

77
2ejem.

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES



**"EL PODER DE LAS CORPORACIONES
TRANSNACIONALES EN EL PROCESO
DE GLOBALIZACION"**

TESIS

Que para obtener el Título de:

LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES

P R E S E N T A

JOAN NAZARRETT GUERRERO

MEXICO, D.F.

1998.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

260184



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

**A mis padres por impulsarme a caminar siempre
hacia adelante y por su incommensurable amor.**

A mis hijos Oscar y Andrea por su ternura y comprensión.

A Jorge por su amor y apoyo.

A la memoria de mis abuelos Javier y Lucero por su ejemplo de integridad moral.

A mis hermanos Rosy, Victor y Alba Luz, por la vida que hemos compartido.

A mis tíos Martha y Sergio por su solidaridad.

A mi abuela Alba por su entereza y determinación.

Al Maestro Jorge Castillo Magallón quien sin ningún compromiso accedió a leer este trabajo, por sus valiosos comentarios y correcciones.

**Con el mayor de mis agradecimientos al
Maestro Luis González Souza por su
dirección, asesoramiento y por encausar
el presente estudio por el camino
adecuado.**

INDICE

INTRODUCCIÓN.....	1
-------------------	---

CAPITULO UNO EN TORNO AL CONCEPTO DEL PODER

I. QUÉ ES EL PODER.....	1
II. INSTRUMENTOS DEL PODER.....	4
A. LA COACCIÓN.....	5
B. LA INTELIGENCIA.....	6
1. LA CULTURA	6
2. LA CIENCIA Y LA TÉCNICA	9
3. EL DESARROLLO TECNOLÓGICO.....	10
4. LA COMUNICACION.....	12
C. LA RIQUEZA	13
D. LA POLÍTICA.....	15
E. EL PODER POLÍTICO.....	17
III-INSTRUMENTOS COLATERALES DEL PODER.....	19
IV. EL PODER DENTRO DE LOS ESTADOS.....	21
A. PODER LEGÍTIMO E ILEGÍTIMO	21
1. PODER ILEGÍTIMO	22
2. PODER LEGÍTIMO	22
B. EL PODER SUPREMO DEL ESTADO.....	25
C. ELEMENTOS DEL PODER NACIONAL.....	26
D. EL PODER PÚBLICO Y EL PODER PRIVADO	29
E. LA CONFUSIÓN DE LOS PODERES.....	32
V. EL PODER EN SU CONTEXTO INTERNACIONAL.....	37
A. EL DESARROLLO DEL PODER INTERNACIONAL	38
B. ASPECTOS ESENCIALES PARA MANTENER EL PODER INTERNACIONAL.....	42

CAPITULO DOS

TRANSNACIONALES Y GLOBALIZACIÓN: CONTEXTO HISTÓRICO CONCEPTUAL

I. CONCEPTO.....	44
II. CARACTERÍSTICAS FUNDAMENTALES DE LAS CORPORACIONES TRANSNACIONALES...	47
III. TIPOS DE SOCIEDADES TRANSNACIONALES.....	51
IV. CONSECUENCIAS QUE ACARREA INSTALAR E.T. EN LOS PAÍSES HUÉSPEDES.....	54
V. DE DÓNDE NACE SU PODER.....	56
A. AL INTERIOR DEL ESTADO.....	57
B. AL EXTERIOR DEL ESTADO.....	59
IV. LA GLOBALIZACIÓN.....	61
A. LA INTERDEPENDENCIA EN EL PROCESO DE GLOBALIZACIÓN.....	67
B. LA INCERTIDUMBRE EN EL MUNDO GLOBAL.....	70
C. EL COMERCIO INTRAEMPRESA.....	72
VII. EL SURGIMIENTO DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.....	73
VIII: LAS CORPORACIONES TRANSNACIONALES ANTE EL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN DEL CAPITAL.....	89
IX. ANTECEDENTES DE LA GLOBALIZACIÓN EMPRESARIAL.....	93

CAPITULO TRES

PODERIO GLOBAL DE LAS MODERNAS CORPORACIONES TRANSNACIONALES

I. HACIA UNA RADIOGRAFIA DEL PODER TRANSNACIONAL.....	96
II. LOS LAZOS DE LAS CORPORACIONES CON LOS INSTRUMENTOS DE PODER.....	99
A EL ARMAMENTISMO Y LAS TRANSNACIONALES EN LA ERA DE LA GLOBALIZACIÓN.....	100
B LA CULTURA Y LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN MASIVOS.....	101
1. <i>TRANSNACIONALIZACION DE NUESTRA CONCIENCIA.</i>	101
2. <i>CULTURA Y COMUNICACIÓN</i>	103
3. <i>INICIO DE LA TRANSCULTURALIZACION.</i>	104
4. <i>LA EDUCACION Y LAS TRANSNACIONALES...</i>	107

5 LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y LA IMPLANTACIÓN DE CULTURA AL INTERIOR DE SUS CENTROS LABORALES.....	109
C. EL CONTROL TECNOLÓGICO.....	110
D. LAZOS CON LA ECONOMÍA.....	113
E. EL PODER SOCIAL DE LAS CORPORACIONES GLOBALES.....	118
F. EL PODER POLÍTICO DE LAS TRANSNACIONALES.....	118
1 LA PARTICIPACIÓN DE LAS E.T. EN LA TOMA DE DECISIONES DE LOS GOBIERNOS DE LOS PAÍSES EN QUE SE REGISTRAN.....	119
2 EL PODER POLITICO DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LOS PAÍSES IIUÉSPEDES.....	121
III. DINÁMICA E IMPLICACIONES GLOBALES DEL PODER TRANSNACIONAL.....	124
A. CARACTERÍSTICAS ESPECÍFICAS DEL PERIODO.....	124
1. REGIONALIZACIÓN DEL MUNDO EN BLOQUES ECONOMICOS.....	125
2. GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA.....	126
B. LAS TRANSNACIONALES COMO COMPLEMENTACION AL DESARROLLO TECNOLÓGICO DE LOS PAÍSES DESARROLLADOS.....	127
C. ALIANZAS ESTRATÉGICAS.....	129
D. LA GLOBALIZACIÓN DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN DE LAS EMPRESAS.....	135
E. ESTRATEGIA DE CONCERTACIÓN NORTEAMERICANA ENTRE EMPRESAS Y GOBIERNO.....	137
F. EL PODER GLOBAL DE LAS EMPRESAS GLOBALES.....	141
G. EL IMPERIALISMO EN LA GLOBALIZACIÓN.....	144
H. GRANDES CONSECUENCIAS DE LA GLOBALIZACIÓN.....	152
I. LA GLOBALIZACIÓN EN EL MARCO DE LA CRISIS INTERNACIONAL.....	156

CAPITULO CUATRO

PERSPECTIVAS Y ALTERNATIVAS

I. HACIA DÓNDE VAN LAS CORPORACIONES INTERNACIONALES.....	161
A. LOS OBJETIVOS DE LAS CORPORACIONES GLOBALES.....	161
B. COSTOS DE LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA.....	162
II. ALTERNATIVAS.....	168
A. PLANTEAMIENTOS DE LA DÉCADA DE 1970.....	168
B. NUEVAS ALTERNATIVAS A LOS CONSECUENTES PROBLEMAS DE LA GLOBALIZACIÓN.....	173
CONCLUSIONES.....	180
BIBLIOGRAFÍA.....	193
HEMEROGRAFÍA.....	202

INTRODUCCIÓN

En los últimos años , la sociedad mundial ha experimentado los más drásticos cambios estructurales de todos los tiempos. La polarización del mundo de acuerdo a la capacidad bélica y la guerra ideológica entre el capitalismo y el socialismo ha cesado. Paralela a esta lucha, se ha venido desarrollando una con mayor trascendencia: la lucha por la supremacía económica que, arrastrada por las fuerzas naturales del sistema capitalista ha dado origen a un sistema económico mundial aún inexplicable e incontrolable.

Nos encontramos frente a un proceso de reconfiguración mundial, donde la guerra militar se ha transformado en guerra económica. La regionalización del mundo explica el interés que los países industrializados poseen en redefinir sus zonas de influencia, del mismo modo en que se repartían los territorios conquistados en el periodo colonial. Sin embargo, las condiciones en que se desarrollan las relaciones internacionales, han cambiado, hoy en día, existen otros actores internacionales que participan de manera activa en los procesos económicos mundiales.

Las empresas transnacionales que comenzaron a proliferar en forma importante al finalizar la *Segunda Guerra Mundial*, deben su auge a una crisis, la generada por la devastación de Europa como consecuencia de la Segunda Guerra Mundial. Gracias a este hecho y al Plan Marshall, la expansión internacional de las empresas fue posible.

En la década de 1940, las empresas transnacionales norteamericanas en su mayoría, formaban parte de una estrategia de demarcación territorial para la potencia hegemónica capitalista emergente, es decir, para Estados Unidos. Sin embargo, la preocupación por las cuestiones militares, impidió a dicho país controlar el crecimiento empresarial que se estaba gestando en el mundo. Dos décadas después, empresas japonesas y europeas comenzaron a disputarse el liderazgo y los mercados internacionales.

La estrategia expansionista de las empresas transnacionales, no fue considerada como una situación desfavorable para Estados Unidos, debido a que se desarrollaba de acuerdo a los lineamientos ideológicos defendidos por él mismo; además, como potencia capitalista le permitía la expansión de su zona de influencia.

Hoy en día, el producto del desarrollo de la empresa capitalista, ha cobrado propia fuerza y objetivos. Sus lineamientos de crecimiento han comenzado a abarcar diversas áreas del poder internacional, por lo cual, sus intereses ya no responden solamente a las necesidades de sus países de origen sino a las propias. Incluso, en muchos casos la política exterior de los países de origen es determinada por las políticas, los intereses y las necesidades de las empresas transnacionales. Un ejemplo claro de esto, lo constituye el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica, que en cada uno de sus apartados tiene inmersos los intereses de las élites de poder económico de las partes firmantes.

Por si esto fuera poco, la estrategia de crecimiento empresarial, ha considerado como favorable a su desarrollo la utilización de cuanto instrumento de poder se encuentre a su alcance, y poco a poco ha arrebatado a los países, sobre todo de los subdesarrollados, la mayor parte de los elementos que otorgan poder a los Estados. La pérdida de soberanía de dichos países se ha convertido en incapacidad para solucionar problemas internos no sólo en materia económica sino también política y social.

Aunado a esto, el poder que las corporaciones transnacionales tiende a crecer en la misma medida en que crecen las corporaciones, con lo que el poder de éstas tiende a globalizarse.

El crecimiento explosivo de las empresas transnacionales se ha traducido para los países huéspedes en la cancelación de iniciativas de crecimiento propio. Esto se traduce en una mayor vulnerabilidad de los países subdesarrollados que además se convierten en dependientes

de las transnacionales, por que precisan de su existencia para mantener una economía no de desarrollo sino de subsistencia.

El papel de maquiladores que se les ha asignado a los países del tercer mundo, agudiza las desigualdades internacionales existentes e impide a los Estados recobrar la capacidad de autodeterminación y de desarrollo interno.

El desarrollo de la presente investigación tiene el propósito de comprender cómo es que las empresas transnacionales han adquirido tanta capacidad de influir en los asuntos económicos, políticos y sociales del mundo entero.

La agudización de las condiciones de pobreza en que viven los países en vías de desarrollo a consecuencia de la explotación de la que siguen siendo víctimas, nos conduce a pensar que debe existir algún medio para limitar el poder de las corporaciones transnacionales para así poder pensar en la posibilidad de desarrollo de los países del Tercer Mundo.

Para ello, es necesario saber cual puede ser el límite de su poder, cosa que no sería posible sin hacer un estudio previo de su dominio.

El mismo estudio del poder, condujo a ésta investigación a exponer los elementos de los que depende la fortaleza interna y externa del Estado, al estudiarlos podemos darnos cuenta que estos elementos poco a poco van siendo cedidos a las empresas privadas, cosa que tiende a ser favorecida con la aplicación de políticas neoliberales.

Sin la capacidad de dominio interno, los países no pueden tener capacidad para controlar tampoco sus problemas internos, ni tampoco pueden dar marcha atrás al proceso de liberalización que han iniciado debido a que la fuga de los capitales transnacionales traería como consecuencia una situación caótica para los países receptores de inversión extranjera directa. Por tal motivo, la solución a la pérdida de poder de los Estados debe buscarse en otros

medios, que en términos generales podrían estar basados en la organización y formación de alianzas establecidas tanto por los países subdesarrollados, como con los desarrollados, las mismas transnacionales sin olvidar la participación de la sociedad internacional.

Frente al problema de la pérdida de poder de los Estados, nos encontramos con el incremento de capacidad de dominio de las empresas que a través de su historia han aprendido a elaborar estrategias de crecimiento que favorecen su desarrollo.

Con el objetivo de maximizar su ganancias, las corporaciones transnacionales se apoderan no sólo de materias primas y mano de obra del mundo entero, sino también de la capacidad de decisión de los individuos, ya que por medio de las campañas publicitarias que emprenden a través de los medios de comunicación masivos, hacen posible su engrandecimiento y la individualización social.

El desarrollo tecnológico que se ha generado en esta época, nos demuestra el interés que las transnacionales han puesto en simplificar su proceso productivo y disminuir su inversión en mano de obra con el objeto de incrementar su ganancia. Este elemento de maximización de la ganancia ha sido uno de los principales generadores del desequilibrio producido por la disparidad entre el crecimiento industrial y la demanda de trabajo. Esta disparidad conduce al mundo entero hacia una recesión económica aunada a la crisis política y de valores.

Este trabajo pretende responder a una serie de preguntas respecto al poder que han adquirido las corporaciones internacionales, para lo cual ha retomado ideas provenientes de teorías como las referentes al realismo político, teoría de los sistemas, materialismo histórico dialéctico, teoría de la interdependencia. A lo largo del desarrollo de esta tesis, dichas teorías han sido entremezcladas rescatando de ellas elementos que tienen por objeto aclarar situaciones

diversas como lo relativo al entendimiento del poder, de las empresas transnacionales y de la globalización.

El primer capítulo del presente estudio analiza conceptualmente al poder, dentro de esa conceptualización, se hace un recuento de los instrumentos de poder que existen y que pueden ser utilizados como forma de dominio; al mismo tiempo se efectúa un estudio del poder dentro de los Estados, donde se enuncian los tipos de gobierno que pueden existir.

Los elementos de poder que se mencionan en dicho apartado (geografía, recursos naturales, capacidad industrial, armamentos militares, población, carácter nacional, moral nacional y calidad de gobierno), junto con los lineamientos constitucionales de cada Estado, constituyen instrumentos indispensables para consolidar el poder soberano de los Estados.

El apartado referente a la confusión de los poderes explica la forma en que diferentes instrumentos, elementos y tipos de poder pueden ser aglutinados por alguna institución, alejando de esta forma a los Estados de cualquier precepto de democracia.

En el análisis referente al poder internacional, se estudia la capacidad que los actores internacionales pueden poseer para modificar las situaciones de otros países.

En el segundo capítulo se hace un recuento histórico conceptual referente al desarrollo de las transnacionales y del proceso de globalización. En él se pretende hacer una reflexión sobre la estrategia que han seguido las transnacionales para fortalecerse y engrandecerse. Al mismo tiempo, se citan las consecuencias que acarrea el instalar empresas transnacionales en los países huéspedes.

En la investigación referente a la globalización se describen como elementos paralelos a este proceso la interdependencia a la que conduce la internacionalización de la producción

generada por las empresas globales y la incertidumbre que la internacionalización económica provoca no sólo en materia económica, sino también política y social.

Se destaca también la forma en la cual las corporaciones transnacionales han creado un comercio propio interno, a través de las transacciones que realizan con sus filiales en otras partes del mundo, con lo que el control de sus capitales se vuelve imposible para los Estados.

Finalmente se plantea la forma en que las corporaciones internacionales planearon el desarrollo global que actualmente poseen.

El capítulo tercero hace un estudio sobre el poderío global que las empresas transnacionales adquieren al contraer lazos con cuanto instrumento de poder internacional existe. Se hace referencia a las implicaciones sociales que acarrea la transculturización promovida por las corporaciones y el control que ejercen en materia tecnológica, técnica y científica, social y política.

Del mismo modo, se examina la dinámica que las corporaciones transnacionales adquieren para solucionar los problemas que se les presentan como en el caso de la formación de alianzas estratégicas, la estrategia de concertación entre las empresas y el gobierno; y se hace un estudio de las implicaciones globales de su poder.

La preocupación por encontrar soluciones a la crisis económica, política, social y cultural por la que atraviesa el mundo, conduce a nuestro estudio a plantear soluciones adecuadas a las circunstancias actuales, en el capítulo cuarto.

Si bien, es difícil predeterminar cuales serán los alcances que logren estas corporaciones, es importante destacar que su poder seguirá globalizándose a no ser que los gobiernos encuentren un límite a dicho engrandecimiento que podría acarrear gravísimas consecuencias para la sociedad internacional.

CAPÍTULO UNO

EN TORNO AL CONCEPTO DEL PODER.

Comprender el contexto sobre el cual se desarrolla el poder es una tarea que requiere ante todo de la comprensión de una serie de conceptos esenciales para el entendimiento del problema en cuestión.

En este sentido, nuestro estudio se realizará centrándonos en los elementos básicos de este análisis, el poder, las empresas transnacionales y la globalización las cuales se desarrollarán en el presente capítulo.

I. QUÉ ES EL PODER.

Hablar de poder, podría significar para muchos, el referirse simplemente al dominio del hombre sobre todo cuanto pueda; sea de naturaleza humana, animal o material; sin embargo, el poder abarca más de una serie de circunstancias relacionadas con lo que al dominio o control del medio ambiente se refiere; esto se debe a la complejidad que emana de las relaciones sociales en las cuales el entendimiento del poder se vuelve tan difícil como el mismo estudio de la sociedad.

Por tal motivo, el presente capítulo no pretende analizar el desarrollo del el poder desde su núcleo social que sería la familia -lo cual requeriría de un estudio específico- sino más bien, encauzar el estudio del poder a la comprensión de lo que es en realidad el poder nacional.

Ante tal coyuntura, nuestro primer paso será el definir el término de poder, basados en algunos de los diversos estudios que existen al respecto; no sin antes mencionar que dichos estudios incluyen en sus definiciones términos que podrían ser consideradas claves para su entendimiento como lo serían: "control", "dominio", "interés", etc.

Para Paul Claval "poder algo es ser capaz de realizarlo. En una primera aceptación, el análisis del poder, es el de la gama de acciones que uno sabe manejar para modificar al medio, explotarlo, y sacar de él lo necesario para manejar la vida." ¹

Para Weber, "poder significa la posibilidad de imponer la propia voluntad dentro de una relación social, aún contra toda resistencia y cualquiera que sea el fundamento de esa probabilidad." ²

Por su parte Hans J. Morgenthau considera que "el poder puede comprender cualquier cosa que establezca y mantenga el control del hombre sobre el hombre. En consecuencia el poder abarca todas las relaciones sociales que sirven a ese fin, desde la violencia física hasta el más sutil lazo mediante el cual una mente domina a otra". ³

El poder puede también entenderse como un afán de dominio inherente a todos los hombres y a todas las asociaciones humanas incluyendo al Estado. Al respecto, Hans Morgenthau nos aclara lo siguiente:

"Los impulsos por vivir, procrear y dominar son comunes a todos los hombres, su relativa fuerza depende de las condiciones sociales que pueden favorecer un impulso y reprimir otro o negar la aprobación a ciertas manifestaciones de estos impulsos y alentar otras". ⁴

¹ Claval, Paul, Espacio y Poder, México 1982, FCL, p. 15

² Weber, Max, Economía y Sociedad, México 1983, FCL, p. 43

³ Morgenthau, Hans J., Política entre las Naciones, la Lucha por el Poder y la Paz, Buenos Aires, Arg., 1986, Grupo Editorial Latinoamericano, Colección de Estudios Internacionales, p. 38

⁴ idem, p. 49

Dada esta circunstancia, de deseo de poder en todos los hombres, el hecho de la convivencia social del ser humano, se vuelve forzosamente una situación encabezada por una lucha constante por el poder y la supremacía, la cual encarna el conflicto social. Dicho conflicto, impone la necesidad de un poder que, situado por encima de la sociedad, debe dar la solución al problema y mantener al grupo en los límites del orden.⁵

Este poder proporciona por una parte, "capacidad para coaccionar, influir y dirigir a otros, a fin de tomar e imponer decisiones sobre personas y las cosas, sus jerarquizaciones, combinaciones, modos de uso y disfrute. La noción de poder connota simultáneamente la fuerza disponible, su ejercicio mismo, y el agente que la ejerce"⁶; por otra parte, de esta situación es de donde surgen las asimetrías y desequilibrios entre los miembros de la sociedad originando así la división y estratificación de clases. A partir de este momento podremos hablar de dos tipos de individuos: los más que obedecen, y los menos que mandan.

El hecho de que un hombre se sitúe por encima de otros no significa necesariamente que este lo haga con el fin de defender a los otros, sino por el contrario, en la mayor parte de los casos, el individuo que detenta el poder en un grupo, se valdrá de aquellos para lograr sus propios intereses o para incrementar su poder.

Para Laswell y Kaplan, "un grupo de poder consiste en personas que disfrutan de poder. El poder en un grupo varía según su grado de organización; una élite consiste en los miembros de un grupo que están dotados de mayor poder. La influencia varía según el poder, la diferencia en punto a la influencia entre la élite y la masa, varían según el poder de la élite... Los grupos de poder constituyen jerarquías o estructuras de relaciones de poder. Una burocracia es una jerarquía de considerable poder y diversificación, y con circulación escasa. Una clase gobernante es una clase entre cuyos miembros se reclutan los gobernantes y en cuyo favor

⁵ Ver Poulantzas, Nicos, Poder Político y Clases Sociales en el Estado Capitalista, México 1982, Siglo XXI Ed. p. 49

⁶ Kaplan, Marcos, La Ciencia en la Sociedad y en la Política, México 1975, Septentem Ed. p. 144.

ejercen el poder; una clase dependiente, es la que figura en el proceso del poder, pero no participa del mando, la clase de los súbditos participa menos en el poder".⁷

Un individuo, grupo o élite, puede detentar el poder sin contar necesariamente con el consenso de la población para ejercerlo. Los medios de que se vale quien tiene el poder son muy extensos y como ya se dijo, van desde el uso de la fuerza hasta el control de las mentes.

II. INSTRUMENTOS DEL PODER.

"Nuestro poder se mide por el grado y la extensión de nuestro control sobre los hombres; y nuestro poder, a su vez, está controlado en la medida en que otros hombres restringen nuestra voluntad de controlarlos"⁸

Una vez que hemos comprendido lo que es el poder y cómo se ejerce y ejecuta en una sociedad, el siguiente punto de nuestro estudio se centrará en la enumeración de todos aquellos instrumentos de que se vale el hombre para controlar a otros. Cabe aclarar que los medios que mencionemos no son de ninguna manera los únicos que pueden existir, ya que esto no depende tanto de lo que podamos estudiar, sino más bien de todo lo que al hombre se le pueda ocurrir.

Estos instrumentos que repercuten o proporcionan poder al ser humano, emanan en su forma más simple de los dones naturales que puede poseer un individuo, entre estos podemos distinguir a la fuerza suprema, el carisma y la inteligencia, entre otros. Cuando dichos dones son utilizados por el hombre con el fin de incrementar el poder, podemos decir que aquellos se vuelven instrumentos de poder.

⁷ Ver. Don Martindale, La Sociedad Norteamericana, México 1970, FCL, pp 325-326

⁸ Mannheim, Karl, Libertad, Poder y Planificación Democrática, México 1953, pp 70-71

Dichos instrumentos pueden clasificarse en dos grandes grupos: los que utilizan la fuerza o la coacción y los que utilizan la inteligencia.

A. LA COACCIÓN

Podemos decir que se desarrolla de dos formas: sin control ni límite de algún tipo, esto es, en forma autoritaria: o bajo control del órgano directivo de una sociedad, quien utiliza la fuerza como una forma de castigar a quienes no cumplen con lo que un grupo social ha establecido. A éste último tipo de poder, Michelangelo Bovero lo denomina como poder coactivo del cual apunta que:

“... debe ser de un lado exclusivo, en el sentido de que debe impedir (criminalizar o penalizar) el recurso de la fuerza por parte de los sujetos no autorizados; dentro de otro lado debe ser legítimo o considerado como tal, en el sentido de que debe ser reconocido como válido bajo algún título y por tanto aceptado por los subordinados.”⁹

La coacción social del Estado tiene como objetivos principales, según Kaplan,¹⁰ los siguientes:

1. Crear y conservar su monopolio permanente y legalizado de violencia que es así institucionalizada, oficializada y organizada por el Estado, quien se reserva para sí, el derecho de ejercer dicha violencia.
2. Erigir al Estado como instancia suprema sobre todos los grupos sociales.

⁹ Bobbio, Norberto Y Michelangelo Bovero, “Lugares Clásicos Y Perspectivas Contemporáneas Sobre Política Y Poder”, En Origen y Fundamentos del Poder Político, Mexico 1985, I.d. Grijalbo p 46

¹⁰ Kaplan, Marcos, Estado Y Sociedad, Mexico 1987, UNAM, pp-211-212

3. Constituir un sistema de control político como conjunto de instrumentos, mecanismos, decisiones y acciones legítimas o no, que el Estado aplica para el mantenimiento de los grupos dominados.
4. Reconocer o imponer formas de compromiso social y político y de cooperación interna.
5. Integrar al país, crear y mantener la unidad nacional y su sistema de lealtades nacionales.
6. Atenuar, ajustar o suprimir los conflictos.

B. LA INTELIGENCIA.

El segundo instrumento básico del poder es, como ya habíamos mencionado, la inteligencia, la cual permite a los individuos, por un lado establecer los parámetros de conducta de una sociedad en forma pacífica, prometiéndole algún tipo de recompensa y, por otro lado, permite alterar el medio ambiente para simplificar la vida de los individuos.

De la inteligencia se derivan instrumentos de poder, tales como la cultura, la ciencia y la técnica, el desarrollo tecnológico y la comunicación, los cuales se describen a continuación.

1. LA CULTURA.

El primer instrumento del método de inducir que podemos mencionar es la cultura. "La cultura es el conjunto de conocimientos, valores, creencias, motivaciones, ideologías, mitos de una sociedad: sus representaciones colectivas, sus elementos espirituales, intelectuales y psicológicos".¹¹ El tener el control sobre estos elementos, constituye sin duda alguna, el instrumento más importante para el sometimiento y dominio de una sociedad.

¹¹ Kaplan, Marcos. La Ciencia en la Op. Cit., p. 119

La primera pauta cultural (fuente externa de información en cuyos términos puede normarse la vida humana, ¹²) que podemos observar en cualquier sociedad es la religión.

"La religión es la teoría general de este mundo, su compendio enciclopédico, su lógica con formas populares, su *point d'honneur* espiritualista, su entusiasmo, su sanción moral, su solemne consumación, su razón universal de consuelo y justificación. Es la realización fantástica de la esencia humana, por que la esencia humana carece de realidad verdadera". ¹³

En otras palabras, la religión es el mecanismo rector del comportamiento humano y el medio por el cual un hombre establece sus principios morales y su forma de actuar.

La segunda pauta cultural a reconocer es el conocimiento que emana desde el núcleo familiar, la educación escolar, y las vivencias cotidianas; constituye un instrumento de poder debido a que es el medio por el cual una mente humana controla, maneja y manipula las mentes de otros seres.

En este sentido, será más poderoso aquel que conozca más, pero su poder se limitará en la medida en que se desconozca sobre algunos temas, esto es, el que conoce de números no podrá ser tan poderoso en la medida en que desconozca de historia o de lingüística, etc. Sin embargo, un sistema educativo se encuentra estructurado por especialistas sobre cada tema que se imparte en una escuela, de tal modo que el sistema tiende a manipular a los individuos que acuden a una institución a estudiar.

"En el subsistema cultural ocupan un lugar central y tienen una influencia decisiva las ideologías. Su existencia, su naturaleza y sus funciones se relacionan con los siguientes factores y circunstancias:

¹² *Ibidem*, p. 120

¹³ Marx, Carl y Federico Engels, Subje la Religion, Buenos Aires, Argentina 1959, Editorial Cartago, pp 37-38

La naturaleza social del hombre, su aptitud para el lenguaje y para el pensamiento abstracto, contribuyen a explicar el surgimiento de ideas, de palabras que las expresan, los objetos no perceptibles físicamente pero que son, socialmente aprobados y asumidos por grupos e individuos, adquieren realidad propia, inspiran acciones y abstenciones, constituyen un aspecto decisivo de la realidad social".¹⁴

Para Adrián Leftwich, la ideología se refiere a "cosas tales como las creencias religiosas y las prácticas, mitos, valores, códigos de moral y normas, esto es, la idea y actitudes generales que sirven para fomentar ciertas formas de comportamiento y desaprobación otras."¹⁵

Una concepción simplista y a la vez clara sobre las ideologías, nos la describe Karl Deutsch, al decirnos que:

"Lo que los mapas son para el navegante, son las ideologías para todos nosotros. Una ideología es una imagen simplificada del mundo. Podemos conservar tal imagen del mundo en forma bien explícita en nuestras mentes, o podemos darla mas o menos por supuesta e incorporarla mas bien a nuestros pensamientos precisos. Sea explícita o implícita, una ideología sirve como un mapa para guiar nuestro comportamiento".¹⁶

Según la Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales, "Las ideologías movilizan a sus seguidores para la realización de su idea, que es una manifestación de la sagrada, por medio de una transformación total de la sociedad. Persiguen esa plenitud o bien en la conquista total (incluyendo a la Conversion), o bien en una renuncia total, a fin de que la forma ideal y más pura del valor pueda ser cultivada en el aislamiento, fuera de la influencia contaminadora de la sociedad que les rodea...Cada ideología surge en el seno de una cultura determinada". Sin embargo, todas las ideologías entrañan una almeación agresiva con respecto a la sociedad

¹⁴ Kaplan, Marcos, *La Creencia en la Op. Cit.*, pp. 120-121

¹⁵ Leftwich, Adrian, *¿Que es la Política?*, Mexico 1978, FCF, p. 145

¹⁶ Deutsch, Karl, *Política y Gobierno*, España 1976, FCF, p. 21

existente: proponen la transformación de las vidas de sus componentes de acuerdo con principios específicos.¹⁷

Las ideologías, son elaboradas por individuos o grupos de intelectuales y van encaminadas a establecer un sistema de vida y a convertirse incluso en concepciones del mundo; su problema estriba en que son dirigidas y estructuradas con el fin de tener repercusiones sobre las mentes de individuos, grupos o grandes masas poblacionales que quedarán controlados por aquellas personas que las elaboran.

Existen también algunas formas de poder que se derivan de la explotación del conocimiento y tienen como finalidad principal el facilitar al hombre sus actividades cotidianas estas son: la ciencia y la técnica, el desarrollo tecnológico, la comunicación, la riqueza, la política y el poder político.

2. LA CIENCIA Y LA TÉCNICA.

El uso de la ciencia, puede ser también un instrumento de poder ilimitado que permite al hombre dominar no sólo las disciplinas físico-naturales sino también sociales e incluso técnicas.

"La ciencia es un fenómeno sociocultural total, no es fracción de los costos generales de producción, ni subproducto de otra actividad (vgr. La educación). Es un recurso cultural o un capital intelectual que la sociedad decide afectar en sí mismo, y en sus productos y obras, en proporciones variables a otros subsistemas para ser utilizado por estos de acuerdo con y en subordinación a los fines específicos definidos por los intereses dominantes del sistema".¹⁸

¹⁷ Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales. Tomo III, España 1975 p. 600

¹⁸ Kaplan, Marcos, La Ciencia en la ... Op. Cit. p. 71

Por su parte "la técnica, puede ser definida como el conjunto de conocimientos (*know why*) y prácticas (*know how*), de objetos, de instrumentos y de procedimientos elaborados o transformados por los hombres, que se usan para operar, para dominarlos y manipularlos y para satisfacer necesidades humanas".¹⁹

Es importante subrayar que la ciencia y la técnica se desarrollan sólo dentro de un determinado grupo social, lo cual significa que estos dos factores contribuyen a una división clasista que pone a unos individuos por encima de otros con menos capacidad o con menor acceso a un punto estratégico de desarrollo y dominación como lo es el conocimiento científico.

3. EL DESARROLLO TECNOLÓGICO.

Englobado en este conocimiento científico, encontramos otro importante instrumento de poder, el desarrollo tecnológico que proporciona a quienes lo poseen la capacidad para dominar en el mundo moderno, tanto en la esfera militar como en el mercado comercial.

Karl Mannheim, opina al respecto:

"La tecnología, tanto económica como social, se ha desarrollado como instrumento para la búsqueda y aumento del poder personal. El pionero capitalista, el industrial, el financiero y el inventor, son hijos del mismo espíritu".²⁰

Según la Enciclopedia Internacional de Ciencias Sociales, "todos los aspectos principales de una sociedad influyen en los cambios técnicos que ocurren".²¹ De esta forma, se hace posible que la tecnología influye en "las clases, cantidad de bienes y servicios que

¹⁹ *Ibidem*, p. 69

²⁰ Mannheim, Karl. *Op. Cit.*, p. 306

²¹ Enciclopedia Internacional. *Op. Cit.*, Tomo VI, p.245

pueden obtenerse en apoyo de multitud de actividades y objetivos humanos". El mismo estudio afirma que, limitando la cantidad de bienes de subsistencia como alimentos, la tecnología puede limitar la densidad de la población, al mismo tiempo, permite la existencia de sociedades más sedentarias, con instituciones económicas más complejas, estratificación social y autoridad centralizada.²²

La tecnología influye también en el ordenamiento de la producción. Esto se debe a que tiene la capacidad de decidir el lugar donde se hacen las cosas y ordena las actividades de los trabajadores, esto se hace con el objetivo de economizar tiempo e influir en los niveles de producción.²³

En general, "puede considerarse a la tecnología como una serie de métodos e instrumentos de que dispone el hombre para manipular los objetos materiales y las fuerzas físicas."²⁴

El desarrollo tecnológico se encuentra encaminado a simplificar las operaciones dentro de los centros laborales a la vez que reduce el costo de las mercancías. Actualmente el desarrollo de dicha área es considerado como elemento fundamental para la posesión de la hegemonía mundial.

La relación existente entre el poder militar y el desarrollo tecnológico, es el medio más evidente de coersión de que disponen los estados para dominar a otras naciones. Sin embargo, otro tipo de avances tecnológicos también han proporcionado capacidad para dominar al mundo. Por ejemplo, la conquista de mundo por parte de Europa dependió un tanto de la aparición de la brújula, la pólvora, el reloj y del nuevo diseño de los veleros.²⁵

²² Ver *Ibidem*, p 246

²³ *Ibidem*, p 247

²⁴ *Ibidem*, p 255

²⁵ *Ibidem*, p 259

En nuestros días, el poder económico, y la capacidad productiva, dependen en gran medida de dos hechos íntimamente relacionados con la tecnología: el desarrollo y la investigación.

4. LA COMUNICACIÓN.

El siguiente instrumento de poder que mencionaremos es aquel que se ejerce como forma de manipulación más evidente ²⁶ (entendemos por manipulación, el poder que se ejerce sin el conocimiento de aquellos que carecen de poder), la comunicación.

"La comunicación es el medio más fundamental e indispensable de todos los medios de influencia. Sin él, no son posibles ni la socialización ni el dominio colectivo de la naturaleza en su sentido específicamente humano". ²⁷

Actualmente, los grupos de poder acuden frecuentemente a la utilización de los métodos más modernos de comunicación como lo son: prensa, radiodifusión, cine, televisión, publicidad, etc., esto, con el fin de grabar en la mente de quien acude a dichos sistemas, algún mensaje que guíe la conducta del individuo, sin que éste pueda percatarse del objetivo final de quien lo emite.

Al respecto, Michelangelo Bovero apunta: "Tener el control de muchos canales televisivos es poder, por que hoy son los medios más eficaces para acrecentar la reputación de poder, y en consecuencia para aumentar el número de los amigos y de los 'siervos'. Cuanto más sofisticados y eficaces son los medios, tanto más grande y peligroso resulta el poder."²⁸

²⁶ Ver Mills, C. Wright, Poder, Política y Pueblo, Mexico 1964, FCL, p. 3

²⁷ Don Martindale, Op. Cit., p. 306

²⁸ Bovero, Michelangelo, Los Desafíos Actuales de la Democracia, Mexico, Dic. De 1995, IFF, Serie de Conferencias Magistrales No. 3 p. 14

Por otra parte, "la forma, dirección, tipo y restricción de la comunicación son los medios mas fundamentales de control social".²⁹

El poder de la comunicación es posible gracias a la difusión y propagación de las ideas que poseen capacidad de saltar de cerebro a cerebro mediante un proceso que se archiva como información. El mantenimiento o propagación de una idea es posible gracias a la comunicación persuasiva que se expande mediante la distribución de emociones de los individuos quienes ven en algún acto un elemento central para su desarrollo personal. De este modo la manipulación influye en el comportamiento de las personas, la individualidad comienza a ser altamente motivada con la esperanza de remover un estado emocional desfavorable. Por este motivo la comunicación persuasiva es más efectiva cuando plantea la posibilidad de escapar de un problema en particular. Esto es especialmente cierto si el comunicador va a describir como un presagio puede ser evitado. Las tensiones de quien escucha son luego reducidas y estas actúan como refuerzo a la acción recomendada.³⁰

C. LA RIQUEZA.

Existe un instrumento de poder que no se deriva de los dones naturales del hombre, sino de la astucia de los mismos, hablamos pues de la riqueza.

Por lo que se refiere a la riqueza, este es un factor de influencia que debe estar presente en todos o por lo menos la gran mayoría de los instrumentos de poder que mencionamos, ya que para lograr dominar a una gran comunidad, el único medio para llegar a ella es la posesión de una gran fortuna que permita el manejo adecuado de dichos instrumentos.

²⁹ *Ibid.* p. 319

³⁰ Ver Hovland, Janus, Y Kelly, H. Communication and Persuasion Psychological Studies of Opinion Change, Yale University Press, 1953, pp. 15-17

Los recursos económicos "pueden ser volcados a favor de diferentes individuos, grupos y estrategias, e incidir en el desenlace de los conflictos y en el asenso a posiciones de mando en el poder, permiten influir sobre los hombres políticos y de Estado, lograr sus favores, incidir en el sentido de sus decisiones y sus actos".³¹

La riqueza económica se deriva del proceso de acumulación de capital en la cual el dinero es utilizado para obtener una mercancía que, al ser vendida permitirá al capitalista obtener un excedente de dinero al cual le denomina capital excedente o plusvalía. La reproducción de éste fenómeno, donde el dinero se convierte en mercancía para luego obtener con esta mercancía mayor dinero, es el "motivo propulsor de la apropiación progresiva de la riqueza abstracta."³²

En el mismo sentido, Weber, apunta: "El cálculo riguroso de capital está, además, vinculado socialmente con la disciplina de la explotación, y a la apropiación de los medios de producción materiales o sea, a la existencia de una relación de dominación."³³

Para el mismo Weber, "la posesión de bienes económicos, y por consiguiente, el poder económico, es con frecuencia una consecuencia, y muchas veces una consecuencia deliberada del poder, así como uno de sus más importantes medios. No obstante, no toda posición de poder económico se exterioriza en forma de dominación y no toda dominación se sirve de medios económicos para someterse y conservarse. Más en la mayoría de sus formas, justamente en las más importantes, ocurre hasta cierto punto que la manera de utilizar los medios económicos para conservar la dominación influye de modo decisivo sobre la estructura de ésta."³⁴

³¹ Kaplan, Marcos, Estado y Op. C. II, p. 164.

³² Marx, Carlos, El Capital, Mexico 1982, FCF, p 109

³³ Weber, Max, Estado y Op. C. II, p 83

³⁴ Ibidem, p.695

Existe aún, otro instrumento de poder derivado de la inteligencia y de la organización de las sociedades, el cual se analiza a continuación.

D. LA POLÍTICA.

La política es, por sí misma, un instrumento de poder que permite entre otras cosas, el control y la legitimación de cualquier institución social; los medios de que se vale la política para lograr sus fines son múltiples, y es menester de éste estudio analizarlos. Sin embargo, antes daremos algunas de las definiciones que existen sobre éste aspecto.

Primeramente, retomaremos las palabras de Michelangelo Bovero, quien considera que la existencia de la política supone la necesidad de un conflicto extremo, "incorregible o antagonista cuyo éxito no comede jamás con una verdadera solución..., sino con el cristalizarse de ésta en forma de imposición"³⁵

Para Sosa Alvarez, "El arte de evitar un conflicto, de satisfacer las demandas con oportunidad, de mantener funcionando la organización social, ese es el arte de la política. Ésta, para lograr su objetivo, requiere de un discurso que explique a los individuos cual es su lugar en la sociedad. La explicación debe justificar la causa de la desigualdad entre los individuos y los pueblos... y entre las naciones".³⁶

Leatwich, por su parte, opina que "la política no es un ámbito separado de la vida y actividad pública, por el contrario, la política abarca todas las actividades de cooperación y conflicto dentro y entre las sociedades, por medio de las cuales la especie humana organiza el uso, la producción y la distribución de los recursos humanos, los naturales y otros, en el transcurso de la producción y la distribución de su vida biológica y social".³⁷

³⁵ Bovero, Michelangelo, "Lugares Clásicos" en Origen y Fundamentos. Op. Cit. p 38

³⁶ Sosa Alvarez, Ignacio, Ensayo Sobre el Discurso Político Mexicano, México 1994, UNAM, pp.31-32

³⁷ Leatwich, Adrian, ¿Que es? Op. Cit. pp 126-127

En palabras de Duverger "la política no es una actividad de un tipo de sociedad (Estado, sociedad global, etc.), sino un tipo de actividad de todas las sociedades y todos los grupos".³⁸

Por su parte, Kaplan³⁹ considera a la política como "el conjunto de fuerzas, procesos y estructuras por las cuales y a través de las cuales se asigna y ejerce el poder en una sociedad".

Para Littré, según cita Duverger⁴⁰, la política es lo que tiene relación con los asuntos públicos; y según él mismo, el diccionario de la academia francesa define la palabra "política" como el conocimiento de todo lo que guarda relación con el arte de gobernar un estado y dirigir sus relaciones con otros Estados.

En otras palabras, la política sería la forma en que se otorga y ejerce el poder tanto en una sociedad como en un Estado, tanto dentro de las instituciones privadas como dentro del gobierno.

La política por lo tanto, descansa dentro de una sociedad en un grupo de hombres que organizan a la sociedad, a este grupo minoritario, representante de una mayoría se le conoce con el nombre de "cuerpo político". Éste cuerpo político se encuentra integrado por aquellos hombres que reciben el apoyo del pueblo como líderes sindicales, líderes de organizaciones sociales, dirigentes de partidos políticos, magistrados electos, representantes de los Estados, etc.; y por un grupo de individuos que por su poder económico se sitúan en forma inmediata como un órgano directivo con el objeto de defender sus intereses, ellos son los empresarios; entre todo este cuerpo político, es donde se disputa el poder y donde se encuentran concentradas todas las funciones directivas de la administración pública, la dirección social y el poder militar.⁴¹

³⁸ M. Duverger, *Sociología de la Política*, Colección Demos, Edt. Ariel, España 1980, p. 387

³⁹ Kaplan, Marcos, *La Ciencia* - Op. Cit., p. 144

⁴⁰ M. Duverger, *Op. Cit.*, p. 25

⁴¹ Ver Mannheim, Karl, *Op. Cit.* - p. 62

En suma, podemos decir que la política se ocupa principalmente del gobierno, esto es, de la dirección y autodirección de las grandes comunidades humanas.⁴²

La política se basa principalmente en los hábitos de la población de obedecer leyes y ordenes del gobierno, conociendo de antemano que aquel que viole dichos lineamientos recibirá alguna pena, sanción o castigo. Este hábito o costumbre es la base de una subordinación, de un control del hombre por el hombre y que es aceptado como necesario e indispensable por la sociedad, para su beneficio propio.

Esta política, por tanto, debe encontrarse ajustada a una escala de valores éticos y morales de la sociedad y es por eso que todo político debe saber que 'leyes y políticas aceptará y considerará legítimas' un pueblo, y además, debe conocer el momento y el lugar en el que debe actuar.⁴³

Por esa razón, todo político o todo hombre que pretenda participar dentro de la política sea de una sociedad, Estado, país o gobierno, debe conocer cuales son los valores de ese grupo social y el orden en que la misma les otorga importancia.

E. EL PODER POLÍTICO.

Si el término poder se refiere al control del hombre sobre la naturaleza y sobre el mismo hombre y la política versa hacia las decisiones que algunos toman sobre los asuntos de una sociedad, entonces el poder político existe en cualquier sociedad donde unos gobiernan y deciden por otros. Así pues, donde hay un control social hay poder político.

⁴² Dersch, Karl, *Op. Cit.*, p. 20

⁴³ *Ibidem*, p. 32

Para Bobbio " El poder político es el poder que tiene la exclusividad y la legitimidad del ejercicio de la fuerza"⁴⁴. el poder político según el mismo estudio, existe donde se encuentra concentrada la fuerza para constituir un poder soberano donde la coacción es una capacidad instituida por el Derecho "en virtud de la autorización obtenida mediante el pacto social"⁴⁵

Tanto para Bobbio como para Bovero, el uso de la fuerza es el medio más efectivo para ejercer el dominio sobre los hombres, si éste poder es soberano y legítimo a la vez, es aun más efectivo. Además, según Bobbio este poder coactivo soberano es necesario para "defenderse de ataques externos o para impedir disgregaciones internas"⁴⁶

Sin embargo, esta institucionalización del poder político según Sartori, no puede existir debido a que "el poder político no es una propiedad, una cosa que es posee y no requiere bases patrimoniales. El poder político es un poder relacional que pertenece a quien lo ejerce"⁴⁷

Entonces, el poder político no es exclusivo del Estado y no puede considerarse así debido a que ni el poder ni la política se ejercen en forma exclusiva dentro del Estado, los dirigentes de las organizaciones privadas también pueden y de hecho tienen un peso político importante y no necesariamente tienen que participar en el gobierno.

Por otra parte, el poder político también se ha definido como "una relación psicológica entre quienes ejercen y aquellos sobre los que se ejerce. Otorga a los primeros control sobre ciertas acciones de los segundos mediante el impacto que ejercen sobre las mentes de estos últimos. El impacto deriva de tres fuentes: la expectativa de beneficios, el temor a las desventajas y el respeto o amor hacia los hombres o instituciones. Puede ejercerse mediante

⁴⁴ Bobbio, Norberto, "Poder y derecho", en Origen y fundamentos . Op. Cit. , p 15

⁴⁵ Bovero Micheelangelo, "Lugares Clasicos " , Ibidem, p 49

⁴⁶ Ver Bobbio, Norberto, Estado, Gobierno y Sociedad , Mexico 1989, p.112

⁴⁷ Sartori, Giovanni, La Política Juega y Metodo en las Ciencias Sociales, Mexico 1995, F.C.I., p 329

ordenes, amenazas, la autoridad o el carisma de un hombre o equipo de hombres o a través de la combinación de cualquiera de estos factores".⁴⁸

III.-INSTRUMENTOS COLATERALES DEL PODER.

Además del temor, Maquiavelo reconocía otra forma indispensable para que un príncipe pudiera permanecer en el poder; el amor, ambos aspectos ejercen influencia psicológica sobre las mentes de las sociedades, pero la segunda posee más ventajas, es aceptada con beneplácito y agrado por los subordinados.

El convencimiento, es a mi parecer, el método más eficaz para ejercer el poder por que crea la expectativa de beneficios que conducen a las masas hacia una subordinación placentera; un medio de convencimiento apropiado para el dominio político masivo es el discurso político sobre el cual Sosa Alvarez nos dice lo siguiente:

"El discurso político consta de dos niveles referidos al orden vigente en la organización social, el implícito que comprende la noción de orden, de canon y el explícito que describe la aplicación de éste en la vida social. El conocimiento íntimo del primero se destina a los que mandan y saben, a esos se les explican las reglas, la enseñanza a los gobernados se realiza sólo a través del segundo nivel, el aplicativo..., el primer nivel es el de los guardianes, mientras que el segundo es el de los gobernados."⁴⁹

Otra forma de hacerse amar es mediante el prestigio, "el prestigio es en realidad una especie de dominio que ejerce sobre nuestra alma un individuo, una obra o una idea. Este dominio paraliza nuestra facultad crítica y nos lleva al asombro y respeto."⁵⁰

⁴⁸ Morgentau, Hans, Op. Cit. p. 43

⁴⁹ Sosa Alvarez, Ignacio, Op. Cit. p. 32

⁵⁰ Mills, C. Wright, La Línea del Poder, Mexico 1973, FCL, p. 87

“Una minoría no puede adquirir prestigio sin poder, ni puede conservarlo sin reputación, su fuerza y sus triunfos pasados hacen una reputación sobre la cual el prestigio puede navegar durante algún tiempo.”⁵¹

Tanto el prestigio como la reputación deben estar presentes en cualquier secta religiosa, en cualquier grupo ideológico, sistema de gobierno, o en cualquier sistema de comunicación que tenga como objeto central la permanencia y el poder.

La importancia de este elemento en el juego del poder queda manifestada en el enunciado de Karl W. Deutsch donde dice:

“El prestigio es entonces al poder lo que el crédito es al dinero en efectivo. Y la fuerza física - coacción en el sentido estricto- es al poder lo que el oro es al papel moneda, a la cuestión del ahorro y los cheques.”⁵²

Respecto a dicho enunciado, Deutsch explica que de la misma forma en que los Bancos prestan valores confiados en que los depositarios de los mismos no cobrarán dichos depósitos al mismo tiempo, los gobiernos decretan leyes y sanciones a quien las viole, pensando que no todos los habitantes desobedecerán al mismo tiempo.⁵³ Así pues, entendemos que mientras el poder coactivo otorga respeto y control social autoritario, el prestigio proporciona confianza y control social voluntario.

El poder de un individuo puede medirse de acuerdo a la cantidad de hombres que se encuentren subordinados a él, ya sea por motivos económicos, políticos o sociales. Este poder individual, a su vez, se encuentra delimitado por la capacidad que otros hombres tienen para influir en las decisiones del primero.

⁵¹ *Ibidem*, p.40

⁵² Deutsch, K W Los Nervios del Gobierno, Modelos de Comunicación y Control Políticos, Paidós Studio, Mexico 1993, p 149

⁵³ *Ibidem*

IV. EL PODER DENTRO DE LOS ESTADOS.

Al interior de los Estados, la autoridad recae sobre el gobierno, y son las leyes las que determinan las reglas del juego, estas leyes permiten que el ordenamiento social se lleve a cabo en forma justa e igualitaria.⁵⁴

Así pues, "El territorio se convierte en el límite de validez espacial del derecho de Estado, en el sentido de que las normas jurídicas emanadas del poder soberano únicamente valen dentro de determinados confines. El pueblo se vuelve el límite de validez personal del derecho del Estado, en cuanto las mismas normas jurídicas solamente valen, salvo en casos excepcionales, para determinados sujetos que de tal manera constituyen los ciudadanos del Estado"⁵⁵

A. PODER LEGITIMO E ILEGITIMO

El Estado es la fuerza ordenadora de las relaciones entre los grupos. Los Estados pueden ser clasificados de acuerdo a la forma en que se ha implantado su sistema de gobierno: por la fuerza o por medio del consenso; cuando hablamos de un gobierno que se rige en base a la fuerza, podemos decir que se instala un gobierno ilegítimo, y cuando es en base al consenso, hablamos de un gobierno en el que se instituye un poder legítimo, sobre lo cual trabajaremos a continuación.

⁵⁴ Ver Norberto Bobbio, Estado, Gobierno y Op.Cit., pp 128-129

⁵⁵ Ibidem, p 128

1. PODER ILEGÍTIMO

La primera forma de poder que podemos mencionar es aquella que se logra implantar por medio del uso de la fuerza y de la coacción, a esta forma de poder algunos le denominan poder ilegítimo⁵⁶, otros lo denominan dominio⁵⁷ y otros están de acuerdo con la idea de Max Weber, de llamarle poder puro⁵⁸, las principales características de este tipo de poder son: se impone por la fuerza, se utiliza el temor y lo ejerce un déspota, las ordenes van solo de arriba hacia abajo y existe una relación completamente asimétrica en donde quien manda no debe nada a quien le obedece y quien obedece no lo haría si no fuese por el temor a la violencia.⁵⁹ El poder ilegítimo se consolida con la presencia de un gobierno tiránico.

El poder ilegítimo lo ejerce el tirano en forma monocrática, con un poder absoluto, pudiendo permanecer en el poder por tiempo indefinido.⁶⁰

2. PODER LEGÍTIMO.

El soporte estructural sobre el cual se rige el poder legítimo, es sin duda alguna al "ley", esta ley puede provenir de tres fuentes principalmente, la costumbre, la moral o el consenso social. Simplemente se necesita que los sometidos se encuentren de acuerdo con el sistema de poder que los rige y al cual deben reconocer como autoridad.

El poder legítimo, puede existir dentro de las tres formas distintas de gobierno: monarquía, aristocracia y democracia.

⁵⁶ Ver Morgenthau, Hans. *Op. Cit.* p. 44

⁵⁷ Mannheim, Karl. *Op. Cit.* pp. 66-67

⁵⁸ Ver Claval, Paul. *Op. Cit.* p. 15

⁵⁹ *Ibid.* pp. 26-29

⁶⁰ Bobbio, Norberto. *Estado, Gobierno y ... Op. Cit.* p. 225

La monarquía es ejercida por un sólo individuo y se le conoce también como autoocracia; esta puede ser de tres tipos: dictatorial, tiránica y despótica. La diferencia entre éstas radica en el hecho de que la tiránica no es legítima ni temporal⁶¹, en ella quien manda no debe nada a quien dirige; puede utilizar a sus subordinados como medios para conseguir los fines que se ha propuesto y actúa dando órdenes y haciéndolas ejecutar sin falla⁶²; por su parte el despota posee un poder legítimo más no temporal, sin embargo, la legitimidad de su gobierno no se debe a la ley sino a la tradición; finalmente, la dictadura se erige bajo un sistema legítimo otorgado por un estado de necesidad donde el periodo de gobierno está limitado.⁶³ Según Bobbio, existen dos tipos de dictadores, el dictador comisario, que "es investido por el poder de la Constitución, es decir, tiene un poder constituido"; y el dictador soberano que "recibe su poder de una autoinvestidura simbólicamente, pero sólo simbólicamente popular y asume un poder constituyente".⁶⁴

La monarquía se ejerce dentro de los Estados absolutos en donde existe una concentración y centralización del poder, donde "por concentración se entiende aquel proceso a través del cual los poderes ejercen la soberanía", las leyes son dictadas y se consideran válidas para la colectividad que las tolera, en la mayor parte de los casos por temor a la represión; la centralización del poder se refiere a que no existen ordenamientos jurídicos inferiores que sean autorizados.⁶⁵

Por sistema de gobierno aristocrático se entiende aquel en el cual dominan las minorías, denominadas por Mills como la élite en el poder, se dice que un gobierno de éste tipo podría ser considerado como el gobierno de los ricos, ejemplificado en el Estado estamental donde se forman órganos colegiados donde se reúnen los individuos que poseen la misma posición social.

61 *Ibidem*

62 Ver Weber, Max, *Economía y Sociedad*, *Op.Cit.*, p 67

63 Ver Norberto Bobbio *Estado, Gobierno y ... Op.Cit.* p 225

64 *Ibidem*, p 228

65 *Ibidem*, pp 160-161

y que logran conformar grupos de interés que imponen sus derechos y privilegios frente a quienes poseen el poder soberano.⁶⁶

Sin embargo, el sistema de gobierno aristocrático, según algunos investigadores de las ciencias sociales como Mosca, reconocen que el dominio de las minorías organizadas sobre la mayoría desorganizada existe en toda sociedad, dominio que nace del acuerdo entre gobernantes y gobernados donde ambos “ reconocen el fundamento del poder ejecutado y obedecido en un universo común de valores y sentimientos “ que Mosca denomina “ fórmula política”.⁶⁷

La democracia por su parte es el gobierno del pueblo, es decir, aquel sistema en el que “la gestación de las decisiones políticas se realizan por el bien común”⁶⁸, y las leyes son hechas por aquellos a quien se dirigen.⁶⁹

El concepto moderno de democracia, mejor conocida como democracia representativa, reconoce la necesidad de conformar un grupo de hombres que representen los intereses de la colectividad ante el órgano legislativo de cada Estado, para lo cual se reconoce como indispensable la existencia del sufragio universal; es decir, donde se extiende el derecho a voto a las mujeres, jóvenes mayores de 18 años, hombres, ancianos y toda clase de hombres sin importar la casta ni posición económica, además, los sistemas democráticos reconocen el derecho de asociaciones libres para integrar partidos políticos que compitan con métodos democráticos por el poder del Estado.⁷⁰

⁶⁶ Ver en Norberto Bobbio, Estado, Gobierno y Op.Cit. pp 158-159

⁶⁷ Ver en Alberton, Ettore A. "Teoría de las Elites", Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales, No 127, México 1987, UNAM, p 17

⁶⁸ Schumpeter, Joseph A. Capitalismo, Socialismo y Democracia, Madrid, España 1971. 1.ª ed. Aguilar, p 321

⁶⁹ Ver en Norberto Bobbio Estado Gobierno y Op.Cit. p 188

⁷⁰ Ibidem, pp 214-216

B. EL PODER SUPREMO DEL ESTADO.

El Estado representa legítimamente a la sociedad en su conjunto y por tal motivo es su deber principal "pretender ser y en parte actuar realmente como actor autónomo, árbitro, encarnación y realización del orden, la justicia y el bien común".⁷¹ Sus leyes, ordenamientos y reglas emanan de y para la sociedad dejando en él la tarea de velar por el buen funcionamiento de la sociedad y por la organización y el ordenamiento adecuado del sistema de gobierno.

Tales características proporcionan al Estado, un poder creciente en la medida en que logre tener una organización adecuada y que logre ser considerado por el pueblo como un ente supremo y legítimamente aceptado; para que esto suceda, es o deberá ser el mismo pueblo quien designe a aquellas personas que lo gobiernen. Este hecho no quiere decir que forzosamente sea él quien por medio de votación elija a sus gobernantes, sino más bien que se encuentre de acuerdo con las técnicas que se utilizan para designar autoridades. Estas técnicas, según Duverger, pueden ser: herencia (en caso de monarquías), cooptación (donde el predecesor designa al sucesor), elección (bajo procedimientos democráticos como la votación o la selección de individuos en bases a su prestigio).⁷²

El Estado es además, un centro donde convergen e interactúan las instituciones representantes de las diversas clases sociales y la combinación de diversas dimensiones de poder (político, militar, económico, cultural-ideológico) y es dentro de esta estructura donde verdaderamente se disputa la supremacía y el dominio. Unos luchan por defender sus intereses económicos, otros por sus intereses políticos, otros por sus intereses ideológicos y otros se valen de sistemas beligerantes para imponer un sistema de vida.

⁷¹ Kaplan, Marcos, Estado y ..., Op. Cit. p. 161

⁷² Ibidem, pp. 195-198

Sin embargo, son los recursos económicos los que logran influir más profundamente en un sistema de gobierno. Esto se debe principalmente a que sin dichos recursos ningún grupo, ni militar ni político, logrará trascender o permanecer en el poder.

C. ELEMENTOS DEL PODER NACIONAL.

De cualquier forma, el poder de un estado se encuentra determinado por el control que este tenga sobre todos los grupos de poder que convergen en él, así como por una serie de elementos que debe poseer toda nación si es que pretende ser verdaderamente poderosa.

Según Morgenthau⁷³, estos elementos son:

a) Geografía.- El poseer una gran extensión territorial situada en un punto estratégico del planeta, donde se posean grandes salidas al mar y grandes ríos como medios de comunicación naturales y que exista colindancia con países poderosos, puede ser causal de buenos centros de distribución.

b) Recursos naturales.- Proporcionan estabilidad interna y cierta independencia de otras naciones. Además, el poseer tierras fértiles y ser autosuficiente en materia alimenticia origina una ventaja contra aquellos países que no lo son y además, da a los primeros, capacidad para negociar con sus productos.

Las materias primas también forman parte de este grupo; el poseer gran diversidad y cantidad de éstas da a un país estabilidad para la producción industrial. De dichos recursos depende el poder de una nación, sobre todo, en cuanto a industria moderna se refiere.

⁷³ Morgenthau, Hans Op. Cit., Capítulo IX, pp 143-190.

En el caso del petróleo, que es una importante fuente de energía y base del funcionamiento de gran parte de las industrias, el poseerlo en grandes cantidades es una gran fuente de poder para el desarrollo y las negociaciones.

e) Capacidad industrial.- Ésta se mide tanto por los yacimientos de minerales que puede tener un país para explotarlos, como por el grado de desarrollo tecnológico que se pueda lograr en todas las áreas estratégicas como lo serían el transporte, la comunicación, la electrónica, la computación, la industria pesada, la industria militar, etc.

d) Arrestos militares.- Con tecnología bélica de liderazgo y una gran cantidad y calidad de fuerzas armadas, un país se vuelve poco vulnerable.

e) Población.- Aunque sería erróneo afirmar que mientras mayor sea la población mas grande habrá de ser el poder de un país, si podemos afirmar que un país populoso tiene mayor capacidad de montar y mantener el funcionamiento de plantas industriales, y tiene mayor capacidad de poseer un poderoso ejército.

f) Carácter nacional.- Este se destaca por su efusividad, desde el punto de vista de la evaluación racional y por constante y a menudo recisiva influencia sobre el peso que una nación es capaz de poner en las balanzas de la política internacional.

El sustento de este 'carácter nacional' es 'nacionalismo' al cual Karl Detsch define como:

"Una actitud mental, un patrón de atención y descos. surge en respuesta a una condición de la sociedad y una etapa particular de desarrollo. En una predisposición a prestar mucha mayor atención a los mensajes de nuestro propio pueblo... el nacionalista extremo desea que pueblo tenga todo, la riqueza y el bienestar por el que haya alguna competencia".⁷⁴

⁷⁴ Deutsh Karl, Op. Cit., P. 127

g) Moral nacional.- "Por ella entendemos el grado de determinación con que una nación apoya las políticas internacionales de su gobierno en épocas de paz o guerra".⁷⁵

h) La calidad diplomática.- "La conducción de los asuntos exteriores de una nación por parte de los diplomáticos es para una nación durante los tiempos de paz, lo mismo que las estrategias y tácticas de los líderes militares durante los tiempos de guerra".⁷⁶ La diplomacia es la forma de negociar y tratar los asuntos referentes a la política exterior de un país de la forma mas cordial posible, pero defendiendo siempre los intereses propios. Para Maquiavelo, la diplomacia era un instrumento para incrementar el poder, motivo para hacer alianzas y deshacerlas de acuerdo a la conveniencia del país. Maquiavelo pensaba que cada hombre era aspirante al poder por lo tanto era enemigo potencial de los demás.⁷⁷

i) La calidad del gobierno.- Un buen gobierno, significa en primer término, tener equilibrio entre los recursos materiales y humanos, tener control sobre organización del Estado y saber cuales son los límites y oportunidades de su gobierno, y que es lo que desca obtener como país y con que medios puede lograrlo.

Además, para que exista poder nacional debe haber paz interna y se debe contar con el apoyo del pueblo en todas las acciones que se pretendan realizar.

En suma, ningún Estado podrá ser verdaderamente poderoso si no tiene control sobre todas las situaciones internas de su país, si no se delega la capacidad de mando y autoridad suficiente para dominar todos los aspectos que competen a su gobierno, por lo tanto, el Estado debe estar edificado sobre bases legales que le otorguen completa soberanía, independencia y libertad para actuar.

⁷⁵ Morgenthau, Hans, *Op. Cit.* . p 171

⁷⁶ *Ibidem*, p 177

⁷⁷ Ver Deutsch, Karl, *Op. Cit.* . p 90

"La soberanía es la autoridad legal suprema de la nación, que puede promulgar y ejecutar la ley dentro de cierto territorio y que, por lo tanto debe contar con independencia de la autoridad de cualquier otra nación, y con igualdad dentro del derecho internacional".⁷⁸

La soberanía de una nación implica que ningún otro Estado tiene derecho de ejecutar actos gubernamentales sobre el territorio de otra sin su consentimiento.

Sin embargo, esa soberanía también puede llegar a perderse, esto puede suceder principalmente en dos casos: uno, es cuando se pierde la impenetrabilidad del territorio nacional, esto puede ser en caso de guerra, y el otro caso es cuando la soberanía de una nación es colocada bajo la autoridad de otra nación, que pasaría a ser la autoridad suprema.⁷⁹

De este modo, un Estado se encuentra dotado de libertad para decidir el tipo de gobierno que desea tener y el tipo de poder que desea poseer dentro y fuera de su territorio, un Estado que tome en cuenta todas las clases y tipos de poder que se han citado en el presente capítulo; tendrá en sus manos el sustento para un dominio absoluto de su pueblo, si es que esto es lo que desea, pero por sobre todas las cosas, podrá tener poder y forma de defender sus intereses frente a otras naciones lo cual es aún mas importante.

D. EL PODER PÚBLICO Y EL PODER PRIVADO

Para poder estudiar tanto al poder público como al privado, es necesario tomar como referencia el dominio y la propiedad entendidos como poder, debido a que la división de ambos factores se encuentra regida al interior de los Estados por las leyes constitucionales de los mismos, que frecuentemente reconocen tanto el dominio público como el privado como algo

⁷⁸ Morgenthau, Hans, *Op. Cit.* p. 367

⁷⁹ *Idem.* pp. 367-368

distante al poder público que acepta, formalmente la división de éste poder en: el poder ejecutivo, legislativo y judicial.

En la concepción de Perroux⁸⁰, el poder es interpretado como cuestión relacionada con la capacidad de coaccionar, en este sentido, hace la siguiente distinción:

“...En la sociedad capitalista se producen coacciones privadas y públicas por efecto de la división del trabajo: que constituyen dos aspectos del dominio ejercido por las cosas sobre la libertad de los sujetos. La coacción del capitalismo, la ejerce la jerarquía de sus ‘oficiales’ y ‘sargentos’, es decir, desde el contramaestre al jefe de personal y director general a sueldo, que imponen la disciplina industrial. ¿ de donde emanan las ordenes supremas ? Del propietario de los medios de producción”.

Sin embargo, es la Constitución política de cada Estado la que determina y limita a la propiedad privada, siendo considerado un Estado más liberal en la medida que esta propiedad privada se encuentre con menos limitantes. En palabras de Hobbes, según cita Bobbio⁸¹, “ Los súbditos son libres de hacer todo aquello que el soberano no haya prohibido”.

En este mismo contexto, Jacques Attali apunta que: “tener la propiedad de alguna cosa es tener la posesión legítima según las reglas admitidas por el grupo en cuyo seno se encuentra”.⁸²

De la comida a los animales, de los animales a la tierra, de la tierra a los esclavos, de los esclavos al mercantilismo, del mercantilismo al dinero, del dinero a la riqueza, de la riqueza al monopolio, del monopolio al capital, del capital a la técnica y la tecnología, los contratos, las

⁸⁰ Perroux, Francois, Economía y Sociedad, Coacción-Cambio-Den. España 1962. Edit. Ariel, p.48

⁸¹ Norberto Bobbio, Estado, Gobierno y ... Op. Cit., p 26

⁸² Attali, Jacques, Historia de la Propiedad. España 1989. Ed. Planeta, p 16

estrellas y todo aquellos que se pueda dominar legítimamente por los individuos, constituye la base para el desarrollo del poder privado que ahora estudiamos.

La capacidad para educar, profesar una religión, poseer tierras, aguas, campos, minerales, empresas, armas, medios de comunicación, son algunos de los aspectos que las Constituciones Políticas reglamentan con el fin de dar libertad a los individuos para poseer bienes y controlar masas, bienes que según Marx se clasifican en tres grupos: bienes de capital, de producción y medios de trabajo, estos tres aspectos, son susceptibles de ser enajenados en forma legítima, dentro de un sistema capitalista, por los particulares y por tanto constituyen la base del poder privado.

El poder público por su parte, se deriva de la autoridad y de la ley⁸³, y se basa según Bobbio " en la contraposición del interés colectivo al interés individual y en la necesaria subordinación, hasta la eventual supresión, del segundo al primero..."⁸⁴

En otras palabras, el sustento legal del poder público, es atribuido por los subordinados a un ente supremo que ordena las relaciones sociales, y coordina las actividades internas de los Estados.

El poder público, pues, se ejerce y erige dentro de los Estados a través de el gobierno que se encarga de legislar y ejecutar el poder en el Estado.

Con este punto, hemos concluido con el análisis de poder que se requiere para el presente estudio, sin embargo, es necesario señalar que cuando uno de alguno de los instrumentos de poder se antepone a los demás, los segundos pasarán a ser medios para acrecentar el poder básico, de tal modo, pasaremos a estudiar el papel que desempeña el poder en relación con los demás poderes existentes.

⁸³ Ver Sosa Alvarez, Ignacio, Ensayo Sobre Op.Cit. p 29

⁸⁴ Bobbio, Norberto, Estado, Gobierno y . Op.Cit p 28

Por otra parte, hasta el momento, no he podido encontrar ningún tipo de poder ni público ni privado puro, en el sentido de que no recurra a ningún otro tipo de poder con el objeto de incrementar su propio poder, es decir, no existe poder que pretenda ser soberano que no tenga que recurrir al dinero, a la cultura, a las armas o a la inteligencia o a la política, para fortalecerse, por lo cual a continuación estudiaremos lo que Bovero ha denominado "la confusión de los poderes".

E. LA CONFUSIÓN DE LOS PODERES.

La base de esta confusión de poderes descansa en un aspecto sumamente simple y lógico: el poder se ejerce en forma de sistema, esto es, lo que en realidad debe estudiarse es al sistema de poder debido a que los elementos de poder se encuentran interactuando entre sí de tal manera que una forma de poder conduce o recurre a otra para fortalecer el poder que se considere como base; es decir, el poder militar requiere del poder económico para fortalecerse, mientras que el poder económico requiere del poder militar para engrandecerse, al igual que poder recurrir a otros poderes como el ideológico, el cultural, el tecnológico, el político, con el único fin de incrementar el poder económico.

Para comprender un poco más éste aspecto, podemos recurrir al estudio que Harold D. Laswell y Abraham Kaplan hicieron sobre los valores. Para ellos existen ocho valores básicos en la vida de cualquier individuo: el poder, la ilustración la riqueza, el bienestar (salud), habilidad, afecto, rectitud (que incluye la moralidad y justicia), y deferencia (respeto).⁸⁵ La escala en que cada individuo ordena estos valores, es en todos casos variable, de la misma forma en que es variable la utilización de estos en cualquier forma de poder, sin embargo, el hecho de darle más importancia a uno de ellos, no significa que el individuo pueda prescindir de los demás valores.

⁸⁵ Ver Laswell, Harold D y Kaplan A. Power And Society. A Framework For Political Inquiry, Routledge And Kegan Paul, London 1952, p 48

Así pues, puede tomarse cualquier valor como base y los demás valores se volverán un instrumento de aquel. De esta manera, la importancia de cada tipo de poder depende del fin que se persiga.

Sin embargo, la confusión de los poderes no se agota con el estudio del sistema de poder conformado por el poder económico, el político, el militar, el ideológico, el cultural, y el tecnológico.

La confusión del poder también existe dentro de los Estados donde la división formal del poder político reconoce tres instancias de poder: el ejecutivo, el legislativo y el judicial; la diferencia con esta confusión es que de esta división de poderes depende la democracia y la justicia en los Estados, mientras que en la confusión por sistema, no.

Para entender esta confusión será necesario delimitar los campos de acción de cada uno de estos poderes. Para tal efecto, consideraremos al poder legislativo como aquel poder dotado de capacidad para “señalar cómo debe emplearse la fuerza de la comunidad política y de los miembros de la misma. El ejecutivo cuida en el interior de la comunidad la ejecución de las leyes mientras estén vigentes y el federativo tiene a su cargo la seguridad y los intereses de la población en el exterior.”⁸⁶

La concepción expuesta anteriormente acerca de la división de poderes, se encuentra apegada a la teoría de Locke; Montesquieu por su parte, reconoce dos instancias: la jurídica-organizativa y la social⁸⁷. Así pues, ambos autores coinciden en la idea de que la separación de poderes es necesaria para que los “distintos órganos gubernamentales sean independientes unos de otros”⁸⁸. En este contexto, la separación de poderes aleja a los gobernantes de “prácticas absolutistas, del autoritarismo y totalitarismo”⁸⁹.

⁸⁶ Dieterich, Heinz, “La Democracia en América Latina” En: La Sociedad Global, México 1996, Editorial Planeta, P 160

⁸⁷ Ibidem, p 159

⁸⁸ Schumpeter, Joseph A., Capitalismo, Socialismo y Op. Cit., p 124

⁸⁹ Boveiro, Michelangelo, Los Desafíos, Op.Cit., p 16

Sin embargo existen muchos casos de gobiernos en los que los tres poderes son controlados por un solo grupo social o más aun, por un solo hombre que dicta los lineamientos direccionales del Estado, y no se limita a ejecutar y vigilar lo establecido por los demás poderes. Esta clase de individuos, olvidan los frenos constitucionales, convirtiendo así a los Estados democráticos en autocráticos, volcando a los gobiernos del pueblo hacia autocracias democráticas donde los intereses del pueblo son los que menos importan.

La tercera y última confusión de poderes que mencionaremos será la que surge de la división del poder público y el privado. A este respecto, esta confusión puede ir en dos sentidos: cuando se publicita lo privado o cuando se privatiza lo público. Respecto a la primera, Bobbio explica que éste caso "refleja el proceso de subordinación de los intereses privados a los de la colectividad representada por el Estado que invade y engloba progresivamente la sociedad civil, el segundo representa la reivindicación de los intereses privados mediante la formación de los grandes grupos organizados que utilizan los aparatos públicos para alcanzar sus objetivos."⁹⁰

En lo que se refiere a la confusión respecto a la publicidad de lo privado, podríamos decir que puede ser benigna para la sociedad, siempre y cuando esto no implique la desaparición o el estrangulamiento de lo privado. Si esto no sucede, la confusión aquí señalada podría conducir a un Estado verdaderamente democrático, justo y libre.

Por el contrario, la privatización de lo público, supone la existencia de un gobierno de élites donde los derechos quedan restringidos para los ricos y los deberes para los pobres, y nuevamente, se corre el peligro de caer en un Estado autocrático.

Para Sosa Alvarez, esta confusión de lo público y lo privado se deriva de la autoridad y la propiedad, términos que se encuentran a su parecer, estrechamente ligados a los de libertad e

⁹⁰ Bobbio, N. Estado, Gobierno y Op.Cit. P. 32

igualdad, donde "La libertad, es la capacidad del individuo de imponer límites a la autoridad y, la igualdad es la aspiración del individuo a eliminar restricciones impuestas por la propiedad y la autoridad con la intención de limitarles su participación en el poder."⁹¹

En la concepción de Sosa Alvarez, "La historia muestra que el conflicto surge cuando los que mandan se corrompen e intentan lograr riquezas por medio de los mecanismos de la autoridad. Así mismo, surge el conflicto cuando los propietarios se corrompen y tratan de obtener la autoridad a través de la propiedad. Autoritarismo y patronazgo, obtención de riqueza a través del ejercicio gubernamental y obtención de poder a través de la compra del voto popular, son corrupciones equivalentes que inevitablemente conducen al estallido social."⁹²

Autoridad y propiedad, es decir, poder público y privado, constituyen la tercera confusión y el tercer reto a las sociedades que aún consideran que la democracia representativa puede ser la vía más eficaz para llegar a la igualdad social, entendiendo ésta como las oportunidades que un individuo pueda tener para desarrollarse.

Ahora bien, imaginemos que las tres confusiones lleguen a sobreponerse y confundirse en "un único y monstruoso fenómeno político y social...un proceso disfrazado por apariencias democráticas en cuanto está sostenido por un consenso plebiscitario, o en todo caso, por un consenso tan difundido como ampliamente expuesto a la manipulación."⁹³ En ese caso, ¿donde queda nuestra libertad?.

Según argumenta Mannheim, "El dominio que se ejerza sobre el proceso de poder habrá de ser total."⁹⁴ Esta frase nos hace reflexionar respecto a la división del poder en el sentido de que considera existente un proceso de poder total; por otra parte, hemos dicho que el poder, para ser verdaderamente grande debe ser absoluto. Sin embargo, esta última condición queda

⁹¹ Sosa Alvarez I. Ensayo Sobre... Op. Cit., p 30

⁹² Idem

⁹³ Boveiro, M. Los Desafíos... Op. Cit., p 21

⁹⁴ Mannheim, Karl. Libertad, Poder y... Op. Cit., p 77

limitada debido a que existe una interdependencia entre quienes detentan el poder de tal forma que unos grupos limitan a otros. Sin embargo, existe una posibilidad de que exista un poder total, esta es, que dicho dominio abarque o tenga influencia en todos y cada uno de los poderes que hemos distinguido.

En un poder totalitario, en el sentido antes establecido, cada tipo de poder puede tener una tarea específica, es decir, puede ser utilizado como un medio o como un fin. Ejemplo:

El poder político puede considerarse como un fin para aquellos que estén interesados en ingresar a la élite del poder con la intención de cambiar o mejorar las condiciones económicas, ideológicas o sociales de un pueblo. Fue el poder político la finalidad de los movimientos independentistas que han existido en la tierra.

Pero el poder político también puede ser un instrumento para conseguir o incrementar algún otro tipo de poder. La guerra surgida entre el socialismo y el capitalismo, donde se luchó por conquistar ideológicamente nuevos territorios es un caso donde el poder político fue utilizado como un instrumento.

La conquista bélica caracterizada por la lucha armada y el sometimiento del pueblo derrotado, utiliza el poder político en el momento en que logra implantar su ley por la fuerza. Y las élites económicas, han aprendido a utilizar el poder político como un instrumento para incrementar su poder económico, sin olvidar la utilización de todos y cada uno de los otros tipos de poder.

La confusión de poderes es aún más evidente en el momento en el que los magnates empresariales logran escalar los más altos peldaños de la clase política en el sentido público, entonces, los límites al poder desaparecen.

V. EL PODER EN SU CONTEXTO INTERNACIONAL.

El juego de poder suele hacerse aun más complejo e interesante en el momento en que otros Estados se ven involucrados en éste, voluntaria o involuntariamente. Esta complejidad se debe a que cada Estado se rige por sus propias leyes; el contacto con otras naciones, obliga a los gobiernos a utilizar instrumentos normativos que deben ser aceptados por aquellos países que pretendan tener relaciones con otros en forma ordenada.

El contrato, el convenio, el acuerdo, el tratado y la organización son algunos de los instrumentos a los que pueden recurrir los Estados que pretendan iniciar relaciones en forma pacífica con otros Estados. Todos ellos obligan a las partes firmantes a cumplir con las normas que queden establecidas en cada caso.

Sin embargo, la existencia de normas internacionales, no exime a la sociedad internacional del abuso del poder, el cual se encuentra presente en cualquier tipo de negociación donde el más fuerte logra imponer su voluntad sobre los más débiles. Esta es la principal razón por la que la existencia de un organismo rector de las actividades internacionales se hace casi imposible. La corrupción y las cuotas de poder, junto con las actividades coercitivas impiden que la rectoría mundial sea algo más que una utopía

Es así como el afán de dominio por el hombre, traspasa toda clase de fronteras teniendo como única meta el monopolio del poder internacional.

En este contexto, las relaciones internacionales se desarrollan en medio de una división de clases entre los Estados, donde no existe un soberano que vele por el bienestar de todos los pueblos, sino que existe solo la ley del más fuerte, donde la fuerza depende del control que se

posea sobre aspectos tales como la ideología, la cultura, la ciencia y la tecnología, la técnica, el conocimiento, el militarismo, los capitales y las comunicaciones.

El poder en la escena internacional surge desde el momento en que dos o más actores internacionales se confrontan o enfrentan. En la antigüedad este enfrentamiento se daba de tal forma que cada grupo social luchaba por imponerse sobre otro u otros, de ese modo, quien lograra dominar mas pueblos era más poderoso. Mas adelante, los países descubrieron que la conquista de otras civilizaciones, además de otorgarles el respeto del resto del mundo, les otorgaba la facultad de explotar los recursos tanto materiales como humanos, es decir, obtener mayores riquezas. Pero el tiempo pasó y lograron constituir en entidades autónomas, con libertad para actuar, de acuerdo a sus propias necesidades, ideología e intereses. En ese momento, las relaciones entre los estados cambiaron; ahora la participación extranjera se encontraba normada bajo la ley constitucional de cada Estado y aunque esto no cambiara la situación interna de los países, sí otorgaba psicológicamente cierta tranquilidad en los pueblos.

A. EL DESARROLLO DEL PODER INTERNACIONAL.

Si tener poder significa tener capacidad para modificar el medio, explotarlo y sacar de él lo necesario para manejar la vida, El poder internacional entonces se refiere a la capacidad que un país dominante tiene para modificar las situaciones internas de otros países subordinados, explotarlos y obtener beneficios para enriquecerse mas.

Para Cohen, el poder internacional "consiste en el control o influencia del Estado sobre algo por lo que otros dependen de él"⁹⁵

⁹⁵ Cohen, Benjamin J., La Organización del Dinero en el Mundo, Mexico 1984, F.C.I. P 72

Dicha aseveración nos conduce a un elemento esencial de las relaciones internacionales, la interdependencia, que permite a los Estados adquirir en otros Estados, un bien que no poseen.

El poder internacional surge en el momento mismo en el que los Estados comienzan a necesitar de otros para mantener un equilibrio interno; en palabras de Benjamin J. Cohen. "El sistema internacional es, en efecto, una basta estructura de interrelaciones en las que, en mayor o menor grado, cada Estado depende de todos los demás".⁹⁶

En esta medida, el Estado que sea más independiente, esto es, que necesite menos de otros Estados será el que posea mas capacidad para influir sobre los segundos. A esta relación entre los Estados se le puede denominar "interdependencia asimétrica"⁹⁷. Será más poderoso aquél Estado que posea algo que los demás no tienen y que necesitan, por lo cual dependen de aquel (llámese tecnología, armamento, capital, petróleo, etc.).

Keohane y Nye, señalan que "la interdependencia entre los Estados tiene dos dimensiones: sensibilidad y vulnerabilidad".

La interdependencia de sensibilidad se refiere al grado en que los acontecimientos externos pueden influir en forma positiva o negativa en un Estado, y la interdependencia de vulnerabilidad indica el grado en que un estado puede contrarrestar los efectos de acontecimientos que ocurren en otras partes, sin que esta acción dañe la situación económica o política interna.⁹⁸

Desde la perspectiva de los mismos autores, la manipulación de la interdependencia, puede ser un instrumento de poder.⁹⁹

⁹⁶ Idem

⁹⁷ Idem,

⁹⁸ Keohane, Robert O y Joseph S. Nye, Poder e Interdependencia, Argentina 1977 GII, p 26

⁹⁹ Ibidem, p 32

Por otra parte, el poder del Estado puede tener dos vertientes: el poder de proceso, que es la capacidad de ganar bajo las reglas de juego establecidas, en tanto que el poder de estructura trata de las determinantes para obtener ventaja que permita modificar favorablemente la situación de interacción.¹⁰⁰

El grado de poder de un Estado, bajo esta óptica, puede variar dependiendo de la problemática que se enfoque por ejemplo: en las relaciones entre Japón y E.U. la interdependencia en materia comercial es sumamente sensible, sin embargo el sistema monetario de ambos países está estructurado de tal modo que una devaluación de la moneda de cualquiera de ellos, no es determinante para que las relaciones comerciales se vean afectadas por tal motivo; por otro lado, puesto que ambos poseen capacidad de negociación (poseen instrumentos de poder que interesan a la otra parte), pueden actuar bajo las reglas del juego y en caso de que presencien algún acuerdo, un país en algún aspecto tendrá capacidad para modificar alguna cláusula, mientras que otro lo hará en otro punto.

Así pues, antes de que cualquier país establezca relaciones con otro, es necesario que ambos se formen una idea aproximada de su poder y el de sus rivales con el objeto de seleccionar la estrategia por medio de la cual cada Estado pretenderá lograr sus propios objetivos.¹⁰¹

No hay que olvidar que, aun cuando un país dependa de otro por cualquier motivo, casi todos los Estados tratarán de utilizar su poder para apoderarse de la mayor parte de los beneficios de cualquier orden, sea de tipo material o de alguna organización o legislación internacional.

¹⁰⁰ Cf. Cohen, B. [Op. Cit.], p. 74

¹⁰¹ *Ibidem*, p. 72

Con lo anterior, podemos deducir que todos los países poseen intereses propios que los llevan a establecer comunicación con otros. Esta comunicación tiene una característica específica: la negociación.

Negociar, significa ceder, "tratar asuntos procurando su mejor logro."¹⁰² Procurar el mejor logro significa luchar utilizando las mejores armas para alcanzar el mayor beneficio posible; esto implica necesariamente la utilización de los instrumentos de poder que cada nación tiene a su alcance, llámese armamento, influencia cultural, tecnología avanzada, o cualquier otra forma de presión que un país tenga para lograr que otro actúe de acuerdo a lo que él pretende.

Sin embargo, en el contexto internacional, no solamente son los Estados los que poseen intereses y por tanto tienen capacidad para interactuar con otros estados, también existen organismos intergubernamentales y no gubernamentales que poseen capacidad para influir en las decisiones de los Estados y de la sociedad internacional.

Dentro de los organismos no gubernamentales, se encuentran tipificadas las corporaciones transnacionales que pretendemos estudiar. Estas instituciones poseen tal peso que se erigen como grupos de presión tanto al interior de los Estados como fuera de ellos.

Los grupos de presión, dependen de la intensidad con que la política exterior logre penetrar al interior de la conciencia nacional y afectar intereses o ideales específicos de la misma. El objetivo de estos grupos es el mejorar y preservar su situación material y están comprendidas dentro de este grupo, todas las organizaciones sociales y económicas que pueden ser afectadas por alguna política internacional.

¹⁰² Diccionario Enciclopédico Universal, España 1996, Editorial Cultural, S/P

B. ASPECTOS ESENCIALES PARA MANTENER EL PODER INTERNACIONAL.

Para ejercer el poder internacional, es necesario poseer instrumentos de poder y políticas internas capaces de dominar primeramente a la nación propia y, en segundo término, el poder ha de ser tan grande que rompa cualquier frontera de tal modo que se inhíba a los demás actores internacionales, trátese de Estados o de corporaciones multinacionales. Esta inhibición se logra mediante la aplicación de diversos tipos de políticas internacionales que se explicarán a lo largo de este estudio.

Como también sabemos, violencia no es el método adecuado para dominar debido a que provoca en el sometido un sentimiento de odio y rencor que puede vertirse contra quien lo impone, de tal suerte que resulta más inteligente basar el imperio en políticas encaminadas a hacerse amar y temer al mismo tiempo como menciona Maquiavelo en *El Príncipe*.

Amar y temer en el contexto internacional significa dominar bajo un sistema diplomático basado en el respeto a la ley y a la soberanía de cada nación pero aplicado en base al temor y al prestigio.

Así pues, quien pretenda dominar una nación deberá tomar en cuenta los siguientes aspectos:

1. Cada nación ejecuta su política interna y externa en base a una Constitución Política.
2. Las naciones ante todo defienden su soberanía.
3. Cada población posee diferentes culturas, escalas de valores y religiones que deben ser respetadas.

El respetar estos puntos no significa que los actores internacionales no puedan mantener relación con otros, ni que estos aspectos no puedan ser modificados, sino que nadie podrá dominar a un grupo social en forma pacífica si olvida esto.

La ventaja de un dominio pacífico radica en el hecho de que este dominio se puede realizar con la plena libertad y confianza de que el pueblo no se levantará contra el opresor. Las formas de dominio aplicables en este caso son: el poder cultural y el económico que obligadamente caminan de la mano.

El primer aspecto cultural de dominación que se debe vender es el de supranacionalidad, esto significa, hacer pensar a la gente que las relaciones internacionales deben desarrollarse olvidando que existen fronteras y que todos somos hermanos.

El segundo aspecto que debe venderse es el de la libertad, esto es, que todos somos libres, para vivir de la forma que mejor nos parezca para ejercer la profesión que más nos guste y para elegir lo que más nos satisfaga.

El tercer aspecto es el de la igualdad, es decir que todos tenemos el mismo derecho a comer, vestir y habitar de la mejor forma posible con la mayor de las comodidades.

Una vez que una sociedad ha asimilado estos aspectos, el campo para la dominación queda establecido.

La dominación internacional puede darse por cualquier tipo de los actores internacionales, sin embargo, el presente estudio trata de explicar el desarrollo de la dominación de las empresas transnacionales, para lo cual se iniciará dando una definición de las mismas.

CAPÍTULO DOS

TRANSNACIONALES Y GLOBALIZACIÓN: CONTEXTO HISTÓRICO CONCEPTUAL

Actualmente nos encontramos viviendo una de las últimas fases de la nueva configuración del mundo que dará como resultado la creación de nuevos bloques de poder, que a diferencia de los anteriores que se basaban en la supremacía militar, se basan en la supremacía mercantil, tecnológica, comercial y de capital. Por tal motivo, las zonas de influencia que antes se demarcaban mediante el establecimiento de bases militares han quedado delimitadas por bases económicas que actualmente se conocen con el nombre de empresas transnacionales. Estas, al igual que las anteriores, se sitúan en zonas estratégicas y también constituyen centros de espionaje dedicados a vigilar tanto los movimientos de capital de los países dominados como las políticas internas.

De esta manera nos encontramos presenciando el surgimiento de una guerra económica en la que los principales actores son las empresas transnacionales.

Las armas con las que estas empresas cuentan son la capacidad que tienen de controlar: los movimientos de capital, junto con los recursos financieros, la tecnología, el comercio internacional y la política interna y externa de los países en que se instalan.

I. CONCEPTO.

Las empresas transnacionales se suscriben legalmente bajo el régimen de la inversión extranjera directa, es decir, aquella inversión que se realiza mediante la inversión de capital en forma directa a la planta productiva de un país.

"El rasgo esencial de su comportamiento está determinado por su carácter de empresa privada, que normalmente desempeña un papel dominante en sus países de origen, los que a su vez son (principalmente) países desarrollados y cuyas actividades de producción, financiamiento y comercialización a nivel internacional, se integran en estrategias globales a largo plazo".¹⁰³

Las empresas transnacionales se forjan en el momento en que determinada empresa decide abrir una nueva empresa en el extranjero, con las limitantes que imponga el país huésped, o bien cuando una empresa de determinado país decide invertir cierta cantidad de capitales a una empresa de otro país ya establecida. Este tipo de inversión proporciona al inversor el control y la dirección de la empresa en la que invierte.

En suma, se denomina empresa transnacional a aquella empresa que teniendo una casa matriz (es decir una empresa controladora de las actividades de toda la firma), decide instalarse en otros países con el objeto de aprovechar ciertas ventajas que aquellos ofrecen para ampliar los mercados o reducir costos de producción; en este tipo de empresa, la dirección y el control siempre queda en manos de la empresa matriz.

Fernando Fajnzylber se refiere a empresa transnacional como aquella "cuyo origen, dirección y propiedad corresponde al residente de un país desarrollado de economía de mercado y que realiza actividades productivas a escala internacional".¹⁰⁴

Bernardo Sepúlveda prefiere denominarla empresa internacional y la define como "aquella que actúa en una variedad de países, con capacidad para afectar el funcionamiento económico y político de un Estado, en un nuevo tipo de organización internacional".¹⁰⁵ Las considera como agrupaciones de filiales radicadas en diferentes países y se encuentran

¹⁰³ Fajnzylber, Fernando, Las Empresas Transnacionales, Mexico 1976, F.C.I. p. 28

¹⁰⁴ Ibidem p. 9

¹⁰⁵ Sepúlveda, Bernardo La Inversión Extranjera en México, Mexico 1973 p. 13

estrechamente vinculadas a la casa matriz por relaciones de propiedad común. La mayoría de estas empresas están establecidas en industrias oligopólicas (es decir, aquellas que tienen la capacidad de fijar los precios del producto que fabrican debido a la importancia y al renombre de la marca que sustentan¹⁰⁶ y por lo cual poseen capacidad de llevar a la quiebra a sus competidores), y están dirigidas por casas matrices.

Por su parte Tugendhalt identifica a estas empresas con el nombre de "multinacionales" debido a que las mercancías se manufacturan en varios países y se venden a través de sistemas de distribución integrada que trasciende las fronteras nacionales.¹⁰⁷

Estas empresas poseen tal capacidad para desarrollarse y para acumular capitales que frecuentemente llegan a conformar conglomerados económicos por medio de fusiones y adquisiciones con los que se conforman corporativos que llegan a dominar todas las áreas que se relacionan con la producción de determinado bien de consumo.

Una corporación es "una estructura legal con personalidad legal y con derecho de poseer bienes, celebrar contratos legales y dirigir negocios en su propio nombre. Es responsable de sus obligaciones financieras; los tenedores de acciones de una corporación tienen su responsabilidad limitada, sólo a las acciones que poseen. Las corporaciones son personas físicas encargadas de realizar el mayor volumen del negocio moderno".¹⁰⁸

Respecto a la corporación multinacional Richard Eells nos dice "es la corporación moderna en una avanzada etapa de desarrollo... intenta escapar de los confines limitados geográficamente, de la jurisdicción de una nación. y trata de extender su dominio corporativo en otros territorios soberanos además de su país de origen por medio del factor de movilidad en gran escala".¹⁰⁹

¹⁰⁶ Ricossa, Sergio, Diccionario de Economía Mexicana XXI Ed. 1990 p. 428

¹⁰⁷ Ver Tugendhat, Christopher, Las Empresas Multinacionales, Madrid 1971 Ed. Alianza p. 16

¹⁰⁸ Don Marundale, La Sociedad, Op. Cit. p. 287

¹⁰⁹ Eells, Richard Fundamentos Conceptuales de los Negocios, Mexico, 77 p. 206

Para Bernardo Sepúlveda "las grandes corporaciones se han propagado por el sistema internacional en varias etapas. La primera fase la inician con la exportación de sus productos a otros países, pasan por el establecimiento de una organización de ventas de dichos productos en el extranjero; siguen con la concesión de licencias para el uso de sus patentes y marcas y para la prestación de asistencia técnica a compañías locales o instalándose como productores en el extranjero; y culminan con la adquisición de establecimientos locales".¹¹⁰

Estas corporaciones, comienzan instalando una empresa de determinado producto y poco a poco van adquiriendo otras empresas que elaboran materiales necesarios para la construcción o elaboración de aquel producto, incluso llegan a comprar bancos o cualquier otra empresa que beneficie a sus negocios.

II. CARACTERÍSTICAS FUNDAMENTALES DE LAS CORPORACIONES TRANSNACIONALES.

El mecanismo mediante el cual se rigen y funcionan las empresas transnacionales está determinado por una serie de características muy específicas. Sin embargo, la base de su éxito radica en que funcionan de acuerdo a las reglas naturales del capitalismo como lo sería su facultad de adaptación a las condiciones que se presenten; y por otra parte, la facilidad para "preparar contra el vaiven de las decisiones políticas tomadas"¹¹¹ en los países huéspedes o en otro caso, establecer condiciones políticas convenientes a sus intereses en los países en los que desean instalarse.

¹¹⁰ Sepúlveda, Bernardo, Op. Cit. p. 14

¹¹¹ J. n. Servan, El Deseño Americano, Madrid 1971, Plaza y Janes Editores p. 20

Este tipo de empresas "tienen generalmente una cierta difusión geográfica: una empresa matriz que sólo tiene intereses en un país o dos fuera de su sede no se encuentran a menudo en esta lista".¹¹²

Y pese a que las filiales funcionan de acuerdo a las leyes de los países en que operan y tienen también una participación de capital local¹¹³, la propiedad sobre el capital extranjero continúa manteniendo su origen nacional y el centro de decisiones sobre las operaciones de la empresa continua estando los países de origen de la misma.¹¹⁴

El surgimiento de las empresas transnacionales se explica si se vincula al proceso de internacionalización del capital que impone la acumulación, concentración y expansión. Su desarrollo se entiende mejor si se considera a la empresa transnacional como una etapa en la evolución de la empresa capitalista.¹¹⁵

Las empresas transnacionales, son instancias que continuamente manifiestan su descontento por tener que apegarse a las leyes de los países que las rigen y a las de los países en que se instalan, proclamando su auto suficiencia. Pretenden ser entes soberanos, sin embargo acuden a estas leyes y piden el respaldo de sus gobiernos nacionales siempre que necesitan apoyo financiero, político e incluso militar, lo cual crea una contradicción que siempre las favorece.

Otra característica de estas empresas es que se insertan directamente en las áreas estratégicas de desarrollo de los países huéspedes, esto es, en las estructuras de mayor productividad y donde los costos son menores mientras las ganancias son mayores.

¹¹² Gloria Abella Empresas Transnacionales y Economía Nacional, la Industria Automotriz en México, cita en su tesis de licenciatura (UNAM, EC PYS, México 1984) en la página 10 a Raymond Vernon, Soberanía en Peligro, México, F.C.F. 1973 p. 9

¹¹³ Aguilar Alonso, Víctor M. El Capital Extranjero en México, México 1986, Ed. Nuestro Tiempo, p. 27

¹¹⁴ Gloria Abella Op. Cit. P. 11

¹¹⁵ Ibidem P. 13

Principalmente, se dedican a la explotación del sector petrolero, la industria química, la agricultura, la minería, la industria eléctrica, los transportes, las comunicaciones y las manufacturas.¹¹⁶

Este tipo de inversión extranjera gira en torno a diversas etapas de desarrollo la primera de ellas es la innovación. Ésta surge debido a condiciones internas de los países como lo son fuerza de trabajo, alto ingreso percapita o simplemente la saturación del mercado de determinado producto que, para ser competitivo tendrá que cambiar de características, la segunda etapa surge al aumentar la producción y crecer la demanda el producto se hace más atractivo y hace posible la expansión de la industria local y se inicia la fase exportadora. En este momento surge nuevamente la competencia en los países importadores y la exportación deja de ser rentable por lo que se vuelve necesario instalar una filial que produzca parcial o totalmente la mercancía, en la tercera etapa, el producto se estandariza, se intensifica la competencia y las empresas buscan ventajas en los países menos industrializados donde la competencia es menor y la fuerza de trabajo es más barata. De esta forma se extiende el consumo y las empresas diversifican su producción hacia áreas afines para la realización del producto inicialmente fabricado.¹¹⁷

La adaptabilidad de la que se habló poco antes se debe a que estas empresas, con el fin de minimizar riesgos o eliminar competencia, en vez de instalar nuevas empresas, adquieren firmas en operación, se fusionan con otras o simplemente las absorben, con frecuencia las empresas competidoras son mucho más pequeñas y frágiles, por lo que al enfrentarse a las grandes firmas prefieren vender a tiempo que quebrar más tarde.

Actualmente, como lo era desde la revolución industrial, son las empresas privadas las que generan los avances tecnológicos que guardan con tanto recelo y que no venden más que a altos precios o en momentos en que dicha tecnología ya ha sido superada.

¹¹⁶ Ver Ij Servan, *Op. Cit.* P. 22, Aguirre, Alonso *Op. Cit.*, pp. 27-31

¹¹⁷ En este sentido Gloria Abeffa *Op. Cit.*, pp. 17-18, retoma ideas de Raymond Vernon "International Investment and International Trade in the Product Cycle" *Quarterly Journal of Economics* Mayo, 1966

Frecuentemente las E.T. (léase empresas transnacionales), están conformadas por corporaciones que se desarrollan en un determinado campo y que se desplazan rápidamente hacia otros relacionados entre sí para diversificar sus actividades a tal grado que llegan a ser casi autosuficientes. Ampliando su radio de influencia, su poder y sus ganancias las cuales son sus objetivos fundamentales.¹¹⁸

"Entre los aspectos interesantes de la corporación está la consolidación de los negocios en un número cada vez menor de manos y la separación de la propiedad y el control que suponen".¹¹⁹

Estas empresas llegan a ser de tal magnitud que pueden volverse "agentes centrales de decisiones en la asignación de recursos a nivel nacional e internacional".¹²⁰

Las empresas transnacionales tienen su origen casi siempre en los países capitalistas industrializados y provienen en su mayoría de Estados Unidos y en menor grado de Alemania, Inglaterra y Japón. Los países desarrollados son el primer objetivo para instalar filiales, sin embargo, cuando se instalan en países en vías de desarrollo, lo hacen para explotar los recursos materiales y humanos que ofrecen estos a muy bajo costo.

Las funciones que las E.T. asignan a sus filiales son, según Fernando Fajnzylber,¹²¹ las siguientes:

1. Abastecer el mercado del país en que están establecidas;
2. Abastecer el mercado interno y además exportar, en determinadas líneas de productos, al mercado regional del cual forma parte el país sede de la filial.

¹¹⁸ Aguilar Alonso Op. Cit. p. 28

¹¹⁹ Don Martindale Op. Cit. p. 28

¹²⁰ Abella Arimengol, Gloria Op. Cit. p. 333

¹²¹ Fajnzylber, Fernando Op. Cit. p. 56-57

3. Abastecer el mercado interno, el regional y determinadas áreas del mercado mundial, el que ha sido previamente distribuido entre un reducido número de filiales, para líneas específicas de producción:
4. Concentrarse básicamente en el mercado mundial, sobre la utilización de exenciones y franquicias otorgadas para países en que el costo de la mano de obra es substancialmente más bajo que en los países desarrollados. En general estas filiales realizan una fase intermedia o la fase final de la elaboración de los productos, ubicándose las otras fases en el país de origen o en otras filiales (maquiladoras).

Como puede observarse, cada tipo de asignación de funciones responde a las necesidades propias a cada empresa. sin embargo, sólo favorece y estimula la ganancia de la empresa matriz.

III. TIPOS DE SOCIEDADES TRANSNACIONALES.

La primera distinción que podemos hacer sobre la estructura organizativa de las corporaciones transnacionales es respecto a sucursales y filiales. Según Eduardo White¹²², una sucursal se establece sin otra autonomía legal que la de la sociedad matriz constituida en el extranjero, y se rige en principio, por el derecho aplicable a esta última. En este caso, la empresa traslada la totalidad o parte de sus activos a otro país, sin embargo, los recursos productivos pueden transferirse mediante formas contractuales; una filial se constituye como una sociedad nacional del país huésped que tiene personería jurídica propia y está sujeta al derecho aplicable a las sociedades constituidas por nacionales de dicho país.

¹²² White, Eduardo Empresas Multinacionales Latinoamericanas, Mexico 1973, FCL, p 32

Dentro del grupo de empresas extranjeras que establecen filiales en diversas partes del mundo podemos distinguir distintas modalidades.¹²³

- Contrato de fabricación.- Se hace un contrato con los fabricantes del país de origen para hacer el producto, ejemplo, fabricación de ropa.
- Contrato de servicios de administración.- "Mediante el cual se transfiere la tecnología administrativa o gerencial de una empresa a otra, con respecto al total o una fase de sus operaciones, que puede revestir la forma de una locación de servicios"¹²⁴, la compañía del país huésped aporta el capital.
- Sociedad mancomunada.- Los inversionistas extranjeros se asocian a los del país huésped para fundar un negocio en que comparten la propiedad y el control, ejemplo empresas portuarias.
- Concesión de franquicias y licencias.- Otorgan al comprador el derecho de operar el negocio en forma independiente a cambio de una regalía (adicional al precio de la adquisición de la franquicia) que va del 6 por ciento o más sobre las ventas brutas que genere la franquicia, donde el representante de la firma se compromete a supervisar el negocio regularmente. En este contrato sí se otorga la tecnología o el 'secreto'. La ventaja de esta forma de concesión es que la inversión es de bajo riesgo y las posibilidades de éxito del negocio son mayores.¹²⁵
- Sociedad por acciones.- Estas sociedades pueden operar en base a las estructuras societarias anteriormente citadas o mediante la creación de una nueva entidad jurídica. En ambos casos, las sociedades emiten un número determinado de acciones que se ponen a la venta en las bolsas de valores de cada país con el objeto de incrementar el capital de la empresa. Sin embargo, este tipo de acciones no otorgan el control de la empresa a quien las adquiere ya que éste queda reservado para los capitalistas mayoritarios y fundadores de las

¹²³ Pérez C., Norma Hylana. Apuntes de la clase de "Introducción a la Mercadotecnia" impartida en la Universidad Tecnológica de México en 1994.

¹²⁴ White, Eduardo, Op. Cit. p. 53.

¹²⁵ Ver Theres García, "El Sistema de Franquicia, la Mejor Opción de Inversión para Empresarios" en El Financiero Viernes 3 de Mayo 1991.

empresas, ellos son quienes determinan las cláusulas estatutarias de las acciones que son colocadas en la bolsa de valores.¹²⁶

Cabe mencionar que “Los contratos de licencia y de administración, pueden implicar una participación decisiva de la empresa proveedora en la administración de la receptora, a través de cláusulas como la de fiscalización de contabilidad, rendición de cuenta, designación de directores o gerentes, obligación de abastecimiento en determinadas fuentes, fijación de precios, restricciones a la política exportadora, y otras estipulaciones restrictivas.”¹²⁷

Un aspecto sumamente importante para el presente estudio, es que, “Por su estructura, tamaño y comportamiento, las grandes empresas han obtenido las características propias de un sistema político, de un ‘Gobierno Privado’: muchas de ellas detentan un poder igual o superior al de muchos Estados nacionales. La realidad prueba que sus decisiones de invertir o no invertir, de alterar los precios, reducir o expandir la producción, de cambiar las materias primas naturales por sintéticas, de automatizar o no automatizar la planta, o introducir un nuevo producto en el mercado pueden tener serios efectos en cualquier país, pequeño o grande. El poder de estas empresas se manifiesta en sus relaciones recíprocas, que han transformado la estructura internacional de los principales sectores industriales bajo la figura del oligopolio, y en sus relaciones con los Estados, tanto en términos de pura presión política, como de capacidad de negociación comercial: los acuerdos de inversión, financiamiento, servicios, etc., celebrados entre grandes empresas y gobiernos, suelen asemejarse a verdaderos tratados internacionales, a convenios inter pares.”¹²⁸

El grado de control que las empresas transnacionales pueden llegar a tener queda ejemplificado con lo que Gloria Abella menciona al respecto¹²⁹:

¹²⁶ Ver White Eduardo, *Op Cit*, p 38

¹²⁷ *Ibidem* p 40

¹²⁸ *Ibidem*, p 18-19

¹²⁹ Abella Aumengol, Gloria, *Empresas Transnacionales.. Op Cit*, p 2

"Es un hecho por demás reconocido la importancia que durante la posguerra han adquirido las empresas transnacionales. Su rápido crecimiento desde el término de la Segunda Guerra Mundial las ha convertido en protagonistas ineludibles de las relaciones internacionales contemporáneas. En la actualidad, una parte cada vez más importante de la producción y distribución se realiza en el marco de las operaciones de estas empresas. Se estima que controlan aproximadamente las tres cuartas partes de las inversiones totales en el mundo; que son responsables del 30% de la producción mundial; que sus activos rígidos duplican el total de las reservas monetarias internacionales en poder de los bancos e instituciones monetarias internacionales; que más de la mitad del comercio internacional se realiza al interior de las firmas que componen los conglomerados transnacionales; que más del 90% del conocimiento científico-tecnológico en el mundo se desarrolla en el marco de las actividades de investigación y desarrollo de estas empresas; en fin, que su peso económico las ha convertido en una de las fuerzas políticas más importantes de la estructura internacional de poder".

IV. CONSECUENCIAS QUE ACARREA INSTALAR E.T. EN LOS PAÍSES HUÉSPEDES.

La primera consecuencia desfavorable a los países receptores de empresas transnacionales es que éstos se vuelven sumamente dependientes y por lo tanto vulnerables a presiones externas. Esta dependencia, no solo es con respecto a los capitales, sino también de la tecnología y la industria, que se convierten en parte del *modus vivendi* de la población en general.

Se dice de las transnacionales que tienen la capacidad de aumentar la ocupación, sin embargo, contrariamente a ello, lo que en verdad sucede es que generan y refuerzan las tendencias al desempleo.¹³⁰ Lo anterior, se evidencia en la actualidad en el momento en que los

¹³⁰ Kaplan, Marcos, La ciencia en Op. Cit., p. 57

avances tecnológicos han llegado a tal grado que se comienza a sustituir a los trabajadores por *software* lo que genera altos índices de desempleo a nivel mundial.

La segunda consecuencia es que estas empresas por su tamaño y sus políticas acaban con las micro, pequeñas y medianas empresas locales y debilitan a las grandes, dejando la planta industrial nacional "débil, déforme, desnacionalizada, carente de una rama sólida propia, de bienes de producción".¹³¹

En el mismo sentido, "la penetración de las E.T. por vía de la adquisición de empresas locales... no lleva implícita los méritos que normalmente se atribuyen a la presencia de E.T. en cuanto a la transferencia de tecnología, a la creación de nuevos empleos y a su capacidad de efectuar actividades productivas para las cuales las empresas locales no cumplen con los requisitos adecuados".¹³²

Según Paul Stetten, "La inversión privada extranjera puede inhibir la creación y movilización del espíritu nacional de empresa, la administración, la tecnología y el ahorro".¹³³

Con respecto a la transferencia de tecnología que supuestamente efectúan estas empresas, Marcos Kaplan aclara lo siguiente:

"La transferencia de tecnología implica el uso de equipos y métodos de producción diseñados para estructuras y niveles de desarrollo diferentes, impropios para las condiciones vigentes en los países de la región, desfavorables para sus posibilidades de crecimiento, aptos para generar efectos de freno o bloqueo".¹³⁴

¹³¹ Aguilar, Alonso, I [Capital] Op Cit p 42

¹³² Lanzylber, I do, Op Cit, p 46

¹³³ Stetten, Paul, " Las políticas para las empresas multinacionales", en *Política Económica en Centro y Periferia*, Selección de Díaz, Alejandro, Stetten y Tokman, FCE, México 1976, p 389

¹³⁴ Kaplan Marcos, La cibernética en Op Cit, p 56

En el plano cultural, los países del Tercer Mundo que albergan a empresas transnacionales, comienzan a tener una rehabilitación física, cultural y social mediante la cual se les reparten valores y objetivos ajenos a los propios que les han sido “expropiados por las potencias dominantes mediante el robo y la compra leonina durante el colonialismo y neocolonialismo”.¹³⁵

Finalmente, podemos afirmar que “El efecto debilitante de la expansión del capital transnacional sobre la capacidad de autodeterminación nacional es más notable en los países del Tercer Mundo que constituyen el eslabón más endeble en la cadena de explotación planetaria y en la jerarquía de poder internacional. De hecho, la erosión de su potestad alcanza ya tal dimensión que puede afirmarse positivamente que su gobernabilidad ha sido expropiada substancialmente y depositada en los centros de poder internacional”.¹³⁶

V. DE DÓNDE NACE SU PODER.

Una característica fundamental del desarrollo en los modos de producción, es que, el más moderno nunca suplió al anterior sino que aquél se volvió un complemento, de tal suerte que en el capitalismo el poder lo posee aquel que tiene tanto tierras, como materias primas como capitales. Sin embargo, la fundación de los Estados puede llegar a confundirnos y a hacernos pensar que el poder se concentra en el Estado como entidad rectora de todo cuanto sucede en su interior, sin embargo, la internacionalización de los sistemas productivos, ha puesto en entredicho lo anterior ya que los capitales de las empresas que poseen actividad en el extranjero han llegado, en algunos casos, a rebasar el potencial económico de los Estados a los que pertenecen. Esto nos lleva a hacernos una serie de cuestiones ¿quién es más poderoso, el Estado o las empresas?, ¿quién gobierna a quien? Y ¿de donde nace el poder de las empresas transnacionales?.

¹³⁵ Dietrich, H. La sociedad Op. Cit. p 181

¹³⁶ Ibidem, p 67

A. AL INTERIOR DEL ESTADO.

Al inicio del presente estudio se mencionó que el poder de una nación se determinaba de acuerdo al grado de control de elementos como: la geografía, los recursos naturales, la capacidad industrial, los armamentos militares, la población, el carácter nacional, la moral nacional, la calidad diplomática y la calidad de gobierno; sin embargo, el hecho de que estos elementos puedan ser adquiridos por particulares en los sistemas de gobierno capitalistas, hace que poco a poco, el poderío del Estado vaya siendo menor en independencia y soberanía y autodeterminación, al tiempo que el de los particulares vaya incrementándose.

Así pues, podemos afirmar que la primera causa del nacimiento del poder de las empresas transnacionales es la libertad que se les ha otorgado para que adquieran cualquier tipo de recurso, casi sin restricciones; la segunda causa es sin duda el hecho de que se les ha dejado controlar también las mentes de los individuos; y la tercera, es que sus gobiernos los han apoyado para que todo lo anterior pueda ser posible.

Es así como los poderes que antes se clasificaban en económico, político, social y militar, han quedado tan estrechamente vinculados que hoy en día, no se puede concebir uno sin los otros.

Al respecto, C. Wright Mills nos dice: "no existe ya, por una parte, una economía, y por la otra, un orden político con una institución militar sin importancia para la política y los negocios. Existe una economía política armónicamente ligada al orden y las decisiones militares".¹³⁷

La apertura de los mercados internacionales, ha sido la que ha establecido las pautas para que las empresas transnacionales puedan dominar al mundo, pero, esto se debe a que estas

¹³⁷ Mills, C. Wright, Poder, Política y ... Op. Cit P. 6 y, ver del mismo autor, La Elite... Op. Cit. pp. 13-17

mismas empresas establecieron los cimientos ideológicos y legales pensando antes que nada en el crecimiento y desarrollo económico que a la vez serían fuente de su poder.

La historia de los Estados Unidos relata que cuando se elaboraba la constitución política de dicho país, (1776), Jefferson nunca dejó de pensar que el futuro de esa nación dependía de la clase acaudalada para poder tener una mentalidad políticamente estable. Por tal razón, pensó que para poder votar, los individuos antes que nada debían tener propiedades, y que al pueblo sólo debía corresponderle elegir a la cámara baja y al gobernador, para que dos de las tres partes del cuerpo legislador estuvieran a distancia de los ciudadanos.¹³⁸

Los "padres de la patria", pensaban que el hombre debía ser libre para competir y obtener más propiedades, pero que esa libertad debía ser estabilizada para ser menos rapaz.¹³⁹

La idea anterior, nos explica la razón por la cual se dejó crecer libremente a las empresas dentro de Estados Unidos y el porqué se dejó participar a los hombres de negocios en la política por conveniencia, por necesidad y por obligación de dotar de cuotas de poder a los principales aportadores de capitales a la nación.

Por otra parte, esa libertad volvió a los norteamericanos hombres ambiciosos y trabajadores, entusiastas y confiados en sus gobiernos, hombres gobernables y productivos.¹⁴⁰

De entre esos hombres, nacieron aquellos que decidieron traspasar las fronteras nacionales en busca de más mercados y más capitales, pero sobre todo de un poder que les permitiera decidir sobre las políticas internas y externas de sus países de origen, para así defender sus intereses y poder seguir creciendo.

138 Ver Holstadter, Richard, La Tradición Política Norteamericana y los Hombres que la Formaron, Mexico 1984, ICF, pp 54-55

139 Idem

140 Ibidem p 77

El desarrollo de las empresas transnacionales ha sido tal, que actualmente son consideradas de mayor importancia que los Estados en las cuestiones económicas internacionales, limitando a los segundos las tareas de dirimir conflictos y establecer lineamientos generales de las relaciones económicas entre determinados países, con los cuales se tienen lazos comerciales.¹⁴¹

B. AL EXTERIOR DEL ESTADO.

Al igual que el poder de las empresas transnacionales en el interior del Estado bajo el cual se registran se debe básicamente a que la legislación interna les permite crecer y reproducirse, el poder que éstas empresas adquieren en los países huéspedes, se debe también a que las leyes de aquellos países les permiten controlar elementos de poder básicos para el desarrollo de estas naciones.

El verdadero poder de las E.T. en los Estados huéspedes nace desde el momento mismo en que estos países ven en aquellas una salida para las crisis económicas internas o para su desarrollo. lo que en verdad sucede es que éstas se presentan a los ojos del mundo como una solución a problemas tales como el desempleo o el atraso tecnológico. Así pues, éstas inducen a los países a que las acojan bajo promesas de desarrollo.

Una vez instaladas, las empresas lanzan campañas publicitarias que tienen por objeto primordial el inducir a consumir sus productos, dando un mensaje en el cual el consumo del mismo otorga al comprador cierto status psicológico; finalmente hace creer a la sociedad que el tener acceso a tal producto los coloca a la altura de los consumidores del "primer mundo".

¹⁴¹ Ver Cohen Benjamin I. Op. Cit., pp. 54-55

A través de una serie de mensajes, se establecen pautas de consumo, culturales y de confianza en los productos, por último, se finca una escala de valores en los pobladores, que completa el inicio del poderío transnacional.

Sin embargo, dicho poderío no termina ahí, sino que, debido a la magnitud que alcanzan las E.T., donde llegan a producir parte importante de la mercancía en conjunto, estas industrias llegan a controlar los precios locales, el volumen de la producción y las cantidades de inversión convirtiéndose en oligopolios o monopolios.¹⁴²

En cuanto a la relación de estas empresas con los gobiernos de los países huéspedes, podemos decir que el nivel de capitales que aquellas manejan, les permite convertirse en "agentes centrales de decisión en la asignación de recursos en los países en que se instala."¹⁴³

Por otra parte, el hecho de ser poseedoras de capitales de inversión, le da a las E.T., a facultad de imponer las condiciones para su establecimiento y el mando en las negociaciones que se realicen con los países huéspedes.

Además de las legislaciones internas y de ceder en las negociaciones con las empresas extranjeras, los gobiernos poseen otra forma de apoyar a las firmas transnacionales. Esta se debe a que "la mayor parte de las economías del tercer mundo" descansan de manera prioritaria en dos fuerzas adicionales de inversión e iniciativa, el Estado (sector público) y las subsidiarias de las corporaciones transnacionales (scts). El estado promueve el desarrollo económico a través de políticas programadas para apoyar al sector privado y por medio de inversiones directas en diversas empresas privadas estableciendo incentivos y ventajas, o por su parte, puede desplazar al capital nacional en algunas ramas industriales más importantes¹⁴⁴

¹⁴² Ver Baran, Paul A Y Paul M Sweezy, El Capital Monopolista, Mexico 1982, Siglo XXI S.A. p. 10

¹⁴³ Fajnzylber, Edo Op. Cit. p. 61

¹⁴⁴ Story, Dale Industria, Estado y Política en México, México 1990, en Grupalbo p. 55

De esta forma, aquellos capitales que los mismos países huéspedes destinan a la industria nacional, terminan en un saco roto, debido a la existencia de filiales más sólidas y más favorecidas por el público consumidor.

El desarrollo tecnológico que esas empresas poseen es también punta de lanza para su poderío en sociedades que ambicionan estar a la cabeza en cuanto a la utilización de aparatos con diseños y tecnología de vanguardia.

En realidad, lo que da mayor poder a las E.T. es que son un "mal necesario", sin el cual los países menos desarrollados tendrían mayor tasa de desempleo, grandes déficit en balanza comercial debido al requerimiento de mayor número de productos extranjeros, menos ahorro interno y más retraso tecnológico.¹⁴⁵

Así pues, el poder económico, les acarrea a estas instituciones un poder político considerable. Este poder político "diferente del poder de Estado, tiene su base en que controlan aproximadamente las tres cuartas partes de las inversiones extranjeras totales en el mundo.¹⁴⁶

IV. LA GLOBALIZACIÓN

El desarrollo del sistema capitalista, nos ha conducido a una nueva etapa la cual se ha identificado como capitalismo posmoderno y se ha caracterizado por su proceso de "globalización, interdependencia e incertidumbre, causa y efecto, a su vez, de los cambios en la naturaleza y estructura de operación de los mercados: el tránsito del mercado 'espacial' a las redes de intercambio (*network*), el paso de estructuras de competencia oligopolísticas en el mercado internacional a las alianzas estratégicas oligopolísticas, los cambios en la organización

¹⁴⁵ Ver Arthur Lewis, "Lo Que Puede Hacer El Caribe" En Política Económica en Centro y Periferia Selección de C. P. Díaz, Alejandro, S. Teller y V. Tornmu, I.C.L. Mexico 1976, pp. 361-365

¹⁴⁶ Ver Muler Diaz Luis, América Latina, Relaciones Internacionales y Derechos Humanos, México 1991 2da. Ed. ECL p. 65

de la estructura industrial a partir de la fábrica mundial, la subcontratación, el comercio intrafirma, el nuevo sistema de comercio internacional, donde el comercio complementario y competitivo da paso al comercio adversario a través de bloques regionales. Finalmente la transformación del sistema financiero y monetario internacional, donde los tipos de cambio y las tasas de interés flexibles, han generado una nueva economía y comercio del dinero. Todo ello 'cruzado' por la dinámica de la Tercera Revolución Tecnológica Industrial."¹⁴⁷

"El contexto intelectual e histórico experimenta cuatro grandes procesos de cambio. 1) crisis en los modelos históricos-reales (mundo real) y en los modelos teórico-ideológicos (mundo de las ideas). Dentro de ésta última es particularmente importante la sufrida por el paradigma del liberalismo keynesiano del Estado Benefactor, que dominó el diseño de las políticas públicas en el auge de la postguerra; 2) el surgimiento de una nueva estructura, organización y funcionamiento de la economía mundial, cuyo distintivo es la globalización, la interdependencia en las finanzas, los aparatos industriales y los servicios. 3) la crisis y derrumbe del modelo socialista, que significó el fin de la bipolaridad ideológico-militar, en la actualidad sustituida por la tripolaridad económica entre las grandes potencias y sus bloques respectivos: Estados Unidos, Japón y Alemania; y 4) la búsqueda de una nueva economía, es decir, la búsqueda de nuevos enfoques, conceptos, procedimientos y mecanismos de articulación entre el Estado y el mercado."¹⁴⁸

Así pues, existen tres instituciones que logran globalizar verdaderamente al mundo. las instituciones de reproducción de capital, las comunicaciones y las multinacionales. En cuanto a la reproducción de capital, y en específico, respecto a la internacionalización de las finanzas, la rapidez de su desarrollo rebasa las fronteras geopolíticas sin que pueda existir algún límite gubernamental. Se procura cazar beneficios trabajando las veinticuatro horas del día donde

¹⁴⁷ Villareal, Rene, Liberalismo Social y Retorno del Estado, Mexico 1993, ICF y NF, p 11

¹⁴⁸ Ibidem, pp 11-12

vastas sumas de capital “entran y salen de un país o de un capital según la recepción de las perspectivas de cada entidad.”¹⁴⁹

Por otra parte, “los flujos diarios de moneda extranjera representan al rededor de un billón de dólares y superan con creces las sumas empleadas en la compra internacional de bienes y servicios o las inversiones en las fábricas de ultramar. En realidad, a fines de la década de 1980, más del 90% de este intercambio de monedas extranjeras, no tenía relación con el comercio o la inversión de capital.”¹⁵⁰

Por lo que respecta a las comunicaciones, apuntaremos que el desarrollo tecnológico, en este sentido, el establecimiento de vías de comunicación vía satélite, y el desarrollo de sistemas de computo como internet, dejan al gobierno fuera del control de la información que sus pobladores reciben.

Y en lo que a transnacionales se refiere, nos encontramos con compañías cada vez “menos apegadas a los intereses y valores particulares del país de origen. Al competir con firmas rivales por sectores del mercado mundial, han desarrollado una estrategia mediante la cual dirigen la inversión y la producción de una parte a otra del planeta con la ayuda de la revolución financiera y de las comunicaciones que han creado un mercado global para bienes y servicios. Importantes en el mundo actual, dichas compañías serán aún más en el futuro gracias al derrumbe de las barreras comerciales que había impuesto la guerra fría.”¹⁵¹

Cabe destacar que “de las diez compañías más grandes del mundo, seis son transnacionales japonesas, tres son estadounidenses y una es británica/holandesa. La distribución geográfica de las corporaciones refleja las habituales estructuras de poder de la sociedad global: 435 de las 500 transnacionales más importantes -el 87%- pertenecen a los

¹⁴⁹ Kennedy, Paul, *Hacia el Siglo XXI*, España 1991, Plaza y Janés edit. p.85

¹⁵⁰ *Ibidem*, p.80

¹⁵¹ *Ibidem*, p. 78

países del Grupo de los Siete. De ellas, 151 son estadounidenses, 149 japonesas, 44 alemanas, 40 francesas, 33 británicas, 11 italianas y 5 canadienses.”¹⁵²

Así pues, las rivalidades ideológicas y militares que caracterizaron el periodo que comprende la guerra fría, han sido sustituidas por rivalidades económicas, al respecto, Kennedy apunta lo siguiente:

Ahora que la guerra fría ha acabado, muchos teóricos sostienen que las rivalidades militares y las carreras armamentistas están siendo sustituidas por rivalidades económicas, carreras tecnológicas y diversas formas de guerra comercial. En consecuencia el lenguaje utilizado hoy para describir la inversión y el comercio internacional ha adquirido una naturaleza cada vez más militar. Se dice que las industrias están ‘sitiadas’, que los mercados se ‘capturan’ o se ‘rinden’ y que los índices comparativos de gastos de investigación y desarrollo o de la cuota de bienes de alta tecnología se examinan tan pormenorizadamente como los tamaños relativos de las flotas de guerra antes de 1914. Incluso los expertos de seguridad nacional admiten ya la importancia de las dimensiones económicas del poder y reconocen que los instrumentos tradicionales como los ejércitos y las armadas no sirven de nada contra los desafíos económicos.”¹⁵³

En la nueva organización industrial internacional emergente se está pasando del simple enfoque de la fábrica de producción masiva estandarizada, al concepto de ‘fábrica mundial’ y los sistemas flexibles de producción. “Hoy día, para producir un auto en Detroit, existen 16 países produciendo partes y componentes que, apoyándose en la revolución tecnológica de las telecomunicaciones y el nuevo comercio intrafirma, se integran en un proceso de ‘justo a tiempo’ por lo que la fábrica no está en Detroit, sino que es mundial.”¹⁵⁴

¹⁵² Chomsky, Noam Y. La Sociedad, Op Cit., p.50

¹⁵³ Kennedy, Paul, El Acta Op Cit. pp.193-194

¹⁵⁴ Villareal, Rene, Liberalismo Social, Op Cit., p.13

“La globalización en la producción a partir de la fábrica mundial, la subcontratación y el comercio intrafirma, han establecido todo un sistema global de producción. Como resultado, el mercado nacional se convierte, mediante la apertura, en un fragmento del mercado global...La globalización productiva impulsa la formación de nuevas estructuras económicas nacionales e internacionales y lleva a nuevas relaciones entre los países y entre los agentes económicos (empresas, gobiernos).”¹⁵⁵

El proceso de globalización económica también se ha visto favorecido por el hecho de que los países que anteriormente integraban el bloque socialista, han logrado entablar nuevas relaciones comerciales “Eslovenia comercia cada vez más con Austria y menos con Serbia, Alsacia-Lorena se integra mas con Baden-Würtemberg que con París, el norte de Italia establece vínculos más estrechos con los Estados alpinos que con Calabria o Sicilia. Los propios Estados Unidos, frustrados a menudo por la falta de interés mostrados por el gobierno federal, abren ‘misiones’ en Tokio y Bruselas, con el fin de dirigir la inversión y la diplomacia comercial. Ciudades Rusas como San Pctesburgo se declaran a sí mismas zonas de libre comercio con el fin de atraer inversiones extranjeras.”¹⁵⁶

Militarmente hablando, subrayaremos que, el desarrollo tecnológico en este sentido no se ha detenido. Esto se debe a que “la faceta militar proporciona a los miembros de la clase dominante la seguridad de sus privilegios y riquezas acumuladas frente a la amenaza de otros Estados o desde el interior de la sociedad.”¹⁵⁷

Otro punto que juega un papel importante en el proceso de globalización son los acuerdos internacionales: uno de estos acuerdos como el de la iniciativa para las Américas tiene como propósito asegurar la influencia norteamericana en los países latinoamericanos; otros organismos como el Grupo de los Siete (G-7), tiene la tarea de “coordinar la política

¹⁵⁵ ibidem pp 71-72

¹⁵⁶ Kennedy, Paul. Hacia. Op Cit. p 200

¹⁵⁷ Chomsky, Noam Y Dieterich Henz. La Sociedad. Op. Cit., p 63

económica de las potencias industriales: Estados Unidos, Alemania, Japón, Inglaterra, Francia, Italia y Canadá. Las tasas de interés, las cotizaciones de las valutas nacionales, las políticas del Banco Mundial y del FMI son variables del orden mundial económico que maneja este grupo.”¹⁵⁸

Ideológicamente, la dominación básica del periodo de globalización económica se encuentra sustentada en la teoría neoliberal, según la cual, “el mundo, hasta aquí dividido y parcelado, se dispone a ser uno sólo en que las partes se integren armoniosamente al todo, al abrir las fronteras a un intercambio, verdaderamente libre en el que las mercancías, fuerza de trabajo, capitales y servicios se trasladan de un país a otro sin restricción alguna. De lo que se trata es de romper el aislamiento, entender que los espacios nacionales son ya estrechos e insuficientes, y que al amparo de la libre competencia lograremos conquistar nuevos mercados, modernizarnos tecnológicamente, elevar nuestra eficiencia y acercarnos así por fin a los niveles de ingreso y de vida de los países industrializados”.¹⁵⁹

El neoliberalismo, en realidad no es otra cosa que el regreso al liberalismo clásico donde se planteaba el libre mercado. Sin embargo, en el mundo actual la presencia de conglomerados multinacionales que operan en forma global, donde el comercio intrafirma representa casi la mitad del comercio mundial, y donde existe una interdependencia de las políticas financieras, macroeconómicas e industriales, la propuesta del Estado Mínimo (característico del neoliberalismo) se vuelve inoperante. Tal es la razón por la cual se ha comenzado a buscar un nuevo modelo ideológico-económico donde la intervención estatal implica “ a) una relectura del problema económico como un problema interno, no sólo externo; b) el paso de una política económica pasiva a una política económica activa; c) el paso de un Estado de *laissez-faire* a un Estado promotor del crecimiento, el empleo, la industria, y el desarrollo tecnológico, d) un Estado regulador del impacto en el medio ambiente. e) un Estado redistribuidor del ingreso con un gasto público controlado, con más impuestos a los ricos y menos a los pobres, f) una activa

¹⁵⁸ *Ibidem*, p. 68

¹⁵⁹ Aguirre, Alonso y Carmona, Fernando, Hagamos Cuentas... con la Realidad, Mexico 1991, Editorial Nuestro Tiempo, p. 76

política social a través de los servicios de educación, salud, reentrenamiento de mano de obra, empleo y vivienda.”¹⁶⁰

Cabe destacar que el capitalismo contemporáneo, plantea aún una serie de problemas que aun no se han podido resolver; los adelantos tecnológicos han ocasionado que el desempleo sea un problema serio no sólo en los países subdesarrollados, sino incluso en los desarrollados. Por otro lado, la explosión demográfica mundial plantea la necesidad de formar toda una estructura económica que resuelva las necesidades de trabajo, vivienda, vestido y alimento de la población. Hoy en día el número de personas que vive en pobreza en América Latina es de 196 millones en tanto que en 1980 era de 112 millones. La capacidad de adquisición real de los salarios mínimos se erosionó en casi el 50%, reduciendo el consumo y eliminando la posibilidad de ahorro. Aunque los programas de estabilización instrumentados para lograr la recuperación de los países en desarrollo ha funcionado, dichos problemas no han podido ser solucionados.¹⁶¹

Como ya hemos mencionado dos rasgos característicos del periodo de globalización son la interdependencia, por un lado, y la incertidumbre por el otro. Estos dos aspectos se analizarán a continuación.

A. LA INTERDEPENDENCIA EN EL PROCESO DE GLOBALIZACIÓN.

Según Robert Keohane, la interdependencia puede desarrollarse en diversas formas. Una de ellas surgiría en el caso de que existieran situaciones de dependencia mutua equilibrada. La segunda forma de interdependencia que distingue Keohane es la asimétrica, en ella, “Los actores menos dependientes a menudo se encuentran en situación de usar las relaciones interdependientes como fuentes de poder en las negociaciones sobre un tema y tal vez hasta

¹⁶⁰ Villarreal, Rene, *Op.Cit.*, p 2”

¹⁶¹ *Ibidem.*, p 69

para incidir en otras cuestiones”,¹⁶² La interdependencia asimétrica puede aplicarse tanto a los Estados, a las organizaciones interestatales y a las corporaciones internacionales. La tercera forma de interdependencia que reconoce el mismo autor es la interdependencia compleja y sus características principales son: a) existen canales múltiples que conectan las sociedades, estos incluyen nexos informales entre élites gubernamentales, élites no gubernamentales y organizaciones transnacionales; b) la ausencia de jerarquía entre los temas que existe debido a que la diferenciación entre los temas se vuelve borrosa, por esta razón los distintos departamentos gubernamentales realizan una inadecuada coordinación de los temas, c) la fuerza militar no es empleada por los gobiernos contra otros gobiernos, en este caso, la fuerza militar se convierte en irrelevante para resolver desacuerdos en ciertas áreas como la economía.¹⁶³

Tomando en cuenta los parámetros anteriores, podríamos considerar que el modelo de interdependencia que impera en el proceso de globalización es la interdependencia compleja donde interactúan los Estados, las corporaciones internacionales y los organismos intergubernamentales y no gubernamentales. Sin embargo, las relaciones entre todos estos actores se desarrollan en forma asimétrica debido a que imperan los intereses de las élites internacionales. En este sentido, podríamos decir que dos formas de interdependencia, se desarrollan paralelamente en torno a las relaciones económicas internacionales.

La asimetría para Kaplan, se deriva del hecho de que los países en desarrollo desempeñan un papel que puede reducirlos al de “simples teatros de conflicto en la lucha por la hegemonía global”¹⁶⁴, para él, el orden mundial actual se caracteriza por la existencia de una alta centralización del capital donde “ la estructura del empleo se va modificando radicalmente con la ampliación y profundización de la brecha entre trabajadores calificados y no calificados, y el incremento generalizado de un desempleo estructural que amenaza con volverse parámetro rígido y horizonte insuperable de nuestro tiempo”,¹⁶⁵

¹⁶² Keohane, Robert y ... OP. Cit., p. 24

¹⁶³ Ibidem, p. 41

¹⁶⁴ Kaplan, Marcos, “El sistema mundial en la era de la incertidumbre”, en LL Mundo Actual, Mexico 1994, UNAM, p. 8

¹⁶⁵ Ibidem, p. 9

Es innegable que este proceso conlleva a desigualdades y desequilibrios que recaen principalmente en los países en vías de desarrollo sobre los cuales se descargan tanto las crisis propias como las de los países desarrollados quienes les imponen a los primeros, políticas de ajuste que amplían sus crisis internas.

La interdependencia asimétrica tiende a agudizarse debido a la salida de dinero que sufren los países en desarrollo por concepto de déficit comercial, financieros, pago de intereses y capital de las deudas, repatriación de beneficios, fuga de capitales, costos de dependencia tecnológica, regalías de patentes y honorarios por servicios e información.¹⁶⁶

La interdependencia compleja existe por encima de la asimétrica y debe ser considerada como tal, debido a que el manejo de la riqueza, del mercado, y de la mercantilización, es insuficiente e inadecuado como mecanismo de organización y equilibrio.¹⁶⁷

En nuestros días prevalece un sistema económico internacional multipolar. Este hecho impide que algún centro de poder funcione como locomotora de la economía internacional, sin embargo, la existencia de múltiples polos de poder hace que las relaciones y el entendimiento de los procesos económicos se vuelvan más complejos.

La participación de las corporaciones internacionales en "alianzas estratégicas, adquisición de participaciones recíprocas en los capitales sociales, la explotación conjunta de mercados, el desarrollo de coinversiones... ponen en tela de juicio la correspondencia unívoca entre sus intereses y los de sus países de origen"¹⁶⁸. La importancia de los movimientos de capitales que realizan tanto las empresas como los Estados, crea condiciones para que la interdependencia no sólo se desarrolle entre Estados sino también entre los Estados y las grandes corporaciones internacionales.

¹⁶⁶ *Ibidem*, p. 19

¹⁶⁷ Ver *Ibidem*, p. 20

¹⁶⁸ Ibarra, David, "Interdependencia y desarrollo", en *EL mundo Actual*, México 1994, UNAM, p. 20

La interdependencia en el capitalismo posmoderno se hace evidente en los procesos de producción y en las finanzas. El segundo aspecto tiene su punto de convergencia crítico debido a que las Bolsas de Valores Mundiales, son altamente afectadas por “las tendencias, el comportamiento y las expectativas de los actores económicos de otros países. Cuando el presidente ruso Boris Yeltsin enfrentó una crisis de ingobernabilidad e inestabilidad política, la Bolsa de Nueva York bajó ocasionando que la mexicana también lo hiciera.”¹⁶⁹

Un aspecto importante que ha sido generado por el desarrollo de la interdependencia económica internacional, es que ha generado una incertidumbre respecto al futuro de las relaciones internacionales. Este punto se analizará a continuación.

B. LA INCERTIDUMBRE EN EL MUNDO GLOBAL.

En términos generales, la existencia de incertidumbre en el desarrollo de la globalización de la producción abarca tantas variables como las que intervienen en este mismo proceso, es decir, tanto los procesos económicos, como políticos, tecnológicos, y los costos diferenciados de mano de obra, se ven afectados por un estado de incertidumbre. Este se desarrolla, debido que la elevada complejidad de las relaciones entre los actores internacionales no permite predecir ni prevenir alteraciones o desequilibrios que puedan surgir en los campos económicos y políticos del mundo entero.¹⁷⁰

El desarrollo tecnológico logra establecer una simbiosis con el proceso de globalización, ya que la modernización en los procesos de producción permite que los costos de mano de obra sean cada vez menores. Con el objeto de recuperar las inversiones en plazos cada vez más

¹⁶⁹ Villareal, René [Op. Cit.], p. 72

¹⁷⁰ Ver Villareal René, Op. Cit. pp. 73-74

breves, los grandes consorcios japoneses han decidido sustituir a los obreros con robots, con lo que el futuro de los países maquiladores se vuelve incierto.

Así mismo, "La globalización económica, con su correlato sistémico en el debilitamiento del Estado-Nación, está en el trasfondo de la crisis de las ciencias económicas y de la aparente impotencia de los gobiernos en asegurar crecimiento, estabilidad y equidad distributiva. La apertura de fronteras implica la renuncia al uso de un buen número de instrumentos del viejo arsenal de políticas nacionales. Más aún, el número y poder de los actores transnacionalizados - principalmente privados -, acota el radio de influencia real de los gobiernos considerados individualmente, y torna impredecible la distribución entre países de las ganancias del comercio",¹⁷¹

En tales circunstancias, los Estados se encuentran ante el dilema de adoptar políticas proteccionistas o continuar favoreciendo al liberalismo económico; las demandas de los conglomerados políticos y las exigencias sociales, se contraponen a las exigencias de las corporaciones internacionales.

"Debido a la raigambre de estas tendencias encontradas, más que soluciones puras en la construcción de un nuevo orden económico internacional, es probable que en los hechos se produzcan mezclas - en proporciones impredecibles- de liberalismo, regionalismo y proteccionismo, interpenetradas por corporaciones transnacionales en competencia monopolística que, de algún modo, optimizarán para sí, los diversos regímenes de comercio."¹⁷²

¹⁷¹ Ibarra, David, *Op. Cit.* p. 21

¹⁷² *Ibidem.* pp. 28-29

C. EL COMERCIO INTRAEMPRESA.

En un mundo donde operan empresas globales, donde la mercancía se elabora en forma parcial en distintos Estados, lo más lógico es que exista una forma de aglutinar todas las partes de un producto en un lugar determinado para su ensamble final. A este tipo de comercio y al que se elabora dentro de los corporativos que disponen incluso de materias primas en todo el mundo, con el objeto de abaratar los costos de sus mercancías, se le conoce como comercio intraempresa.

El desarrollo del comercio intraempresa, al igual que el desarrollo de las transnacionales se ha elevado en los últimos veinte años y es otra de las formas palpables de globalización. Cabe mencionar que “de las alrededor de 7,000 empresas transnacionales que había en los años setenta, el número ha crecido a 37,000 en la actualidad. Sus ventas combinadas superan la totalidad del comercio mundial que en 1992 alcanzaba la suma de 5.8 billones de dólares. En los Estados Unidos que tienen la mayor parte de las transnacionales, el 80 por ciento de las mercancías facturadas en dólares fuera del país no son exportaciones, sino ventas de empresas afiliadas, comercio intraempresas, productos licenciados o vendidos a través de acuerdos de franquicias. A nivel mercado mundial, se calcula que alrededor del 40% del comercio mundial no se realiza a través de un mercado libre sino como comercio intraempresa.”¹⁷³

Por otra parte, “Los ingresos combinados de los 500 gigantes alcanzaron en 1994 la suma de 10, 245.3 billones de dólares, es decir, el 50% mayor que el Producto Interno Bruto (PIB) estadounidense, diez veces mayor que el PIB de América Latina y de El Caribe en 1990; 25 veces mayor que el PIB del país latinoamericano más grande, Brasil (414.06 MMD en 1990), 43 veces mayor que el PIB mexicano (137.750MMD) y 230 veces mayor que el venezolano (48.27 MMD).”¹⁷⁴

¹⁷³ Dietsch, Helmz. “Globalización, Educación y Democracia en América Latina”, en *La Sociedad...* Op. Cit. p. 49

¹⁷⁴ *Ibidem*, p. 50

EL comercio intracompresa, también constituye una forma estratégica de evadir legal y fiscalmente a un país, al respecto Lenin desde principios de siglo señalaba lo siguiente: "El medio más sencillo y, por eso, más comúnmente empleado para hacer indiscifrable un balance, consiste en dividir una empresa en varias partes por medio de la creación de 'sociedades filiales' o de la incorporación de establecimientos de ese género, las ventajas de este sistema, desde el punto de vista de diversos fines- legales e ilegales- son tan evidentes, que en la actualidad constituyen una excepción las grandes sociedades que no lo adoptan."¹⁷⁵

VII. EL SURGIMIENTO DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.

La primera forma de empresa transnacional que podemos distinguir es sin duda a la iglesia católica, la cual, ya desde el siglo XVI había logrado llegar al continente americano, recientemente descubierta, con el fin manifiesto de evangelizar a la población indígena; los padres o sacerdotes que aquí llegaban tenían un contacto directo con su "empresa matriz": El Vaticano. Este, se encargaba de vigilar el buen funcionamiento de las actividades de los grupos religiosos existentes en cada país del mundo.

En ese entonces, muchas de las actividades más productivas se encontraban en manos de la iglesia y era ella quien podía enseñar los sistemas más avanzados para la producción, sobre todo en lo referente a la materia agrícola y ganadera. Su posesión de grandes extensiones de tierra les permitía el poder suficiente para influir en las decisiones de los gobernantes, los cuales, junto con el pueblo se encontraban ideológicamente controlados por esta institución religiosa. Por lo mismo los ingresos obtenidos por la iglesia católica provenían no sólo de la ganancias obtenidas por la agricultura y la ganadería sino también de los diezmos que estaban obligados todos los católicos a otorgar continuamente a su iglesia. Gran parte de estos beneficios, tenían que ser enviados al Vaticano, según como lo indicaba el mismo.

¹⁷⁵ Lenin, V. El Imperialismo Fase Superior del Capitalismo, México S/F, Ediciones Quinto Sol, p 54

Aunque por muchas razones ésta gran empresa nunca se llegó a denominar ni transnacional, ni mucho menos empresa, seguramente funcionaba con las mismas bases con las que actualmente funcionan las empresas transnacionales.

Éste tipo de empresa, que aún continúa funcionando, se vio sucedida por una nueva forma de empresa cuyo fin siempre fue meramente comercial, y que tuvo sus inicios como empresa transnacional en 1780, cuando la industria algodonera existente en el continente europeo comenzó a operar en más de una ciudad; para 1850 ya existían empresas manufactureras de metales, construcción mecánica y productos químicos que operaron en el mismo continente.¹⁷⁶

El primer antecedente a la actual empresa transnacional fue el grupo Philipart, ésta empresa ocupó un lugar preponderante en Europa durante el siglo XIX.

De 1835 a 43, la construcción y operación de los ferrocarriles se encontraba monopolizada por los Estados en muchos países europeos, sin embargo, los gobiernos de éstas naciones no tardaron mucho en dar concesiones a particulares sin el consenso del pueblo. Dichas concesiones fueron tan amplias y tan numerosas que llegó un momento en que la empresa quedó fuertemente desorganizada; en Francia, la iniciativa privada encabezada por Simón Philipart propuso una negociación con el banco del reino; por otra parte, el cambio de políticas de inversión en Bélgica le permitió a Philipart formar la primera sociedad anónima en 1866. Este hombre se convirtió, de esta manera, en el dueño de una compañía que controlaba tanto los ferrocarriles de Bélgica como de Francia y de Luxemburgo, al mismo tiempo promovía una mística por las pequeñas compañías.¹⁷⁷

¹⁷⁶ Ver Teichova, Alice, *The Multinational Enterprise In Historical Perspective*, Cambridge 1989 p 1

¹⁷⁷ *Ibidem* p 66-67

El negocio de Philipart tuvo muchos problemas, uno de ellos fue que el gobierno belga cambió nuevamente su política y expropió los ferrocarriles a este hombre. Pese a esto, su negocio volvió a prosperar y pronto se convirtió en prestamista constituyendo de esta manera, una institución financiera, misma que lo condujo a la quiebra; la razón de esto fue que sus préstamos eran destinados a la construcción de compañías ferroviarias que lógicamente le hicieron la competencia.

En base a estos hechos las empresas transnacionales fueron adquiriendo experiencia suficiente para después convertirse en los entes tan poderosos que ahora conocemos.

Para este entonces, empresas de varios países, "sobre todo de Gran Bretaña y de Estados Unidos, explotaban ya a gran escala las materias primas y los recursos naturales de América Latina, Asia, África y Australia; a partir de 1860 aproximadamente, las empresas manufactureras empezaron a instalar fábricas en el extranjero.¹⁷⁸

Los precursores de las modernas E.T. empezaron a extenderse más allá de sus fronteras en un número significativo a partir de la década de 1860. Entre los pioneros figura Friedrich Bayer quien adquirió participación en una fábrica de anilina en Albany - en el Estado de Nueva York - en 1865, dos años después de establecer su propia compañía química cerca de la colonia. En 1866, el sueco Alfredo Nobel, inventor de la dinamita, estableció una fábrica de explosivos en Hamburgo. En 1867, la compañía Estadounidense de máquinas de coser "Singer" montó su primera fábrica extranjera en Glasgow. Singer fue la primera empresa extranjera que se dedicó a fabricar y vender en masa un producto de características casi idénticas y con el mismo nombre comercial a través del mundo.¹⁷⁹

La industria de la empresa transnacional ha tenido tres características comunes no importando en que ciudad se originaron. Ellas aparecieron entre 1880 y 1890 en el oeste de

¹⁷⁸ Tugendhat Christopher *Empresas Multinacionales*, Madrid 1971, edit. Alianza, p. 26-27

¹⁷⁹ *Ibidem* p. 29

Europa y en Estados Unidos, y un poco después en Japón, ellas continuaron creciendo y formando nuevas industrias con técnicas similares de producción, finalmente ellas extendieron sus actividades de la misma manera; tomaron funciones como intermediarios comerciales invirtiendo en nuevos mercados aprovechando las facilidades de los canales de distribución ya establecidos para así desarrollarse más.¹⁸⁰

A fines del siglo XIX, las empresas industriales se desarrollaron rápidamente mientras que los mercados de masas aparecían simultáneamente. "las mejoras en los transportes y comunicaciones y gracias al desarrollo de los barcos de vapor, del ferrocarril y del telégrafo, se atrajo la atención de los industriales hacia las oportunidades que había en el extranjero y se permitió ejercer cierto control sobre filiales geográficamente muy lejanas, debido a la existencia de las mejoras en dichos medios de comunicación. Descubrieron que sería más económico producir en un mercado extranjero cerca del consumidor final que hacerlo en propio país y pagar el costo de transporte. Esta fue la razón por la que Bayer decidió invertir en Estados Unidos y Singer en Escocia".¹⁸¹

En el siglo pasado el mayor impacto de las transnacionales se reflejaba en los territorios coloniales o semicoloniales, o en aquellos países que habían logrado su independencia. Pocos años antes, estas empresas estaban generalmente comprometidas en actividades comerciales, en la dirección de servicios públicos o en la obtención de materias primas a través de la explotación de minas, plantaciones y actividades ganaderas. En los países más avanzados el papel de las empresas transnacionales fue muy reducido hasta después de la Segunda Guerra Mundial.

Como es lógico muchas de las empresas que se interesaron en el exterior en los últimos treinta años del siglo XIX, fracasaron debido a la inexperiencia en los negocios internacionales, a la no uniformidad de las decisiones y a los limitados mercados que algunas poseían.

¹⁸⁰ Terchova Alice *Op. Cit.* p. 34

¹⁸¹ Christopher Tungendhat *Op. Cit.*, pp. 29-30

Las políticas proteccionistas y nacionalistas que se implantaron, fueron factor de quiebra para algunos y prosperidad para los mas ingeniosos. Por ejemplo, " Edison instaló una fábrica en Alemania por que encontró que el 'sentimiento nacional' hacia que los proveedores locales fueran preferidos a las importaciones".¹⁸²

Por otra parte, las políticas proteccionistas como la imposición de derechos arancelarios en todo el mundo (excepto en Gran Bretaña), que tenían por objeto la reducción de las importaciones de mercancías manufacturadas para fomentar a las industrias locales, fueron en realidad un aliciente para el establecimiento de más filiales que evadían dichos aranceles.

"En 1887 Bismark introdujo un derecho arancelario destinado a proteger los intereses agrarios alemanes contra la importación de alimentos y estimular así la industria de la margarina. Al cabo de un año, Jurgens, la gran productora holandesa de margarina, había instalado ya una fábrica en Alemania; y en 1914 Jurgens y Van Den Berghs (otra productora holandesa de margarina importante) tenían cada una siete fábricas en Alemania. También fueron los aranceles elevados los que impulsaron a Bayer a establecer fábricas en materias colorantes en Moscú en 1876, en Flers (Francia) en 1882 y en Schoonaerds (Bélgica) en 1908".¹⁸³

Como puede observarse, hubo pocas empresas prósperas europeas en Estados Unidos durante el siglo XIX, ya que la gran mayoría no lograron trascender o bien fueron absorbidas por las empresas locales en Norteamérica.

Desde los primeros momentos, Estados Unidos se colocó en un lugar preponderante con respecto a la instalación de Empresas Transnacionales. "Entre 1884 y 1890, E.E.U.U. atravesó un periodo de intensa concentración industrial, más de cinco mil empresas se

¹⁸² *Ibidem* p 30

¹⁸³ *Ibidem* p 31

fusionaron en unos 300 trust¹⁸⁴; y aunque quedaba un número muy elevado de empresas pequeñas, estos gigantes dominaban el escenario industrial".¹⁸⁵

Hasta ese momento, las empresas no tenían mucho interés en extender sus actividades fuera de su continente, sin embargo, las que así lo hicieron, crearon una fuerte competencia a las empresas locales.

La diferencia entre las empresas norteamericanas y las europeas, era que las primeras sabían planear a grandes escalas, eran mucho más ambiciosas, mientras que las europeas actuaban con demasiada cautela, además, las norteamericanas destinaban desde ese momento grandes recursos a la investigación con lo que aseguraban su adelanto tecnológico. Todo esto aunado al éxito que estas tenían en su propio país, provocó que las empresas norteamericanas tuvieran suficiente capacidad para que al instalar una filial, ésta sufriera pérdidas durante dos años, con el fin de eliminar la competencia que pudiera ocasionar cualquier empresa local, para poder volverse rápidamente empresa monopolistas.

Por otra parte, el éxito empresarial norteamericano animó a los europeos a que comenzaran a requerir la instalación de filiales en sus territorios, la misma situación se presentó en todo el mundo especialmente industrias como la Ford eran sumamente solicitadas desde principios del presente siglo; mientras que las empresas petroleras, algodóneras o metalúrgicas, eran recibidas con brazos abiertos alrededor de todo el planeta. Aunque el espacio era dominado por los norteamericanos, las empresas europeas, también consiguieron lugares importantes en América, tal es el caso de Bayer o de la Royal Dutch Shell de Holanda que figuraba entre las industrias petroleras más importantes del mundo.¹⁸⁶

184 Un Trust se encuentra formado por una empresa productora de determinada mercancía cuando esta empresa absorbe a las empresas productoras de la misma mercancía para formar finalmente una empresa monopólica

185 Christopher Tugendhat Op Cit p 31

186 Ver Christopher Tugendhat Op Cit pp 31-32

Sin embargo, la existencia de estas empresas, no contribuyó a la creación de competencia internacional debido a que pronto descubrió que obtendrían mayores beneficios y poder, si aquellas grandes empresas se fusionaban con el fin de controlar los precios y los mercados mundiales.

La situación empeoró con el estallido de la Primera Guerra Mundial ya que "mientras muchos países se vieron forzados a abandonar parte de sus activos extranjeros (tal es el caso de Europa), las inversiones de Estados Unidos en el exterior aumentaron de tal forma que este país pasó de ser deudor a acreedor,"¹⁸⁷ convirtiéndose así en país hegemónico una vez concluida la guerra.

En el periodo entre las dos grandes guerras, una serie de empresas siguieron extendiendo sus intereses internacionales, en su mayoría eran industrias de tecnología avanzada. General Motors y Ford fueron particularmente activas en el establecimiento de plantas de producción en Europa y en otros continentes; las empresas petroleras crearon por su lado redes de distribución de gasolina con el fin de seguir el ritmo de crecimiento de los usuarios de los automóviles. Las empresas Hoover, Remington Rand y Procter and Gamble cruzaron el Atlántico en esa época y en 1939 más de la mitad de los empleados de la empresa holandesa "Philips Electrical" estaban colocados fuera de Holanda.¹⁸⁸

En general éste periodo de entre guerras no fue favorable para las inversiones directas internacionales debido al temor de los inversores sobre el estallido de otra guerra. Sin embargo, este factor contribuyó a la creación de industrias locales autosuficientes.

¹⁸⁷ Fajnzilber, Fernando. *Las Empresas*. Op. Cit. p. 20

¹⁸⁸ *Ibidem* p. 36

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

La situación monetaria era otro factor que frenaba la inversión internacional. Antes de 1914 regía el patrón oro; los fondos se podían mover con facilidad de un país a otro y la inflación no era un problema serio. Después de la guerra, el caos sustituyó a la certidumbre.¹⁸⁹

Estos factores condujeron a las empresas transnacionales a la creación del cártel como una asociación libre que permitiera obtener el control sobre los precios y los beneficios para poder suprimir la competencia en la venta de mercaderías.¹⁹⁰ Sin embargo, este sistema no tuvo gran éxito debido a que no existía una administración central suficientemente fuerte para controlar que las partes cumplieran con lo pactado.

La situación caótica reinante en el mundo durante la primera posguerra condujo finalmente al estallido de la Segunda Guerra Mundial, en la cual el único beneficiado fue Estados Unidos nuevamente. Esto se debió a que en dicho periodo comenzó a canalizar mayores inversiones y créditos hacia el exterior. Es así como la corporación americana comienza a consolidarse imponiendo las 'nuevas reglas del juego'.

Al terminar la guerra, Estados Unidos se encuentra en una situación muy ventajosa ya que la mayor parte de los capitales mundiales se encuentran en su poder. Esta situación podría haber sido desventajosa debido a que tantos capitales hubieran provocado una inflación sin precedentes en Estados Unidos. Tal fue la razón para que los norteamericanos decidieran ayudar a la reconstrucción de Europa devastada, por medio del plan Marshal, el cual se encontraba apoyado por las grandes empresas locales, las que también fueron invitadas a invertir en el viejo continente, consolidando entonces la expansión de las ahora gigantescas corporaciones multinacionales.

Dicho sistema de ayuda, aunado a la creación del sistema Breton Woods, es decir, el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo

¹⁸⁹ *Ibidem*

¹⁹⁰ Christopher Tugendhat *Op. Cit.* p. 37, V. Pérez Nieto Castro, *Derecho Internacional Privado*, Mex., 1984 Harla Harper De., p. 16

(BID), lograron fortalecer economía, política y militarmente a Estados Unidos, ya que de este modo se implantó un sistema de dominio que controlaba a los países tanto en su política interior y exterior, además de consolidar a Estados Unidos como una potencia económica. Así pues, los norteamericanos se convertían al mismo tiempo en protectores y verdugos de los países capitalistas y defensores contra el monstruo comunista. Desde ese momento, las bases militares y comerciales se convierten en la forma de delimitación de las zonas de influencia y se consolida la supremacía norteamericana.¹⁹¹

La creación de los instrumentos antes señalados, aunado al control que Estados Unidos tenía sobre las materias primas y el comercio internacional, y a su dominio sobre las finanzas internacionales, le abrieron el paso a los bancos norteamericanos allí donde existía alguna actividad económica de importancia, a la vez que convirtieron al dólar en la “moneda mundial por excelencia, de modo que todos los países del mundo comenzaron a tener sus reservas internacionales en dólares.”¹⁹²

El imperialismo económico que se desarrolla en esa época, debe su avance a la “concentración de fuerzas productivas, y a la centralización del control económico internacional, a través de la expansión de las empresas multinacionales bajo la hegemonía norteamericana.”¹⁹³

La base nacional del expansionismo económico de éste periodo, es la presencia de un mercado y un Estado nacional fuerte en los que se apoya, “tecnológica, económica, financiera, política y militarmente para realizar la expansión del capital” y la creciente internacionalización que supone libre movimiento de capitales, de mercancías y de recursos financieros.¹⁹⁴

191 Dos Santos, Theotonio Imperialismo y Dependencia, México 1980, Ediciones Era, p 57

192 Ibidem, pp 64-65

193 Dos Santos, Theotonio, Imperialismo y Dependencia, Mexico 1980, Ediciones Era, p 57

194 Ibidem, p 17

Los corporativos gigantes refuerzan su presencia en el extranjero debido al control que tienen sobre las materias primas, lo cual les permite controlar los precios de sus propias mercancías, con el objetivo de hacer quebrar a la competencia, además, el establecimiento de filiales permite esquivar las barreras o tarifas arancelarias que impiden la expansión de las exportaciones de mercancías.¹⁹⁵

Sin embargo, "el programa de ayuda masiva que recibió Europa y el enorme excedente para absorber o fusionarse con sus rivales europeos, les permitió mantener las decisiones estratégicas en manos de los grupos decisivos norteamericanos de accionistas y lo que es más importante, permitió que esas mismas decisiones se centraran bajo el comando de ejecutivos y gentes con visión global del mercado mundial".¹⁹⁶

Durante la década de 1950 y de 1960, el potencial de crecimiento de Europa atrajo un número de empresas norteamericanas cada vez mayor, especialmente entre las relacionadas con las industrias que se consideraban típicamente estadounidenses, tales como automóviles, bienes de consumo duraderos, instalaciones y maquinaria especializada, petróleo y productos químicos. Cuando el boom de la posguerra toco a su fin, los mercados locales para esos productos parecían haber llegado al punto de saturación y resultaba muy difícil conseguir aumentos impresionantes en las ventas; los salarios subían y era difícil lograr beneficios. Europa parecía ofrecer una salida a este problema".¹⁹⁷

La presencia de filiales norteamericanas en Europa resulto un hecho interesante que ha dado en llamarse 'doble desafío', esto es, las filiales en Europa se expandían con mayor rapidez que sus matrices en Estados Unidos, y que las empresas competidoras europeas. Este hecho produjo una reacción en Europa donde el fenómeno que estaba ocurriendo se veía como un proceso de desnacionalización creciente. La reacción de la empresas europeas acusadas en sus

¹⁹⁵ Magdoff, Harry, Ensayos Sobre el Imperialismo, Historia y Teoría, México 1979, Edít. N.T p 102

¹⁹⁶ Hajinylber, Fernando, Op. Cit. p 22

¹⁹⁷ Aguilar Alonso, El Capital Norteamericano en Mexico, Mex . 86 NT0 p 12

mercados nacionales y en el regional por las filiales americanas, consistió en acentuar el proceso de fusiones y expandirse a su vez hacia los mercados extranjeros.

Para la década de 1970, la condición de liderazgo en materia productiva que poseía Estados Unidos es amenazada por el avance tecnológico y productivo de algunas naciones europeas y de Japón, a lo cual Estados Unidos responde con un aumento en las exportaciones de capital "mediante la adquisición sustancial de propiedad de capitales dentro de las economías de sus competidores"¹⁹⁸; con lo cual la lucha imperialista comienza a cambiar de estrategia.

Por su parte, la incorporación de Japón al mercado mundial significó un golpe considerable para las empresas europeas y americanas.¹⁹⁹ Esto se debió principalmente a los aportes tecnológicos y a las técnicas administrativas tan precisas que este país poseía y que verdaderamente constituían un sistema alternativo altamente competitivo y sumamente atractivo para los compradores.

La década de los sesenta se caracterizó por grandes fusiones en todo el mundo, por ejemplo, en 1968 la British Petroleum se vio rodeada de un ambiente favorable para su grandiosa expansión, un año más tarde, una de sus filiales, la British Petroleum Oil Corporation se fusionó con la Standard Oil de Ohio propiedad de Jhon D. Rockefeller, dejando a la compañía bajo el control de la British Petroleum.

El contra ataque europeo más fuerte se dio sin duda en Inglaterra donde las cien empresas más importantes, setenta recibieron o hicieron alguna oferta para fusionarse. En 1968 la British Leyland Motor Corporation incluía a 10 empresas que en 1960 eran independientes, algo semejante ocurrió con la industria eléctrica en el mismo año, al igual que con la industria automotriz; y aunque esta política había sido impulsada por el gobierno local, pronto entro el

¹⁹⁸ Silva Michelena, *Política y Bloques de Poder*, Mexico 1989, Siglo XXI p 121

¹⁹⁹ Eajnylber Fernando *Op. Cit* p 23

temor de que llegaran a constituirse grandes monopolios, por lo que a principios de la siguiente década, a esta política se le tuvo que dar marcha atrás.²⁰⁰

Francia y Alemania recurrieron a esta acción pero en menor medida que Gran Bretaña, esto se debe a que los gobiernos favorecen más la competencia. Pese a esto, la cooperación entre los particulares de los países europeos es significativa; a fines de la década de los sesenta, la General Electric Company de Gran Bretaña, construyó junto con la Aeg-Telefunken, dos filiales. La finalidad de estas fusiones era sin duda, el poder enfrentar a las grandes corporaciones multinacionales de procedencia norteamericana. Pese a esto, estudios sobre el tema han demostrado que las empresas más eficientes son las pequeñas debido a su fuerte espíritu emprendedor.

Las fusiones, no fueron la única forma de expansión de las empresas transnacionales a mediados de la década de 1960, una nueva forma de expansión fue utilizada: la introducción a otras ramas de la actividad productiva. "La empresa Westinghouse y RCA son los mejores prototipos. La primera compró en menos de cuatro años una compañía de alquiler de automóviles, una cadena de hoteles, empresas de construcción y fábricas de cemento, instalaciones embotelladoras de célebres bebidas gaseosas, fábricas de relojes (Longines-Wittnauer). Todas estas adquisiciones se convirtieron rápidamente en el 15 a 20% de sus ventas. Para proceder a la reorientación de algunas de sus antiguas divisiones se han lanzado a lo que ella misma llama 'el dominio de los problemas sociales': fabricación de viviendas baratas, transportes públicos, control de la contaminación, educación. El conjunto de éstas medidas le permitió triplicar sus ventas y cuadruplicar su beneficios en los siguientes diez años." Por su parte la RCA adquirió en 1972 una compañía de alquiler de automóviles: la Hertz, la editorial Random House, una empresa constructora, una fábrica de tapices y una empresa de alimentos congelados.²⁰¹

200 Ver Christopher Tugendhat, *Op. Cit.*, pp 88-89

201 Mattelart Armand, *Multinacionales y Sistemas de Comunicación*, México 1981, Siglo XXI Ed. p.16

EL caso de la ITT, que en menos de diez años adquirió más de cien empresas entre las que se encontraban panaderías, fábricas de piezas de repuesto, compañías constructoras, compañías de seguros, cadenas de hoteles, etc., demuestra la oleada expansionista empresarial que se desató en éste periodo. También fue en este momento, cuando los avances tecnológicos en reprografía, miniformática y electrónica, elevaron en forma considerable las ventas de empresas como la Xerox, la Fairchild, Motorola, Hewlett Packart y Digital Equipment.²⁰²

Por otra parte, los grupos corporativos industriales, comienzan a depositar importantes sumas de capitales en empresas de diversa índole. El grupo Rockefeller, controlaba desde 1970 al Chase Manhattan Bank al Chemical Bank, un tercio de los activos de la IBM, un cuarto de la ATT, de la ITT, de la Westinghouse, un quinto de la RCA. Mientras el Banco Morgan ejercía influencia sobre la Coca-Cola, General Motors, Procter & Gamble, Gillette, Anaconda y Kenecott, la mitad de la IBM y un cuarto de la ATT. Los consejos de administración de éstas empresas, dejan ver la forma en que estas sedimentaron su desarrollo y sus intereses desde 1970 13 miembros del consejo de la General Electric eran directores de bancos como el Chase Manhattan Bank, el First National City Bank; 6 pertenecían a compañías que explotaban las riquezas naturales del Tercer Mundo; 7 habían ocupado puestos importantes en el Departamento de Defensa en los Estados Unidos; 12 habían ocupado puestos clave en la determinación de la política económica y exterior de los Estados Unidos; y 6 pertenecían a otras compañías industriales como la Procter & Gamble, Campbell Soup, y la industria del papel Scott Paper.²⁰³

Por otra parte, "entre 1961 y 1970, las empresas electrónicas de origen norteamericano sembraron en el exterior 1006 establecimientos. Sólo fueron aventajadas por la industria de la petroquímica que fundó 1379 y por la de máquinas herramienta que instaló 1717. Durante esa misma época, los bancos norteamericanos abrieron 632 sucursales en el extranjero."²⁰⁴

²⁰² *Ibidem*, p 17

²⁰³ *Ibidem*, pp 18-19

²⁰⁴ *Ibidem*, p 20

La expansión de las transnacionales en 1970, se debió a que Estados Unidos decidió abandonar el patrón oro en ese año "a la que siguió la liberalización general de los cambios." Esto proporcionó, además de mayor liquidez al comercio mundial, la capacidad de que las compañías invirtieran en el extranjero sin limitaciones impuestas por los Bancos centrales, con esto, el flujo de inversiones de capital transnacionales logró incrementarse. Sin embargo, dicha liberalización financiera produjo otro efecto: "Cada vez más, las transacciones en moneda extranjera no tuvieron lugar porque una compañía extranjera estuviera pagando bienes extranjeros o invirtiendo en el montaje en el exterior; sino por que los inversores estaban especulando con una moneda concreta u otros instrumentos financieros."²⁰⁵

En cuanto a las compañías productoras de microcomputadoras, las norteamericanas controlaban el 60% del mercado europeo en 1974. Estas empresas fueron las protagonistas del nuevo proceso de la internacionalización de la producción en el que la instalación de filiales en países subdesarrollados se hizo con el propósito de abaratar los costos en mano de obra. Al mismo tiempo, las empresas electrónicas fueron las precursoras de la dominación cultural a través de la producción de discos y radios en América latina. Mientras tanto, la General Electric fue la primera en instalarse en países como Malasia o Hong Kong, con el único objeto de producir para exportar.²⁰⁶

Las empresas norteamericanas no fueron las únicas que comenzaron a diversificar las ramas de producción, las japonesas también actuaron de la misma manera. La Mitsubishi Electric -de la que Philips controlaba un tercio en los años 1970- contaba con empresas tales como bancos, cervecerías, minas, aviones, constructoras, textiles, papel, petroquímica, cemento, pesca y transporte, el grupo Fujio controlaba la compañía Hitachi, Sharp, la Canon y la Nissan Motors. La Fuji Electric y la Fujitsu formaban parte del grupo Furukawa-Daiichi. El deseo japonés de establecer filiales, surgió como resultado del excedente en la balanza de pagos

²⁰⁵ Ver Kennedy Paul, Moneda, (1975), p 79

²⁰⁶ Ibidem, pp 22-23

que registró Japón desde 1968; así pues, “ la invasión de fábricas japonesas se aceleró singularmente durante el año 1973. En esa fecha, la compañía electrónica Sony anunciaba su intención de producir el 25% de sus exportaciones (sus exportaciones representaban la mitad de su cifra total de ventas) en las filiales que empezaba a establecer en el extranjero. Entre las regiones elegidas estaban Brasil, Corea del Sur, Puerto Rico y California. La compañía Crown - fabricante de televisores y grabadoras- viéndose en serias dificultades en la metrópoli, desplazó la mayor parte de su producción a Seul donde los salarios de los trabajadores no representaban ni la quinta parte de los de Tokio... La Hitachi se establecía en Estados Unidos comprándole a la General Electric una de sus fábricas de materiales metalúrgicos, comenzaban a fabricar aparatos de televisión y transmisores en Singapur y abría una fábrica de semiconductores en Malasia.²⁰⁷

La expansión de empresas japonesas desde 1974, en forma acelerada hacia América Latina y Asia, no fue vista con buenos ojos por los norteamericanos quienes comenzaron a ejercer presiones sobre sus competidores, detuvieron la construcción de un puerto en la costa occidental que dependía comercialmente en esos años, de los puertos norteamericanos, en Bolivia, impidieron a los industriales japoneses acentuar su penetración en las minas de cobre.²⁰⁸

En cuanto a la expansión de las empresas europeas en la década antes señalada, la General Electric Co. Ltd., que no tiene nada que ver con la homónima norteamericana, abrió sucesivamente dos grandes conjuntos, la Associated Electrical Industries y la English Electric Co., quien adquirió en 1974 a la Elliott Automation. Este *holding* industrial tenía en ese entonces 250 000 personas empleadas y era uno de los más importantes en la industria electrónica y aerospacial. Por su parte, la General Electric Co., era propietaria de una constructora de aviones, la British Aircraft Corporation, en informática, controlaba el 18% de

²⁰⁷ *Ibidem*, p 45

²⁰⁸ *Ibidem*, p 47

una fábrica de computadoras, la ICL, y poseía industrias de cables en África del Sur, Irán, India, Australia, Nueva Zelanda y Succia.²⁰⁹

Es pues, la década de 1970, la que marca el nuevo camino del imperialismo conducido ya no por países sino por empresas que comienzan a aprovechar las ventajas de la instalación de filiales en los países del tercer mundo.

Sin embargo, en la segunda mitad de la década de los sesenta la expansión de las empresas transnacionales japonesas y europeas era mucho mayor a la correspondiente a las transnacionales norteamericanas.

Es importante apuntar que entre 1970 y 1974, "las inversiones directas realizadas por compañías privadas de Gran Bretaña en el extranjero pasaron de 21 mil millones de dólares a alrededor de 35 mil millones (las de Estados Unidos de un poco menos de 80 mil millones a cerca de 120 mil millones). Las inversiones internacionales de las compañías alemanas aumentaron, en el mismo lapso de tiempo de 6 mil millones a 14 mil millones."²¹⁰

El proceso de fusión de las empresas transnacionales, cambió su rumbo a principios de la década de 1980. Esta vez, las alianzas, fusiones y asociaciones se realizaron entre grandes empresas como la asociación de Ford con Mazda, la de General Motors con Isuzu y la de Hewlett Packard con Hitachi. Estas alianzas constituían el camino más viable para la sobrevivencia de las empresas tras la crisis económica por la que pasaba el mundo en esos años. Sin embargo, actualmente permiten a las empresas el ascenso a nuevos mercados regionales y permiten "realizar ambiciosos proyectos de inversión compartiendo riesgos y recursos, distribuyendo costos o desarrollando productos tipos para mercados segmentados."²¹¹

²⁰⁹ *Ibidem*, pp 38-39

²¹⁰ *Ibidem*, p 39

²¹¹ Ver Villanuel, Rene, *Liberalismo Social*. Op.Cit., p 79

De acuerdo con René Villarreal, este tipo de alianzas “van más allá de los acuerdos de precios, pues establecen fusiones accionarias, acuerdos tecnológicos, en inversión, de desarrollo de nuevos productos, alianzas para la comercialización, etc”²¹²

VIII: LAS CORPORACIONES TRANSNACIONALES ANTE EL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN DEL CAPITAL.

La corporación transnacional debe ser considerada como parte del proceso evolutivo de la empresa capitalista que debido a su necesidad expansionista, ha rebasado las fronteras nacionales con el objetivo de internacionalizar su proceso productivo, respondiendo a los rasgos fundamentales de la empresa capitalista; es decir, la acumulación, concentración y expansion.

El carácter transnacional de la empresa capitalista se encuentra vinculado en primer término, al proceso expansionista desarrollado dentro de la etapa colonialista desde el momento en que las colonias se vuelven mercados para los productos de las metrópolis y centro de abastecimiento de materias primas necesarias para el desarrollo industrial; es decir, a partir del desarrollo de la revolución industrial.

En palabras de Magdoff, “Lo que se pretendía con esta nueva expansión era encontrar nuevos mercados para los productos mecánicos que aumentaban en volumen en forma constante con una creciente demanda de materias primas para la industria (algodón, lana, aceites vegetales, yute, tinturas) y alimentos para las crecientes áreas industriales (trigo, café, té, cacao, carne, mantequilla).”²¹³

Cabe mencionar que el proceso expansionista que dominó en el período comprendido desde finales del siglo XVIII hasta finales del siglo XIX, convirtió a las colonias en punto de

²¹² *Idem*

²¹³ Magdoff, Harry. *Op. Cit.*, p 7

arranque para el nuevo sistema imperial mundial, que para fines del mismo siglo ya había abarcado casi al mundo en su totalidad.²¹⁴

El desarrollo industrial que a fines del siglo XIX, permitía a los países ser considerados como hegemónicos provocó entre las potencias capitalistas una rivalidad que fue expresada a través de la agudización de las prácticas de expansión territorial que desencadenaron el estallido de la Primera Guerra Mundial.

Para ese momento, la empresa capitalista había alcanzado tal grado de desarrollo que había dado pie al surgimiento de una nueva fase: el capitalismo monopolista que otorgaba a una sola empresa la capacidad controlar distintas ramas de la producción de una misma mercancía, permitiendo que la concentración de la producción inhibiera el desarrollo de empresas competidoras en las ramas industriales dominadas por monopolios.

La capacidad que la empresa monopolista adquiría para controlar las materias primas y los sistemas de transporte, monopolizar la mano de obra y fijar los precios de los productos, generaba en las pequeñas empresas un estrangulamiento o una subordinación a las grandes empresas que muchas veces obligaba a aquellas a vender sus industrias.

Por si esto fuera poco, la concentración de la producción se acrecentaba mediante la constitución de 'alianzas dobles', establecidas por dos partes de grandes empresas que acordaban el precio de la mercancía y se distribuían las ganancias.²¹⁵

La internacionalización del capital en este periodo era posible gracias a que la conversión del capital industrial a capital financiero, permitía a los Bancos controlar los préstamos internacionales a través de las sucursales que estos establecían tanto en las colonias

²¹⁴ Ver Wolfgang Benz, Op. Cit., p 22

²¹⁵ Lemm, V I, Op. Cit., p 20

como en otras regiones. Este hecho, proporcionaba a los bancos la capacidad de favorecer o inhibir el desarrollo de las empresas.²¹⁶

El capital financiero traía aparejada la subordinación de los países deudores que de éste modo, perdían su independencia.

En el periodo imperialista dominado por las empresas monopolistas y de capital financiero, los intereses financieros o relativos a la inversión de capital predominaban sobre los comerciales.²¹⁷ Sin embargo, al finalizar la Segunda Guerra Mundial, el comercio de mercancías comienza a desarrollarse debido a la demanda de productos que se generó en Europa (que se encontraba devastada a consecuencia de dicha guerra), debido a que su capacidad de producción para satisfacer la demanda interna era limitada.

Como resultado de la crisis europea las empresas norteamericanas comenzaron a establecer filiales en el viejo continente con la finalidad de ampliar su mercado; de este modo, dichas empresas satisficieron su necesidad de colocar su excedente de capital fuera de su mercado interno. Este hecho permitió a las empresas norteamericanas la concentración de las fuerzas productivas y a Estados Unidos, la centralización del control económico internacional.

De esta forma la empresa capitalista inicia su auge expansionista que le otorgó la posibilidad de obtener mayor beneficio económico del que le hubiera sido posible obtener con la sola inversión en su país de origen.

La base del imperialismo económico en este periodo es la presencia de un mercado y un Estado nacional fuerte que los apoya, "tecnológica, económica, política y militarmente para realizar la expansión del capital" y la creciente internacionalización que supone el libre movimiento de capitales, mercancías y de recursos financieros.²¹⁸

²¹⁶ *Ibidem*, p 72

²¹⁷ *Ibidem*, p 100

²¹⁸ Dos Santos, Theotomo, *Imperialismo y dependencia*, México 1980, Ediciones ERA, p 57

Como resultado de la nueva fase de internacionalización del capital los grandes corporativos industriales comienzan a explotar las ventajas que los países huéspedes les ofrecían, apoderándose de las materias primas de la región así como de las ventajas técnicas y la oferta de mano de obra de los mismos. Todas estas ventajas privilegiaron la condición de los corporativos que por este medio incrementaban su tasa de ganancia.

Hasta este momento el capitalismo monopolista continuaba fortaleciéndose a través de la concentración de producción, de mercados y de los capitales que generaban las corporaciones en conjunto. Cabe mencionar que la maximización de la ganancia de los monopolios se logra a través del control que estos poseen sobre los precios de sus productos.

Para Baran y Sweezy, el hecho citado anteriormente se debe a que bajo el sistema monopolista, "Las corporaciones gigantes son artifices de los precios... ellas pueden y eligen los precios que han de cobrar por sus productos".²¹⁹

Las prácticas monopolistas fueron sustituidas por el capitalismo competitivo en la década de 1970 cuando, la diversificación de la producción, el surgimiento de empresas transnacionales Europeas y japonesas aunada a la prohibición de los monopolios, crearon un nuevo reto para las corporaciones gigantes: el de desarrollar estrategias que favorecieran el consumo de ciertos productos, con la finalidad de asegurar sus ventas, ampliar sus mercados y favorecer su proceso expansionista

Para lograr dicho objetivo las corporaciones siguieron conservando su dominio sobre las materias primas, la mano de obra y la tecnología, lo cual les ha permitido seguir siendo consideradas como líderes de los precios. Sin embargo, la aplicación de políticas proteccionistas en algunas regiones de mundo, llevó a los dirigentes de las empresas a plantear

²¹⁹ Paul Baran y M. Sweezy Op. Cit., p.50

alternativas para continuar con su proceso expansionista que se tradujo en lo que hoy en día conocemos como globalización económica.

IX. ANTECEDENTES DE LA GLOBALIZACIÓN EMPRESARIAL.

La corporación global inició su expansión en la década de los setenta, en aquellos días las empresas norteamericanas aún se encontraban en los primeros sitios en cuanto a su expansionismo, sin embargo, la comunidad internacional no estaba a favor de su desarrollo ni de su presencia en países huéspedes. Ante tal circunstancia, los ejecutivos norteamericanos decidieron encontrar una solución conjunta a sus problemas.

“En febrero de 1973, aproximadamente 150 de los ejecutivos más importantes de las corporaciones globales, se reunieron en Washington para hablar a cerca de su imagen y de qué hacer al respecto”. Así, la Asociación Nacional de Manufactureros (NAM), se encaminó a hacer algo contra la campaña de ataque que existía en el mundo.²²⁰

La estrategia de la NAM, hacia un llamado para incrementar el uso de la administración de las plantas locales, como propagandistas en la comunidad local para penetrar en casas, pensiones y colegios para explicarles los beneficios que proporcionaban las corporaciones internacionales. El lugar clave para la promoción de su ideología serían los campus universitarios y el objetivo: hacer un trabajo de comunicación para combatir el sentimiento antinegocios en estudiantes, jornaleros, legisladores, colegios de maestros y en los propios niños.²²¹

La “Cruzada por el entendimiento” se sustentaba en tres puntos específicos: el primero sería empaquetar una visión irresistible.- el departamento de relaciones públicas de la asociación

²²⁰ Barnett, Richard J. Y R. Müller Global Reach, The Power of the Multinational Corporations, N.Y., USA, 1974, Simon and Shuster edit., p. 106

²²¹ Idem.

se encargaría de promover a las corporaciones globales como un medio eficaz para solucionar el problema del desempleo, la depresión y la guerra. Los empresarios mundiales se proclamarían defensores de la paz y la plenitud, el medio de difusión serían las editoriales, las caricaturas y los discursos.

Decía Harry Heltzer “ las corporaciones multinacionales son la más poderosa fuerza de paz, por que su lealtad no es hacia ninguna nación, lengua, raza o credo, pero para que esa paz pueda ser posible, la gente del mundo debe unirse al propósito de una economía común”.²²²

La segunda técnica empleada en esta cruzada fue la manipulación de los impuestos. Con esto, se trataría de convencer a los trabajadores americanos que el traslado de incentivos económicos a inversiones extranjeras, beneficiaría a las familias de estos trabajadores y que permitiría elevar el nivel económico de los americanos. Para que esto fuera posible, debería establecerse un Código internacional de traslados mediante el cual el gobierno norteamericano apoyaría a las empresas locales en su proceso de globalización.²²³

La tercera técnica se refería a las políticas que serían tomadas dentro de la Asociación para resolver problemas que pudieran presentarse en lo sucesivo.

Las corporaciones globales pugnaban por que existiera una mayor aceptación legal a sus funciones, que se les permitiera producir con mayor libertad determinados productos y que se les restringiera menos en términos también legales. La Asociación también proponía que el Estado se limitara a vigilar el buen funcionamiento de la sociedad, mientras que las empresas solucionarían los problemas (sobre todo de empleo) de las ciudades pobres así como de las ricas.

²²² *Idem*.

²²³ *Ibidem*, p 107

James P. Mc. Farland, presidente de la General Mills, habló acerca de la corporación en 1990 en una conferencia en la Casa Blanca en 1972. Decía que para esos años, existiría un “genuino gobierno de alianzas” donde gobierno, empresa y trabajadores, y en general todos los elementos de la sociedad se sentarían juntos a planear el futuro de acuerdo a las prioridades nacionales fijando objetivos y estrategias. El gobierno vigilaría el buen clima de los negocios, regularía la mecánica del mercado, y actuaría como impulso de los capitales en la economía, cargaría con los costos de la contaminación, y subsidiaría la relocalización de los productos terminados, no protegería a las industrias no competitivas y sería el encargado de abolir las restricciones a los movimientos de bienes y capitales. El jefe de gobierno debería gozar de buena discrecionalidad para emplear una o otra política, de corte liberal o proteccionista, de acuerdo como lo requirieran las corporaciones globales. También conservaría su papel de educador y promotor de los valores y del cambio institucional.²²⁴

De esta forma, en 1973, los miembros de la NAM, se convertían la única institución con planeación estratégica hacia el futuro, cuyo objetivo final sería la globalización del mundo.

²²⁴ *Ibidem*, pp 112-113

CAPÍTULO 3

PODERÍO GLOBAL DE LAS MODERNAS CORPORACIONES TRANSNACIONALES

I. HACIA UNA RADIOGRAFIA DEL PODER TRANSNACIONAL.

"Para descubrir las mejores reglas sociales que convienen a las naciones, seria preciso una inteligencia superior capaz de penetrar todas las pasiones humanas sin experimentar ninguna".²²⁵

Las empresas en general constituyen, a lo largo de la historia del planeta, un ejemplo de la genialidad del hombre, de su inventiva ilimitada que motivada por un afán de prosperidad lleva a los individuos a rebasar la capacidad controladora del Estado, superar las leyes y por tanto conduce a la formación de una legislación cambiante y en continuo desarrollo. Sin embargo, tratándose de capitales la cuestión suele complicarse, los legisladores se corrompen y la estratificación social cambia, el mundo que pudiera ser justo se vuelve injusto, la ley que podría ser casi perfecta se vuelve imperfecta y el desarrollo social que debiera ser equitativo se convierte en desequilibrado, todo esto por una sola causa, el poder.

Anteriormente se mencionó que, cuando se formulaba la Constitución Política de Estados Unidos de Norte América, se trató de conjuntar la igualdad con el desarrollo, por lo cual, se decidió sustentar el crecimiento del país, basados en la clase económicamente

²²⁵ Rousseau, Juan Jacobo, El Contrato Social. Cap VII, p 52

favorecida; lo que nunca se imaginaron los "padres de la patria"²²⁶ fue que su legislación fuera rebasada por aquella clase a la cual se le otorgaron determinados privilegios, como el derecho al voto y algunos puestos legislativos y eso fue lo que sucedió a principios del siglo XIX cuando debido a la falta de legislación respecto a la formación de negocios o corporaciones monopolísticas, Estados Unidos se vio invadido por un favoritismo y por la corrupción emanada desde las legislaturas.

"Entre todos los monopolios exclusivos en el país, el Banco de los Estados Unidos era el mas grande, el mejor conocido y el mas poderoso... Era un organismo que gozaba de grandes privilegios, dirigido por un hombre de fuerza e inteligencia poco comunes. Como agencia fiscal era comparable en magnitud al gobierno mismo. Emitía aproximadamente una cuarta parte del papel moneda de su país. Era el único organismo central de los Estados Unidos que podía afectar el volumen de crédito. Aunque era una agencia privada que realizaba una función publica importante, estaba considerablemente libre de control gubernamental."²²⁷

Al hacer un recuento de lo que sucedía con aquella empresa, el gobierno norteamericano decidió tomar cartas en el asunto y en 1836 retiró el permiso a este Banco, provocando al mismo tiempo serios problemas en la economía norteamericana, ya que esto desencadenó una crisis inflacionaria debido a que dicha institución era la única forma de controlar a los que "harían negocios descabellados y de distribuir los depósitos sin que estos cayeran en manos de inflacionistas". A partir de ese momento, la lucha por regular las acciones de las corporaciones y combatir los monopolios comenzó en los Estados Unidos.²²⁸

Esta lucha incluía abatir algunos aspectos como la explotación de trabajadores y campesinos, los sobornos a congresistas y a legisladores, el espionaje a los competidores, la

²²⁶ Se consideran "Padres de la Patria" a Benjamin Franklin, George Washington, Alexander Hamilton y John Adams entre otros

²²⁷ Hofstadter Richard, La Tradición, Op. Cit, pp 79-80

²²⁸ Ibidem p 83

contratación de guardias armados y las inyecciones a propiedades privadas, la intriga, la fuerza y la prepotencia.²²⁹

La legislación que hubo que formularse al respecto fue más equitativa, y con miras a obtener un desarrollo equilibrado, para lo cual fue necesario "donar tierras a compañías ferrocarrileras, a pequeños agricultores y a las universidades; regularon la zonificación municipal para el uso de tierra en las ciudades, suburbios y pueblos; apoyaron al principio, y luego abolieron la esclavitud, regularon las industrias, los servicios públicos, los derechos de los trabajadores, y las actividades de los sindicatos".²³⁰

Curiosamente aquel principio de libertad bajo control logró hacer de los Estados Unidos una nación interiormente fuerte y por tanto, poderosa y prospera.

"Esa prosperidad alentada por la presencia de la frontera hasta 1890, por el crecimiento de los negocios hasta 1929 y por la recuperación del crecimiento económico en los años seguidos a la prosperidad de la Segunda Guerra Mundial generó una fe popular en la empresa privada... En virtud de que había tanto capital y tanto talento empresarial disponible, estos factores productivos se difundieron a menudo a las regiones menos desarrolladas".²³¹

Así pues, las bases para el desarrollo del poder de las E.T. surgen desde el momento en que se estructuran las leyes internas del país sede. Si estas leyes hubieran oprimido a los empresarios en vez de controlar sus excesivos privilegios, jamás se hubiera podido pensar en exportar empresas, sin embargo, la coparticipación de empresarios y legisladores para dar solución al problema, fomentó en la población norteamericana una confianza en su gobierno y la esperanza de prosperidad que fortalecieron al Estado. Al parecer el hecho de que una

²²⁹ *Ibidem* p. 169

²³⁰ Deutsch, Karl Op. Cit. P. 269

²³¹ *Ibidem* p. 268

legislación sea rebasada por algún grupo no significa que este deba ser oprimido, sino que por el contrario, esto debe contribuir al perfeccionamiento de las normas de los Estados.

II. LOS LAZOS DE LAS CORPORACIONES CON LOS INSTRUMENTOS DE PODER.

Las E.T. incursionan en los países en vías de desarrollo a fines del siglo pasado, sin embargo, los países en los que se instalaban, o bien no eran aún independientes o no tenían ni siquiera estabilidad política interna suficiente para tomar en cuenta todo lo que significaba el dejar penetrar en sus territorios a estas empresas.

Contrariamente a como debió haber sucedido, las E.T. se vuelven en dichos países promotoras de la inestabilidad y el desempleo y fuente fortuita de capitales fugitivos.

Los países subdesarrollados dan así su primer paso hacia la pérdida de soberanía, pero sobre todo pierden el autocontrol y se vuelven sumamente vulnerables a las presiones externas y por tanto, económicamente inestables y tecnológicamente rezagados o peor aun, estancados.

En este contexto, podemos argumentar que el desarrollo del poder de las E.T. se debe principalmente al juego que se les otorga en ambas circunstancias, este es, en los países sede o en los huéspedes. Sin embargo, existen una serie de lazos con instrumentos de poder determinado que fortifican aun mas a las empresas dentro y fuera de su territorio, estos lazos se dan con el militarismo, con la cultura, con la ciencia y la tecnología, con la comunicación y sobre todo, con la economía.

Cada uno de estos puntos se explica a continuación:

A. EL ARMAMENTISMO Y LAS TRANSNACIONALES EN LA ERA DE LA GLOBALIZACIÓN.

Mucho se dice que la globalización económica sugiere la sustitución de la guerra militar por la económica. Sin embargo, no hay que olvidar que “ el complejo militar industrial estadounidense sigue siendo el principal medio de dinamización de la economía nacional y comparte con la industria bélica francesa los dos primeros lugares a nivel mundial en venta de armas.”²³²

Tampoco hay que olvidar que la capacidad bélica no deja de ser un instrumento de poder sumamente importante y hasta el momento, Estados Unidos es “ el único país con verdadero ‘alcance’ global, ya que no sólo posee flotas, bases aéreas, fuerzas terrestres en cualquier lugar estratégicamente importante del mundo, sino que cuenta con capacidad para reforzar estas posiciones si una emergencia lo requiere”, como en el caso Iraq-Kuwait.²³³

Es así como Estados Unidos justifica su desarrollo armamentista como una forma de proteger sus intereses fundamentales, incluyendo una economía sana y creciente.

El aspecto del armamentismo es pues actualmente uno de los deberes que el ‘Estado Guardián’ aún posee, ya que por una parte el militarismo proporciona a los “miembros de la clase dominante la seguridad de sus privilegios y riquezas acumuladas frente a las amenazas de otros Estados o desde el interior de la sociedad. Nos encontramos, *in nuce*, ante una simbiosis perfecta entre dos sistemas: empresas transnacionales y aparatos armados intercambian insumos de estabilidad versus insumos de represión/seguridad para la preservación del sistema general.”²³⁴

²³² Ver Dieterich, Heinz, In Chomsky y ., Op.Cit., p 136

²³³ Kennedy, Paul, Hacia Op.Cit., p 443

²³⁴ Dieterich, Heinz, Op.Cit., p 73

Lo que realmente sucede es que por una parte, la quiebra de las empresas armamentistas norteamericanas a consecuencia de su inoperancia, ocasionaría un desequilibrio económico de consecuencias importantes para Estados Unidos, sin embargo, este tipo de empresa no tiende a transnacionalizarse. Por otro lado, la producción de armamentos en este país puede ser superior a las necesidades internas de tal manera que le corresponde al gobierno encontrar la forma de colocar los excedentes de producción en algunas partes del mundo pero ¿con qué pretexto?.

B. LA CULTURA Y LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN MASIVOS.

1. TRANSNACIONALIZACIÓN DE NUESTRA CONCIENCIA.

A mi modo de ver, un Estado es regido por un sistema democrático siempre que el pueblo se encuentre de acuerdo con los actos que realice su gobierno, en este contexto, los Estados Unidos podrían ser uno de los países más democráticos en el mundo, sin embargo, el hecho de que éste consentimiento del pueblo norteamericano se deba a una serie de fenómenos externos a la voluntad de los individuos, nos pone a pensar que la democracia depende actualmente de la capacidad que se tenga para convencer al pueblo e infundir en este una identidad nacional cambiante, movable y dependiente de los intereses de los grandes, los poderosos: los capitalistas.

Pero cuando la escala de valores morales de una sociedad no tiene ningún arraigo histórico o costumbrista determinado, las empresas transnacionales ven facilitar su labor de convencimiento: cuando una sociedad profesa una religión liberal con el ciego convencimiento de que lo que en su iglesia se les diga los conducirá a la vida eterna, nos encontramos con una presa fácil; cuando las escuelas son catalogadas como buenas o malas dependiendo de la institución que las patrocine, los estudiantes se vuelven vulnerables; cuando una sociedad vive de las victorias de un pueblo más que de las propias ¿podemos decir que nos encontramos ante

una sociedad verdaderamente libre? o ¿afirmaremos que nos encontramos frente a una libremente controlada?

Convencer, arte de líderes y deber de iglesias, gobiernos, profesores, y actualmente, de propagandistas, publicistas, comunicólogos, etc. es el instrumento más eficaz de las empresas que están dispuestas incluso a lucrarse con las iglesias con tal de dominar y de vender.

Cuando el principal valor de un ser humano es la riqueza, la comodidad, el poder, y en torno a estos giran el afecto, la ilustración, la habilidad, la rectitud y el respeto, este ser puede considerarse absolutamente dominado, enajenado y dependiente de los factores externos y de la voluntad de quien impone las pautas culturales.

El problema se vuelve aún más complicado cuando existe una interrelación entre los Estados, ya que actualmente los países menos poderosos, admiran a los más poderosos y por tanto tratan de adoptar patrones de conducta diferentes a los propios. Así pues, se abre paso el imperialismo cultural que tiene como principal objetivo el de abrir nuevos mercados a productos extranjeros al tiempo que se implanta una cultura consumista y se limita el conocimiento de la propia.

A decir verdad, para muchos gobiernos las cuestiones culturales son de interés secundario ya que se limita la misma a aspectos cognoscitivos sin considerar que esta, es un instrumento de poder básico para una nación, como dice Javier Esteinou.

"La cultura no ha sido entendida como la acción orgánica de producir mayores niveles de conciencia para que la población se organice y participe en la resolución de grandes contradicciones estructurales que cotidianamente se atraviesan en nuestras vidas y nos impiden sobrevivir, sino como una tarea aislada del proceso de crecimiento nacional y en la mayor de las

veces, suntuosa y secundaria. Realidad que mas que fortalecer el desarrollo del país ha obrado como un elemento central de su estancamiento y atraso histórico":²³⁵

Podríamos afirmar que la mayor parte de los países en vías de desarrollo han pensado que la cultura se imparte en las aulas y que depende únicamente de la capacidad que éstas pueden brindarle a los individuos, pero la cultura va mucho mas allá de saber matemáticas, español, historia y ciencias naturales, la cultura se imparte en la calle, en la casa y sobre todo a través de los medios de comunicación, medio que no ha sido explotado como se debiera por el Estado a beneficio del mismo.

2. CULTURA Y COMUNICACIÓN.

"La evolución de una nación empieza con su cambio cerebral y no con una simple mutación material"²³⁶

A muchos, se nos ha olvidado que, la identidad nacional no sólo está en exaltar los baluartes patrióticos como la bandera, el himno, la historia del propio país, etc., sino también está en creer en nuestro país, defender lo propio y luchar en forma conjunta, pero no a través de una guerra, sino de la inteligencia, utilizando (como gobierno), el medio más eficaz de convencimiento; los medios masivos de comunicación que actualmente poseen una gran intervención extranjera, resultado de que:

"En los últimos 20 años se ha producido un silencioso cambio drástico en la correlación de fuerzas culturales que han delineado el proyecto ideológico del país, pues han posibilitado la

²³⁵ Estenou Madrid, Javier "Crisis cultural y desnacionalización; la televisión mexicana y el debilitamiento de la identidad nacional", En Comunicación y Sociedad, Guadalajara, Jalisco, Mexico, Mayo-Agosto 1990, Centro de Estudios de la Comunicación, Universidad de Guadalajara, p. 120, pp. 97-121

²³⁶ En Chavez, Rolando, Reseña del libro "Hacia la primavera del espíritu nacional propuesta cultura para una nueva televisión mexicana", de la Fundación Manuel Buendía 1989 Mexico, Ver Comunicación y Sociedad No. 9, cita textual del autor del mismo, Javier. F

rápida y fuerte acción de nuevos grupos en la esfera cultural; el sector monopolico comercial y el sector transnacional. Así, las funciones privadas y supranacionales - en el menor tiempo ocupado en toda la historia de México para propiciar un cambio maternal - han construido e interiorizado en la población otro proyecto cultural de sociedad diferente al que durante décadas ha plancado el tradicional Estado Nacional".²³⁷

3. INICIO DE LA TRANSCULTURALIZACIÓN.

Fue a mediados de los años 30 cuando "las redes radiofónicas comerciales y los media (medios de comunicación masiva) privados estadounidenses se interesaron por invertir en la radiodifusión latinoamericana y desarrollar mercados para sus productos. Los media públicos y de propiedad estatal de fines no lucrativos latinoamericanos necesitaban protección y subvenciones gubernamentales para sobrevivir sin publicidad y financiar un contenido nacional. Al faltar esta protección, el capital y el contenido extranjero empezaron a inundar América Latina".²³⁸

Entendemos pues, que el primer sistema de imperialismo cultural que se implantó fueron los comerciales radiofónicos, y fue con el fin de ampliar mercados, sin embargo, los norteamericanos utilizaron otras armas para ablandar a los países; so pretexto de informar aspectos relativos a la Segunda Guerra Mundial, la Office of Coordination of Inter American Affairs, dirigido por Nelson Rockefeller logró convencer a 1200 periódicos y aliados con exenciones fiscales con el fin de obtener apoyo para este sector. Finalmente, una vez concluida la guerra el Office of Interamerican Affairs, logró que más del 75% de las noticias internacionales que llegaban a América Latina procedieran de aquel.²³⁹

²³⁷ Javier Esemou, "Crisis cultural", *Op. Cit.*, p. 105

²³⁸ Fox Elizabeth (Ed), *Medios de Comunicación y Política en América Latina*, Mexico 1989, Ediciones G. Gili S A de C V p 28

²³⁹ Ver *Idem* p 28

La televisión hizo su aparición a mediados de los años cincuenta, en ese entonces "radios de propiedad privada ya eran norma en América Latina. Un sistema políticamente dócil satisfacía las necesidades de los gobiernos y los partidos gobernantes y permitía a las industrias nacionales y extranjeras hacer llegar a mercados masivos la publicidad de sus productos".²⁴⁰

Para los años setenta la mitad del contenido de las pantallas de televisión y de la exhibición cinematográfica en América Latina procedía de Estados Unidos. "La publicidad de empresas estadounidenses preparada por agencias propias, ocupaba los primeros puestos de las listas de anunciantes en la mayor parte de los países. Diversos estudios habían demostrado que los servicios por cable estadounidenses, el AP y el UPI, controlaban entre el 60% y el 83% de las noticias internacionales" en casi todos los diarios nacionales del mundo.²⁴¹

Aún en nuestros días existen muchos países donde las estaciones de televisión, no disponen por razones económicas de corresponsales o noticieros propios, los programas de información son proporcionados directamente por la embajada estadounidense o igualmente por la televisión española. Así pues, "Las relaciones del Tercer Mundo 'balan' según la melodía que les toquen las multinacionales de la comunicación masiva y las agencias de propaganda estatal."²⁴²

La televisión actual constituye una forma de socialización que se realiza mediante imágenes. Este sistema de comunicación, es considerado por Dieterich como el opio de los miserables, prueba de esto son las antenas televisivas que frecuente mente se pueden observar sobre chozas de las 'villas miserables', como lo es el consumismo para las clases medias.²⁴³

Este proyecto de dominación dio como resultado una propuesta cultural consumista y una admiración por lo norteamericano.

²⁴⁰ *Ibidem* p. 30

²⁴¹ *Ibidem* p. 35

²⁴² Dieterich, Heinz, *Op. Cit.* p. 71

²⁴³ Ver, Dieterich, Heinz, *Op. Cit.*, p. 144

En suma, la televisión está construyendo un programa mental que "está formando generaciones de hombres en manos inseguros e infelices ya que se ha esforzado para desplegar todos los recursos tecnológicos, visuales, artísticos y humanos, para conducirnos a las siguientes trampas ideológicas; el credo del consumo y el debilitamiento de la identidad nacional".²⁴⁴

En consecuencia, radio y televisión, en vez de ser instrumento de cultura que provoque la identificación de los seres humanos con sus pueblos, ha provocado una desnacionalización mental generadora de una crisis cultural más fuerte que la económica en los países subdesarrollados; crisis que no solucionara si los gobiernos no crean soportes de valores y normas culturales propias que les permitan gobernar a sus propias naciones, sin "pelear en reversa" cediendo terreno al enemigo como lo han hecho hasta ahora".²⁴⁵

Los medios masivos de comunicación, también son usados actualmente como un sistema para el adoctrinamiento de las masas que puede utilizarse para la fabricación del consenso en beneficio de la clase dominante y a favor de una ideología determinada, en este caso, el neoliberalismo.

Los medios de comunicación masiva también provocan la pérdida de soberanía ya que delegan tareas de construcción, dirección y cohesión ideológica a otros países provocando un Estado ampliado.²⁴⁶

El desarrollo tecnológico en materia de comunicaciones ha hecho posible la existencia de un nuevo sistema de dominio, los 'multimedia'. "Por multimedia se entiende la convergencia de las funciones del teléfono, la televisión y la computadora, en una sola

²⁴⁴ Javier Estemou, "Crisis cultural" Op. Cit. pp 106-107

²⁴⁵ Ibidem Ver pp 118-120

²⁴⁶ Ibidem Ver pp 104-105

tecnología que permite la comunicación instantánea mediante voces, datos e imágenes." A éste sistema se le conoce actualmente como Internet. Este, "es un sueño de control ideológico, porque el nuevo mundo global, se está creando a imagen de un puñado de empresas transnacionales, que operan lejos de cualquier control democrático de las mayorías que constituyen el objeto de su actividad."²⁴⁷

El avance del poder de las transnacionales en materia de comunicaciones, obliga a los Estados a recurrir en éste mismo sentido a lo que planteó Perón en 1943: "sugiero que intentemos la publicidad, la propaganda es un arma poderosa, sobre todo si se controlan los medios de comunicación".²⁴⁸

4. LA EDUCACIÓN Y LAS TRANSNACIONALES.

"La conversión de la educación en mercancía implica el proceso de mercantilización de la vida llegada al último reducto de la esencia humana, muy a la manera de la biotecnología; ésta permite manipular los planes de evolución biológica del ser humano; la educación permite lo mismo al nivel de la arquitectura psico-social de la personalidad, al entregarse la capacidad de decisión sobre los procesos educativos a los intelectuales orgánicos de las empresas transnacionales como lo son el Banco Mundial, el FMI; la UNESCO, etc., el control de la 'genética' psico-social pasa a manos de los dueños de la globalización."²⁴⁹

Por si esto fuera poco, en 1975, se comenzó a plantear la posibilidad de que las grandes empresas internacionales abrieran sus propias universidades a las cuales acudirían tanto estudiantes de países industrializados como de los más atrasados, en dichos cursos se impartirían "clases sobre la historia de la compañía, análisis sobre casos concretos de

²⁴⁷ Dieterich, Hemz, Op.Cit. p 145

²⁴⁸ Elizabeth Fox, en su libro Medios de comunicación Op.Cit. p 58 cita dichas palabras copiandolas de un libro de Stbech, publicado en 1983

²⁴⁹ Dieterich, Hemz, Op.Cit. p 143

comercialización, sobre administración, ley internacional, relaciones de la empresa con la comunidad y su responsabilidad social.” Con este sistema, se tendría menos necesidad del apoyo del gobierno, de los medios sindicales, y de los consumidores, para defenderse de las acusaciones que se les hace de violar la soberanía nacional.²⁵⁰

La necesidad de técnicos especialistas por su parte, condujo a la ITT a formar una Universidad en Buenos Aires en donde se impartían clases de telecomunicaciones, computación, administración hotelera, transporte, elaboración de alimentos, y de exportación-impotación. A esta institución, acudían estudiantes de toda América Latina. Con esta institución se iniciaba el desarrollo de otra industria lucrativa. Control Data también comenzó a fundar institutos de tecnología avanzada; respecto al interés de la compañía en el campo de la educación, el presidente de la compañía evocaba un proverbio chino: “Si vuestro plan es para un año, plantad arroz. Si vuestro plan es para diez años, plantad árboles. Si vuestro plan es para cien años, educad a los hombres.”²⁵¹

La mano de las transnacionales, no sólo se limitó a la creación de institutos tecnológicos para responder a sus necesidades de mano de obra sino que incluso, algunas empresas han sido comisionadas para redactar los libros de texto en países enteros y de elaborar documentales que puedan ser transmitidos por radio y televisión con la finalidad de alfabetizar a grandes poblaciones. Este es el caso de Irán, que desde 1960 encargó a una pequeña editorial de Nueva York, instalada en Irán, la Franklin Books Program, la modernización del conjunto de textos utilizados en las escuelas primarias.²⁵² Afganistán, Indonesia y El Salvador, siguieron los pasos de Iran hacia 1970.

²⁵⁰ Ver Matteriart, Armand, Multinacionales Y , Op. Cit., p 148

²⁵¹ Ibidem, p 151

²⁵² Ibidem, p 159

5. LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y LA IMPLANTACIÓN DE CULTURA AL INTERIOR DE SUS CENTROS LABORALES.

Dominar al hombre, tarea de los poderosos, hoy en día no es un hecho que tenga que realizarse con la infundición de temor, es algo con lo que la mayoría está de acuerdo y acepta incluso la imposición de un sistema de vida diferente al propio con tal de conseguir empleo.

La miseria y la necesidad son actualmente factores relevantes para los sistemas de dominación reinantes ya que un empresario puede obligar a un trabajador a cambiar de costumbres, cultura, religión, ideología e incluso a determinar el número de hijos que sus empleados deben tener so pretexto de la eficiencia, y dando como única recompensa el derecho a un empleo que en la mayoría de las veces es mal remunerado.

Esta forma de dominio al igual que las demás, ha sido estudiada detenidamente en los países desarrollados con el objetivo de elevar la productividad empresarial, sin embargo el sistema cultural que ha sido determinado por los empresarios es inherentemente un instrumento de control masivo que conduce al individuo a formar parte de un subsistema ideológico que también favorece a la E.T.

Elihot Jaques,²⁵³ definió en 1951 a la cultura fabril de la siguiente manera:

"La cultura de la fábrica es su forma habitual y tradicional de pensar y de hacer las cosas, que comparten en mayor o menor grado todos sus miembros y al menos aceptan en parte, con el fin de ser aceptados en servicio de la firma. En este sentido, la cultura cubre una amplia línea de conducta: los métodos de producción, las habilidades y los conocimientos técnicos del trabajo, las actitudes hacia la disciplina y el castigo, las costumbres y los hábitos de

²⁵³ Demson, Daniel R., en su libro Cultura Corporativa y Productividad Organizacional, Fondo Editorial Legis, Bogotá Colombia 1991, en la página 2, cita a Eliot Jaques, the Chancin Culture of Factory, New York Dryden Press 1951, p. 251

conducta gerencial, los objetivos de la empresa, su forma de hacer los negocios, los métodos de pago, los valores que se le dan a diferentes tipos de trabajo, las convicciones respecto a la vida democrática"

Lo anterior aunado a un sistema de valores, creencias y principios logran conformar una estructura corporativa con capacidad de maximizar la efectividad, organización y convertir al hombre en el activo más importante de una empresa²⁵⁴, y en el fiel servidor de un patrón que dentro de los países subdesarrollados, difícilmente tienen la misma nacionalidad de los empleados, y mucho menos los mismos intereses.

C. EL CONTROL TECNOLÓGICO.

Hace muchos años, un hombre se encontraba frotando dos varas de madera cuando de pronto vio salir de entre estas una llamarada de luz que cambiaría al mundo, esa llamarada fue denominada "fuego" y desde ese momento la tribu a la que pertenecía ese hombre fue respetada y temida por las otras: es así como el hombre comenzó a dominar al hombre, por medio de la supremacía del conocimiento.

Ejemplos como el anterior, se repiten una y otra vez a lo largo de la historia del hombre. En el capitalismo, descubrimientos como el de la máquina de vapor, el ferrocarril y el automóvil lograron producir alteraciones radicales en la geografía económica.

Invención y capital caminaron desde entonces de la mano para forjar industrias altamente productivas y sumamente desarrolladas.

Fue la ambición del hombre, también, la que lo llevó a construir a fines del siglo XIX, líneas ferroviarias fuera de su país de origen y el negocio fue tan eficiente que el proceso de

²⁵⁴ Ver Danison, Daniel, *Cultura Corporativa*. Op. Cit., p. 15

monopolización logró echar raíces hasta controlar entre el 40 y el 50% de la formación de capital privado.²⁵⁵

Dicha monopolización en los sistemas ferroviarios trajo consigo en América, la oportunidad a los norteamericanos de controlar también recursos naturales como el carbón, (en ese entonces indispensable para la industria), los metales, el petróleo y las tierras.²⁵⁶

Sin embargo, los monopolios no serían posibles si no fuera por que poseen sistemas con tecnologías únicas e irreproducibles gracias a la existencia de las patentes. Al respecto, Fernando Fajnzylber²⁵⁷ dice:

"Para garantizar el monopolio inducido por la innovación, las empresas recurren al sistema de patentes. Su fundamento teórico consiste en que el monopolio que otorga la patente permite generar y garantizar la obtención de beneficios económicos que hacen viables y estimulan la actividad innovadora de las empresas".

Cabe señalar que los países desarrollados son los productores de la mayor parte de los adelantos tecnológicos. Esto se debe básicamente a dos aspectos primeramente, a que las firmas internacionales destinan grandes cantidades de recursos económicos al área de la investigación; y por otra parte, los pocos inventos que pudieran darse dentro de países subdesarrollados son despreciados por los mismos de tal forma que se orilla a los creadores a vender dicha tecnología a las empresas extranjeras o incluso a que gente creativa decida trabajar para dichas instituciones, para concluir de esta forma con el proceso de fuga de cerebros y de concentración de tecnología de punta.²⁵⁸

²⁵⁵ Ver Paul A. Baran, El Capital, Op. Cit. p. 176

²⁵⁶ Ver Hofstadter, Richard, La Tragedia, Op. Cit. p. 161

²⁵⁷ Fernando Fajnzylber, Op. Cit. p. 94

²⁵⁸ Ver Marcos Kaplan, La Ciencia En La Sociedad, Op. Cit. pp. 58-59

Otro aspecto importante inherente al desarrollo tecnológico mundial es que éste trae aparejado un proceso de división internacional del trabajo donde los países subdesarrollados han sido designados para la realización de aquellos bienes de tecnología más simple y que a la vez requiere de un uso intensivo de mano de obra, que en particular es sumamente barata en dichos Estados.²⁵⁹

Así pues, tecnológicamente hablando, las empresas transnacionales constituyen centros de explotación de los recursos tanto naturales como humanos que les proporcionan a precios muy bajos los países huéspedes, no obstante, dicha tecnología lejos de beneficiar el desarrollo de las empresas locales, lo obstaculiza e impide a través del sistema de monopolios.

Uno de los atributos que se le asignan a las empresas transnacionales es el de constituir un instrumento poderoso y efectivo de transferencia de tecnología: sin embargo, pese a que esto es cierto, los vehículos por medio de los cuales se practica esta transferencia, no son sino sistemas para el fortalecimiento de las empresas más poderosas, es decir las transnacionales; esto se debe principalmente a que:

En primer término, el 90% de los ingresos percibidos por las E.T. por concepto de tecnología, proviene de sus filiales. Esto resalta la preferencia que las corporaciones tienen por transferir tecnología a través de sus filiales. De esta forma las empresas logran controlar absolutamente la tecnología que poseen, ya que de ser transferida la tecnología a otra empresa, esta podría convertirse en competidora potencial.²⁶⁰

En segundo lugar, la tecnología que se introduce en los países del tercer mundo a través de subsidiarias, de concesión de licencias y de acuerdos de asistencia técnica, "ha sido elaborada, y se incorpora a los países del tercer mundo en función de necesidades y decisiones

²⁵⁹ Fernando Fajnzylber, *Op. Cit.* p. 65

²⁶⁰ *Idem* p. 98

externas a los mismos, sin consideración de sus condiciones específicas y de sus intereses propios, de sus estructuras de las etapas de desarrollo en que se encuentran" ²⁶¹

En tercer lugar, la tecnología que adquieren los países subdesarrolladas generalmente posee tres características: es mucho muy cara y obsoleta; esto es lo que sucede generalmente.

El último aspecto que caracteriza a la transferencia de tecnología es el hecho de que esta, origina un desarrollo dependiente de las fuerzas ajenas a los países del tercer mundo, lo cual hace a estos, Estados sumamente vulnerables y altamente controlables de acuerdo a los intereses de quien ha establecido filiales.²⁶²

D. LAZOS CON LA ECONOMÍA.

Al inicio del presente estudio, en el análisis referente al poder se menciona el aspecto económico como algo indispensable para poder sustentar el poder, más adelante se habla de la vulnerabilidad de los países, de la interdependencia o de la independencia y la soberanía de los Estados, se dijo que un Estado es menos vulnerable cuando los aspectos externos le afectan en menor grado, o en determinado caso de ser afectado, será más independiente en la medida en que supere dicha afección, se dijo que un país era soberano siempre que tuviera control sobre su territorio, capacidad para defender su independencia y autonomía sobre su pueblo y gozo de prestigio y legitimidad.

El Estado que posea dichas características podrá considerarse verdaderamente poderoso, pero cuando todos esos aspectos se le pueden atribuir a una empresa, cuando en las manos de ésta se encuentra la capacidad para controlar la subsistencia de sus trabajadores, cuando son poco vulnerables, ¿puede un Estado ser verdaderamente soberano?

²⁶¹ Kaplan, Marcos, La Ciencia en la Sociedad, Op. Cit., p. 55

²⁶² Ver Story Dale Industria, Estado Y, Op. Cit. pp. 24-25

La respuesta a esta pregunta es "no", no puede serlo porque cuando alguien es tan independiente además de autosuficiente, no puede ser controlado por nadie y aún menos por quien depende de ellas.

Es esta la razón por la cual el dinero que poseen las grandes corporaciones internacionales les da la capacidad para doblegar a gobiernos enteros y aún más, a los países en vías de desarrollo, que requieren de aquellas para llenar huecos en materia de empleos, para atraer capitales básicos para su desarrollo, para conocer instrumentos tecnológicos que como los estupefacientes, provocaran una dependencia ascendente.

Un ejemplo del poder económico que una empresa puede llegar a adquirir se encuentra en el siguiente hecho: en 1992, la empresa productora de electrónicos Matsushita logró ventas de 65 965 millones de dólares, mientras que Hitachi, logró una cifra de 61 466 millones de dólares, monto equivalente al PIB de Venezuela, que en ese mismo año ascendió a 61 137 millones de dólares.²⁶³

Así pues, "la economía, antes, una gran diversidad de pequeñas unidades productivas en equilibrio más o menos automático, se ha convertido en algo dominado por unos centenares de compañías, administrativa y políticamente interrelacionadas, que manejan las claves de la decisión económica. Esta economía es a la vez, una economía de guerra permanente y una economía de compañías privadas".²⁶⁴ Que pueden denominarse también "soberanas".

Conjuntamente, las decisiones tomadas por los directivos de dichas empresas "determinan la magnitud y la forma de la economía nacional, el nivel de desempleo forzoso, el poder adquisitivo del consumidor, los precios que se le dan al público y las inversiones que se canalizan". No los banqueros ni "los financieros de 'Wall Street', sino los grandes propietarios y

²⁶³ Lara Rivero, Arturo, Jaso Sanchez, Marco y Luis Vaca, "Japón Globalización y Cambio Tecnológico en la Electrónica de Consumo", *Comercio Exterior*, Vol 46, No 10, Octubre de 1996, Mexico, Bancomext, p 797

²⁶⁴ Mills, C Wright, *Poder Política Y* Op Cit p 7

los altos directivos de compañías que se autofinancian son los que tienen la clave del poder económico",²⁶⁵

Otro aspecto a destacar es que las relaciones económicas de dichas empresas tienen dos tipos de objetivos: los no económicos, que se basan en la búsqueda de prestigio y la autonomía; y los económicos cuyo fin es el bienestar,²⁶⁶ cabe señalar que ninguno de los dos tipos de objetivo debe menospreciarse puesto que ambos contribuyen al fortalecimiento de la empresa.

En cuanto al bienestar, podemos afirmar que la base del acrecentamiento del mismo se encuentra en el precio que los empresarios dan a sus productos, el cual depende básicamente de una cuestión: el sistema mediante el cual se rige el mercado que puede ser un monopolio, donde existe un solo vendedor, o un oligopolio donde existen varios vendedores dispuestos a ajustarse a la comercialización de su producto bajo el precio determinado por la empresa más fuerte en la materia.²⁶⁷

Respecto a los oligopolios, podemos decir que éstos poseen la capacidad para imponer el precio de un producto dependiendo no tanto de la oferta y la demanda del mismo, sino de aspectos relacionados a la reputación de la empresa o del interés por eliminar a algún competidor que no está dispuesto a almorzar.²⁶⁸

Existe aun otra alternativa respecto a los precios dentro de un sistema capitalista al cual se le denomina "capitalismo competitivo", en este todas las empresas toman decisiones respecto al precio que han de dar a determinado producto el objeto de este acuerdo es elevar al máximo las ganancias del grupo, esto puede llegar a ser posible sólo en los casos en que las industrias son más o menos del mismo tamaño y fuerza.²⁶⁹

²⁶⁵ Mills, C. Wright, *La Elite* Op. Cit. p. 123

²⁶⁶ Ver Cohen, Benjamin J. *La Organización* Op. Cit. p. 65

²⁶⁷ Ver Paul A. Baran, *El Capital* Op. Cit. pp. 50-55 y Ricossa, Sergio, *Diccionario de Economía*, pp. 412-413

²⁶⁸ Ver Don Martindale, *La Sociedad* Op. Cit. p. 288, Paul A. Baran, *El Capital* Op. Cit. pp. 48-53

²⁶⁹ Ver Teoría De Los Juegos En Cohen Benjamin J. *La Organización* Op. Cit. p. 54

Sin embargo, las ventajas de las corporaciones multinacionales no terminan en el establecimiento de un precio que puede ocasionar desde la desaparición de la industria local, hasta una situación caótica en materia económica, dentro del país donde se encuentran instaladas, los móviles que pueden ocasionar la alteración de un precio también pueden ser formas de presión para obligar a un gobierno a ajustarse a tal o cual política externa.

El poder económico de las corporaciones transnacionales también se deriva de que éstas llegan a conformar un comercio intraempresa. Esto sucede cuando una misma empresa se vuelve a la vez compradora y vendedora de sus productos, de tal forma que produce, comercia, financia y distribuye sus productos en forma autónoma.

La ventaja del comercio intraempresa surge del hecho de que los costos y beneficios de la misma se pueden redistribuir entre los diversos países en que actúa, ya sea para maximizar ganancias o para beneficiar a tal o cual país, según convenga a sus intereses.

"El comercio intra empresa tiene tres componentes.

1. Exportaciones desde la matriz hacia las filiales (equipos, componentes y materiales).
2. Exportaciones desde las filiales hacia la matriz.
3. Exportaciones entre las filiales".²⁷⁰

Estos componentes dan a las empresas la oportunidad de utilizar a sus filiales como canales de adquisición de materias primas o fuerza de trabajo a costos sumamente bajos con objeto de maximizar sus ganancias, pero también proporcionan a éstas la capacidad para desestabilizar a un país.

²⁷⁰ Ver Fajnzylber, Fernando, Op. Cit. pp 75-80

Finalmente, recordaremos que, dada la magnitud de estas instituciones su capacidad económica y liquidez monetaria es tal que pueden sobornar a cualquier gobierno o bien presionarlo para que cumpla su voluntad. De esta forma se consolidan como fuentes principales de poder político.

Al respecto Luis Muller²⁷¹ dice lo siguiente:

"El poder político de las transnacionales, diferente del poder de Estado, tiene su base en que controlan aproximadamente las tres cuartas partes de las inversiones extranjeras totales en el mundo".

E. EL PODER SOCIAL DE LAS CORPORACIONES GLOBALES.

En el primer capítulo del presente estudio se mencionó a la población como uno de los elementos esenciales del poder nacional, se dijo que un país populoso tenía capacidad de mantener el funcionamiento de las plantas industriales y tenía capacidad de tener un poderoso ejército, esto, traducido a nivel de empresa, significaría capacidad de movilizar a una gran población, repartida en el mundo entero, para favorecer alguna política benéfica para la empresa. A continuación citaremos un dato ilustrativo al respecto. en 1992, la empresa número 9 a nivel mundial era Hitachi, y solamente en su empresa global productora de aparatos electrónicos, tenía 331 505 empleados, mientras que Matsushita Electric en la posición número 12 contaba con 279 964 empleados a nivel mundial.²⁷²

²⁷¹ Muller Diaz, Luis, *América Latina* ... Op. Cit. p 65

²⁷² Lara Riveiro Arturo y ... *Japón Globalización y* ... Op. Cit. p 798

F. EL PODER POLÍTICO DE LAS TRANSNACIONALES.

Entendemos por poder político, la capacidad de influir en las decisiones de los Estados a través de diversos tipos de presión que obligan a estos Estados a actuar en determinada forma.

Las empresas transnacionales han aprendido a utilizar su poder económico para obligar a los Estados o a las instituciones a retractarse de alguna política que pueda perjudicar sus intereses, y por otro lado utilizan su capacidad económica para que determinadas políticas que les son benéficas, sean aceptadas por los gobiernos tanto de los países sede como de los huéspedes. Prueba de ello son los siguientes hechos:

“Cuando en los años setenta y ochenta la UNESCO quiso cambiar el orden mundial de la información. Estados Unidos y Gran Bretaña vieron en peligro la hegemonía de sus medios masivos de comunicación multinacionales. En consecuencia, ambos países suspendieron sus pagos al presupuesto de la UNESCO y en poco tiempo, la organización estaba al borde de la quiebra, lo que a su vez llevó a la institución a cambiar a los funcionarios responsables y desistir de la idea de un orden mundial informativo más democrático y justo.”²⁷³

El enunciado anterior muestra la capacidad que las transnacionales poseen para influir tanto en las decisiones de los Estados que las registran, como en las decisiones de otros organismos. El segundo ejemplo, es muestra del poder político que poseen en forma directa sobre los gobiernos.

El embajador sueco, ante la Unión Europea, Lars Anell, hizo un comentario sobre la “amenaza de las empresas VOLVO y ERICSSON, de invertir 50 mil millones de coronas en el próximo lustro fuera de Suecia, si el país no se integra a la Unión Europea ¿que podemos

²⁷³ Dieterich, Heinz, *Op Cit.*, p 69

hacer?, le preguntaron, y dijo Ancll, 'Suecia necesita a ERICSSON, ERICSSON no necesita a Suecia.'²⁷⁴

1. LA PARTICIPACIÓN DE LAS E.T. EN LA TOMA DE DECISIONES DE LOS GOBIERNOS DE LOS PAÍSES EN QUE SE REGISTRAN.

Para poder entender la forma en que las E.T. adquieren poder político en los países huéspedes, es necesario conocer como lo adquieren al interior de su propio Estado. Este aspecto es fácil de entender si echamos un vistazo a través del tiempo al directorio político de los países en que se suscriben más empresas transnacionales como lo serían en primer término Estados Unidos y Japón. No sería sorprendente que en dicho directorio encontramos con frecuencia los nombres de altos directivos de grandes corporativos o incluso el de los propietarios de los mismos. Esto se debe a que, cuando una empresa logra controlar los flujos financieros y de inversión, obtiene también el poder para decidir en muchas cuestiones tanto militares como políticas o sociales y aún más en las económicas.

Es necesario mencionar que el poder que los directivos de las transnacionales adquieren no sólo se logra con el crecimiento de la firma, sino también mediante lazos consanguíneos con los cuales se unen familias con prosapia política a familias con poder económico extraordinario. Es así como lo describe Mills²⁷⁵:

En la cima de cada país, los ejecutivos están asociados por el parentesco y los intereses, por las ideas y la posición social, con las familias y las camarillas propietarias.

Otros medios de que se valen los empresarios para incrementar su poder político, además de controlar el crédito, la banca y la inversión, es el control de manufacturas y de la publicidad.

²⁷⁴ *Ibidem*, p 64

²⁷⁵ Mills, C Wright, *Poder, Política y Op. Cit* p 46

Esto es lo que señala Karl Deutsch²⁷⁶

"Hace algunos años se publicó una lista de las diez corporaciones industriales más grandes de los Estados Unidos por orden de su presupuesto de publicidad. En esta lista aparecían en primer lugar la General Motors, luego Procter and Gamble y la Ford Motor Company. A fines de los años cincuenta y principios de los sesenta, cuando estas se encontraban entre las diez de los Estados Unidos con mayor publicidad, los secretarios de defensa fueron Charles Wilson, originalmente de la General Motors, Neal Mc. Elroy de Procter and Gamble y Robert. S. Mc. Namara de la Ford.

El dinero, también permite que el poder económico de quien lo posee se traduzca en la causa de los partidos políticos en tiempos de campaña, por lo menos en Estados Unidos a principio de la década de los 50 tanto los comités políticos de republicanos como de demócratas recibieron el 55% de sus ingresos totales en aportaciones superiores a 1000 dólares.²⁷⁷

Por último, el dinero proporciona, sobre todo actualmente, la capacidad para incursionar en la cima de los puestos de mando de los gobiernos tales como el de Estados Unidos. Esto, da a los dirigentes de las E.T. la oportunidad de velar por los intereses de las corporaciones y por otra parte, proporciona poder político.²⁷⁸

Cabe señalar que actualmente, los países más industrializados han logrado controlar las funciones de las E.T. a través de legislaciones (tales como la que prohíbe la existencia de monopolios), o de la formación de sindicatos y de organizaciones que han logrado ocupar un lugar importante en el drama político y administrativo del poder. Esta, es la razón por la cual

²⁷⁶ Karl Deutsch, Política y ... Op. Cit. p 283

²⁷⁷ C Wright Mills, La Elite. Op. Cit. Pp 161-162

²⁷⁸ Ibidem, Ver p 162

las E.T. no han logrado independizarse de los países bajo los cuales se suscriben, y aunque logren evadir impuestos de algún modo, se encuentran obligadas a pagarlos tanto en el país sede como en los países huéspedes.

A cambio de su cooperación económica, los gobiernos ofrecen a las empresas su protección sobre todo en el extranjero para casos en que se pretenda realizar una expropiación o nacionalización. La sanción más grave que hay actualmente para aquellos países que pretendan llevar a cabo dichas políticas, es sin duda el bloqueo económico.²⁷⁹

Finalmente, citaremos unas palabras de Paul A. Baran²⁸⁰ donde se define la situación actual del mundo:

"En la democracia burguesa, los votos son la fuente nominal del poder político y el dinero es la fuente real".

2. EL PODER POLÍTICO DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LOS PAÍSES HUÉSPEDES.

"Luis cometió cinco faltas: anquiló a los débiles, aumentó el poder es un poderoso de Italia, introdujo en ella a un extranjero más poderoso aún, no se estableció en el territorio conquistado y no fundó colonias".²⁸¹

En realidad, el hecho de que las empresas transnacionales hayan logrado obtener tanto poder en los países donde se instalan, no es culpa sino de los países huéspedes por no considerar a su propio pueblo como un instrumento promotor del desarrollo interno; por

²⁷⁹ Ver Muller Diaz, Luis *América Latina*. Op. Cit. pp 60-61

²⁸⁰ Paul A. Baran, *El Capital*. Op. Cit. p 126

²⁸¹ Nicolás Maquiavelo, *El Príncipe*. La Porrúa 1985 México. p 5

permitir la entrada de empresas extranjeras cuando la industria local aun no se había consolidado; por dar tanto poder al presidente y limitar tanto el del pueblo que aún no ha sido escuchado por su gobierno, por no tratar de exportar mercancías que aun con su simplicidad tecnológica pudieron haber impulsado el desarrollo industrial en los países ahora subdesarrollados; y por no exportar industrias.

Así entre el error de la estrategia exterior, el de la falta de credibilidad en sus naciones propias, los países del tercer mundo se entregaron a los del primero, quizás sin saberlo o quizás sin importarles.

Actualmente los países se encuentran indefensos, son instrumento de las ambiciones de los poderosos. No son ni soberanos ni poseen la capacidad para decidir por ellos mismos las políticas que en verdad convienen a sus necesidades, dependen no sólo del dinero que les proveen las empresas transnacionales, sino también de los productos que ellas les venden.

Y si el poder político es aquel del que se vale quien tiene el poder para ejercer influencia sobre las decisiones de Estado, entonces el poder político no sólo lo otorga el poder económico sino también el poder de controlar las mentes de los individuos, ya sea por medio de ideologías o por medio de los medios de comunicación masiva.

Aquella relación psicológica entre quienes la ejercen y sobre los que se ejerce, por medio de la espera de un beneficio, el temor a las desventajas y el respeto o amor a las instituciones, es algo que no han olvidado las empresas transnacionales que, ya sea utilizando medios de comunicación u otro tipo de propaganda, o incluso aprovechando los canales de comunicación entre los gobiernos han impuesto en las sociedades receptoras, esquemas de dependencia, tanto del gobierno, como de la sociedad.

Incluso se han utilizado canales diplomáticos (como en el caso de México, el Acuerdo de Libre Comercio) para influir en las decisiones de Estado de tal forma que se llegue hasta el

grado de modificar artículos constitucionales, para beneficiar a determinadas empresas extranjeras que pretenden explotar recursos esenciales para el desarrollo de una nación.

El poder político de las corporaciones transnacionales puede darse en dos formas, una de ellas se desarrolla en forma directa, es decir las empresas ejercen influencia directa sobre los gobiernos amenazando con tomar represalias en caso de que alguna propuesta que ellas hayan generado, no sea tomada en cuenta, o en el caso de que alguna política interna perjudique sus intereses en dicho país.

La segunda forma en que las corporaciones ejercen el poder político es a través de la capacidad que poseen de influir en la política exterior de sus países de origen, esta capacidad puede traducirse en intervención militar, acuerdos bilaterales, convenios, etc..

Otro aspecto que otorga poder político a las transnacionales es el que se deriva del número de trabajadores que controlan estas empresas y del número de subordinados pueden no ser trabajadores directos de las instituciones pero si depender económica, política o socialmente de ellas.

No obstante, debido a su ambición por dominar los mercados y ser vanguardistas en los procesos tecnológicos, las E.T. no pueden encontrarse como antes ajenas a los fenómenos políticos, por lo cual estas instituciones se encuentran luchando constantemente por demostrar, aumentar o mantener su poderío, mediante el desarrollo de políticas de status quo, imperialistas o de prestigio según sea el caso.

Lo anterior origina que los países huéspedes se conviertan, por así decirlo, en campos de batalla donde las tropas se encuentran conformadas por diversas corporaciones quienes utilizaran cualquier medio que esté a su alcance -llámese prácticas dumping, presiones a los gobiernos locales, sobornos, fustones, etc.- para lograr su objetivo, debilitando así, únicamente a los países huéspedes.

III. DINÁMICA E IMPLICACIONES GLOBALES DEL PODER TRANSNACIONAL.

A. CARACTERÍSTICAS ESPECÍFICAS DEL PERIODO.

El mundo en la década de 1990, se encuentra caracterizado por una serie de fenómenos que han hecho aún más complicado el entendimiento de las relaciones internacionales, al parecer el camino hacia el desarrollo mundial ha llevado al mundo a desarrollarse en una forma sumamente interrelacionada, el acoplamiento de los Estados al progreso ha generado cambios y contradicciones que es importante interpretar.

La caída del muro de Berlín, el desmoronamiento del bloque socialista, la pérdida de la hegemonía económica por parte de Estados Unidos, el ascenso de Japón a la hegemonía tecnológica, la inserción de China al socialismo de mercado, la regionalización del mundo en bloques económicos, la apertura petrolera a los capitales internacionales en forma parcial o total en algunos países del mundo, el planteamiento del neoliberalismo y el avance y crecimiento de las corporaciones globales, son algunos de los fenómenos que nos obligan a replantear el estudio de las fuerzas mundiales.

En este contexto, ha surgido una intriga en los científicos sociales respecto a una cuestión. nos encontramos ante un proceso de globalización o de regionalización del mundo. Respecto a esta disyuntiva haremos a continuación una breve reseña.

1. REGIONALIZACIÓN DEL MUNDO EN BLOQUES ECONÓMICOS.

Quienes defienden la idea de que el mundo actual se encuentra conformado en bloques regionales, alegan que el proteccionismo, la cerrazón de las economías y la fragmentación de los Estados aunado a “ la creciente competencia nacional e internacional, el incierto entorno económico marcado por la recesión y la presencia de pertinaces fuerzas contraccionistas, han frenado y obstaculizado los intentos liberalizadores. Las ramas o sectores con dificultades estructurales o los que dependen en alto grado de los mercados internos hacen valer sus intereses e imponen medidas proteccionistas”. Así, sostienen que la internacionalización no avanza hacia una economía mundial, sino a un planeta dividido en bloques.²⁸²

La idea más aceptada respecto a la regionalización es aquella de divide al mundo en tres bloques, uno conformado por Estados Unidos, México y Canadá, con la perspectiva de incorporar otros países de América Latina; el bloque europeo, encabezado por Alemania e integrado por los países de la Unión Europea, que se ampliaría con la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), y al que podrían incorporarse las economías de Europa Oriental; y finalmente de bloque asiático, con Japón a la cabeza, que incluye a los cuatro ‘tigres’ (Corea del Sur, Hong Kong, Taiwan y Singapur), a la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático, formada por Tailandia, Malasia, Indonesia y Filipinas, y cuya esfera de influencia podría extenderse a Australia, Nueva Zelanda y China.²⁸³

Sin embargo, hay quienes afirman que el mundo se perfila hacia una nueva bipolaridad bajo el predominio de Europa unificada, asociada con los países de África y el Medio Oriente; y

²⁸² Guillén R., Arturo, “Bloques Regionales y Globalización de la Economía”, Revista de Comercio Exterior, Vol.44, No 5, Mayo de 1994, Mexico, Bancomext. p 380

²⁸³ Idem.

la Cuenca del Pacífico, integrada por el continente americano, los países asiáticos del Pacífico, Australia y Nueva Zelanda ²⁸⁴

2. GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA.

Uno de los rasgos característicos de la globalización "es el debilitamiento del grado de territorialidad de las actividades económicas, ya que industrias, sectores o cadenas productivas enteras (pertenecientes a la esfera real o financiera) pasan a desarrollar sus actividades con creciente interdependencia de los recursos específicos de cualquier territorio nacional."²⁸⁵

Parte fundamental de este proceso de globalización, lo constituyen las empresas globales, capaces de alterar la situación económica de cualquier país en el mundo y de inclinar la balanza a favor o en contra de cualquier política internacional.

Según Alfonso Rivas, "Comercio, inversiones, división internacional del trabajo, revoluciones tecnológicas en las comunicaciones y los transportes, intercambios financieros, migración de la fuerza de trabajo, cooperación económica internacional y cultura organizacional son los grandes fenómenos en el ámbito económico de la sociedad globalizada."²⁸⁶

Los aspectos antes mencionados se encuentran dirigidos por las corporaciones multinacionales, y debido a ello, es que al hablar de éstas, es imposible pasar por alto que existe un proceso de globalización. Fenómeno internacional que por primera vez en la historia de nuestro planeta, no se encuentra en las manos de los Estados sino de las Empresas.

284 Benéfani, María Antonieta, "El Proyecto Hegemónico de Estados Unidos y la Cuenca Del Pacífico", Comercio Exterior, Vol 43, No 12, Diciembre 1993, México, Bancomext, p 1111

285 Rivas Mina, Alfonso, "Teoría de la Globalización y el Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico", Comercio Exterior, Vol 46 No 12, Diciembre de 1996, México, Bancomext, p 957

286 Ibidem, p 958

Las empresas globales se han convertido en proveedoras de mercados mundiales, son ellas quienes definen verdaderamente la división geográfica del mundo, quienes promueven ideologías que favorecen su expansión; son capaces de romper cualquier barrera geográfica impuesta, ya sea por un país o por un bloque mundial. Ellas han ocasionado que los Estados sean incapaces de contener los flujos de las relaciones comerciales y culturales. Y son ellas quienes han provocado, a través de los medios de comunicación, la cultura del consumismo que impone la moda, estilos de vida, gastos, etc., que contribuyen a individualizar y personalizar a las sociedades.

Actualmente, presenciamos una lucha por parte de los Estados por el dominio de los mercados. Esta lucha ha llevado a los países a desarrollar políticas proteccionistas principalmente en Estados Unidos y Europa; ejemplo de esta política se encuentra en las restricciones que tanto la Unión Europea como Norteamérica han impuesto a las exportaciones de productos electrónicos de Japón. En respuesta a este hecho los industriales japoneses se han visto en la necesidad de instalar filiales dentro de ambos bloques con la finalidad de evitar fricciones, a la vez, esta iniciativa ha permitido a los industriales japoneses superar los problemas ocasionados en su país, por la apreciación del yen y el incremento en los costos salariales.

B. LAS TRANSNACIONALES COMO COMPLEMENTACION AL DESARROLLO TECNOLÓGICO DE LOS PAÍSES DESARROLLADOS.

En contrapartida con las políticas proteccionistas y las medidas *antidumping* que ha tomado la Unión Europea, nos encontramos con un hecho que refleja la realidad en un mundo interdependiente, la complementariedad. Al inicio de la década de 1990, sucedieron dos aspectos que favorecieron esa situación por una parte, las industrias japonesas se vieron obligadas a instalar filiales en otras partes del mundo con la finalidad de continuar produciendo a bajos costos, esquivando las consecuencias que les acarrecaba la apreciación del yen y el

aumento de la mano de obra en su país; al mismo tiempo, sus mercancías tenían dificultades para acceder a los mercados europeos. Ante tales circunstancias, los empresarios japoneses buscaron dos tipos de países huéspedes, unos, con mano de obra no calificada a bajos costos, y otros con mano de obra calificada pero también con menores remuneraciones que las de su país.

En contraparte, los países del Sudeste Asiático afrontaban serios problemas de desempleo y personal no calificado. Respecto a la mano de obra calificada, las empresas japonesas encontraron en Inglaterra el lugar idóneo que además de proporcionarle dicha característica, le permitiría penetrar al continente europeo.

La razón para que el Reino Unido permitiera la instalación de filiales japonesas en materia de productos electrónicos era, por un lado, el atraso tecnológico que se vivía en el país, y por otra parte, la necesidad de captar inversión para reanudar el crecimiento económico y evitar el mayor deterioro del empleo.²⁸⁷

La misma política proteccionista le había sido impuesta a las empresas japonesas productoras de electrónicos, en Estados Unidos, pero además, en este país se le había negado a los japoneses la venta de componentes y equipo electrónico así pues, las empresas niponas de dicha rama industrial, decidieron adquirir en 1989, nueve compañías estadounidenses productoras de equipos semiconductores. Para 1991, Fujitsu, Toshiba y Matsushita habían adquirido entre las tres, 23 empresas de las cuales 12 se situaban en California, Estado que les permitió tener acceso a una serie de conocimientos técnicos, fruto de las relaciones interpersonales entre los empleados de diferentes compañías, interacción directa con proveedores, productores y consumidores; una red específica y avanzada de servicios tecnológicos, sistemas efectivos de infraestructura, transporte y telecomunicaciones, avanzados sistemas de educación y capacitación; y una elevada calidad de vida. Además, la cercanía de California con Tijuana, permitía a los empresarios japoneses maquilar sus mercancías

²⁸⁷ Ver Lara Rivero, Arturo y ., *Japón Globalización y* . *Op Cit.*, pp 799-802

aprovechando los salarios bajos de dicha ciudad. Todas las facilidades anteriores fueron proporcionadas por el Estado de California a cambio de la revitalización de las estructuras industriales, elevar el empleo, ampliar los ingresos, diversificar la industria con el desarrollo de proveedores tanto nacionales como extranjeros, y mejorar la capacitación laboral entre otros objetivos.²⁸⁸

C. ALIANZAS ESTRATÉGICAS.

Como se menciona anteriormente, el proceso de globalización que comprende el desarrollo de la empresa mundial, la globalización de las finanzas y la tripolarización del mundo en bloques encabezados por Estados Unidos, Japón y Alemania, engloba también lo que llamaremos la primera contradicción del proceso de globalización; esto se debe a que aunque comúnmente se habla de que el comercio competitivo ha sido sustituido por el comercio adversario donde se lucha por controlar los mercados; se contraponen el hecho de la formación de las alianzas estratégicas que se han originado entre las empresas internacionales, con el fin de maximizar los beneficios económicos en todo el mundo.

En dichas alianzas estratégicas, las firmas se involucran tanto con los consumidores, competidores así como con los proveedores.²⁸⁹

Según los dirigentes de los grandes corporativos globales, “supervivencia, no beneficio, es el primer imperativo de influencia en las organizaciones con planeación a largo plazo y formulación estratégica. El beneficio juega un papel importante en el aseguramiento de la supervivencia de las firmas a largo plazo.” Esta supervivencia, conduce a los grandes empresarios a buscar las formas de estabilizar o neutralizar las “turbulencias ambientales” y reducir los riesgos, por otro lado, las corporaciones multinacionales, buscan liberar a sus

²⁸⁸ *Ibidem*, pp 802-805

²⁸⁹ Instituto De Investigación Conocimiento en Corporaciones Internacionales, programa para 1995-96, USA, p 2

organizaciones de la dependencia de recursos. En periodo de crisis, las corporaciones internacionales han aprendido que los vínculos interorganizacionales les ayudan a controlar el dominio ambiental en todas las naciones que ellos dominan. Según Manton, la dominación es un sentimiento de organización de su acciones; "su nicho y definición de los sectores externos (mercados, industrias, materias primas, recursos humanos, recursos financieros, etc.) son necesarios para conseguir sus objetivos de organización y minimizar su dependencia."²⁹⁰

Los tipos de vínculos que han establecido las corporaciones multinacionales son varios, del mismo modo en que varían sus estructuras, entre ellos se encuentran: los vínculos interorganizacionales, las alianzas estratégicas, las coinversiones, las asociaciones tipo Keiretsu, co-optación, entrelazamiento direccional, acuerdos formales e informales y reclutamiento ejecutivo. Estos vínculos, además de diversificar la exposición de riesgos, aseguran las ventajas comparativas y el margen competitivo debido a que impulsan los cambios.²⁹¹

La formación de estas alianzas se establece como parte de una estrategia de crecimiento donde las partes participantes, definen mediante acuerdos el papel que cada empresa desarrollará y quien poseerá la autoridad en la alianza. El objetivo de las alianzas es en primer término, la maximización de los beneficios mutuos.²⁹²

Los oligopolios corporativos internacionales han diseñado una estrategia de desarrollo mediante la cual se alían con empresas menores con la finalidad de disfrutar de un crecimiento e incremento de la riqueza, estos vínculos facilitan, por lo tanto, la extensión del poder.²⁹³

²⁹⁰ Manton C. , Gibbs, Multinational Corporations, Global Reach Or Global Beach, Conferencia en Cleveland sobre la Organización Global, 7 De Febrero de 1995, pp.1-2

²⁹¹ Ibidem, p 2

²⁹² Cross Culture Communications, LTD Tokio, "Global Aliances 1993", Fortune, sección de reportajes especiales, Agosto de 1993, USA, p 3

²⁹³ Manton, C' Gibbs, Multinational ... Op Cit., p 3

La desventaja de que una empresa menor entre a algún vínculo interorganizacional, es que ellas no pueden controlar las actividades en la alianza completamente, por lo que se da una pérdida de soberanía empresarial.

El intercambio de beneficios con los vínculos entre grandes y pequeñas empresas se efectúa debido a que las grandes empresas reciben penetración fresca e innovación, mientras que las pequeñas reciben financiamiento, y la posibilidad de expandir su mercado.²⁹⁴

Sin embargo, en torno a estos vínculos interorganizacionales han surgido empresas que se encargan de establecer vínculos entre las empresas proporcionándoles la estrategia de crecimiento. A éste tipo de vínculo han acudido, por lo general pequeñas empresas con deseos de optimizar su beneficios; sin embargo, en un plazo de tres años, que comprende de 1993 a 1996, los resultados han demostrado que ni los vínculos ni las estrategias que se les han impuesto a estas empresas han tenido los resultados esperados. Parte de esta estrategia involucra el despido de gran número de trabajadores que son sustituidos por *software*. Sin embargo, al finalizar estos tres años las empresas que tuvieron que enfrentar problemas que en otras condiciones hubieran sido inimaginables, han tenido que recontratar personal después de haber gastado millones de dólares en sistemas operativos inaplicables e ineficientes.²⁹⁵

Cabe señalar que si bien las alianzas estratégicas constituyen un medio de extensión del poder de las corporaciones multinacionales, esto se debe a que su potencial es tanto que su capacidad para influir en las decisiones de los Estados es amplia, y en eso radica su éxito; sin embargo, la situación de las empresas menores no es la misma por lo cual el medio de expansión de mercados no es la globalización sino el crecimiento propio con estrategias propias y objetivos también propios.

²⁹⁴ Ibidem p.4

²⁹⁵ Ver Mumford Lind y Rick Hendricks, Reengineering Rhetoric and Reality: the Rise and the Fall of Management Fashion. Eric Business Processes Resource Center, Universidad de Warwick, U.S.A., Dic. 1996, p. 27

Una de las empresas que comenzó a realizar alianzas estratégicas es Toshiba. Ejemplo de estas se encuentran en el acuerdo firmado con Apple Computer con la finalidad de crear nuevas tecnologías para el crecimiento acelerado del negocio de las multimedia, por otra parte, ha establecido un acuerdo con IBM para desarrollar un nuevo plan de almacenaje de datos, con la utilización de chips de memoria; el caso de la alianza establecida con IBM y Siemens, para desarrollar tecnología para crear una nueva generación de semiconductores, el pacto con National Semiconductor y Samsung Electronics de Corea, para el desarrollo conjunto del mercado de chips de memoria. Para el presidente de esta compañía, las alianzas significan una forma de unir los esfuerzos de investigación y compartir los riesgos financieros con otras empresas.²⁹⁶

Por otra parte, USAir y British Airways, establecieron un acuerdo de inversión en 1992 mediante el cual cada compañía invirtió en la otra cierto capital, con la finalidad de ampliar en forma conjunta los destinos de los vuelos internacionales y lograr atraer a un número mayor de consumidores cautivos. La acción fue realizada como una estrategia para superar la recesión que sufría USAir desde 1989, que le había ocasionado pérdidas por 10 billones de dólares.²⁹⁷

La empresa NEC Corp., productora de electrónicos estableció también en 1993 una alianza transnacional con la Western Electric con el objetivo de mejorar la productividad de ambas y entender el alcance global en forma conjunta. NEC, también trabajó desde 1991 con AT&T Microelectronics, para desarrollar nueva tecnología para la manufacturación de semiconductores más rápidos y con mayor capacidad. De la misma forma, estableció otra alianza con MIPS Technologies y con RISC Microprocessors para desarrollar manufactura y ampliar los mercados. Las razones que da el presidente de la compañía NEC, para realizar estas

²⁹⁶ "Global Alliances", *Entrepreneur*, Op.Cit. p 5

²⁹⁷ *Ibidem*, p 6

alianzas es que esto permite establecer nuevas relaciones corporativas que pueden ser el enlace de los negocios canalizados a todo el mundo.²⁹⁸

El jefe ejecutivo de la Olympus Optical Co. sostiene la teoría de que la globalización económica es parte de un proceso de evolución que consta de tres etapas: el primero comienza con la agricultura como base de la economía, el segundo se caracteriza por la manufactura como base económica y el tercer escenario comprende la tecnología avanzada. El manejo de los servicios y la base de la economía son los multimedia de la información. Según Shimoyama, nos encontramos en el nivel "2.5", es decir, entre el segundo y el tercer escenario. En el pasado, afirma, el desarrollo tecnológico giraba en torno a las máquinas y herramientas, en el futuro sucederá lo contrario, la tecnología y las aplicaciones del *software*, son las que conducirán las fuerzas que permitirán el desarrollo de las máquinas. Actualmente, se ofrece a los consumidores una combinación entre las tecnologías de *software* y de *hardware*. Según el mismo, actualmente existe un empeño por crear un nuevo sistema en la estructura organizacional cuya meta es acortar el tiempo en el proceso de manufacturas y reducir los costos de distribución. El desarrollo de las compañías de nivel "2.5" será más eficaz con la cooperación internacional y las alianzas con otras firmas.²⁹⁹

Al parecer, la mayor preocupación para los grandes empresarios en 1993 era lograr la creación de una mercancía que conjuntara los avances tecnológicos de las telecomunicaciones con los avances tecnológicos de los sistemas de cómputo, para lo cual empresas como AT&T establecieron alianzas con diversas compañías productoras de electrónicos. El resultado de este esfuerzo conjunto actualmente lo conocemos comúnmente como Internet.

Por lo anterior, podemos afirmar que quienes se dividen actualmente el mundo mediante acuerdos, no son ya los países hegemónicos, sino las empresas. El comercio adversario oligopolístico, ya no pretende lograr un acuerdo sobre los precios (como en el caso de los

²⁹⁸ *Ibidem*, p 8

²⁹⁹ *Ibidem*, p 9

Cárteles), sino alianzas para la comercialización, el desarrollo tecnológico y las finanzas, así como para desarrollar productos en mercados segmentados.³⁰⁰

En este sentido, estamos presenciando un periodo donde los verdaderos bloques económicos se encuentran constituidos por empresas que se alían ya sea para superar obstáculos como las políticas proteccionistas, para desarrollar tecnología altamente sofisticada o para superar crisis económicas. Estos bloques son los que verdaderamente poseen la capacidad para cautivar los mercados.

También son las transnacionales quienes han iniciado una ofensiva que “abarca todos los planos y se vale de todos los instrumentos posibles (financieros, comerciales, técnicos, el armamentismo y la carrera espacial, las guerras locales de ‘alta’ y ‘baja’ intensidad, el espionaje, las legalizadas y ahora ‘respetables’ acciones encubiertas, las presiones diplomáticas, el dominio de los medios de comunicación apoyados por los satélites, la información, los sentimientos religiosos...). Se dirige contra la mayoría de los trabajadores del propio primer mundo imperial, los países socialistas y los pueblos del tercer mundo convertidos estos cada vez más en dependencias tributarias y en reservorio de las transnacionales. Y sabe apoyarse en sus aliados de cada país y en las contradicciones, problemas y debilidades de todos los opositores reales y potenciales del capital transnacional: gobiernos, partidos y organismos políticos, sindicatos, instituciones sociales y religiosas, asociaciones de empresarios pequeños y medianos, universidades, intelectuales progresistas.”³⁰¹

La formación de bloques económicos-regionales no constituye actualmente un impedimento para que los corporativos transnacionales tengan acceso a los mercados de los demás bloques económicos, las alianzas estratégicas entre las empresas transnacionales han logrado superar esa barrera

³⁰⁰ Ver Villanar, René, *Liberalismo Social*. Op.Cit., p 81

³⁰¹ Carmona Fernando, “Defensa De Nuestra Soberanía” en *Hagamos Cuentas con la Realidad*, Mexico 1991, Editorial Nuestro Tiempo, p 153

D. LA GLOBALIZACIÓN DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN DE LAS EMPRESAS.

La globalización de proceso de producción de las empresas es un hecho que tiene sus orígenes en los primeros años del presente siglo cuando las empresas descubren que la formación de trust les otorgaba superioridad sobre sus competidores al tiempo que facilitaba el trabajo mecánico. En ese entonces Lenin apuntaba: "El Trust del tabaco, desde el momento mismo de su fundación, consagró todos sus esfuerzos a sustituir todas las partes del trabajo manual por el trabajo mecánico. Con este objeto adquirió todas las patentes que tenían una relación cualquiera con la elaboración del tabaco y empleó para esto sumas enormes. Muchas patentes resultaron al principio inservibles y tuvieron que ser modificadas por los ingenieros que se hallaban al servicio del Trust. A fines de 1906, fueron constituidas dos sociedades filiales con el único objeto de adquirir patentes."³⁰²

En la actualidad, muchas de las grandes empresas a nivel mundial han decidido extender su campo de acción más allá de las fronteras con la finalidad de extender sus mercados, abaratar los costos de las mercancías finales o para tener acceso a determinadas materias primas o empresas proveedoras de material indispensable para el desarrollo de estas empresas. Para el jefe ejecutivo de Toshiba, la globalización de las empresas "no es sólo una cuestión de estrategia, es una cuestión de supervivencia en la nueva era de globalización de los negocios".³⁰³

La globalización de la actividad de las grandes corporaciones mundiales no sólo se desarrolla en el sentido de que una empresa establezca filiales en forma estratégica en todo el mundo con el objeto de ampliar el mercado, sino que también comprende la expansión de las operaciones de cierto grupo corporativo. El grupo Mitsubishi Kasei's estableció una alianza

³⁰² Lenin, V. Op. Cit., p. 22

³⁰³ "Global Management, Strategies For The 1990s" Fortune International, sección de suplementos especiales, Julio de 1993 USA, p. 25

con Allied-Signal en el área de la ingeniería plástica e intentó otro acuerdo corporativo con Marion Merrell Dow, para desarrollar una industria de productos farmacéuticos en Norte América. La misma empresa estableció en 1993 una empresa productora de ácido tereftálico en Indonesia, con una subsidiaria regional en Singapur y con oficinas de venta en Taiwan. El carácter multifacético de este grupo corporativo se explica con lo dicho por su jefe ejecutivo: "A lo que nosotros llamamos globalización no simplemente significa la expansión de nuestras actividades a ciudades extranjeras, tampoco incrementar las exportaciones, el significado real para nosotros, es llevar a cabo nuestros negocios desde un punto de vista global."³⁰⁴

La empresa Shiseido productora de cosméticos, inició sus actividades empresariales con una farmacia que estableció hace 125 años, actualmente posee otra compañía productora de medicamentos oftalmológicos.³⁰⁵

La extensión de las actividades de las empresas citadas anteriormente se explica debido a que la globalización en sí misma supone la capacidad que las empresas industriales tienen para concebir su desarrollo a escala mundial y formular para ello estrategias globales de producción, comercialización y gestión.³⁰⁶

La consecuencia real de este proceso de globalización de la producción que ejemplificamos en los párrafos anteriores, es que la participación de un solo corporativo en diferentes aspectos como lo serían las actividades políticas, las culturales, las de servicios, las económicas, etc., conduce hacia la concentración del poder en un número cada vez menor de empresarios.

³⁰⁴ *Ibidem*, p. 29

³⁰⁵ *Ibidem*, p. 33

³⁰⁶ Ver Rivas Mira, Fdo., "Temas de ...", *Op.cit.*, p.958

E. ESTRATEGIA DE CONCERTACIÓN NORTEAMERICANA ENTRE EMPRESAS Y GOBIERNO.

Al parecer, el neoliberalismo no dio los resultados que las potencias industriales esperaban. Datos como el que demuestra que el crecimiento económico de dichos países ha venido decreciendo en los últimos 30 años, agravándose en la década de los 1990 cuando este crecimiento sólo fue del 1%, concomitante con un desempleo que alcanzó niveles entre el 13 y el 17% en Europa, de 7% en Estados Unidos y se ha incrementado la desocupación que se mantenía al rededor del 2% en Japón.³⁰⁷

La situación anterior ha llevado a los gobiernos a buscar un nuevo equilibrio entre “el Estado y el mercado, entre el Estado y la sociedad, entre lo público y lo privado y entre la libertad individual y los derechos y responsabilidades sociales.”³⁰⁸

En Estados Unidos, el presidente William Clinton ha propuesto que el gobierno sea visto “no como un enemigo de la prosperidad, sino como un socio del sector privado, trabajando con él para fomentar el crecimiento.”³⁰⁹

A esta política, René Villareal la ha denominado liberalismo poskeynesiano del consenso, debido a que el individuo y el mercado se mantienen como elementos centrales como sucede en el capitalismo, lo considera keynesiano debido a que el gobierno posee una activa intervención en la economía, con el objeto de reactivarla y de combatir el desempleo; sería poskeynesiana, en el sentido de que reconoce los límites de mercado, y a la vez privilegia la importancia de la asociación entre el sector privado y el público con el fin de impulsar

³⁰⁷ Ver Villareal, René Liberalismo Social, Op.Cit., p 60

³⁰⁸ Ibidem p 141

³⁰⁹ René Villareal, Liberalismo Social, Op.Cit. cita un informe entregado por Clinton al Congreso el 17 de Febrero de 1993 p 141

industrias estratégicas de alta tecnología como lo son la aeronáutica, las telecomunicaciones, la microelectrónica, la informática y la electrónica del consumo; también se pretende lograr la reconversión de parte de la industria militar en civil. El objetivo de esta política a corto plazo es reforzar la reactivación económica, y a largo plazo impulsar la competitividad de la economía.³¹⁰

Laura Tyson, encargada del Comité de Asesores Económicos de Clinton, apunta en 1992, que Estados Unidos ha perdido su hegemonía en los últimos años en algunas ramas industriales claves debido a que mientras en Japón y Europa el Estado ha tenido una participación decisiva en el fomento a determinadas ramas industriales, Estados Unidos sólo se había ocupado de su gasto militar. Así pues, Estados Unidos inició un activismo Estatal en 1993, donde se desarrolle una alianza entre gobierno y empresa.³¹¹

La meta fijada en 1992 por Estados Unidos es alcanzar un incremento de productividad nacional de al menos 2% anual, mientras que la ocupación debe incrementarse, al menos el 1.5% anual. Para esto, se requiere incrementar la inversión de 4 a 6 puntos porcentuales del PIB, donde dicha expansión sea básicamente en el sector privado. La estrategia de desarrollo del gobierno norteamericano exige un incremento del ahorro interno del 6%, a la vez que debe mejorarse el balance comercial al menos en 1%.³¹²

Muestra contundente de que Estados Unidos ha puesto en marcha su política de concertación con las empresas son por un lado, el contrato que logró Estados Unidos en Arabia Saudita, en febrero de 1994, por un valor de 6 mil millones de dólares para la venta de aviones civiles dejando fuera del negocio a una compañía europea. La decisión de los saudis se debió, además de a los enlaces que hicieron tanto Clinton y el secretario de comercio con la embajada de Arabia Saudita en Estados Unidos, a las conversaciones telefónicas que tuvo Clinton con el

³¹⁰ Villarreal, René, *Op.Cit.*, pp 147-148

³¹¹ Ver Villarreal, René, *Op.Cit.*, pp 150-151

³¹² Ver Villarreal, René, *Op.Cit.*, p 153

Rey Fahd; a la oferta que hicieron las empresas estadounidenses de 'renegociar' una deuda saudita de 9.2 mil millones de dólares, en que habían incurrido por la compra de armas estadounidenses. Tres meses después, "la transnacional AT&T ganó un contrato valuado en 4 mil millones de dólares para modernizar el sistema telefónico de Arabia Saudita, pese a que la oferta fue cientos de millones de dólares más alta que la de algunos competidores."³¹³

El Estado mínimo del que tanto se habla en el neoliberalismo no es ni factible ni posible debido a que existen situaciones internas que sólo un gobierno puede vigilar y resolver tales como el desempleo, déficit en la balanza comercial, crecimiento económico, entre muchos otros.

Si miramos un poco la actual política exterior que ha seguido el gobierno norteamericano, podremos observar que el Estado paternalista aún existe. La primera semana de mayo de 1997, el presidente de los Estados Unidos realizó un viaje a México para tratar entre otros asuntos, lo relativo al narcotráfico, materia en la cual ambos gobiernos han puesto gran empeño en combatir. Sin duda alguna éste es un problema serio para cualquier sociedad, sobre todo para países como Estados Unidos que posee los mayores índices de drogadicción; sin embargo, pese a que éste problema existe desde hace muchísimos años, es hasta ahora cuando el Presidente norteamericano ha considerado la posibilidad de otorgar un préstamo a México con la finalidad de combatir el problema.

A mi parecer, la verdadera razón para que hasta ahora se considere al narcotráfico como un problema que necesita solución emergente, se encuentra en la recesión que la industria bélica norteamericana ha sufrido en los últimos años.

Martin Edmonds, escribió en 1993, dentro de una publicación europea, un artículo sobre la industria de la defensa de los Estados Unidos, donde destaca "por más de cuarenta años, la defensa fue la industria con mayor importancia para la prosperidad de los Estados

³¹³ Dieterich, Heinz, *Op Cit* p 92

Unidos". El fin de la guerra fría y la adopción por Clinton de una política de paz, ocasionaron en la industria bélica norteamericana, el mayor decrecimiento que esta industria haya tenido en la historia. Cabe anotar que, mientras en 1986 esta industria contribuía con el 6.5% del PNB, para 1991, había caído a 4.9%, y se esperaba que para 1994, cayera al 2%, la cifra más baja desde 1940. La misma publicación, registra que en 1986, uno de cada diez empleos norteamericanos, se encontraba relacionado con la industria bélica. Por estas razones, una industria bélica en crisis podría traer como consecuencia una dislocación económica en todo Estados Unidos. Para salvar a esta industria el presidente Clinton propuso en 1991, destinar \$20,000 millones de dólares a ésta industria.³¹⁴

Sin duda alguna, la inyección de capitales no constituye una solución eficaz en forma aislada, ya que ésta política no proporciona a las empresas bélicas la capacidad de colocar sus mercancías para seguir produciendo tecnología en base a la investigación y al desarrollo que las empresas de otras ramas se han propuesto alcanzar. Por otra parte, esta industria es la que ha mantenido a Estados Unidos en la posición de país militarmente hegemónico. Por lo tanto la defensa y protección de la industria armamentista debe considerarse como una "razón de Estado". Así pues la lucha contra el narcotráfico, se convierte el mejor pretexto para la colocación de armamento en el exterior.

El Grupo de los Siete (G-7) es otro ejemplo de que el Estado paternalista aún existe, ya que éste fue formado para encontrar una solución conjunta a la caída del mercado global, al lento crecimiento industrial, y a la confusión que se generó en la economía internacional al inicio de la década de 1990. Este grupo, pretende tomar el papel de centro de dirección de la economía mundial.

Cabe señalar que el llamado a la creación de las "alianzas globales" entre empresas norteamericanas y japonesas, fue hecho por el Presidente Bush en enero de 1991, sin embargo

³¹⁴ Edmonds, Martin, "The Defence Industries Of The Usa", The Usa And Canada 1994, I. P. L., Inglaterra 1993, pp.76-78

por esta razón fue fuertemente criticado, y se le denominó a tono de burla, el “super negociador comercial”, sin embargo la “ burbuja especulativa” alcanzó a Japón en 1992, el incremento en los precios, la apreciación del yen y el incremento de los costos de mano de obra, condujeron a los japoneses a una recesión económica que los llevó a pensar distinto respecto a la idea de establecer “alianzas estratégicas” entre las empresas.³¹⁵

F. EL PODER GLOBAL DE LAS EMPRESAS GLOBALES.

Las corporaciones multinacionales han logrado tal grado de manipulación tanto de los gobiernos como de sus sociedades, que el actual orden mundial responde a los intereses de las élites económicas internacionales, sin embargo, lo grave radica en el hecho de que tanto el poder político, como el económico, como el cultural, el social y el militar, “ se encuentran en manos de una pequeña oligarquía internacional.”³¹⁶

El poder creciente de las empresas transnacionales, se debe a lo que David Held le llama la “ actividad política globalizadora” donde destaca que los instrumentos o aparatos internos del Estado se vuelven incapaces de contener el flujo de relaciones comerciales y culturales que se establecen en su entorno; mientras las empresas transnacionales aumentan en escala y cantidad, el Estado no puede hacer lo mismo. áreas como la defensa, la administración y las comunicaciones, son hoy objeto de coordinación intergubernamental; cada vez más a menudo los Estados ceden parte de su soberanía mediante procesos de integración, por tratados bi o multilaterales, con la aceptación de recomendaciones de organismos internacionales.³¹⁷ En suma, podemos afirmar que la reducción del Estado propuesta por el neoliberalismo, cuyo fundamento teórico conduce actualmente la política económica de los países a escala

³¹⁵ Murray, Alan, “The Global Economy Bungled”, *Foreign Affairs*, Vol 72, No 1, América and the World 1992/93, Control of Foreign Relations, Inc. USA, pp 158-161

³¹⁶ Dieterich, Heinz, *La Sociedad*, *Op Cit*, pp 67-68

³¹⁷ Ver Rivas Mira, Fdo, “Teoría de ”, en *Comercio*, *Op Cit*, p 958

internacional, pone por encima de las directrices de los Estados a las de las empresas cuyo poder privado tiende a incrementarse desde su estructura legal, y aún más en términos reales.

La capacidad de acción que los Estados han otorgado a las empresas, ha dejado en manos del primero la atención de los grupos menos favorecidos (que día con día aumentan en número), a través de subsidios que cada día tienen que incrementarse. De este modo, mientras la capacidad económica de los Estados tiende a reducirse, sus necesidades en este mismo rubro tienden a incrementarse, creando una situación de inestabilidad que ya no sólo tiene carácter económico, sino también social y político.

Respecto a la capacidad de dominio que adquieren las transnacionales, Barnett dice al respecto. "En el proceso de desarrollo del nuevo mundo, los empresarios de firmas como IBM, G.M., Pepsico, Pfizer, Shell, Volkswagen, Exxon y poco más de otros cientos, toman diariamente decisiones que tienen más impacto que las disposiciones gubernamentales de en donde vive la gente, qué debe comer, tomar y vestir, qué trabajo debe hacer, qué tiendas, a qué escuelas o universidades deben asistir, y a qué tipo de sociedad deben incorporar a sus niños."³¹⁸

El alcance de las corporaciones globales, depende de los objetivos que estas se propongan alcanzar. Uno de los casos más evidente de globalización del poder de las empresas se encuentra en el caso del ascenso de Silvio Berlusconi a la presidencia de Italia. El caso es planteado por Bovero de la siguiente manera.

"Por primera vez en el mundo, hay que subrayarlo, un grupo de presión no se limitó precisamente a ejercer presión sobre los detentores del poder político, sino que se lanzó a la conquista del poder mismo. Una gran empresa económica, en el corazón de la civilizadísima Europa, no sólo pretendió determinar al gobierno -como pasaba en los tiempos de la United Fruit, en ciertas zonas de América Latina- sino que pretendió convertirse en el gobierno mismo,

³¹⁸ Barnett, Richard, Global Reach, Op Cit., p 15

y lo logró, ya que se trata de una empresa sobre todo televisiva; el gran Holding de Silvio Berlusconi, la Fininvest, ha fundado su imperio económico y financiero sobre el cuasimonopolio de la televisión privada.”³¹⁹ “...la más grande concentración de medios televisivos y de información se movilizó en favor ya no de una tendencia política o de bloque de interés sino directamente de su propietario. en pocas semanas, fue construida una fuerza política en las oficinas publicitarias de una empresa y fue lanzada al mercado con las mismas técnicas con que se lanza un producto comercial...La concentración de poderes económico, político e ideológico en una sola persona y en su propio grupo...creando un gobierno empresa basado en el apoyo parlamentario de una empresa-partido (la llamada Forza Italia) acompañado de aliados poco recomendables (la Liga Norte y los fascistas).”³²⁰

Sin embargo, el poder de las empresas globales no sólo tiene repercusiones al interior de los Estados sino que a través de la promoción de la uniformidad ideológica internacional, logra la obtención de una individualización y personalización de la sociedad mundial, la cual queda orientada hacia la política del consumismo impuesta también de manera global.

Por otro lado, “El control que el capital transnacional ejerce hoy en la ciencia y la tecnología, los recursos financieros y el costo del dinero, los precios, el comercio exterior y los principales mercados, es cada vez mayor. La posibilidad y aún la independencia real de los países subdesarrollados , en cambio, son cada vez menores.”³²¹

³¹⁹ Bovero, Michelangelo, Los Desafíos Op Cit., p-9

³²⁰ Ibidem, pp 10-11

³²¹ Aguilar, Alonso, Hagamos cuentas Op. Cit., p 102

G. EL IMPERIALISMO EN LA GLOBALIZACIÓN.

La lucha por el poder internacional es el resultado de “la necesidad expansionista de la sociedad burguesa conceptualizada en los siglos XVIII y XIX como colonialismo, en el siglo XX como imperialismo y actualmente como globalización”.³²²

Esta lucha surge a lo largo de la historia encarnada en una palabra. “imperialismo”, el cual es caracterizado por Lenin de la siguiente manera:

“Lo característico para el imperialismo consiste precisamente en las tendencias a la anexión no sólo de las regiones agrarias, sino también de las más industriales..., pues, en primer lugar, el reparto definitivo de la tierra obliga a proceder a un nuevo reparto, a tender la mano hacia toda clase de territorios”.³²³

Es esencial señalar que una característica común del imperialismo en todas sus formas es el interés por ampliar el territorio, es decir, el imperialismo tiene un sustento territorial, sin embargo, el encono de las prácticas imperialistas se desarrolla de la mano del capitalismo, el cual motivó a los españoles a buscar una ruta corta hacia las Indias con el fin de agilizar el comercio entre ambas partes, sin embargo, no es hasta la revolución industrial cuando el imperialismo colonial toma un sentido mercantilista verdaderamente importante y trascendental, ya que es a partir de entonces cuando se considera a las colonias como abastecedoras de materias primas esenciales para el desarrollo industrial de las metrópolis. Esta es la razón por la cual, la lucha por la adquisición de colonias culmina con el estallido de la Primera Guerra Mundial que da origen a nuevas formas de adquisición de territorios y nuevos intereses económicos y comerciales.

³²² Dieterich, Heinz, “Globalización Educación y ...”, En *La Sociedad*, Op.cit., p 60

³²³ Lenin, V I, *El Imperialismo*, Op.Cit., p 100

En realidad, el imperialismo desarrollado desde el colonialismo tenía móviles económicos empresariales; eran ellas quienes requerían de materias primas y mano de obra.

A continuación haremos un análisis comparativo entre el proceso imperialista existente en el colonialismo y lo que sucede actualmente con el proceso de globalización.

Para entender las similitudes existentes entre ambos fenómenos comenzaremos por definir lo que es la conquista:

“La conquista es la forma más ruda y literalmente más palpable de lograr el dominio de un pueblo sobre otro pueblo o sobre otros pueblos. Fue típica de las sociedades... con una clase dirigente aristocrática que por regla general, si hacemos abstracción de algunas excepciones (entre otras la república romana), solían culminar en una cúspide monárquica. En algunos puntos de la tierra y en algunas épocas de la historia mundial, el principio del Estado como estructura de poder, el Estado aristocrático - monárquico de conquistadores y dominadores, halló su modelo político oficial en grandes reinos de corte imperial, lo que solía expresarse en el título imperial o cesáreo del soberano, la pretensión de dominio suponía la hegemonía continental o regional, llegando al llamado ‘dominio universal’, que originalmente significaba el dominio sobre el mundo conocido.”³²⁴

En el proceso de globalización existe también una institución de poder aristocrática y el principal objetivo de quien se disputa el poder es la hegemonía continental o regional, encaminada al dominio universal.

El colonialismo internacional pues, comienza a desarrollarse a partir del descubrimiento de América realizado por Colón en 1492, y de la ruta marítima hacia la India, por Vasco da Gama en 1498; es entonces cuando se inicia la expansión europea hacia ultramar³²⁵, las

³²⁴ Wolfgang, Benz y Graml, Hermann, El Siglo XX. III. Problemas Mundiales entre dos Bloques de Poder, México 1988, Siglo XXI edit. pp.19-20

³²⁵ Ver Ibidem, p 22

relaciones entre las colonias y la metrópoli cambiaron substancialmente con el estallido de la revolución industrial y el desarrollo de las máquinas de vapor, entonces "el centro de interés cambió de las importaciones a las exportaciones, teniendo por resultado la ruina de la industria nativa, la penetración de extensas regiones de tierra, una nueva fase en las finanzas internacionales y oportunidad creciente para la exportación de capital".³²⁶

El interés por obtener materias primas y mano de obra en las colonias aún prevalece en la mente de países hegemónicos y de corporaciones globales. La consecuencia primaria también es la ruina de la industria nativa, mientras que la exportación de capital vía instalación de filiales se ha convertido en un mal necesario.

Otra condición que se ha desarrollado de igual manera en ambos periodos es la siguiente: Desde los principios del colonialismo y más acentuadamente a partir de la revolución industrial surgió una disparidad en el crecimiento industrial de las colonias y el de las metrópolis, esta disparidad no sólo se acrecentó en cuanto al nivel tecnológico sino también en cuanto al desarrollo armamentista, esto se debió a que la supremacía militar permitía a las metrópolis imponer su voluntad sobre las colonias. El despliegue armamentista en este momento histórico tenía un carácter fundamentalmente ofensivo; sin embargo, este no era el único medio de control político sobre las colonias, el control sobre las comunicaciones y el transporte (básicamente el ferrocarril), proporcionó a los extranjeros la capacidad de dominar los extensos territorios, a la vez que facilitaba el flujo de las mercancías en ambas direcciones.³²⁷

Las expansiones de la parte final del siglo XVIII, y especialmente las del XIX se distinguieron por la penetración de las potencias colonizadoras o sus inmigrantes hacia el interior de los continentes. Una de las formas que tomó la expansión territorial fue la conquista

³²⁶ Magdoff, Harry *Ensayos Sobre* , Op Cit. , p 84

³²⁷ *Ibidem*, Ver p 11

de los pueblos indígenas y la transformación de las sociedades existentes para adaptarlas a las necesidades cambiantes de las naciones más adelantadas militar y técnicamente.”³²⁸

La condición que se cita en el párrafo anterior es idéntica a lo que sucede actualmente con las corporaciones transnacionales.

Lo que se pretendía con esta nueva expansión era ya encontrar nuevos mercados para los productos mecánicos que aumentaban en volumen en forma constante, “concomitante con una creciente demanda de materias primas para la industria y alimentos para las crecientes áreas industriales.”³²⁹

La segunda mitad del siglo XIX, convirtió a las colonias en puntos de arranque para el nuevo sistema imperial mundial que para fines del mismo siglo ya había abarcado casi al mundo en su totalidad. “Conservaban la independencia fundamentalmente Japón, Tailandia, Afganistán, Etiopía y China. Japón se alineaba al grupo de potencias imperialistas encabezado por Inglaterra y seguido por Francia, Alemania, Países Bajos, Italia y Rusia. A principios del siglo XX, China se encontraba ya en el reparto, mientras que Etiopía sucumbió ante los Italianos hasta 1936.”³³⁰

La capacidad tecnológica otorgó a Inglaterra el carácter de potencia colonialista del mismo modo que actualmente países como Japón adquieren el rango de potencia gracias a su desarrollo tecnológico. Sin embargo, durante el colonialismo el poderío militar era medido por la flota naval (proporcionaba a los países la capacidad expansionista); actualmente es el poderío económico de las transnacionales el que otorga esa capacidad.³³¹

³²⁸ *Ibidem*, p.10

³²⁹ *Ibidem*, p 7

³³⁰ Ver Wolfgang Benz, *El Siglo XX. Op.Cit.*, pp 22-23

³³¹ Para mayor información sobre el imperialismo en el periodo colonial, ver *Ibidem*, p 23

Las rivalidades en el período colonial eran resueltas mediante acuerdos que pretendían favorecer a ambas partes o no perjudicar a ninguna. Ejemplo de esto fue el hecho que llevó a Inglaterra y Rusia, en el siglo XIX, a declarar a Afganistán zona neutral debido a que ambos países pretendían la colonización de dicha entidad, y también el caso de la división de Persia en tres partes (el norte para Rusia, el sur con vastos yacimientos petrolíferos para Inglaterra y el centro en torno a Teherán para los persas).³³² Con este hecho inicia Inglaterra su política de balance del poder contra la Rusia zarista a quien los ingleses veían como una amenaza a su hegemonía continental; sin embargo la constitución de una poderosa fuerza armada por parte de Alemania, desvió la atención de los ingleses, quienes decidieron dirigir su política de *balance of power* hacia Alemania.

En este contexto Inglaterra, rival de Francia, decide establecer una alianza con dicho país con el fin de detener los intereses expansionistas de los alemanes sobre Francia, con lo cual, la supremacía inglesa sería cuestionada. El hecho anteriormente citado, ocasionó en el Reich alemán un sentimiento de agresión que provocó un ambiente sumamente hostil dentro de Europa, el cual culminó con el estallido de la Primera Guerra Mundial y con el cambio en la relación de fuerzas internacionales.³³³

Cabe recordar que en el periodo de globalización existe una lucha por la división del mundo por parte de los Estados y de las empresas, sin embargo, en ambos casos, la política de *balance of power* y la formación de alianzas es un hecho al que ambos actores recurren continuamente.

En realidad la rivalidad existente entre las potencias coloniales se agudizó a fines del siglo XIX, debido a que la revolución industrial se había expandido a otras naciones que estaban dispuestas a disputarse el liderazgo inglés, los adelantos más significativos se presentaron en cuanto a la producción masiva de acero, energía eléctrica y petróleo como

³³² Ver *Ibidem*, p 23

³³³ *Ibidem*, pp 25-29

fuentes de energía, la química industrial y las máquinas de combustión interna, los países más adelantados en este sentido eran Estados Unidos, los pertenecientes a Europa occidental y eventualmente Japón.³³⁴

Actualmente, es también la revolución industrial la que genera las disputas por el liderazgo tecnológico, encaminado en ambos casos a producir en mayores cantidades, en menor tiempo y a menores costos.

La lucha por conquistar nuevos territorios convirtió a las mismas colonias en “palancas de potencia militar, fuentes de avituallamiento militar, mano de obra militar y bases para las marinas navales y mercantes.”³³⁵ De la misma manera, hoy en día los países son palancas de potencia económica, fuentes de avituallamiento de las corporaciones transnacionales y sus productos, mano de obra industrial y bases para la distribución de las mercancías..

Dentro de el periodo colonial además de perfeccionarse las técnicas de control militar y mercantil en las colonias, también se elaboraron estrategias ideológicas para debilitar a los rivales comerciales, una de estas estrategias tiene que ver con la abolición de la esclavitud; “La razón política y económica de esta actitud (encabezada por los ingleses) fue: los mercados del azúcar se encontraban saturados debido a que las colonias competidores producían este insumo a costos muy bajos, así se estimuló la idea de controlar la producción futura limitando la oferta de los esclavos. La compensación que el gobierno inglés sirvió para que estos pagaran sus deudas con los banqueros de Londres, evitando de éste modo la bancarrota de los segundos. Por otro lado, la batalla en pro y en contra del esclavismo ponía en peligro las prácticas mercantiles establecidas al tiempo que entraba en crisis la economía azucarera de las Indias.”³³⁶

334 Magdoff, Harry, Ensayos Sobre Op.Cit., pp 31-32

335 Ibidem, pp.11-12

336 Ibidem, p 18

La estrategia ideológica de las corporaciones actualmente se fundamenta en la lucha por la paz y la prosperidad mundial, para lo cual ellas mismas se presentan como factor indispensable.

Las prácticas intervencionistas en pro de la defensa de los pueblos también tienen sus orígenes en el colonialismo, actualmente, la intervención ideológica en pro del desarrollo y el empleo es un factor expansionista de las transnacionales.

Las prácticas imperialistas, ligadas a los intereses económicos del período colonial, condujeron a los ingleses al perfeccionamiento de los sistemas de dominación. La expansión de los bancos hacia los países de ultramar llevó a los británicos a descubrir que la exportación de capital hacia las zonas menos adelantadas le proporcionaba a los mercados monetarios de Londres, un liderazgo que otorgaba la capacidad de influir económicamente en muchas partes del mundo, incluso en las regiones donde no existía el control político.³³⁷ En nuestros días, el proceso de internacionalización financiera y de capitales puede llegar hasta el último confín del mundo.

El proceso de globalización se encuentra aún en la fase de distribución de las colonias sin embargo, es difícil predecir quién terminará dividiéndose al mundo, si las empresas o los países. Aunque la repartición del mundo en tres grandes regiones ya está hecha, el ascenso de China en el juego del poder, podría cambiar la relación de fuerzas a nivel internacional. Por otro lado, las corporaciones globales también comienzan a dividirse el mundo, establecen alianzas con otras corporaciones para ganar la carrera tecnológica y los mercados a sus principales rivales.

Es evidente que durante el período colonial, la metrópoli poseía la capacidad de dirigir, administrar y legislar en la colonia. Actualmente los países subdesarrollados pierden su

³³⁷ *Ibidem*, pp 19-20

autonomía incluso en el área legislativa, mediante la apertura económica que implica alteraciones en la Constitución Política de los Estados.

El siguiente paso hacia la globalización es pues el estallido de la guerra, que quizás no tenga un carácter bélico, pero tendrá que encaminarse a limitar el poderío del contrincante, la pregunta central es ¿entre quiénes será el enfrentamiento, entre Estados, entre empresas o entre el Estado y las empresas?

El estallido de la Primera Guerra Mundial demuestra el interés que Alemania tenía en demostrar que su superioridad militar le otorgaría la capacidad para convertirse en el país hegemónico, con lo cual automáticamente conseguiría extender su territorio. Sin embargo los resultados de la primera guerra no fueron los que los países europeos esperaban y por tanto, persistía una inconformidad que condujo a la segunda guerra mundial.

El mismo afán que Alemania tuvo por adquirir un carácter de país hegemónico, actualmente existe en Estados Unidos por recuperar su hegemonía económica y tecnológica. Probablemente también consideren que su superioridad militar les permitirá escalar los peldaños en lo comercial y tecnológico.

Lo que es también evidente, es que los Estados que actualmente están económicamente a la merced de las corporaciones y de intereses externos, no tardarán en iniciar sus movimientos de liberación, probablemente esto sea permitido por los Estados Unidos para debilitar el avance de las corporaciones japonesas y para reestructurar la industria bélica norteamericana que actualmente pasa por un periodo de recesión extraordinaria. Esto, permitiría a Estados Unidos 'meter en cintura' a sus propias industrias que se proclaman soberanas y anacionales.

El surgimiento de una alternativa al neoliberalismo también podría ser planteado por Estados Unidos, quien, al margen del sistema capitalista podría implantar un nuevo sistema ideológico.

H. GRANDES CONSECUENCIAS DE LA GLOBALIZACIÓN.

Aunque las consecuencias que puede acarrear la globalización de las grandes corporaciones pueden ser muy extensas y variadas, en esta parte del estudio mencionaremos sólo las más importantes. La primera de ellas tiene que ver con los trabajadores, quienes son los más afectados en este proceso debido a que se les ha considerado como una mera mercancía sin importar las consecuencias que un desajuste de las condiciones sociales puede provocar no sólo a las mismas sociedades, sino al proceso de producción mismo y con ello a la economía mundial.

Así lo indica Noam Chomsky cuando apunta: “Los principales factores que han conducido a la actual crisis global económica se entienden razonablemente bien. Uno es la globalización de la producción, que ha ofrecido a los empresarios el provocador prospecto de hacer retroceder las victorias de los derechos humanos conquistadas por la gente trabajadora”, amenazando con reducir las pensiones, las prestaciones médicas y seguridad laboral, so pretexto de que el trabajador acepte salarios más bajos, jornadas más largas, beneficios y seguridad reducida.³³⁸

Ejemplo de lo anterior nos lo encontramos en vísperas del siglo XXI en Belice donde la industria bananera, privatizada en 1985, despidió al 90% de sus trabajadores, todos nativos de dicho país, debido a que los logros obtenidos por el sindicato en 1970, habían hecho elevarse los salarios y mejorar las condiciones laborales; estas condiciones no eran favorables para los nuevos inversionistas de tal modo que decidieron sustituir la mano de obra local por extranjera a menores costos, por si esto fuera poco, las nuevas contrataciones de fuerza de

³³⁸ Chomsky, Noam, *La Sociedad...*, Op Cit., pp 39-40

trabajo procedente de Belice obliga a los trabajadores a no sindicalizarse, bajo amenaza de ser despedidos.³³⁹

Por otro lado, el llamado *downsizing*, que se refiere al cese de personal que las empresas globales han llevado a cabo, so pretexto de que de no hacerlo no tendrían posibilidades de sobrevivir debido a la crisis económica mundial, que en realidad no es otra cosa que la sustitución de mano de obra por *software*, en aras de la modernización empresarial³⁴⁰, ha agudizado el problema del desempleo que actualmente alcanza una cifra del 30% de la población económicamente activa a nivel mundial.³⁴¹

En el mismo sentido, la división internacional del trabajo liga dos elementos: por una parte la condición fatalista de países maquiladores que se asigna a los países en vías de desarrollo, los que además son sometidos a bajos niveles de vida y a bajos niveles salariales; por la otra parte, convierte a los países del tercer mundo, en países sumamente vulnerables e igualmente dependientes, con lo que se limita tanto su soberanía como su independencia real; esto les hace imposible optar por una estrategia de desarrollo que realmente responda a las necesidades de los propios Estados.³⁴²

La pérdida de soberanía, es pues la segunda gran causa de la globalización; sus efectos derivan del hecho de que las corporaciones globales si bien pueden 'resolver' el problema de desempleo, no responden a las necesidades de mejora social requeridas por el llamado Tercer Mundo, además inhiben el desarrollo empresarial local que puede ser tanto más benéfico como puede responder a las necesidades reales de las poblaciones de dichos países.

Al respecto Chomsky apunta, "El efecto debilitante de la expansión del capital transnacional sobre la capacidad de autodeterminación nacional es más notable en los países del

³³⁹ Para Mayores Detalles, Ver 'Amargo Banano', *Noticias Ahogadas*, 22 De Febrero de 1996, Belice

³⁴⁰ Ver Eard Muntord, *Reengineering*, *Op.Cit.*, p 3

³⁴¹ Ver Chomsky Noam, *La Sociedad*, *Op.Cit.*, p 62

³⁴² Aguilar, Alonso, *Hagamos Cuentas*, *Op.Cit.*, p 102

Tercer Mundo que constituyen el eslabón más endeble en la cadena de explotación planetaria y en la jerarquía de poder internacional. De hecho, la erosión de su potestad alcanza ya tal dimensión que puede afirmarse positivamente que su gobernabilidad ha sido expropiada substancialmente y depositada en los centros de poder internacional."³⁴³

La tercera consecuencia se debe a que el poder social ha sido minimizado y con él la democracia y sus ideales tienden a desaparecer. Esto se debe a que el interés general, supuestamente representado por el Estado nación, ha sido entendido por conveniencia como los intereses privados de los ciudadanos, olvidando que los intereses de los ciudadanos no son sólo privados. De este modo, el Estado bajo el liberalismo se ha convertido en un interventor selectivo negando los intereses colectivos.³⁴⁴

Respecto a la disolución social en México, Sergio Zermeno indica lo siguiente: "Hoy podemos establecer la hipótesis de que ha habido en México, a partir de los años ochenta, un debilitamiento palpable de los órganos y espacios de intermeditación, debilitamiento del espacio público, diría otro enfoque. Enumeramos: 1) en el plano propiamente social, hoy podemos constatar en México y también en América Latina la crisis generalizada de los movimientos y las luchas sociales, la destrucción de la acción sindical y la prohibición de las huelgas y otras acciones directas o indirectas que buscan una mínima continuidad o identidad; 2) en el plano organizativo social, con cierta institucionalización sucede lo mismo: hay una crisis de los frentes, coordinadoras, asambleas, confederaciones sindicales obreras, agrarias, uniones de pueblos, colonias, órganos vecinales, comunidades eclesiales, etc.; 3) En los espacios institucionalizados de lo público como el sistema escolar, el universitario, el de la cultura y en los medios de comunicación en general, también constatamos el mismo vaciamiento de la participación colectiva en aras del *eficientismo científico-técnico*, y así mismo, al desmantelamiento de lo que alguna vez fueron los aparatos asistenciales con fuerte participación social como el sistema de salud, de abasto, de transporte, de vivienda; 4) las

³⁴³ Chomsky, Noam. *La Sociedad*. *Op.Cit.*, p 67

³⁴⁴ Welby, Gordon. "Transnational Corporations And The International Economic Order". *Social Justice Review*. Vol 76, No 5 1985, pp 72-73

instituciones propiamente políticas de la sociedad: partidos, organizaciones políticas, cúpulas sindicales, patronales, sectoriales, grupos de interés, de presión, de opinión, son también objeto de esta constante erosión premeditada.”³⁴⁵

Premeditada, debido a que ha sido un factor controlado por grupos de interés extranjeros o por las élites económicas internacionales, en aras de la estabilidad interna, la sociedad mundial ha sido educada para no organizarse, esta educación no sólo ha estado en manos de los gobiernos, sino de los medios de comunicación masivos, en especial de la televisión, quien se ha encargado de crear una sociedad individualizada, lo cual constituye la mayor causa de los males que nos aquejan. Esta individualización existe dentro de todos los estratos sociales, por tal motivo, ni los empresarios, ni los gobernantes, ni la propia sociedad, se preocupa de los males que aquejan a sus semejantes.

Sin embargo, según apunta Kennedy, “Es improbable que los conflictos regionales, llevados por su propia dinámica socioeconómica, cultural o étnica, desaparezcan, y en muchas partes del mundo podrían muy bien aumentar en número y magnitud en la medida en que la lucha por los recursos se intensifique.”³⁴⁶

“En fin, la modernización de que tanto se habla en la economía, no se expresa en aspectos fundamentales de la vida política, social y cultural.”³⁴⁷

³⁴⁵ Zermeño, Sergio, *La Sociedad Desarticulada, el Desorden Mexicano de Fin de Siglo*, México, 1996, Siglo XXI, Ed pp 58-59

³⁴⁶ Kennedy Paul, *Hacia el Op C II*, p 197

³⁴⁷ Aguilar, Alonso, *¡Hagamos Cuentas!*, Op C II, pp 79-80

I. LA GLOBALIZACIÓN EN EL MARCO DE LA CRISIS INTERNACIONAL.

En el tránsito hacia un nuevo orden internacional la sociedad mundial, el Estado-Nación y todos los factores que se desarrollan en torno a ellos, se encuentran cruzando por una gran crisis que se suscita tanto en relación a la economía, como a la política, a la ecología, a los valores sociales, a la cultura y al empleo.

El proceso de globalización, desarrollado en primer término por las corporaciones internacionales ha generado problemas estructurales, dislocaciones y desequilibrios en el mundo entero. La competencia voraz por el dominio de los mercados se ha desarrollado sin tomar en cuenta que los procesos internacionales deben desarrollarse en equilibrio y considerando las consecuencias del devenir de sus actividades. El engrandecimiento sin la previsión de las implicaciones ha llevado al mundo a una situación de inestabilidad que está a punto de llegar al tope.

La crisis en este periodo se ha generado debido a que la multiplicidad de implicaciones que conlleva la globalización, no ha permitido ni a los gobiernos ni a las instituciones, la jerarquización de los problemas estructurales de acuerdo a las prioridades, que tampoco se ha definido si deben ser los asuntos públicos o los privados.

Sin embargo, los acontecimientos han rebasado la capacidad de resolución de los Estados y las instituciones internacionales. Como lo vaticinaba Robert Malthus en 1798, nos encaminamos a pasos agigantados hacia un creciente desequilibrio entre la población y los recursos. Este factor se agudiza sobre todo en los países del Tercer Mundo donde la explosión

demográfica es mucho mayor que en los países industrializados; concomitante con lo que sucede con la producción de alimentos donde los países del tercer mundo no poseen, en la mayor parte de los casos, la capacidad de producir para satisfacer la demanda interna.

Al respecto, Kennedy apunta lo siguiente: "...la presión demográfica está produciendo un agotamiento de los recursos agrícolas locales (pastoreo excesivo de las sabanas en África, erosión de los bosques tropicales de la Amazona, salinización de la tierra desde la India hasta Kazajistán) justo cuando se necesita una mayor producción agrícola."³⁴⁸

La situación anterior que pudiera encontrar solución en el desarrollo tecnológico de los países del Primer Mundo, parece no ser factible hasta el momento debido a que las grandes corporativas industriales, "lejos de acudir en ayuda de la explosión demográfica de los países en vías de desarrollo, podrían empobrecerlos aún más al convertir en superfluas ciertas actividades económicas, del mismo modo en que la máquina de hilar dejó sin trabajo, en otra punta del planeta, a los tejedores de los telares manuales indios".³⁴⁹

En suma, podemos decir que "La explosión demográfica excede las condiciones necesarias para la habitación y la supervivencia humanas. El crecimiento poblacional se difunde desigualmente en los espacios y estructuras sociales: se concentra en el Tercer Mundo (90% del aumento) y en los sectores tercermundizados del Primero, en las aglomeraciones urbanas y en las clases populares".³⁵⁰

Los problemas generados por el crecimiento poblacional desequilibrado no sólo afectan a los países del tercer mundo, los países industrializados que poseen una tasa de crecimiento poblacional en descenso, podrían sufrir en un futuro cercano un estancamiento productivo a falta de población, y a la vez, se les presentará el problema de tener que mantener a una población vieja con un número mucho menor de población económicamente activa.

³⁴⁸ Kennedy, Paul, *Op. Cit.*, p 27

³⁴⁹ *Ibidem*, p 28

³⁵⁰ Kaplan, Marcos, "El sistema mundial", *Op. Cit.*, p 16

Aunque la migración de población de países menos desarrollados podría ser la solución a este desajuste, aún no se plantean alternativas a situaciones como ésta.

Por otra parte, "crisis y descomposición económica se dan con las insuficiencias y desigualdades del crecimiento, su desaceleración, su estancamiento y regresión; las inherentes o consiguientes restricciones e incapacidades para la productividad, la creatividad científica y tecnológica, la producción, la creación de empleo, la redistribución *progresiva de ingresos*, la *provisión* de satisfactores de necesidades básicas para el mayor número posible de habitantes. Se incrementa la pobreza, la miseria, la desigualdad, la marginalización y la polarización socioeconómicas."¹⁵¹

El capitalismo competitivo y hasta cierto punto salvaje que impeta en la era de la globalización, provoca que los grandes empresarios mundiales luchen *exacerbadamente* por mantener, *incrementar o demostrar* su predominio en los mercados internacionales. Se pretende conseguir el éxito económico y empresarial a cualquier precio y utilizando todos los mecanismos que estén a su alcance; en tanto algunas empresas han logrado obtención de grandes sumas de capitales mediante actividades improductivas, de intermediación, especulación, se perfila una crisis internacional que en su carácter económico origina inestabilidad interna en cada país debido a que los flujos de capitales de un lado a otro son incontrolables, del mismo modo que se vuelve incontrolable el desarrollo de la economía informal, la subterránea y la criminal.

La globalización del mundo en manos de las corporaciones internacionales, ha dejado a los Estados en una situación de "ceguera temporal" y de paralización de ideas que éstos deben generar respecto a los "mecanismos de organización, cohesión, equilibrio y reproducción para las sociedades complejas y conflictivas."¹⁵²

¹⁵¹ Kaplan, Marcos, "El sistema" *Op. Cit.*, p 18

¹⁵² *Ibidem*, p 20

En tanto, "La ciencia política y de las comunicaciones, la sociología y sobre todo la economía se plantean como problema fundamental el desarrollo de la tecnología de regulación de las disfuncionalidades sociales que se expresan en desórdenes de distinta índole (fluctuaciones cíclicas, desempleo, disparidades distributivas, etc.)"¹⁵³

La globalización cultural reflejada en el consumismo, origina una crisis de valores y un individualismo internacional. El individualismo que quizás contribuya a que los levantamientos armados de la población civil sean cada vez menos probables, también contribuye y fomenta la violencia que día con día observamos en la calle. El incremento de los niveles de criminalidad y la proliferación y el poderío del narcotráfico, son consecuencia de la crisis de valores que afecta al mundo entero.

La incapacidad de los gobiernos para resolver dichos problemas obliga a la población afectada a buscar justicia por propia mano. La violencia que genera violencia se resuelve bajo mecanismos de coacción pública, con lo que ningún problema se resuelve desde la base.

"Los procesos económicos, el crecimiento, la integración internacional, se dan en el marco de estructuras, instituciones y normas políticas que resultan inadecuadas e ineficientes, son con frecuencia instrumentos de poder y privilegios de élites dirigentes y grupos dominantes."¹⁵⁴

Los desajustes económicos que parecieran ajenos a los países desarrollados, han logrado repercutir en países como Estados Unidos donde los desajustes económicos "alcanzan magnitudes astronómicas - ya en 1984 fluctuaban en alrededor de 100 mil millones de dólares- y los relacionados con las finanzas públicas no se quedan atrás -163 mil y 269 mil millones de dólares en 1984 y 1990, respectivamente-. El financiamiento de estos desequilibrios ha

¹⁵³ Dwyer David Op. Cit. p. 13

¹⁵⁴ Kaplan Marcos, "El sistema Op. Cit. , p. 23

contribuido poderosamente en convertir a éste país en la economía más endeudada, esto es, en demanda apremiado de los ahorros mundiales.”¹⁵⁵

Las corporaciones transnacionales también han visto mermar su desarrollo, no tanto por problemas propios sino por la contracción de los mercados y porque el vertiginoso avance tecnológico origina que los precios de sus productos tiendan a caer. Sin embargo, esta no es la única prueba de que dichas empresas son también vulnerables. Las dislocaciones sociales, el incremento de la violencia individual, la incapacidad de los gobiernos de resolver sus desequilibrios internos, sumergen a las corporaciones internacionales en el clima de incertidumbre que ellas mismas han generado.

¹⁵⁵ Barba, David, Op. Cit., p. 18

CAPÍTULO CUATRO. PERSPECTIVAS Y ALTERNATIVAS

I. HACIA DÓNDE VAN LAS CORPORACIONES INTERNACIONALES.

El presente inciso nos plantea dos problemas al mismo tiempo: por una parte, el comprender cuales son los objetivos de las corporaciones, y por otro lado, el entender hacia dónde conducen al mundo entero las políticas que estas corporaciones están siguiendo.

A. LOS OBJETIVOS DE LAS CORPORACIONES GLOBALES.

Respecto a los objetivos de las corporaciones internacionales, éstos quedan de manifiesto con el siguiente enunciado de Dieterich:

“El ambiente en el cual se desenvuelven las transnacionales es descrito por el director de la empresa electrónica más grande del mundo Matsushita Electronics Industrial, como el espíritu de hambre. El espíritu de hambre no sólo se refiere a un estómago o monedero vacío, explica Masaharu Matsushita, sino a la necesidad de ‘usar la sabiduría e inteligencia de uno hasta los máximos niveles’, por que en el actual mercado de alta competitividad, ‘nuestro objetivo tiene que consistir en llegar al estrato más alto. Cuando hayamos llegado a ser el número uno en Japón, entonces tendremos que aspirar a volvernos el número uno en el mundo. Una vez que hayamos alcanzado este nivel, no podremos descansar. Tenemos que trabajar para ser aún mejores.’”¹⁵⁶

Incrementar, demostrar y preservar su poder, parece ser el objetivo de una lucha interminable por la supremacía, esta lucha tiene presente un carácter ambicioso semejante al

¹⁵⁶ Ver Dieterich, Heinz, *Op. Cit.* p. 52

que los colonizadores tuvieron cuando llegaron a América, llevarse todo a sus países de origen. Por este hecho, la actitud de las corporaciones puede considerarse depredadora y voraz, cuyo interés es meramente mercantilista. Sin embargo, la depredación y el saqueo jamás en la historia de nuestro planeta han resultado tan productivos como parecieran serlo.

La globalización del mundo que presupone derribar toda clase de barreras al comercio mundial, ha sido otro de sus objetivos que hoy en día han alcanzado gracias a la difusión de la teoría neoliberal que ellos mismos idearon.

La reducción de los costos de producción en base a la globalización del proceso de producción ha sido también una de sus metas ya alcanzadas.

La utilización de alianzas estratégicas como medida de crecimiento empresarial y fortalecimiento de su desarrollo tecnológico, es hoy en día una práctica cotidiana para las grandes empresas internacionales. Estas alianzas como ya se mencionó anteriormente, entre otras ventajas, otorga la facilidad a las industrias de penetrar a una zona de influencia diferente a la propia donde las barreras proteccionistas impedirían su presencia en otras circunstancias.

Por lo tanto, parece ser que sólo resta alcanzar el objetivo de lograr ser empresas monopólicas a nivel mundial y el de convertirse en entes verdaderamente autosuficientes e independientes de todo cuanto esté en su entorno.

B. COSTOS DE LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA

La estrategia de crecimiento de las corporaciones globales, no ha considerado aspectos que pronto se volcarán en su contra. El presente inciso tiene por objeto mostrar algunas de las características que reinarian en nuestro planeta, en caso de que los Gobiernos y las empresas no se plantearan la necesidad de solucionar los problemas que nos atañen actualmente.

En primer término, es importante apuntar que las tasas de desempleo en el mundo, que hoy en día son alarmantes, tienden a incrementarse.

Villareal destaca que "el desempleo alcanza actualmente niveles entre 13 y 17% en Europa: de 7% en Estados Unidos y se ha incrementado la desocupación que se mantenía al rededor del 2% en Japón"³⁵⁷

Cabe señalar que el incremento de las tasas de desempleo a nivel mundial, significa también el incremento de población con "insatisfacción de las necesidades básicas de alimentación, vivienda, salud, educación, información, participación. La generalización de la pobreza, la miseria, las carencias múltiples, conllevan, tendencias a la caída en la impotencia individual y social, la apatía, la marginación, la desorganización social (prostitución, drogadicción), las criminalidades proliferantes, la inseguridad y la violencia."³⁵⁸

La explotación de las riquezas naturales del planeta tiende a desequilibrar el ecosistema del mundo entero, cabe mencionar que el otorgar un automóvil a cada familia de China o de la India, "equivaldría a dar un golpe mortal a la calidad atmosférica de todo el planeta."³⁵⁹

Por otro lado, el agotamiento de los recursos naturales, podría traer como consecuencia el incremento de los conflictos regionales. Respecto a ello, Kennedy apunta:

"Es imposible que los conflictos regionales, llevados por su propia dinámica socioeconómica, cultural o étnica desaparezcan, y en muchas partes del mundo podrían muy bien aumentar en número y magnitud a medida que la lucha por los recursos se intensifique."³⁶⁰

³⁵⁷ Villareal, Rene, Op. Cit. p 61

³⁵⁸ Kaplan, Marcos, "El sistema" Op. Cit., p 20

³⁵⁹ Ibarra, David, Op. Cit., p 12

³⁶⁰ Kennedy, Paul, Op. Cit., p 197

La interdependencia compleja, que no parece estar en condiciones de desenredar una madeja de conflictos que surgen en el contexto internacional en materia económica, política y social, ha desencadenado una relación de sometimiento en los países del Tercer Mundo.

Para las élites del poder internacional, la desigualdad de los salarios existentes entre los que se perciben en los países del primer mundo y los que se perciben en el tercero, resulta algo lógico. Dieterich , destacando el pensamiento del alemán Konrad Seitz, director del Departamento de Planificación Estratégica del Ministerio del Exterior alemán quien dice que "en el Tercer Mundo, los trabajadores reciben salarios de segunda porque fabrican mercancías de la segunda revolución industrial, mientras que los altos salarios sólo pueden pertenecer a los productores de la tercera revolución industrial quienes fabrican materias de informática, biotecnología y tecnología espacial entre otras."³⁶¹

Al parecer, para los alemanes la desigualdad en la percepción de los salarios resulta ser inherente a la naturaleza de sus actividades. Por lo tanto, su concepción de un mundo dividido entre ricos y pobres resulta obvio.

Sin embargo, el desequilibrio en la distribución del ingreso internacional tiende a ser más agudo y por tanto, los niveles de pobreza tienden a incrementarse, cifras como las citadas por René Villareal, confirman lo señalado:

Un informe de Desarrollo Humano de la ONU destaca cifras que señalan que en 1992, 20% de la población concentra 82.7% de los ingresos mundiales mientras que el otro 20% recibió sólo 1.4% de estos ingresos."³⁶²

³⁶¹ Ver Dieterich, Heinz, *Op. Cit.*, p 53

³⁶² Villareal, René, *Op. Cit.*, p 60

Las condiciones de pobreza extrema en que viven algunas poblaciones, podría conducir al abaratamiento de la mano de obra con el fin de atraer capitales hacia zonas marginadas.

La frustración de la población mundial, al no ver realizadas sus expectativas de vida, crea una situación de violencia individual (vandalismo) o colectiva (insurrección, grupos como sendero luminoso), donde se pone en riesgo la vida de la población en general y la de los altos funcionarios, donde la población en general es atacada por el vandalismo, mientras los de las élites del poder pueden ser atacadas por grupos insurrectos o fundamentalistas.

“Los fundamentalismos presuponen masas afectadas por las formas tradicionales y actuales de dominación y explotación, el complejo del miedo, resentimiento, desesperación y cólera ante la perduración del *statu quo* y ante los efectos negativos o destructivos de las fuerzas y procesos de cambio.”³⁶³

“El consumo y tráfico de drogas, su organización criminalizada, las políticas respectivas del Estado, se desarrollan originalmente y cada vez más como fenómenos globales. El tráfico de drogas se vuelve empresa criminal transnacional que se instala en los nichos de la Nueva División Internacional del Trabajo, segundo negocio del mundo. Es a la vez núcleo duro y eje de una economía criminal entrelazada con la economía legal, red de grupos y espacios sociales, poder político, reto a los gobiernos, amenaza a la estabilidad social.”³⁶⁴

El grado de violencia que enfrenta la sociedad internacional puede medirse considerando que los dos negocios más grandes del mundo, - el armamentismo y el narcotráfico- se encuentran ligados a él.³⁶⁵

Sin embargo, el fortalecimiento de este negocio significa forzosamente el deterioro de la sociedad. La drogadicción, motor del desarrollo del narcotráfico, es el resultado de la existencia

³⁶³ Kaplan, Marcos, “El sistema ...”, *Op. Cit.*, p 26

³⁶⁴ *Ibidem*, p 25

³⁶⁵ Aguiló S.L. Federico, *Narcotráfico y Violencia*, Cochabamba, Bolivia 1992, edit. CIDEIB-IESE, p 17

de "millones de personas comunes y corrientes, disconformes con su vida cotidiana y sin posibilidades de cambiarla que contrariando a los reformadores sociales y a los líderes políticos, no luchan como aquellos quisieran, sino que buscan una forma simple de evadir su realidad, ignorarla y distorsionarla."³⁶⁶

El mercado del narcotráfico, en sí extenso, se ve reforzado por la cultura consumista que "exalta la búsqueda fácil y rápida de la felicidad por medio de sensaciones inducidas".³⁶⁷

El problema del narcotráfico, no termina con el incremento del consumo, "se reconoce que el tráfico de drogas es un problema económico, especialmente en los países productores"³⁶⁸

La existencia de conglomerados humanos que sufren de marginación y desempleo, cuyo cambio en su condición económica es casi nulo y que viven en países donde los salarios mínimos son sumamente bajos, encuentran en el negocio del cultivo de drogas una salida a su problemas.

Si además de lo anteriormente citado, tomamos en cuenta que el incremento en los niveles de pobreza mundiales puede conducir a los países pobres a producir, incluso bajo el auspicio de sus gobiernos, aún mayores cantidades de droga, entonces estaremos en condiciones de considerar hasta qué punto puede llegar la sociedad internacional de escasos recursos, para poder subsistir.

El debilitamiento del Estado- Nación traería como consecuencia una incapacidad para dar solución a todos estos problemas debido a la caída del ingreso económico de los mismos y a la gravedad de todas estas cuestiones. La crisis económica no sólo está afectando a los países en desarrollo, los países industrializados también sufren del mismo mal.

³⁶⁶ *Idem.*

³⁶⁷ *Ibidem.* p 18

³⁶⁸ Barriga, Lopez, Franklin. *La Guerra de las Drogas*, Ecuador 1994, IEDRI, p 17

Cabe destacar que, "Mientras en los años sesenta la economía de los países industrializados crecía a tasas anuales de 4.9%, en los setenta creció 3.8%, en los ochenta 2.7% y en los primeros tres años de los noventa menos del 1%".³⁶⁹

"La migración internacional de decenas de millones de individuos y familias que se movilizan desde países pobres a ricos... se dan a partir y a través de los problemas socioeconómicos, políticos, ambientales y de derechos humanos de los países en desarrollo...A través de las masas inmigrantes, los problemas de origen son importados por los países ricos y refuerzan conflictos internos."³⁷⁰

La contracción o recesión económica de las empresas provocaría aún mayores índices de desempleo con lo que se entra en un círculo vicioso.

El considerar la posibilidad de vivir en un mundo invadido de inestabilidad económica, social y política, donde impera la violencia en todas sus formas y donde el individualismo y la costumbre prevalezcan sobre los intereses comunes, nos hace pensar que el imperio de las corporaciones globales podría llegar al fin.

Al igual que sucedió al terminar la Segunda Guerra Mundial, la concentración de grandes cantidades de capitales comenzará a ahorcar a las empresas que podrían ver invadido el mercado internacional por empresas que acapararan productos indispensables para su desarrollo, que controlan precios y flujos de mercancías. En ese momento ¿Hacia dónde iría el excedente de capitales de dichas empresas?

La contracción del mercado limitado a las capas socioeconómicas más altas impediría la proliferación de los negocios aun en el orbe entero.

³⁶⁹ Villareal, René, Op. Cit., p 60

³⁷⁰ Kaplan, Marcos, "El sistema" Op. Cit., p 24

El incremento en los niveles de violencia e inseguridad no sólo dañaría a los países en los que se suscitara, sino a las empresas que en esos países se encontraran instaladas. Robos a trabajadores, secuestros a directivos empresariales, podrían convertirse en prácticas cotidianas que afectarían también a las empresas.

No hay que olvidar que si bien las corporaciones internacionales pueden volverse casi soberanas y funcionar de acuerdo a sus intereses y no a los de los Estados, no pueden independizarse de la sociedad a la que se deben porque sin compradores no hay producción.

Así pues, mientras el poder ideológico, el poder económico, el político, el tecnológico pueden perdurar, la movilidad social rebasará su capacidad de control, y ese será el límite a su poder, sin embargo, en dichas condiciones en vez de encontramos ante un mundo regido por el orden, nos encontraremos frente a un mundo violento, carente de identidad y de valores morales, un mundo desequilibrado.

27

II. ALTERNATIVAS

A. PLANTEAMIENTOS DE LA DÉCADA DE 1970

La inquietud por limitar el poder de las empresas transnacionales no es algo nuevo. Desde principios de la década de 1970, existía la preocupación por establecer un orden internacional debido a que la internacionalización de los procesos de producción y la formación de bloques regionales, planteaba un panorama desfavorable sobre todo para los países en desarrollo, cuya capacidad de negociación comenzaba a deteriorarse debido a que los precios de las materias primas comenzaban a bajar mientras que el comercio intracompresa ejercido por las empresas transnacionales comenzaba a ocasionar pérdidas tanto económicas como de soberanía en los países receptores.

Ante tal coyuntura, instituciones intergubernamentales, universitarias y privadas comenzaron a dialogar sobre la posibilidad de establecer un Nuevo Orden Económico internacional. El mayor logro de dichos diálogos quedó plasmado en la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados, que fue elaborada en el marco de la ONU en 1974. El problema de dicha carta fue que su validez era meramente declarativa y su aplicación solamente voluntaria.

Los resultados obtenidos en la ONU, planteaban la necesidad de crear Códigos de Conducta, con carácter obligatorio que nunca se pudieron establecer con dicho carácter. Los temas que fueron considerados con mayor importancia para lograr establecer un nuevo orden internacional, destacan los siguientes en orden de importancia: carrera de armamentos, población, alimentos, asentamientos humanos, medio ambiente, sistema monetario y comercial internacional, asistencia concesional para el desarrollo, recursos naturales y energía, ciencia y tecnología, empresas transnacionales, océanos y espacio exterior.

En torno a estos temas comenzaron a surgir diversas propuestas encaminadas a mejorar la condición de los países subdesarrollados. Entre dichas propuestas destacan las siguientes:

- "Promoción de acuerdos conjuntos por parte de grupos regionales de países en vías de desarrollo sobre legislación común respecto a la inversión extranjera de la zona. Este tipo de acuerdos constituirían una primera línea de defensa para los países en vías de desarrollo y evitarían la competencia entre ellos".³⁷¹

³⁷¹ Trejo Saúl, "El diálogo Norte-Sur y las perspectivas internacionales para los países en vías de desarrollo", en González Souza, Luis y Ricardo Méndez Silva (editores), *Los Problemas de un Mundo en Proceso de Cambio*, México 1978, UNAM, p 34

- "Acuerdos conjuntos de los países en vías de desarrollo para la defensa de los precios en sus materias primas si es necesario unilateralmente, y buscando aumentos moderados de precios en un principio".³⁷²

- Formación de compañías comercializadoras tanto compradoras como vendedoras, por parte de grupos de países en vías de desarrollo con el fin de lograr mejores condiciones en su comercio con los países desarrollados.³⁷³

- Se sugiere hacer peticiones a los países desarrollados en el sentido de proporcionar a los países en vías de desarrollo "mayor asistencia para el desarrollo de una capacidad tecnológica propia" y el apoyo para "realizar investigaciones que permitan el mejor y más amplio uso de los productos primarios, lo cual tiende a incrementar su valor económico."³⁷⁴

- Se sugiere a los países en vías de desarrollo definir el tipo de consumo que consideran deseable para el futuro, lo cual concluye la definición de las políticas acerca del papel de la publicidad en el proceso de industrialización del país y de formación de sus patrones de consumo; definición de las políticas de productividad para todos los sectores pero especialmente para la agricultura; definición de políticas de desarrollo tecnológico; definición de políticas de protección a la industria nacional frente a la extranjera; y el desarrollo de una política eficiente de los recursos internacionales, tanto crediticios para los sectores público y privado, como aquellos que se obtienen en forma de inversión extranjera directa.³⁷⁵

- "La formación de un régimen jurídico que permita regular las actividades de las empresas transnacionales y que otorgue a todos los países los elementos necesarios para la regulación en sus actividades".³⁷⁶

³⁷² *Idem*

³⁷³ *Idem*

³⁷⁴ *Ibidem*, p. 25

³⁷⁵ *Ibidem*, pp. 35-36

³⁷⁶ Armendariz E., Manuel, "Instrumentación del Nuevo Orden Económico Internacional, los resultados del diálogo Norte-Sur", en: González Souza, Luis y ., *Los problemas...*, *Op. Cit.*, p. 42

- "La creación de un marco de cooperación internacional que asegure la producción suficiente y una adecuada distribución de los alimentos a nivel mundial".³⁷⁷

- "La aprobación de criterios básicos para reglamentar, las actividades y operaciones de transferencia de tecnología, de manera que se asegure que los avances de la ciencia y la tecnología beneficien en mayor grado posible a toda la humanidad y no se concentren solamente en unos cuantos países".³⁷⁸

El Código de Conducta correspondiente a las Empresas Transnacionales, fue adoptado por la OCDE, en junio de 1976. Entre otros aspectos, dicho código exhortaba a las empresas a reconocer "la representación sindical de los trabajadores, a proveer cierta información referente a las operaciones de las empresas y a renunciar a la amenaza del traslado de la producción a otros países, en caso de discusiones con los trabajadores."³⁷⁹

Se preveía que además, este código de conducta cubriera una serie de problemas económicos, financieros y sociales. Estos puntos se agrupaban bajo los siguientes subtemas: "Propiedad y control, balanza de pagos y financiamiento, precios de transferencia, impuestos, compensación y prácticas comerciales restrictivas, transferencia de tecnología, empleo y trabajadores, protección a consumidores y del medio ambiente."³⁸⁰

El código debería tener no sólo objetivos económicos y políticos, sino sociales y humanos. Consideraba que debería iniciarse un estricto control sobre la inversión extranjera y la adquisición de empresas locales, y que éstas últimas deberían considerar el punto de vista de los

³⁷⁷ Idem

³⁷⁸ Idem

³⁷⁹ Cox, Robert W., "Los trabajadores y las transnacionales elementos para una planificación estratégica", en Somavia, Juan, Raul Tjajenberg y Juan G. Valdez (compiladores), Movimiento sindical y Empresas Transnacionales, México 1979, I de NI, p 52

³⁸⁰ Tapiola, Kari, "El movimiento sindical internacional y el Código de Conducta de las Naciones Unidas para las empresas transnacionales", en Somavia Juan y Op. Cit., p 138

trabajadores, debían buscarse también, los medios para ejercer control sobre los movimientos de capital, la localización de inversiones y la distribución de la producción: las adquisiciones deberían además estar sujetas a la aprobación de los gobiernos; mientras que las ganancias de las empresas transnacionales deberían reinvertirse en el país, quien también fijaría los límites de la repatriación de las utilidades.¹⁸¹

Cabe mencionar que, pese a las propuestas que fueron hechas por los Estados para establecer un Nuevo Orden Económico Internacional, la mayor parte de los puntos tratados tanto en la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados, como las consideraciones hechas en el Código de Conducta para las Empresas Transnacionales, nunca fueron adoptados por los países desarrollados. La razón de aquello era que, de haber adoptado dichas medidas, su capacidad de dominio se hubiera visto mermada.

Hoy en día, las condiciones internacionales que imperaban en la década de 1970, se han agudizado. los gobiernos han conseguido que muchos de los países en vías de desarrollo liberen sus economías, las empresas han logrado su globalización, la división internacional del trabajo es mucho más evidente, y la disparidad en el crecimiento de los Estados es mucho más grande. El proceso de dependencia de los Estados se ha convertido en un sistema de interdependencia asimétrica; por lo tanto, los problemas que fueron planteados ante la Asamblea General de la ONU en 1974, no son los mismos; por ende, las alternativas de crecimiento y de estabilidad internacional deben ser otras.

Por su viabilidad y considerando las condiciones económicas, políticas, sociales y de poder internacional en que vivimos, he considerado que las siguientes propuestas podrían tener repercusión favorable en el orden internacional.

¹⁸¹ idem

B. NUEVAS ALTERNATIVAS A LOS CONSECUENTES PROBLEMAS DE LA GLOBALIZACIÓN.

La amplia gama de problemas que enfrenta el mundo, la posibilidad de que en un futuro cercano se desaten aún peores situaciones, el creciente deterioro de la capacidad de autodeterminación de los Estados- Nación, aunado al incremento del poder que han ido adquiriendo las empresas transnacionales, que ha ido en detrimento de la sociedad internacional, nos hace reflexionar sobre la urgencia de plantear soluciones estructurales a la crisis que viven sobre todo los países en desarrollo.

El presente apartado citará algunas de las posibles soluciones que podrían ser viables para limitar el poder de las corporaciones internacionales y estimular el desarrollo sobre todo en los países del Tercer Mundo. No obstante, es necesario apuntar que la efectividad de las propuestas planteadas no será posible si no se aplican bajo la utilización de sistemas de alianzas que requieren la participación de los Estados, las empresas, y la sociedad en su conjunto.

Considerando que los problemas de índole internacional requieren solución en el mismo nivel, Kaplan ha señalado:

“Los países y organizaciones del Norte deberían aceptar el nexo necesario en las negociaciones globales entre las principales áreas críticas de desarrollo nacional y del orden mundial, como interdependientes, y a los países de América Latina y el Sur, como socios de pleno derecho en discusiones, decisiones y realizaciones en relación con los principales problemas críticos del orden mundial en transición y bajo debate, asumiendo nuevas actitudes y responsabilidades al respecto”.³⁸²

³⁸² Kaplan, Marcos, “El sistema” Op. Cit., p 34

“Del mismo modo habrá que promover alianzas estratégicas. No sólo con países, sino con los consorcios transnacionales más avanzados en los campos de especialización que se seleccionen”.³⁸¹

Respecto al fomento al desarrollo de los países del Tercer Mundo, donde la cooperación de las corporaciones internacionales y de los países avanzados sería posible, los campos de especialización sobre los cuales debería realizarse un acuerdo son: educación tecnológica integral, concientización sobre el deterioro ambiental, orientación a los consumidores respecto al peligro de comprar mercancías de calidad bajísima, recuperación de los valores morales.

Un proyecto de educación tecnológica integral tendría que ser discutido en algún foro internacional donde participaran representantes de países industrializados, representantes de países en vías de desarrollo y representantes de corporativos internacionales. Uno de los puntos a tratar sería el de la necesidad de estructurar un plan educativo desde el nivel de educación básica y hasta la educación media superior, en el que se dedicara una hora diaria al fomento al desarrollo tecnológico y al estímulo de la creatividad infantil y juvenil, al tiempo que se desarrollaran habilidades técnicas en dichos individuos. Sin embargo, dicho proyecto no deberá realizarse en función de los intereses de los Estados industrializados o de las empresas, sino de las necesidades propias de los países del Tercer Mundo.

La importancia de ejecutar este proyecto con la participación de los tres actores antes mencionados es que mientras las empresas poseen la visión práctica, los países industrializados podían aportar experiencia y los países subdesarrollados adaptar lo anterior a su realidad. Resultado de este foro debiera ser el convencimiento firme de los países del Tercer Mundo de la necesidad de aplicar un cambio en sus sistemas educativos. De lograrse el cambio en los planes educativos de la gran mayoría de los países en cuestión, obtendríamos un desarrollo tecnológico óptimo en un plazo no mayor de diez años a escala global.

³⁸¹ Ibarra, David, *Op. Cit.*, p. 33

Respecto a la necesidad de crear capital humano para el desarrollo interno de los países del tercer mundo, David Ibarra, señala:

“Frente a las carencias en materia tecnológica, y de calificaciones de la fuerza de trabajo, el Estado mexicano o los Estados latinoamericanos deberían comprometer un esfuerzo mayúsculo en la formación de capital humano y en fortalecer y multiplicar los centros de investigación y desarrollo públicos, privados o mixtos. De ello depende gestar una productividad ascendente y genuina, en el sentido de evitar la polarización extrema entre unos cuantos empleos muy bien remunerados y una masa relegada de ciudadanos, así como hacer sostenible el mejoramiento de los estándares de vida de la población y crear una clase empresarial más moderna y con verdadera iniciativa.”³⁸⁴

Cabe destacar que los proyectos de desarrollo tecnológico deberían encaminarse a desarrollar áreas económicas con identidad propia; por ejemplo, un país caracterizado por su producción textil debería aprender a optimizar su actividad mediante el cambio tecnológico. De igual modo un país que se distinga por su gastronomía debería buscar la forma de industrializar sus alimentos.

Algunos programas de cooperación deberían realizarse en forma regional, por ejemplo, los países de América Latina podrían crear un Fondo para la compra de patentes en materia de biotecnología o de tecnología en materia textil. Esta patente podría ser así aplicable en toda una zona con un costo promedio muy bajo.

Otra propuesta viable para lograr un desarrollo regional es planteada por Saúl Trejo en el sentido de que sería conveniente realizar “proyectos conjuntos de investigación y desarrollo tecnológico por parte de los países productores de cada materia prima, a fin de mejorar su uso y ampliar sus posibilidades de mercado.”³⁸⁵

³⁸⁴ *Idem*

³⁸⁵ Trejo, Saúl, “El dialogo Norte-Sur y ...”, en González Souza . . *Los problemas. Op. Cit.*, p 32

También en forma conjunta, la "definición de políticas de productividad, para todos los sectores, pero especialmente para la agricultura"³⁸⁶, favorecería un incremento sustancial de la productividad de América Latina que podría reflejarse en una disminución de la dependencia alimenticia que estos países sufren.

El desarrollo tecnológico en materia agrícola debe ir orientado también a fomentar la independencia en cuanto a granos de alto rendimiento y fertilizantes, debido a que la dependencia externa en dicho sector repercute en el descenso de la producción de alimentos de las naciones del Tercer Mundo y en el incremento del déficit en la balanza de pagos de dichos países.³⁸⁷

En el mismo sentido, Miguel S. Wionczek, apunta que los países del Tercer Mundo deben adoptar políticas nacionales orientadas al desarrollo de la ciencia y la tecnología, ligadas con una "acumulación interna del acervo de conocimientos acerca de las necesidades científicas y tecnológicas nacionales y el reconocimiento en las esferas dirigentes del país de la importancia de las actividades científico-tecnológicas como factor de cambio y modernización."³⁸⁸

Los países de América Latina enfrentan otro reto: "los escasos conocimientos que - a un costo social bastante alto - se producen en esta región se aplican tan sólo marginalmente. Este desperdicio de los esfuerzos científicos y tecnológicos internos proviene del desconocimiento del hecho de que en los países subdesarrollados la oferta de conocimientos científicos y tecnológicos producidos internamente no crea automáticamente la demanda de ellos."³⁸⁹ Para solucionar esto, los gobiernos de la región deberían iniciar una campaña para el

³⁸⁶ *Ibidem*, p. 36

³⁸⁷ Ver Cox, Robert W., "Los trabajadores y ...", en Somavia, Juan, Raúl Trajtenberg, *Movimiento Sindical*, Op. Cit., p. 31

³⁸⁸ Wionczek, Miguel S. "El Código de conducta para la Transferencia de Tecnología y de las necesidades tecnológicas de los países en desarrollo", *Los problemas de un mundo ...*, Op. Cit., p. 85

³⁸⁹ *Ibidem*, p. 86

rescate de este desarrollo tecnológico, ya sea mediante el lanzamiento de convocatorias internacionales para la participación de concursos en la materia donde se obsequien patentes a los ganadores y se les dé a los mismos la alternativa de aplicar sus conocimientos en toda la región, o utilizando cualquier otro sistema para el rescate del desarrollo científico y tecnológico de la zona.

Todos los países en vías de desarrollo deberían unirse para hacer cumplir a las empresas una garantía por medio de la cual estas aseguren que su generación de empleos será desde los niveles ejecutivos hasta los niveles de producción básicos, es decir, los obreros.

Cooperación internacional restringida a los Estados podría darse en materia legal, donde los países se obligaran a sancionar (mediante multas establecidas), cada uno dentro de sus propios límites territoriales, a aquellas empresas que contribuyeran al deterioro ambiental.

El 21 de octubre de 1997, el periódico Reforma, publicó un artículo en el que se informaba de una demanda que el gobierno de Estados Unidos había impuesto a la compañía Microsoft¹⁰⁰, esta política podría ser adoptada como una medida internacional contra el poderío de las transnacionales, estableciendo una multa que fuera fijada por la comunidad internacional, donde se sancionaran las prácticas monopólicas.

También podría imponerse una multa a aquella empresa que como persona moral, hiciera un movimiento de capital de tal magnitud que lograra afectar negativamente la balanza de capitales de algún país.

Debería también establecerse reglamento internacional contra el despido masivo de trabajadores, siempre que éste no fuera justificado por una quiebra, en cuyo caso, cualquier trabajador que acreditara haber prestado sus servicios a dicha empresa aún sin poseer contrato laboral, tuviera que ser liquidado.

¹⁰⁰ Ver Especial, Reforma, Sección de negocios, p 1, Martes 21 de octubre de 1997

En caso de adquisición de empresas locales, las corporaciones internacionales deberían estar obligadas a absorber al mismo número de trabajadores nacionales que existían en la empresa fusionada.

Las instituciones representantes de los trabajadores podrían elaborar un acuerdo para la estandarización del salario mínimo a nivel mundial, dicho salario podría ser determinado estableciendo una canasta básica con la cual todos los representantes de diversos países estuvieran de acuerdo. Además, este salario deberá cubrir las necesidades básicas de los individuos. A este respecto deberá pactarse con las empresas un acuerdo en el cual el aumento salarial no se reflejara en un aumento del producto; para que los empresarios accedan a esto, es necesario que se les demuestre que esto podía repercutir en el crecimiento de su capacidad productiva por el incremento de sus ventas.

Para reforzar la política de la estandarización mundial del salario mínimo, sería conveniente que organismos internacionales defensores de los derechos humanos propugnaran por incluir en algún apartado, la necesidad de establecer que un salario mínimo debe satisfacer las necesidades básicas de los individuos, como lo son el derecho a comer, vestir y habitar; por lo tanto, un salario mínimo con dichas características debe ser considerado como un derecho humano a nivel internacional.

Para evitar la fuga de cerebros, sería interesante que se establecieran más instituciones como Nafinsa en México, pero en toda Latinoamérica, con la finalidad de promover el crecimiento industrial propio en áreas empresariales donde el monopolio de corporaciones globales no pudiera ocasionar la quiebra de las nuevas empresas.

Para combatir los procesos económicos especulativos a nivel internacional, el establecimiento de un sistema de consulta e información en el que cada país "informara y consultara previamente a todos los países que se verían afectados por cualquier medida que

dicho país tome”,³⁹¹ podría ser una solución a la drástica caída de las diferentes Bolsas de Valores en el mundo, en forma conjunta, por ejemplo.

En cuanto a las políticas que deberían adoptar las transnacionales es importante destacar que estas deben de comenzar a elaborar proyectos propios para adherirse a los objetivos sociales, económicos y culturales de los países en desarrollo.³⁹² En beneficio de su propia identidad y de las sociedades en que repercute su presencia, los gobiernos podrían condicionar la permanencia de las transnacionales considerando como regla para su continuidad, el fijar una cuota o un proyecto que contribuya al bienestar social, no sólo de sus trabajadores sino de la población nacional.

La crisis internacional por la cual atravesamos actualmente, proporciona a los Estados-Nación una coyuntura hasta cierto punto favorable para la recuperación de su autodeterminación, la incapacidad que las empresas han demostrado tener para resolver el problema del empleo y otros problemas sociales que inconscientemente han fomentado, pone a los Estados ante la posibilidad de recuperar su credibilidad, no sin antes resolver los problemas estructurales que enfrentan sus países, dichos problemas giran sobre todo en torno a las sociedades mayoritarias que sufren de una desvalorización en todos los sentidos; generar un crecimiento sostenible y empleos a todos los niveles, recuperar la identidad nacional, el crecimiento económico, los valores sociales, son algunas de las tareas que sólo el Estado podrá solucionar. Este hecho, podría ser también una forma de limitar el poder de las transnacionales, siempre y cuando, medidas como las enunciadas anteriormente sean puestas en práctica por un gran número de naciones.

³⁹¹ Tjejo, Saul, “El diálogo Norte-Sur”, *Op. Cit.*, p. 33

³⁹² Tapiola, Kar, “El movimiento sindical”, en Somavia, Juan, *Movimiento sindical y Op. Cit.*, p. 36

CONCLUSIONES.

El poder comprende una esfera de actos por medio de los cuales el hombre logra imponer su voluntad a un grupo social determinado, con el objeto de obtener un beneficio específico.

El hombre puede valerse de una serie de elementos que le son útiles para controlar a sus semejantes y le permiten a la vez el incremento de su poder, estos elementos derivan básicamente de dos aspectos: de la explotación de la inteligencia y del uso de la fuerza. En ambos casos, lo que se persigue es repercutir en el comportamiento de los seres humanos.

Mientras el poder que deriva del uso de la fuerza, se basa en el temor que impone a las sociedades a recibir una pena o sanción, los instrumentos derivados del uso de la inteligencia proporcionan poder creciente en la medida en que el control mental que ejercen tiende a incrementarse, mediante sistemas de reproducción de las ideas como lo es la comunicación persuasiva.

El dinero o la riqueza, constituye un eslabón mediante el cual se entrelazan los instrumentos de poder, sean estos derivados de la fuerza o de la inteligencia. La riqueza facilita la labor de dominio debido a que puede incidir en los hombres, en las industrias y en los gobernantes.

El dinero es uno de los más importantes medios de poder debido a que éste origina la disciplina de la explotación y de la adopción de excedentes de capital que permiten la existencia de relaciones de dominación.

La política se diferencia del poder político debido a que mientras la primera tiene por objeto la conciliación, el segundo va encaminado a controlar y a ordenar.

El discurso político, la política del prestigio y la reputación, son elementos colaterales del poder cuya existencia es indispensable para quien pretende dominar a una sociedad.

El poder de un individuo se mide de acuerdo a la cantidad de hombres que se encuentren subordinados a él, ya sea por motivos económicos, políticos sociales, etc. En este sentido, uno de los más grandes concentradores de poder son los Estados, dentro de los cuales la autoridad recae sobre el gobierno.

Para que un Estado sea considerado verdaderamente poderoso debe tener control sobre elementos de poder tales como: la geografía, los recursos naturales, la capacidad industrial, los arsenales militares, la población, el carácter y la moral nacional, la calidad diplomática y la calidad de gobierno; además debe existir paz interna y consenso poblacional.

El poder dentro de los Estados puede clasificarse de acuerdo a dos aspectos, su carácter de legítimo o ilegítimo, y su carácter de público y privado. Son los mismos Estados quienes por medio de su legislación interna, determinan los límites a estas dos clasificaciones de poder. Sin embargo, existe la posibilidad de que las formas de poder y los instrumentos de poder lleguen a confundirse.

La razón de que exista una confusión de poderes radica en un hecho sumamente simple: el poder se ejerce en forma de sistema, de tal modo que los elementos de poder se encuentran interactuando entre sí, debido a que una forma de poder recurre o conduce forzosamente a otra.

La confusión de los poderes existe entonces tanto dentro de un sistema de poder conformado por los que aquí llamamos instrumentos de poder, como dentro del sistema de poder existente dentro de los Estados bajo sus tres instancias (poder ejecutivo, legislativo, y judicial).

La confusión en torno al poder público y al poder privado existe en dos sentidos, cuando se publicita lo privado y cuando se privatiza lo público. Sin embargo, existe una confusión de poderes aún más alarmante que las antes citadas: surge cuando todas las confusiones llegan a sobreponerse para crear un poder totalizador.

El juego de poder se complica aún más cuando los Estados comienzan a relacionarse entre sí o con algún o algunos otros actores internacionales. El poder internacional, entonces, se refiere a la capacidad que algún actor internacional tiene para modificar las situaciones internas de otros actores internacionales, explotarlos y obtener algún beneficio determinado.

El poder internacional se determina de acuerdo al nivel de autosuficiencia de los actores internacionales. Un actor internacional es más poderoso en la medida en que depende menos de otros.

Para ejercer el poder internacional es necesario poseer instrumentos de poder y políticas internas que permitan dominar primero a la propia nación y después a otras naciones o instituciones.

Un buen método para incrementar el poder internacional se encuentra en la capacidad para apoderarse de elementos que le confieren poder a las naciones. Este apoderamiento puede hacerse mediante el uso de la violencia o utilizando canales diplomáticos basados en el respeto a las leyes y a la soberanía de los pueblos.

La diferencia entre una empresa transnacional, una empresa multinacional y una corporación global, se encuentra en que la primera constituye el elemento básico de la expansión de una empresa; la empresa multinacional, puede ser considerada aquella cuyo capital proviene de varios países; la corporación global aglutina en sí misma a un gran número de empresas que establecen filiales, producen partes y componentes en diversas partes del

mundo; además, incluyen a empresas como lo serían Bancos, empresas prestadoras de servicios, casas de bolsa, empresas petroleras, etc.

El éxito de las empresas transnacionales estriba en que funcionan de acuerdo a las reglas naturales del capitalismo, lo que les otorga capacidad de adaptación a las condiciones que se les presentan.

El surgimiento de las empresas transnacionales se vincula al proceso de internacionalización del capital que supone la existencia de concentración, acumulación y expansión, por tanto, es considerada como una etapa evolutiva de la empresa capitalista.

Son estas empresas, las generadoras del vertiginoso avance de finales del siglo XX en materia tecnológica, avance que guardan con tanto recelo debido a que éste les proporciona la capacidad de colocarse a la cabeza de las demás empresas en cuanto a ventas y expansión de mercados.

El potencial económico de las transnacionales llega a tal grado que éstas tienden a convertirse en agentes centrales en la asignación de recursos a nivel internacional, además sus ingresos económicos llegan incluso a superar el potencial económico de algunos Estados.

La causa del incremento constante de poder de las empresas transnacionales es la libertad que se les otorga para actuar y apoderarse de recursos estratégicos, de los llamados "elementos del poder" y de diversos tipos de instrumentos de poder. Estas libertades han tendido a extenderse gracias a la proliferación de la ideología sustentada por el neoliberalismo.

El peligro de que las transnacionales continúen aglutinando poder radica en el hecho de que las distancias entre cada instrumento, elemento e institución de poder, tienden a acortarse, mientras la capacidad de dominio de éstas se acentúa.

La supremacía de las transnacionales en materia económica aunada a su capacidad de dominio psico-social y a su poder político, aleja a éstas de la capacidad de ser controladas por sus países de origen o los que las albergan.

El dominio psicológico que ejercen las transnacionales se logra mediante la emisión de mensajes a través de los medios masivos de comunicación que les permiten establecer a las empresas tanto las pautas de consumo como las culturales y el *modus vivendi* en la sociedad internacional.

El desarrollo del sistema capitalista ha conducido al sistema económico internacional hacia un proceso que actualmente se denomina “globalización económica”, y aunque el carácter económico no es el único que se ha globalizado, si es éste el móvil del proceso.

Globalización, interdependencia e incertidumbre, a la vez son causa y efecto de los cambios en la estructura de operación de los mercados.

El tránsito de las empresas transnacionales hacia formas más complejas y autosuficientes de producción como lo son los corporativos industriales internacionales, obligan a los países con economías de mercado a considerar a la globalización como parte de un sistema de poder internacional.

Un punto que también juega un papel importante en el proceso de globalización son los acuerdos internacionales que han dado como resultado la división del mundo en tres bloques regionales encabezados por Estados Unidos, Japon y Alemania; de la misma importancia ha sido la formación del Grupo de los Siete, el cual se encarga de coordinar la política económica de los países más industrializados. Estos acuerdos que parecieran contraponerse con la idea de la globalización económica, no son sino parte del mismo proceso debido a que del interior de los bloques es de donde ha surgido la idea de derivar las fronteras al comercio, y de internacionalizar el proceso productivo de las industrias.

Los principales efectos de la globalización han sido hasta el momento, el aumento de las tasas de desempleo a nivel mundial, y un desequilibrio económico del cual ni los países desarrollados han podido salvarse.

Otro rasgo esencial del desarrollo de las corporaciones globales es que éstas han logrado desarrollar un comercio intraempresa por medio del cual logran ensamblar los productos multinacionales. Este tipo de comercio les permite además, evadir legal y fiscalmente a los países en los cuales se encuentran instalados.

El desarrollo histórico de las empresas transnacionales nos permite conocer la forma en que éstas han ido ganando experiencia, y la forma en que han ido apoderándose de distintos instrumentos y elementos de poder dentro de las naciones.

En el mismo sentido, el desarrollo tecnológico en materia de comunicaciones y transportes ha facilitado la expansión de las transnacionales y de su comercio.

Las fusiones, principal forma de expansión de las transnacionales en la década de 1960, ha conducido a la creación de los conglomerados empresariales que actualmente existen. Este sistema de fusión tuvo una evolución paralela al desarrollo de las empresas transnacionales. Actualmente, mediante sistemas de alianzas y conversiones, los grandes corporativos industriales se abren paso dentro de sistemas de gobierno proteccionistas, logran triunfos tecnológicos conjuntos, eliminan a las empresas menores y logran superar las crisis económicas que afectan a los países en que se instalan.

Como lo demuestra la historia de los Estados Unidos, es necesario que exista una modificación constante a la legislación de los Estados con la finalidad de que estas leyes no queden rebasadas por las instituciones privadas y en específico, por las empresas transnacionales.

Lo que los legisladores norteamericano hicieron para solucionar el problema de la excesiva concentración de poder en manos de las empresas privadas que existían en 1836, fue: donar tierras a compañías ferroviarias, a pequeños agricultores y a universidades, regularon la zonificación para el uso de tierras, regularon la industria, los servicios, los derechos de los trabajadores y las actividades de los sindicatos.

El éxito de estas leyes radicó en que para su elaboración hubo una coparticipación entre empresarios y legisladores, lo cual fomentó la confianza del pueblo norteamericano en su gobierno.

Los lazos existentes entre las corporaciones multinacionales y los instrumentos de poder son cada vez más fuertes. El militarismo por ejemplo, otorga a las empresas la capacidad de permanecer instaladas en países huéspedes, con la seguridad de que sus empresas no serán expropiadas, debido al apoyo que los países que las registran, les ofrecen protección militar.

La participación de las corporaciones internacionales en instrumentos de dominación cultural se efectúa en forma permanente a través de los medios de comunicación masiva, así como en las instituciones educativas y en los centros de trabajo. Este sistema de dominación se convierte en el medio de implantación de los valores morales en la sociedad. Esta penetración de esta nueva escala de valores sociales favorece la cultura del consumismo y limita a la vez el conocimiento de la identidad nacional, fomentando en la población de escasos recursos una inseguridad emocional que puede transformarse en actitudes vandálicas.

Los lazos entre el desarrollo tecnológico y el desarrollo de las corporaciones transnacionales son tan evidentes como indispensables son el uno del otro. Desde el inicio del desarrollo capitalista, la tecnología se ha reflejado básicamente en los niveles de productividad de cualquier empresa, por otra parte, el desarrollo tecnológico de las corporaciones transnacionales permite a las empresas repetir en el crecimiento de las ciudades.

La tecnología de punta no es en ningún caso transferible y por tal motivo, la implantación de empresas con alto desarrollo tecnológico en los países subdesarrollados impide el desarrollo de las empresas locales mucho menos avanzadas y productivas, cuyos costos de producción son más elevados que el de las empresas con gran desarrollo tecnológico.

Respecto al poder económico de las corporaciones globales, éste además de otorgar capacidad a aquellas de desestabilizar económicamente a un país, permite a quien lo posee, la posibilidad de repercutir en las políticas económicas en los países huéspedes. Esto se logra a través de la representación de las corporaciones globales por medio de los gobiernos de los países sede, quienes intervienen con los gobiernos de los países huéspedes para lograr una actitud favorable al crecimiento de las corporaciones empresariales que ellos representan.

La economía internacional es hoy en día controlada en gran medida por las empresas transnacionales, su capacidad económica les permite influir en los niveles de empleo de las naciones, en el poder adquisitivo del consumidor, en los precios de los productos y en los niveles de inversión tanto internacionales como nacionales.

El comercio intracorporativa forma parte del sistema de maximización de beneficios económicos de las corporaciones globales en la medida en que sus filiales desarrollan diversas funciones dentro del corporativo, es decir: maquilan, venden, distribuyen, adquieren materias primas y bajos costos de mano de obra.

La cantidad de empleados que posee un corporativo a nivel mundial, y la cantidad de empleos que éstas generan en forma indirecta, es sin duda un factor de poder importante para las corporaciones internacionales.

Respecto al poder político que una corporación global puede llegar a tener, podemos afirmar que éste se desarrolló en dos formas, directa o indirectamente. Es poder político directo

aquel que se ejerce directamente por determinada corporación contra determinada política interna de un país en que ellas operan, y es poder político indirecto el que ejercen a través de los gobiernos que las sustentan, donde después de haber obtenido cuotas de poder público, los directivos de las empresas propician la negociación de su gobierno con el de los países huéspedes, con la finalidad de obtener un beneficio legítimo en los segundos.

El problema de la dependencia creciente que sufren los países del tercer mundo con respecto a la presencia de corporaciones transnacionales, no es más que un efecto de la falta de credibilidad de los gobiernos de dichos países, en su propio pueblo y a la libertad legal que se les ha otorgado a las empresas extranjeras para apoderarse de elementos estratégicos de poder nacional.

La teoría que sustenta el realismo político y que entiende que las relaciones entre los Estados son relaciones de poder, aunque no sea aplicable a los Estados, si lo es a las grandes corporaciones internacionales ya que éstas si luchan en forma permanente por demostrar, aumentar o mantener su poderío en materia económica. Ante tal circunstancia, los países huéspedes se convierten en el campo de batalla dentro del cual las corporaciones se disputan los mercados.

Respecto al fenómeno de globalización que experimenta el mundo en relación a la cultura y a la economía principalmente, es innegable que el debilitamiento de la soberanía de los Estados se refleja en la fortificación de la territorialidad de las empresas.

La globalización en el ámbito económico no sólo se refiere a cuestiones de capitales o empresariales sino a todo lo que dichos aspectos involucran, es decir: comercio, inversión, división internacional del trabajo, tecnología, comunicaciones, transportes, intercambios financieros, fuerza de trabajo, cooperación económica y cultura organizacional. Debido a este aspecto, la globalización económica en manos de empresarios nos obliga a pensar en la globalización del poder en torno a las empresas.

La crisis económica por la cual atraviesa la sociedad mundial actual, causa y consecuencia de la aplicación de políticas neoliberales en gran parte del mundo, ha llegado hasta tal punto que ha logrado afectar hasta a los mismos creadores de la desestabilización económica actual: a los grandes empresarios mundiales, quienes han encontrado en la formación de alianzas estratégicas, una salida a sus problemas económicos.

Las alianzas estratégicas han permitido a las empresas una expansión territorial, la conquista de mercados cautivos dentro de países con políticas proteccionistas, grandes avances tecnológicos con logros y riesgos compartidos y, el desarrollo empresarial que les ha permitido salir triunfantes en la crisis económica mundial de los últimos años. De este modo, las alianzas estratégicas constituyen un medio de extensión del poder de las corporaciones mundiales.

Las corporaciones globales, mediante la formación de alianzas estratégicas, son quienes dividen actualmente al mundo con el objeto de conquistar mercados y compradores cautivos, formando en este sentido bloques de poder mundial multipolarizados.

La globalización del proceso productivo y de la extensión de las actividades empresariales de las corporaciones, muestran la ambición de poder de los grandes empresarios mundiales quienes parecen dispuestos a conquistar cualquier mercado que reditúe capitales a sus bolsillos y poder a su empresa.

Debido a la propagación de la idea de la necesidad de la existencia de un Estado mínimo, que propone la teoría neoliberal, los Estados han visto adelgazada su capacidad para solucionar problemas internos tales como el desempleo y la reducción del crecimiento económico interno. Esta situación ha conducido a los Estados a buscar un equilibrio entre el Estado, la sociedad y las empresas, ejemplo de lo anterior lo encontramos en Estados Unidos donde el gobierno ha desarrollado una política de alianza con las transnacionales. En este

sentido, el Estado se ha dedicado a promover a sus empresas en el exterior a cambio de que éstas continúen aportando capitales para la nación.

Por otro lado, la situación económica norteamericana nos hace pensar que los conflictos bélicos en el mundo no acabarán debido a que la estabilidad económica en dicha nación depende en gran medida de su industria armamentista que actualmente pasa por un periodo de crisis muy fuerte, por lo que podrían crearse estructuras adecuadas para la reactivación de esta industria, lo cual significa que existe la necesidad de promover luchas armadas en el mundo.

La globalización del poder de las corporaciones globales se encamina hacia la obtención de un poder global que las convierta en entes autónomos, soberanos e independientes de las políticas internacionales.

La baja del poder adquisitivo de la sociedad a escala mundial conduce a una contracción económica que implica para las empresas entrar en un proceso de recesión que sólo podrá solucionarse aplicando políticas de ajuste a nivel mundial.

La política imperialista que han seguido las corporaciones globales ha tendido el mismo desarrollo que el proceso imperialista existente durante el colonialismo, en este sentido podríamos encontrarnos al borde del estallido de una guerra que pretendería limitar el poderío del contrincante, sin embargo no podemos saber no los términos en que se desarrollaría la guerra, ni quiénes serían sus protagonistas, si los Estados, las empresas o ambos.

Actualmente, las grandes consecuencias de la globalización son: Una tasa de desempleo en ascenso, detrimento de los derechos y de los salarios de los trabajadores, pérdida de la capacidad de autodeterminación de las naciones del mundo entero, con mayores consecuencias negativas en los países subdesarrollados, pérdida del poder social mundial, pérdida de la identidad individual de los seres humanos, hambruna, falta de credibilidad en los gobiernos,

individualización generalizada a todas las clases sociales del mundo transmitida por los medios de comunicación masiva.

A consecuencia de la pérdida de valores mundiales, existe la posibilidad de que los niveles de violencia continúen incrementándose. Por otro lado, el narcotráfico podría fortalecerse de no crear una alternativa de vida para los agricultores dedicados al cultivo de drogas. La crisis económica, política, y social, podrían agudizarse en caso de que no se planteen soluciones conjuntas a los problemas que aquejan al mundo entero.

Para limitar el poderío de las empresas transnacionales y recuperar el crecimiento económico internacional, los países deben adoptar medidas drásticas en forma conjunta. La cooperación puede darse en tres vertientes: regionalmente, para solucionar problemas comunes a determinada área geográfica; internacionalmente, para percibir problemas mundiales; y mediante la colaboración internacional de corporaciones transnacionales con gobiernos, para solucionar problemas como los creados por los procesos económicos especulativos que tienen repercusiones mundiales.

Cualquier tipo de solución que se plantee para recuperar el poder y la soberanía de los Estados debe considerar, en primera instancia, la necesidad de solucionar los problemas sociales y culturales, en la misma medida que se apliquen soluciones a la crisis económica mundial.

Vivimos pues en un mundo donde las élites del poder luchan por una preponderancia económica, por el interés entendido como ganancia, donde el yoísmo domina sobre las agrupaciones, donde las leyes son violadas por los poderosos o alteradas constitucionalmente por los más poderosos. Lejos de la democracia, se pretende globalizar a un mundo donde las formas son más importantes que el fondo, donde la legitimación de las fuerzas internacionales no tiene límites; donde en realidad no existe ni democracia, ni pluralidad, sino sólo la ley del más fuerte, que cada vez se fortalece más, hasta abarcar todos los confines de la tierra con

bases legales; valiéndose de los gobiernos, de los pueblos, de las pequeñas empresas y de todo cuanto esté a su alcance; comprando todo con tal de obtener el precio más bajo para él y el más alto para el pueblo: "la miseria".

La principal tarea de los países deberá ser combatir las causas del atraso en que viven los países del Tercer Mundo y luchar por que la globalización del mundo, se convierta en la globalización del desarrollo de las sociedades más desprotegidas.

BIBLIOGRAFÍA.

- Abella Armengol, Gloria
Empresas Transnacionales y Economía Nacional, la Industria Automotriz en México. Un estudio de Caso. Tesis de Licenciatura en Relaciones Internacionales UNAM. FCPyS, México 1984
- Aguilar, Alonso, Victor Manuel
El Capital Extranjero en México.
México 1986, edit. Nuestro Tiempo
- Aguilar, Alonso, y Carmona, Fernando.
¿ Hagamos Cuentas ... Con la Realidad?
México 1991, Editorial Nuestro Tiempo.
- Aguilo S I., Federico
Narcotráfico y Violencia
Cochabamba, Bolivia 1992, Edit CEDIB- IESE
- Aitah, Jacques
Historia de la Propiedad
España 1989, edit. Planeta
- Baran, Paul A. y Paul M. Sweezy
El Capital Monopolista
México 1982, Siglo XXI Ed
- Barnett, Richard J. Y Muller, Ronald
Global Reach, the Power of the Multinational Corporations.
N.Y , USA 1974, edit Simon and Schuster.
- Bartoga Lopez, Franklin
La Guerra de las Drogas
Ecuador 1994, Instituto Ecuatoriano de Estudios para las Relaciones Internacionales.

- Bobbio, Norberto
 - Estado, Gobierno y Sociedad
 - México 1989, FCE
- Bobbio, Norberto y Bovero, Michelangelo
 - Origen y Fundamentos del Poder Político
 - México 1985, Editorial Grijalbo
- Bovero, Michelangelo
 - Los Desafíos Actuales de la Democracia
 - México, Dic. de 1995, IFE, Serie de conferencias magistrales No.3
- Chomsky, Noam y Dieterich, Heinz
 - La Sociedad Global
 - México 1996, Grupo Editorial Planeta
- Claval, Paul
 - Espacio y Poder,
 - México 1982, FCE
- Cohen Benjamin J.
 - La Organización del Derecho en el Mundo
 - México 1984 FCE
- Deutsch, Karl
 - Política y Gobierno
 - España 1976, FCE
- Demson, Daniel R
 - Cultura Corporativa y Productividad Organizacional
 - Fondo Editorial Legis, Bogotá Colombia 1991
- Deutsch, K.W
 - Los Nervios del Gobierno, Modelos de Comunicación y Control Políticos
 - Paidós Studio, México 1993

- Don Martindale
La Sociedad Norteamericana
 México 1970 FCE
- Duverger, M.
Sociología de la Política
 Colección Demos, Editorial Ariel, España 1980
- Eells, Richard
Fundamentos Conceptuales de los Negocios
 México 1977, F.C.E.
- Edmonds, Martin
 "The Defence Industries of USA"
The USA And Canada 1994
 Inglaterra 1993, Europa Publications Limited, pp.76-80
- Fajnzylber, Fernando
Las Empresas Transnacionales
 Mexico 1976, FCE
- Fox Elizabeth
Medios de Comunicación y Política en América Latina
 Mexico 1989 Ediciones G. Gil, S.A. de C.V
- Gonzalez Souza, Luis y Ricardo Mendez Silva
Los problemas de un mundo en proceso de cambio
 Mexico 1978, UNAM
- Hannah Arendt
Sobre la Violencia
 Mexico 1970, Joaquín Mortiz edit.
- Hofstadter, Richard
La Tradición Política Norteamericana y los Hombres que la Formaron
 Mexico 1984, FCE

- Hovlads, Janus Y Kelly H.
Comunication and Persuasion Psychological, Studies of Opinion Change
 Yale University Press, 1953
- Ianni, Octavio
Sociologia del Imperialismo
 México 1974, Sep Setentas
- Barra, David
 "Interdependencia y Desarrollo"
EL Mundo Actual
 México 1994, UNAM
- Kaplan, Marcos
La Ciencia en la Sociedad y en la Política
 México 1975, Editorial Sepsetentas
- Kaplan, Marcos
 "El sistema mundial en la era de la incertidumbre"
EL Mundo Actual
 México 1994, UNAM
- Kaplan, Marcos
Estado y Sociedad
 México 1987, UNAM
- Kennedy, Paul
Hacia el Siglo XI
 España 1995, Plaza y Janes edit.
- Keohane, Robert O. Y Joseph S Nye
Poder e Interdependencia
 Argentina 1977, edit GEL
- Kuppendorff, Ekkehart
El Sistema Internacional Como Historia
 Mexico 1995, FCE

- Lasswell, Harold D. Y Kaplan A.
Power and Society A Farmeword for Political Inquiry
 Routlede and Reagan Paul, Londres 1952
- Leftwich, Adrian
¿Que es la Política?
 México 1987, FCE
- Lenin, V.I
El Imperialismo, Fase Superior del Capitalismo
 México S/F, Ediciones Quinto Sol
- Lewis, Arthur
 "Lo que puede hacer el Cambio"
Política Económica en Centro y Periferia Selección de
 C.P. Dras, Alejandro, S. Terfel y V. Tokman F.C.E. México 1976
 pp 361-365
- Magdoff, Harry
Ensayos Sobre El Imperialismo, Historia y Teoría
 Mexico, 1979, Editorial Nuestro Tiempo
- Mannheim, Karl
Libertad, Poder y Planificación Democrática
 México 1953, FCE.
- Mattcart, Armand
Multnacionales y Sistemas de Comunicación
 Mexico 1981, Siglo XXI Edt.
- Maquiavelo, Nicolas
El Príncipe
 Mexico 1985, Ed. Porrúa
- Marx, Carlos
El Capital
 Mexico 1992, FCE

- Marx, Carl Y Federico Engels
Sobre la Religion
Buenos Aires, Argentina 1959, Editorial Cartago
- Merle, Marcel
Sociologia de las Relaciones Internacionales
Madrid, España 1986, Alianza Editorial
- Mills, C. Wright
La Elite Del Poder
Mexico 1973, Fce
- Mills C . Wright
Poder, Politica y Pueblo
México 1964, FCE
- Morgenthau, Hans J.
Politica entre las Naciones, la Lucha por el Poder y la Paz
Buenos Aires, Argentina, 1986 Grupo Editorial Latinoameri-
Cano, Coleccion De Estudios Internacionales
- Muller Diaz, Luis
América Latina, Relaciones Internacionales y Derechos Humanos
Mexico 1991, F.C.E.
- Perez Nieto Castro
Derecho Internacional Privado
México 1984, Harla Harpel Editores
- Petroux, Francois
Economia y Sociedad, Coaccion Cambio, Don
España 1962, Ariel
- Philpperey, Pierre
Las Ahanzas de Clases
México 1976, Siglo XXI Ed.

- Poulantzas, Nicos
Poder Político y Clases Sociales en el Estado Capitalista
 México 1982, Editorial Siglo XXI
- Ricossa, Sergio
Diccionario de Economía
 México 1990, Siglo XXI Editores
- Rousseau, Juan Jacobo
El Contrato Social
 México 1984, UNAM
- Sartori, Giovanni
La Política, Lógica y Método en las Ciencias Sociales
 México 1995, FCE
- Saxe Fernandez, John
Proyecciones Hemisféricas de la Pax Americana
 Perú 1971 Ed. IEP
- Schumpeter, Joseph A
Capitalismo, Socialismo y Democracia
 Madrid, España 1971, Edit. Aguilar
- Sepulveda, Bernardo
La Inversión Extranjera en México
 México 1973 FCE
- Servan, J.J.
El Desafío Americano
 Madrid 1971, Plaza y Janes Editores
- Silva, Mechelena, Jose
Política y Bloques de Poder
 México 1989, Siglo XXI

- Somavia, Juan, Raúl Trajtenberg y Juan G. Valdés (compiladores)
Movimiento sindical y Empresas Transnacionales
 Mexico 1978, Edit. Nueva Imagen
- Sosa Alvarez, Ignacio
Ensayo Sobre el Discurso Político Mexicano
 México 1994. UNAM
- Story, Dale
Industria, Estado y Política en México
 Mexico 1990 Editorial Cuzalbo
- Teichova, Alice Ed
Multinational Enterprise in Historical Perspective
 Cambridge 1989
- Tugendhat, Christopher
Las Empresas Multinacionales
 Madrid 1971 Ed Alianza
- Viltareal, René
Liberalismo Social y Reforma del Estado
 Mexico 1993, F C E. Y N.F.
- Weber Max
Economía y Sociedad
 Mexico 1983 FCE
- White, Eduardo
Empresas Multinacionales Latinoamericanas
 Mexico 1973, F.C.I
- Wolfgang, Benz
El Siglo XX. III. Problemas Mundiales entre los os Bloques de Poder
 Mexico 1988, Siglo XXI Ed

- Zermeno, Sergio

La Sociedad Derrotada, El Desorden Mexicano del Fin de Siglo.
Mexico 1996, Edit. Siglo XXI.

HEMEROGRAFIA.

- "Amargo Banano"
Noticias Ancladas
22 De Febrero de 1996, Belice
- Albertoni, Ettore A
"Teoria de las Elites"
Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales
No 127, México 1987, UNAM
- Benjam, María Antonieta
"El Proyecto Hegemonico de Estados Unidos y La Cuenca del Pacifico."
Comercio Exterior, Vol 43, No 12 Dic. 1993, pp.1111-1120
- Comision de Empresas Transnacionales del Consejo Economico
Y Social de la ONU
"Las Empresas Transnacionales y los Servicios"
Revista de Comercio Exterior
Vol 39 No. 2 Febrero de 1988
- Cross Culture Communications, Ltd Tokio
"Global Advances 1993"
Fortune, Seccion de suplemento especial, Agosto de 1993
USA, pp.1-19
- Chavez, Rolando
Reseña del Libro: "Hacia la Primavera del Espiritu Nacional,
Propuesta Cultural para una Nueva Television Mexicana",
de Javier Estemou Madrid, Editado Por Fundacion
Manuel Buendia, en Mexico 1989
Comunicacion y Sociedad No.9
Guadalajara, Jal. Mexico 1990
Centro de Estudios de la Comunicacion, Universidad de Guadalajara.

- Diccionario Enciclopédico Universal
España 1996, Edit. Cultural
- Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales
Tomo III Y VI, España 1975
- Esteiro Madrid, Javier
"Crisis Cultural y Desnacionalización: la Televisión Mexicana
y el Debilitamiento de la Identidad Nacional"
Comunicación y Sociedad No. 9
Guadalajara, Jalisco, México Mayo-Agosto 1990
Centro de Estudios de la Comunicación, Universidad de
Guadalajara
- Gibbs, Manton C.
"Multinational Corporations: Global Reach or Global Breach"
Conferencia en Cleveland sobre la Organización Global
7 de Febrero de 1995
- Guillén R., Arturo
"Bloques Regionales y Globalización de la Economía"
Comercio Exterior, Vo 44, No 5 Mayo de 1994
Mexico, Bancomext, pp.379-386
- "Global Management, Strategies For the 1990's"
Fortune, Sección de Suplemento Especial, Julio de 1993
USA, pp 5-38
- Instituto De Investigación
Conocimiento en Corporaciones Internacionales
Programa para 1995-96. U.S.A
Lara Rivero, Arturo, Jaso Sanchez, Marco, y Luis Vaca
"Japan: Globalización y Cambio Tecnológico en la Electrónica de Consumo"
Comercio Exterior, Vol.46 No.10, México Octubre de 1996
Bancomext, pp.795-807

- Manton C., Gibbs
 - Multinational Corporations: Global Reach and Global Reach
 - Conferencia en Cleveland sobre la Organización Global
 - 7 de Febrero de 1995
- Mumford, Emd y Rick Hendries
 - "Reengineering Rhetoric and Reality: the Rise and Fall of Management Fashion"
 - Este Business Process Resource Center
 - Dic. 1996, Universidad de Warwick
- Murray, Alan
 - "The Global Economy Bungled"
 - Foreign Affairs, Vol. 72 No.2 America and the World 1992-1993
 - Council of Foreign Relations, USA, pp.158-166
- Especial/Reforma
 - Reforma, Sección A
 - Martes 21 de Octubre de 1997
- Rivas Muanda, Fernando Alonso
 - "Teoría de la Globalización v el Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico"
 - Comercio Exterior, Vol. 46, No.12 Dic. 1996
 - Bancomext, pp.956-962
- Theres Garcia
 - "El Sistema de Franquicia, aa Mejor Opcion de Invesion para Empresarios"
 - El Financiero
 - Viernes 3 de Mayo de 1991.
- Welty, Gordon
 - "Transnational Corporations and the International Economic Order"
 - Social Justice Review, Vol 76, No 5
 - Dayton, Ohio, USA, 1985, pp 70-74