

LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES COMO AGENTES CENTRALES DE LA GLOBALIZACIÓN NEOLIBERAL, ELEMENTOS DE DISCUSIÓN PARA UNA PROPUESTA DE POLÍTICAS ALTERNATIVAS

BRAULIO MORO

Doctor en Economía por la Universidad de Amiens (Francia) y periodista

ABSTRACT

■ *La importancia de las empresas transnacionales (ETN) en el proceso de internacionalización del capital esta fuera de dudas. El crecimiento de la centralización y concentración de capitales a los que la humanidad asiste como testigo en años recientes van de la mano con el papel creciente que las ETN han adquirido en igual período. Éstas y aquellos juegan un rol central en la concepción y aplicación de las políticas neoliberales que a partir de la década de los años ochenta se han ido expandiendo por todo el mundo, de allí que su estudio sea indispensable cuando se trata de discutir sobre las políticas alternativas para crear otra globalización.*

Este trabajo se divide en cuatro partes. Primero se abordan algunos elementos centrales de explicación sobre el capitalismo teniendo como marco de referencia que nos encontramos en una fase de aceleración del proceso de globalización-internacionalización del capital. A partir de este elemento se hace una lectura sobre las ETN hoy. En un segundo apartado, se discuten algunas de las políticas que siguen las ETN en materia de competencia entre países y entre trabajadores, uno de los aspectos nodales en que descansa la economía neoliberal. En la tercera parte, proponemos una breve explicación acerca de las políticas que las ETN vienen aplicando a escala internacional en materia de apropiación del saber humano, reflejadas en los debates en torno a los «derechos de propiedad intelectual» y en los «acuerdos de protección bilateral de inversiones». Finalmente se plantean algunas propuestas y reflexiones sobre diversas medidas a tomar en el plano internacional a fin de favorecer la emergencia de otro tipo de globalización y de control sobre las ETN.

■ *Ez dago dudarik, kapitalaren internazionalizazio prozesuan enpresa transnazionalak (ETN) daukaten garrantziaz. Gizateria lekuko den azken urte hauetako kapitalaren zentralizazioa eta kontzentrazioa ETNek denboraldi berdinean izan duten rolaen gorakadarekin batera doa. Hauek eta haiek rol nagusia daukate 80.hamarkadaz geroztik hedatzen doazen politika neoliberalen sorkuntzan eta aplikazioan. Horregatik da beharrezkoa eurok aztertzea beste globalizazio bat sortzeko politika alternatiboak eztabaidatu behar direnean.*

Lan hau lau zatitan banatua dago. Lehenago, kapitalaren globalizazio-internazionalizazioaren prozesuan azelerazio aldian gaudela erreferentzia markotzat hartuta, kapitalismoa azaltzeko elementu nagusi batzuei ekingo diegu. Elementu horretatik abiatuta, ETNak gaur irakurketa egiten da. Bigarren zatian, herrialdeen langileen arteko kompetentzian, ekonomia neoliberalak pausaleku duen alderdi nodaletako batean, ETNek jarraitzen duten politika zenbait eztabaidatzen dira. Hirugarren zatian, giza jakintzaren jabetzearen arloan ETNak nazioarte mailan ezartzen ari diren politiken inguruko azalpen txiki bat proposatzen dugu, «jabetza intelektualaren eskubideei» eta «inbertsioen babeserako alde biko akordioei» buruzko eztabaidetan islatzen direnak. Azkenik, nazioarte mailan, ETNen gaineko kontrola eta beste era bateko globalizazioa egin ahal izateko hartu beharreko zenbait neurriren inguruko proposamen eta hausnarketak planteatzen dira.

■ *No doubt, transnational companies have a key role in the process of the internationalization of capital. The growing centralization and concentration of capitals that we have witnessed in recent years go hand in hand with the increasing role that transnational companies have acquired during the same period. Such companies as well as those factors play a key role in the creation and adoption of neoliberal policies that, since the 80s, have been unleashed all around the world; which is why, it is essential to analyse them when dealing with alternative policies aimed at creating a different globalization.*

This paper is divided into four parts. The first tackles some central, clarifying elements about capitalism, taking into account that the process of the globalization-internationalization of capital is going through an acceleration process. Based on that, we can get an idea about the current transnational companies. The second part discusses some of the policies that transnational companies follow as regards competition among countries and among employees, such being one of the nodal aspects on which neoliberal economy rests. In the third part, we provide a short explanation about the policies that transnational companies have so far adopted on an international scale as regards the appropriation of human knowledge and which have been mentioned in discussions concerning «intellectual property rights» as well as in «agreements on bilateral protection of investments». Finally, some proposals and deliberations are provided on various measures to be taken at an international scale, so as to favour the emergence of another type of globalization and a greater control over transnational companies.

Presentación

La importancia de las empresas transnacionales (ETN) en el proceso de internacionalización del capital esta fuera de dudas. El crecimiento de la centralización y concentración de capitales a los que la humanidad asiste como testigo en años recientes van de la mano con el papel creciente que las ETN han adquirido en igual período. Éstas y aquéllos juegan un rol central en la concepción y aplicación de las políticas neoliberales que a partir de la década de los años ochenta se han ido expandiendo por todo el mundo, de allí que su estudio sea indispensable cuando se trata de discutir sobre las políticas alternativas para crear otra globalización.

Este trabajo se divide en cuatro partes y por razones de límite de tiempo de la presentación cada una de ellas se presenta en forma sucinta. Primero se abordan algunos elementos centrales de explicación sobre el capitalismo teniendo como marco de referencia que nos encontramos en una fase de aceleración del proceso de globalización-internacionalización del capital. A partir de este elemento se hace una lectura sobre las ETN hoy.

En un segundo apartado se discuten algunas de las políticas que siguen las ETN en materia de competencia entre países y entre trabajadores, uno de los aspectos nodales en que descansa la economía neoliberal. Hoy en día la deslocalización de empresas se ha vuelto un fenómeno corriente al que no escapa casi ningún sector de la actividad económica ni ningún país y son las ETN las más beneficiadas por estas medidas.

En la tercera parte proponemos una breve explicación acerca de las políticas que las ETN vienen aplicando a escala internacional en materia de apropiación del saber humano, reflejadas en los debates en torno a los «derechos de propiedad intelectual» y en los «acuerdos de protección bilateral de inversiones». La polémica sobre estos «derechos» de propiedad y de protección ha ganado un creciente espacio en la medida que con ellos se está modificando de forma radical, cualitativa, el paisaje económico, político y social en todos los países.

Finalmente se plantean alguna propuestas y reflexiones sobre diversas medidas a tomar en el plano internacional a fin de favorecer la emergencia de otro tipo de globalización y de control sobre las ETN. Se parte del hecho de que hoy existe ya una acumulación de experiencias diversas lo suficientemente grande que puede concretizarse en un trabajo permanente de intercambios internacionales.

1. La reestructuración capitalista y las ETN

La reestructuración capitalista iniciada hace 25 años debe ser vista como un proceso de creación —destrucción de las relaciones sociales de explotación— dominación. Este proceso, aún inacabado, ha alterado radicalmente el paisaje social, económico y político que emergió al final de la Segunda Guerra Mundial. El proceso de globalización /mundialización¹ que se ha impuesto en este cuarto de siglo no es neutro. Sus efectos se hacen sentir de manera crónica en todos los ámbitos de la sociedad. Las modificaciones en materia de políticas comerciales que han proliferado en los últimos años son un claro testimonio de la dimensión que aquéllos han alcanzado. En este aspecto particular, el papel e importancia que han adquirido las empresas transnacionales (ETN) esta fuera de duda, pues de acuerdo con los datos que anualmente publica la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo las ventas de las filiales de las ETN equivalen al 54,9 por ciento del producto mundial y las ventas externas de sus filiales (exportaciones) representan más de una tercera parte (33 por ciento) de las exportaciones mundiales de mercancías y servicios no factoriales (UNCTAD, 2003). De más está decir que en este terreno los intereses de Estados Unidos, la Unión Europea y Japón se enfrentan y unifican para dominar el mercado mundial.

Existe un amplio consenso sobre las causas que condujeron a la crisis de los años setenta, así como de las respuestas de la que el capital se dotó —primero en Estados Unidos y en Gran Bretaña, después a nivel internacional— para superarla (Mandel, 1980 y 1986; Rosier y Dockès, 1983; Durand, 1987). Éstas y aquella representan un giro mayor en las tendencias del desarrollo a largo plazo de la economía internacional; de hecho, con la recesión generalizada de 1974-1975, se abrió un nuevo período para la economía capitalista internacional diferente al comportamiento que tuvo en las décadas previas. La baja en las inversiones y el agotamiento de las innovaciones tecnológicas dieron por resultado la caída de la productividad del trabajo, que a su vez llevó al aumento de los costos de producción y por ende a una menor rentabilidad para el capital. La respuesta a este doble desafío consistió primero en poner fin a las políticas de pleno empleo, y en un segundo momento, en la aplicación de medidas tendientes a

¹ Globalización/mundialización se definen aquí según los criterios establecidos por Petrella (1989), a saber: «el conjunto de procesos que permiten producir, distribuir y consumir bienes y servicios a partir de estructuras de valorización de los factores de la producción materiales e inmateriales organizados sobre bases mundiales ; por mercados mundiales, regulados (...) por normas y estándares mundiales (...) ; por organizaciones nacidas o actuando sobre bases mundiales con una cultura de organización que se pretende abierta a un contexto mundial y obedece a una estrategia mundial ; que es difícil identificar en una sola «territorialidad» (...) en razón de las muy numerosas interrelaciones e integraciones entre los elementos en juego en las diversas fases «productivas» hacia arriba y hacia abajo de la propia producción»

reducir los salarios reales, el desmantelamiento de conquistas sociales y una ofensiva generalizada contra todas las formas de organización social, en particular los sindicatos.

Si por modo de acumulación del capital entendemos las condiciones de empleo o de su uso, esto es las condiciones de explotación de la fuerza de trabajo en el cuadro del proceso productivo, es obvio que éstas se habían alterado sustancialmente hacia finales de la década de los setenta. La desaparición del pleno empleo, y la puesta en marcha de mecanismos de internacionalización-relocalización de los procesos de trabajo impulsados por las ETN que se aceleraron a lo largo de la década, son algunos de los ejemplos que conviene tener presente para medir la magnitud del cambio operado.

Los años ochenta vieron emerger e imponerse a nivel internacional las políticas económicas de corte neoliberal promovidas por la llamada escuela monetarista. Su aceptación como línea general de acción de todos los gobiernos no fue ni espontánea ni estuvo ausente de conflictos sociales (Azuelos, 1994). Presentado como alternativa a las políticas de corte keynesiano y neokeynesiano que se mostraron incapaces de resolver la crisis económica, el catecismo monetarista busca el mismo objetivo a través de las «políticas de ajuste» que fueron instrumentadas a lo largo de esa década (y aún ahora) sin alcanzar su propósito (Stiglitz, 2002, 2003). El retroceso generalizado del crecimiento económico, la marginación de grandes segmentos de la población de los beneficios del progreso social, el aumento general del desempleo, la situación de crisis y parálisis a que han sido arrojadas regiones enteras del planeta, la inestabilidad monetaria y financiera que se ha instalado como una constante son algunas de las consecuencias de la aplicación de la doctrina neoliberal.

Es en este contexto que las ETN han no sólo incrementado su peso económico y político, sino también puesto en marcha ambiciosos procesos de reorganización y creado nuevas alianzas y redes por medio de las que extienden su influencia a escala mundial. Más importante, dadas las características actuales del proceso de internacionalización del capital (muy marcado por los fenómenos de la financiarización y de la especulación), las ETN se han servido de ellos (no siempre de manera exitosa) para reconfigurar su propia estructura, donde los aspectos «técnico-financieros» (Michalet, 1985) ocupan un lugar central. Como observa Chesnais (1994), en un contexto marcado por la globalización financiera, la ETN «debe como consecuencia ser eminentemente rentable, pero hoy esta rentabilidad no puede estar fundada únicamente sobre la producción y la comercialización propias del grupo y de sus filiales. Ella debe descansar también en sus relaciones con otras empresas».

La aceleración del proceso de internacionalización del capital al que asistimos desde hace un cuarto de siglo está asociada estrechamente a las medidas de supresión de los controles sobre los movimientos de capitales y a la

menor presencia del Estado como ente regulador económico-social. En sentido inverso, las ETN han podido fortalecer su presencia en función de los mayores flujos de capitales disponibles en el mercado mundial —base de sus operaciones en forma de inversión extranjera directa (IED)—, pero también motor de los fondos de pensión y otro tipo de estructuras financieras que participan en las «redes» constituidas por las ETN. La menor presencia del Estado en temas tan sensibles como la regulación de los derechos sociales y el derecho particular del capital (tema sobre el que volveremos en la tercera parte) también ha servido para favorecer el poder de las ETN.

Como lo constatan los informes de la UNCTAD, las ETN han estado a la cabeza del aumento de los flujos de IED en el mundo en los últimos años y eso gracias a la libre movilidad del capital. De igual forma, ese crecimiento descansa en una serie de ajustes a las leyes que regulan la inversión extranjera, que en tiempos recientes fueron adaptadas a los requerimientos que fijan las ETN². A este respecto es interesante recordar que hoy en día, en general, han sido desmontadas todas las leyes y/o reglamentos en materia de regulación de la IED que algunos países en vías de desarrollo adoptaron a principios de los años setenta. De igual manera, los países industrializados suprimieron las últimas restricciones creadas para limitar los efectos de la crisis de los años veinte y de la «Gran Depresión», así como aquellas que distinguían y separaban los distintos tipos de mercados entre instituciones financieras³.

Con este panorama como transfondo es fácil comprender porqué en el período 1996-2000 las fusiones y adquisiciones transfronterizas (en su absoluta mayoría protagonizadas por las ETN) alcanzaron la impresionante tasa de 51,5 por ciento de crecimiento anual (UNCTAD, 2005). No obstante la magnitud de este crecimiento, conviene no olvidar que la mayoría de esos movimientos son realizados entre los países de la llamada «Triada» (Estados Unidos, la Unión Europea —con base en los 15 estados que antes la conformaban y no los 25 miembros actuales— y Japón), aunque en los últimos años se ha ido configurando una tendencia hacia la ampliación de esa estrecha esfera, donde quedarían comprendidos China e India, centralmente.

² «De los 271 cambios introducidos en la legislación sobre la IED en 2004, 235 consistieron en medidas para abrir nuevos sectores a la IED junto con nuevas medidas de promoción. Además, más de 20 países redujeron sus impuestos de sociedades en un intento por atraer un volumen mayor de IED» (UNCTAD, 2005)

³ «En Estados Unidos, en el año 2000 se dio un paso importante desapareciendo los restos de la Ley Glass-Steagall aprobada en 1953 y el Bank Holding Company de 1956, con lo que los últimos límites para desplazar recursos desde cualquier firma o compañía hacia alguna actividad de habían suprimido. Igualmente se suprimen las limitaciones para el uso extendido de cualquier medio de endeudamiento» (Vidal, 2003)

2. Las ETN y la promoción de la competencia entre trabajadores de distintos países

La llamada mundialización no es sinónimo de homogenización, al contrario. Una lectura detallada sobre el aumento de los intercambios mundiales de mercancías o de la inversión extranjera permite constatar que éstos se desarrollan sobre todo entre los países industrializados⁴. En consecuencia, no estamos frente a una tendencia lineal —transversal o vertical— según la cual se desarrollarían ahora el comercio mundial y los procesos productivos que le dan vida. Detrás de las políticas de restructuración del capital y de apertura comercial destinados a incentivar las exportaciones y los intercambios mundiales de mercancías, es posible percibir un fenómeno inverso, donde el comercio se concentra cada vez más en un pequeño número de países, lo mismo que las inversiones, los gastos en investigación y desarrollo de nuevas tecnologías (ID), los flujos de capitales, los mercados financieros, etc.

Este proceso de mundialización pone en evidencia la desconexión que existe entre la lógica del capital, que por naturaleza tiende a actuar sin patria ni fronteras, y la persistencia, debilitada pero real, de las políticas nacionales. Esta contradicción es permanente y se ve agravada por la continuidad de las políticas neoliberales instrumentadas por todos los gobiernos desde hace más de 25 años. En ese sentido, la internacionalización del capital, la extensión continua de grandes complejos de ETN, y la globalización de las nuevas relaciones sociales de dominación hacen parte de un mismo proceso de recomposición del capital en el que la unidad y coherencia del espacio nacional está sometido a una presión constante sin desaparecer.

Uno de los rasgos nuevos del proceso de internacionalización del capital estos últimos años es que ha destruido por completo las pasarelas que antes separaban a países con niveles de productividad muy diferentes, obligándolos a entrar en competencia directa entre ellos sin ninguna mediación en el mercado mundial. Pese a las diferencias que evidentemente es posible encontrar de un país al otro, de una región a otra, el conjunto de las zonas que constituyen hoy la economía mundial se ven sometidas a las presiones que los desplazamientos, al menos potenciales, de capitales y mercancías tienden a uniformizar, y las ETN tienden a autonomizarse cada vez más de su Estado de origen.

Son estos soportes los que las ETN vienen utilizando crecientemente para promover la competencia entre los trabajadores de distintos países. Muchas se basan en la visión de «mundo ideal» que describió el Director General de Alcatel durante un coloquio celebrado en 2001 por el periódico *The Wall Street*, cuando

⁴ Para simplificar la discusión, aquí se toma como tales a los 30 países que en la actualidad integran la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico, OCDE, de los que 23 son europeos.

dijo «deseamos pronto ser una empresa sin fábrica»⁵. Un sueño que parecería haber concretado la transnacional estadounidense de calzado deportivo *Nike*, empresa que no posee ninguna fábrica y sustenta su éxito industrial en la utilización de mano de obra barata. Toda la organización es realizada por subcontratistas, y en cuanto a la fabricación de calzado se efectúa en su mayoría en una serie de empresas localizadas en países que cuentan con mano de obra muy barata, principalmente del sudeste asiático (Senreti, 2001).

La internacionalización o mundialización del capital promueve nuevas formas de integración mundial de la producción que no pueden separarse de las modalidades que adquiere la competencia entre firmas para ganar partes del mercado. La importancia respectiva de los factores de competitividad de las ETN determina a la vez su estrategia y su modo de organización a escala mundial. Entre esos factores la competitividad salarial juega un papel esencial y es la que en gran parte explica la internacionalización de las actividades de las firmas transnacionales.

Como el proceso de destrucción-reorganización de las relaciones sociales de dominación a que se hizo referencia líneas arriba sigue su marcha, y persiste el ataque permanente a las conquistas sociales y laborales de los trabajadores (entendidos como el sector de la población que vende su fuerza de trabajo), se ha creado la falsa idea de que las ETN deslocalizan sus actividades productivas allí donde predominan los bajos salarios. Esta visión es limitada por no decir falsa, pues cada vez más estudios muestran que no son necesariamente los bajos salarios los que determinan la decisión de una ETN de trasladar sus actividades a otro país, sino que, en general, lo hacen hacia aquéllos donde la relación entre el costo del trabajo y la productividad es más favorable que en los países desarrollados. Como la internacionalización de las relaciones de producción es un elemento que favorece la competencia en todos los terrenos, la reducción de los costos de producción se convierte en un factor central de la estrategia de las ETN.

La reducción de costos puede alcanzarse por intermedio de mejoras tecnológicas en el proceso productivo, por un incremento de la productividad de la mano de obra, y también por el recurso a diversas medidas que oprimen y contraen todos aquellos factores que tienen que ver con el bienestar social de los trabajadores. Los requerimientos de las ETN de incrementar sus ganancias en forma geométrica que impone su asociación con los sectores rentistas y especulativos del capital hacen que ese tipo de costos sean considerados «costos innecesarios» por ellas. Tratándose de los derechos sociales es fácil constatar cómo la reorganización-reestructuración del capital para incrementar sus ganancias ha traído aparejados la asenuación de los procesos de desregulación social, el aumento del recurso a la producción por subcontratación o la privatización de la seguridad social, aspectos todos de los que las ETN se benefician sustancialmente.

⁵ Citado por C. Pottier (2003)

El número de fusiones y adquisiciones de grandes firmas que se producen cada año en el mercado mundial da una idea de lo encarnizada que esta resultando la lucha por sobrevivir entre grandes empresas (de acuerdo con la UNCTAD entre 1996 y 2000 el valor de esas operaciones registró un crecimiento promedio anual de 51,5 %). No obstante, preciso es señalar que según la misma fuente menos del 3 % del total de este tipo de operaciones que se realizan fuera de las fronteras nacionales son clasificadas oficialmente como fusiones. En los hechos, la casi totalidad de esas operaciones corresponden a la adquisición de activos ya existentes. Las compras por el equivalente al 100 % del capital de empresas existentes corresponden a aproximadamente dos terceras partes del total de adquisiciones que se realizan en el extranjero. Las adquisiciones minoritarias, es decir aquellas que comprenden entre el 10 y el 49 % del capital de las empresas, representan aproximadamente un tercio de las adquisiciones efectuadas por las firmas extranjeras en los países en desarrollo, contra una quinta parte en los países desarrollados (Fernández, 2002).

Lo que se busca resaltar con esto es que en la actualidad la disputa por el mercado mundial tiende a reducirse a un puñado de participantes, en su mayoría localizados en los países industrializados, un círculo selecto al cual resulta cada vez más difícil acceder, por lo que la dinámica a la centralización y concentración del capital y de las ganancias se refuerza y autoreproduce consecutivamente, y con ella también la necesidad de profundizar la ofensiva contra el trabajo y los derechos sociales. El otro aspecto importante es que la concentración del capital a través de las adquisiciones de empresas ya existentes tiene efectos diferentes, según se trate de países industrializados o no. La privatización de activos existentes en muchos de los países del Sur promovida por los gobiernos locales, cuyas principales beneficiarias han sido las ETN, se traduce en menor creación de fuentes de empleo, menos capital invertido y en la rápida extranjerización de la producción.

La manera como se ha producido la aceleración de la internacionalización del capital en las últimas décadas impone la necesidad de realizar cambios en los procesos productivos de manera permanente. Eso puede alcanzarse por medio de innovaciones tecnológicas, pero también por el manejo que se hace de las marcas, emblema esencial de cualquier ETN y de la utilización de los procesos de estandarización del consumo. Estos tres elementos son centrales para comprender el papel de las ETN en la promoción y reproducción del actual proceso de internacionalización neoliberal.

Es conocido que las innovaciones tecnológicas permiten a las firmas adquirir y/o mantener una posición favorable en la lucha por el mercado mundial; téngase presente por ejemplo la importancia de las innovaciones tecnológicas en el mercado más importante del mundo por su volumen de recursos: el del armamento. Por cuanto a las marcas, su utilización es una de las herramientas de combate más socorridas de las ETN. En los hechos no existe una gran ETN que no tenga una marca asociada a ella, y cada vez es más frecuente observar cómo las

ETN buscan ganar partes del mercado a través de la utilización de lemas vinculados a su marca más que con la introducción de innovaciones tecnológicas sustanciales. A este respecto conviene recordar que una cantidad importante de grandes marcas, es decir de empresas transnacionales, están involucradas en graves violaciones de los derechos sociales y humanos en diversos países (Werner y Weiss, 2003).

Como bien destaca en sus conclusiones un estudio del CETIM (2001), las ETN «son dominadas por un objetivo esencial: realizar el máximo de beneficios en el tiempo más corto posible, lo que a la vez es resultado de la lógica de la economía capitalista mundializada y del deseo sin límites del poder y de la riqueza de sus principales dirigentes».

Falta analizar el factor relacionado a la estandarización del consumo que promueven las ETN. El acceso a los mercados de masas significa la posibilidad de sobrevivencia a largo plazo para cualquier firma; sin alcanzar este objetivo no importa que bien o producto —y con él la firma que lo produce— corren el riesgo de desaparecer. Pero para tener alguna posibilidad de acceder a dicho mercado es preciso innovar. Así pues, puede afirmarse que existe una relación a doble sentido entre las innovaciones tecnológicas que pueden aportar las ETN y sus posibilidades de acceso al mercado mundial. Por una parte, una posición fuerte en el mercado de productos maduros ayuda a las ETN a financiar sus actividades de investigación y desarrollo. Por otra parte, las innovaciones sólo son posibles si la firma es capaz de acceder con su nuevo producto rápidamente al mercado de masas, con lo que puede reducir sustancialmente sus costos de producción.

Las ventajas derivadas de la explotación de las disparidades internacionales, regionales o locales, ya sea en términos de tamaño del mercado, de valorización de las fuentes de aprovisionamiento de materias primas, de legislación social o de respeto de los derechos laborales desempeñan también un papel fundamental en las estrategias de desarrollo e implantación de las ETN. En cada uno de estos aspectos la globalización o mundialización neoliberal ha facilitado el crecimiento de ese tipo de empresas.

Como lo prueban diversos casos relacionados con las distorsiones y/o violaciones de derechos provocados por las ETN por su apropiación de los recursos naturales, el acceso (directo) a las materias primas sigue siendo esencial para sus estrategias de desarrollo, sobre todo tratándose de firmas que actúan en el sector manufacturero, aunque este tipo de situación tiende a desplazarse o ampliarse de manera acelerada hacia el sector de servicios, notablemente de saneamiento y distribución del agua, de la electricidad y el sector financiero.

En el caso de la aplicación de la legislación social y de los derechos laborales, ellos permiten explicar lo que son las estrategias de deslocalización y subcontratación de muchas de las ETN, como de la transferencia de roles entre la casa matriz y las filiales, citemos dos casos.

La firma finlandesa *Nokia*, principal productor mundial de teléfonos móviles ha deslocalizado su programa de ID a 12 países. En el caso de su producción en México, *Nokia* afirma tener 800 trabajadores cuando que en realidad emplea a más de 3, 000, la mayoría trabajando para empresas subcontratistas de la transnacional. Este ejemplo puede extenderse en gran medida a las empresas que actúan en el sector automotriz, uno de los pocos sectores de la industria manufacturera local que registra un saldo positivo de su balanza comercial.

Otro ejemplo concierne al banco de origen español Banco de Bilbao Vizcaya y Argentaria (BBVA), segundo banco español más importante en América Latina. Esa institución financiera ha desplegado un tal poder en el subcontinente americano que la mayoría de sus beneficios como banco provienen hoy de esa región, independientemente que su política en materia de respeto de los derechos sociales deja mucho que desear, como lo mostró el escándalo de la clausura de cuentas de la organización social «Enlace Civil» de México, o su actitud en Argentina durante la crisis que sacudió a ese país en 2001-2002 (Rolland y Chassin, 2003).

3. Las políticas de las transnacionales en materia de propiedad intelectual y tratados de protección de las inversiones

En la primera parte presentamos una visión resumida de los cambios operados en el plano mundial desde la crisis de la economía capitalista internacional de los años setenta. Con ese escenario como telón de fondo y dada la creciente pérdida de competitividad de las empresas estadounidenses en el mercado internacional, se comprende mejor el por qué, a partir de los años ochenta, los grupos industriales en Estados Unidos lucharon por la creación de nuevas leyes sobre los derechos de los inversionistas en materia de comercio e inversión, y de un nuevo marco institucional que permitiera garantizar la aplicación de esos derechos⁶. Estas modificaciones en el plano jurídico tienen enormes consecuencias en los terrenos económico y político y son uno de los ejes en que se apoya la globalización neoliberal. Se trata de una serie de modificaciones sustanciales a la legislación estadounidense entre las que conviene destacar: la Patent and Trademark Amendment Act de 1980, el Federal Courts Improvement Act (FCIA) de 1982 y el Patent Restoration Act de 1984.

⁶ En el punto nodal de las patentes sobre la biodiversidad, Hufty (2001) observa que «a partir de 1981 una importante conferencia reunió a todos los actores importantes bajo los auspicios del Departamento de Estado de Estados Unidos y de la Agencia para el Desarrollo Internacional (USAid). Sus conclusiones serán determinantes en el campo de la biodiversidad... A partir de las recomendaciones de esta conferencia, el Congreso puso en marcha un grupo de trabajo...que desarrolla una «estrategia de conservación de la diversidad biológica». Las recomendaciones de la conferencia de 1981 son entonces transformadas en un programa legislativo y político».

Conviene detenerse un poco en el análisis de la genealogía de los cambios en materia de los derechos de propiedad intelectual en materia de comercio en favor de las ETN y de los derechos para los inversionistas, pues ambos fenómenos se produjeron casi simultáneamente. Las reformas en materia de derechos de propiedad intelectual surgen como hemos visto en los años ochenta, cuando el Senado estadounidense aprueba extender el dominio hasta entonces regulado de los derechos de patente, al mismo tiempo que se flexibilizaron las normas para el registro de nuevas patentes (Coriat, 2002). En el caso de los derechos de los inversionistas, éstos nacen de la traumática experiencia que para los Estados Unidos representó la revolución iraní (1979) y las expropiaciones que de ella derivaron.

Ya sea que se trate de los derechos de propiedad intelectual o de los derechos de los inversionistas, en ambos las modificaciones jurídicas han desembocado en mayores derechos en favor del capital, en particular de las ETN, esto es en menor margen de acción para los Estados y sobretodo en una reducción creciente de los derechos sociales de la humanidad. En ambos casos los cambios legales vieron la luz primero en Estados Unidos y a partir de allí «irradiaron» hacia el resto del mundo para convertirse en ley generalizada.

La integración de los derechos de propiedad intelectual y la incorporación de nuevos derechos para los inversionistas extranjeros en materia de inversiones son dos caras de la misma moneda. Con su existencia se busca eliminar cualquier riesgo que afecte la libre circulación del capital y las ganancias de las ETN, independientemente del sector de actividad en que participan y de los riesgos en que incurran.

La acumulación capitalista es un proceso que para garantizar su funcionamiento requiere siempre de un marco institucional que pueda evolucionar, adaptarse a los cambios que genera la propia acumulación del capital y sus contradicciones. Es en este enfoque que descansa parte del planteamiento de la escuela de la regulación. La existencia de la Sociedad de las Naciones (1919-1942), del Banco Mundial, del Fondo Monetario Internacional (1948) o del GATT (1947-1993), entre otras instituciones, son un ejemplo de ello. Sin esas instituciones las tensiones y contradicciones de la acumulación capitalista se expresarían de manera virulenta. Ellas intermedian y canalizan los intereses que se enfrentan al interior del sistema aún cuando, como puede probarse, responden esencialmente a los intereses de los países dominantes. Respecto al último de los organismos citados previamente, el GATT, señalemos que su disolución se hizo indispensable ante las nuevas exigencias que planteaba la dinámica de internacionalización del capital, los crecientes problemas a que estaba sometido por causa de la crisis que hemos evocado (incluido el cuestionamiento sobre su legitimidad como institución) y el mayor peso que adquirieron las empresas transnacionales (lo que implicaba mayores exigencias en materia de liberalización de los mercados). Dicha disolución se produjo una vez que fue decidido crear un nuevo marco institucional, con mayores prerrogativas, la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Es conocida la forma como nació la OMC, los debates que precedieron a su creación y, sobretudo, las polémicas generadas por su funcionamiento. Lo que nos interesa destacar aquí es su papel como institución que a través de su poder asegura se consoliden los intereses de las empresas transnacionales, y que a través de los cambios en materia de derechos de propiedad intelectual se abran los espacios necesarios para la integración al mercado de todos aquellos sectores o actividades que hasta ahora escapan a su influencia. En efecto, si en el origen de las reformas a la legislación sobre propiedad intelectual en Estados Unidos es posible encontrar a las empresas del lobby farmacéutico y electrónico, principalmente (Heineke, 2004), en la redacción de los ADPIC de la OMC intervinieron varias de las más importantes empresas transnacionales de Estados Unidos, organizadas en el Intellectual Property Committe, entre las que se puede citarse a Pfizer, IBM, Monsanto, Dupont, General Electric o Merk (Bertrand y Kalafatides, 2002).

Abarza y Katz (2002) subrayan que la incorporación de los derechos de propiedad intelectual en los acuerdos bilaterales de libre comercio (nosotros agregamos los derechos de los inversionistas en materia de «trato nacional y no discriminación») se han convertido en uno más de los «requisitos de credibilidad» para promover la inversión extranjera directa (IED) y con ella la presencia de las ETN. La importancia de este cambio esencial consiste en que ya no se trata de promover el esfuerzo de investigación y desarrollo interno, sino de mostrar que el país en cuestión puede recibir capital extranjero y es capaz de respetar los derechos de las empresas transnacionales. ¿Cómo se logra esto ?, por medio de la obligatoriedad que estipulan las normas de la OMC de modificar el dispositivo jurídico nacional.

Lo que sucede en realidad es que el proceso de globalización-mundialización supone una exacerbación de la competencia por los mercados, por lo que las empresas transnacionales han reorientado sus estrategias de producción, de control de las tecnologías y de búsqueda de nuevos nichos de investigación y/o producción en los que puedan apoyarse para no desaparecer. A este nivel las ventajas tecnológicas resultan determinantes aunque pueden ser pasajeras. En su forma actual los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio no permiten diferenciar la propiedad intelectual de la propiedad industrial, con lo que las empresas que se benefician de ellos pueden asegurarse una renta adicional durante un lapso más amplio sin mayor esfuerzo. Dado que la acumulación del capital hoy en día se caracteriza por una fuerte tendencia a su concentración y centralización, cualquier ventaja tecnológica puede ser determinante.

Contrariamente a la idea que promueven los promotores de los derechos de propiedad intelectual en materia de comercio, su reconocimiento no tiene correlación positiva alguna entre la cantidad de patentes depositadas y el progreso técnico, entendido éste como el volumen de gasto en investigación y desarrollo. Antes al contrario, la intensificación de los registros de patentes que han permi-

tido los cambios en las legislaciones nacionales en Estados Unidos y la UE y su consagración en reglas de la OMC en favor de las ETN suponen cerrar los espacios para nuevos competidores, pues como recuerda Herscovici (2005), «el depósito de una patente no se concibe más como un medio de difusión de una innovación al menor costo, sino como un medio de acrecentar el poder de mercado de algunas firmas que han alcanzado una talla crítica en términos de derechos de propiedad intelectual».

Hoy en día cualquiera que sea la forma como se presenten los acuerdos de libre comercio integran diversos mecanismos de reglamentación relacionados con la propiedad intelectual⁷. Más importante, en un creciente número de casos esos mecanismos y normas regulatorias se ubican por encima de la regulación que imponen los ADPIC de la OMC, pero nunca por debajo de ellos dado que son considerados como el mínimo obligatorio al que deben someterse todos los estados miembros.

Por vía de los acuerdos de libre comercio y de los derechos de propiedad intelectual en materia de comercio, los intereses de las ETN y del gran capital están siendo proyectados cual proyectil de catapulta para ampliar las fronteras establecidas inicialmente dentro de los ADPIC de la OMC, y de manera más general para consolidar el poder alcanzado por las ETN estos últimos años. Ellas se sirven de las reglas que existen en el mercado mundial, que pueden moldear a partir de la ayuda que les proporcionan sus estados de origen y las instituciones internacionales que han ayudado a crear. Esta estrategia, en la que los Estados desempeñan un papel esencial, permite esquivar los obstáculos que sin duda existen en negociaciones multilaterales y constituyen la avanzada de una frontera movедiza que se desplaza en permanencia siguiendo las necesidades de la acumulación del capital, cuya esencia radica en su constante expansión, en la conquista de nuevos espacios y dominios para integrarlos a la lógica mercantil de la ganancia.

Las demandas que las ETN han promovido en contra de diversos Estados acusándolos de obstaculizar o expropiar el sacrosanto derecho a la ganancia

⁷ Morin (2004) distingue cinco variedades de acuerdos. a) Acuerdos de propiedad intelectual, generalmente bilaterales y específicos sobre esos derechos ; b) acuerdos comerciales donde invariablemente se incluye como condición para firmarlos un apartado relacionado con los ADPIC ; c) acuerdos de trato diferenciado y más favorable, Aunque su número es escaso, estos acuerdos tienen gran importancia por causa de la normatividad que fija la OMC en materia de trato generalizado y no discriminatorio. En otros términos, lo que se ofrece a un país debe proponerse al conjunto de países que la integran ; d) acuerdos sobre inversiones, uno de los tipos de acuerdos que más se han generalizado en este último cuarto de siglo (como un ejemplo aleccionador citemos Argentina, país que a partir de los años noventa, coincidiendo con el proceso de privatización de casi todo el patrimonio público, firmó más de cincuenta tratados bilaterales de inversiones) ; e) acuerdos de integración regional, donde diversos países de una región llegan a un acuerdo para modificar los procedimientos y reglas en materia de propiedad intelectual, como es el caso de la creación de la Organización Africana de la Propiedad Intelectual.

constituye un ejemplo revelador de las relaciones imbricadas que existen entre el proceso de globalización-mundialización neoliberal y los intereses de las ETN. Uno y otras se retroalimentan siempre en búsqueda de mayores derechos para éstas. Lo que resulta paradójico en este aspecto es que en la creación y aprobación de las leyes para proteger los intereses de las inversiones de las ETN los Estados juegan un papel central, aunque con el tiempo pueden encontrarse en el banquillo de los acusados y ser señalados por no respetar el derecho a obtener las ganancias que exigen aquellas. Un rápido recorrido sobre la evolución de las demandas de empresas extranjeras en contra de diversos Estados permite constatar que dichas demandas han crecido exponencialmente con la proliferación de los acuerdos de libre comercio que promueven notablemente esas firmas.

4. Algunas reflexiones sobre las medidas a adoptar en el plano internacional en favor de otra globalización

Los efectos que la globalización neoliberal del capital ha tenido sobre los derechos y conquistas de la mayoría de las poblaciones del mundo son de sobra conocidos. Los datos proporcionados por los organismos responsables de medir los cambios macro económicos y sociales de la humanidad no dejan lugar a dudas. Un ejemplo: hoy es claro que ninguno de los ocho «Objetivos del Milenio» promovidos por la Organización de las Naciones Unidas para reducir los índices de pobreza extrema y de pobreza en el mundo será alcanzado en la fecha fijada del 2015. Las causas de este sonoro fracaso hay que buscarlas en los mecanismos que el sistema capitalista viene adoptando para resolver los problemas de la baja rentabilidad del capital y sus exigencias de más y mayores ganancias.

El crecimiento de la importancia de las empresas transnacionales va aparejado con las políticas económicas y sociales que han sido aplicadas en las tres últimas décadas para superar la crisis del sistema capitalista y contener las demandas y luchas sociales. Para nadie es una novedad decir que a lo largo de estos años las ETN han agigantado su peso político, económico y social como nunca antes, de manera que la riqueza de algunas de las principales ETN es superior al PIB del conjunto de países «menos avanzados» y muchas de las llamadas economías emergentes. Un mercado «regionalizado» donde se imponen reglas universales de «libre mercado» y donde las personas sólo son vistas como «consumidores», es el mejor terreno para que las ETN incrementen sus ganancias y la lógica de la ganancia capitalista funcione sin contratiempos.

Frente a este tipo de situaciones, desde mediados de la década pasada se han venido gestando diversos movimientos y procesos, primero de denuncia y posteriormente también de coordinación y elaboración de propuestas alternativas, con resultados desiguales pero globalmente importantes. Si los encuentros mundiales

de organizaciones y activistas de todos los horizontes son los que han alcanzado más visibilidad, no debiera olvidarse que es a nivel de los movimientos locales que se han operado las acciones de resistencia más significativas en contra del poder de las ETN, y en algunos casos también del sistema que ellas vehiculan. Los ejemplos que en este terreno aportan un sinúmero de luchas y experiencias vividas en América Latina es por demás aleccionador. De la Guerra del Agua en contra de la transnacional Bechtel en el departamento boliviano de Cochabamba, pasando por las movilizaciones de la población de Rosario, Argentina contra la empresa francesa Suez, o la de los habitantes de Nicaragua contra la privatización del vital líquido que buscaba la misma transnacional francesa, los hechos muestran que amplios sectores han llegado a la conclusión que el derecho y los intereses sociales pasan por delante de la ganancia y el interés privado.

Pese a estos avances queda aun mucho por andar, sobretudoo en el terreno de la justa restitución de lo que son las obligaciones de cualquier Estado, un factor esencial pues no se podrá ir muy lejos en el diseño de otro tipo de globalización si antes no se obliga a los responsables de vigilar por el interés general a que asuman sus responsabilidades. Este enfoque puede parecer intracendente ante la magnitud de los desafíos planteados por la carrera desenfrenada en favor de las ganancias, pero quizá se entienda mejor si se parte del criterio de lo que se denomina «complicidad por crimen social» en la que han incurrido los gobiernos promotores de las políticas actuales, de los que las ETN son las principales beneficiarias.

Cualquier estudioso que haya escuchado hablar o trabajado sobre el lobby integrado por la «Mesa Redonda de los Industriales Europeos» y sus vínculos con la Comisión de Bruselas o con los gobiernos integrantes de la Unión Europea en materia de políticas de la Unión, entenderá la trascendencia que tiene el cuestionamiento de los políticos y demás responsables del estado por la responsabilidad en la que han incurrido al portarse valurates de los intereses de las ETN. Esta visión, pensamos, es extendible hacia América Latina, el Mediterráneo o Asia, pues en cada una de esas regiones operan grupos de poder económico estrechamente ligados —o en muchos casos fundidos— con el poder político.

Entre las experiencias más significativas de los últimos años se encuentra el surgimiento de diversos observatorios cuya finalidad declarada es analizar e interpretar las realidades objeto de su estudio a fin de transparentar sus mecanismos de funcionamiento cuando no modificar sus prácticas. La multiplicación de casos de violación de los derechos sociales, económicos, políticos y culturales de las poblaciones en que incurre un cada vez mayor número de ETN debiera servir como punto de referencia para avanzar por la senda de un observatorio transnacional que actúe permanentemente y sea capaz de proporcionar los elementos de juicio necesarios para procesar a los responsables de esas violaciones. Esa es la única propuesta al final de esta presentación. Esa es también su principal conclusión.

Bibliografía

- ABARZA, J. y KATZ, J., *Los derechos de propiedad intelectual en el mundo de la OMC*. CEPAL, Serie desarrollo productivo, 118. Santiago de Chile, 2002.
- AZUELOS, M., *L'économie du Royaume-Uni et des Etats-Unis depuis la fin des années 70*. Paris, Puf 1994.
- BERTRAND, A. y KALAFATIDES, L., *OMC, le pouvoir invisible*. Paris, Fayard, 2000.
- CETIM/AJJ., *The activities of Transnationales Corporations-The Need for a legal Freamwork*, Genève, 2001.
- CORIAT, B., «Les droits de propriété intellectuelle: nouveaux domaines, nouveaux enjeux», *Revue d'Économie Industrielle*, n° 99, 2^{ème} trimestre. Paris, 2002.
- CHESNAIS, F., *La mondialisation du capital*. Paris, Syros, 1994.
- DURAND, M., *La tourmente mexicaine*. Montreuil, France, La Brèche 1987.
- FERNÁNDEZ, M., «Les investissements directs étrangers, les entreprises transnacionales et la mondialisation». In *Le pouvoir des transnacionales, Le point de vue du Sud, Alternatives Sud* vol. IX. Paris, Centre Tricontinental et L'Harmattan, 2002.
- HERSCOVICI, A., «Économie de l'information et de la connaissance et droits propriété intellectuelle: l'émergence de nouvelles formes institutionnelles». Documento de trabajo presentado en la Università Carlo Cattaneo Castellanza, LIUC, Italia 2005.
- MANDEL, E., *Las ondas largas del desarrollo capitalista*, Madrid, Siglo XXI 1980.
- La crisis 1974-1980*, Serie popular 75, México, ERA 1986.
- MICHALET, C. A., *Les Multinationales face à la crise*, IRM, Lausanne, 1985.
- MORIN, J. F., «La brevetabilidad dans les récents Traités de Libre-échange américains». *Revue Internationale de Droit Économique*, Montreal 2004.
- PETRELLA, R., «La mondialisation de la technologie et de l'économie», *Futuribles*, n.º 135, septembre. Paris, 1989.
- POTTIER, C., «Les multinationales et la mise en concurrence des salariés». *Collection Travail et Mondialisation*. Paris, L'Harmattan, 2003.
- ROLLAND, D. y CHASSIN, J., éditeurs: *Pour comprendre la crise argentine*. Institut d'Études Politiques, Strasbourg, L'Harmattan, 2003.
- ROSIER, B. y DOCKÈS, P., *Rythmes économiques, crises et changement social une perspective historique*. Paris, La Découverte/Maspero, 1983.
- STIGLITZ, J., *Globalization and Its Discontents*. W.W. Norton, Estados Unidos, 2002.
- *Quand le capitalisme perd la tête*, Paris, Fayard, 2003.
- UNCTAD, *World Investment Report*, varios años, United Natios, New York and Geneva.
- VIDAL, G., «Expansión de las empresas transnacionales y profundización del subdesarrollo: ¿Cómo construir una alternativa al desarrollo?», mimeo, UAM Iztapalapa, México, 2005.
- WERNER, K. y WEIHS, H., *El libro negro de las marcas, el lado oscuro de las empresas globales*. Editorial Sudamericana, Buenos Aires, 2003.