

EPA-~~II~~
24

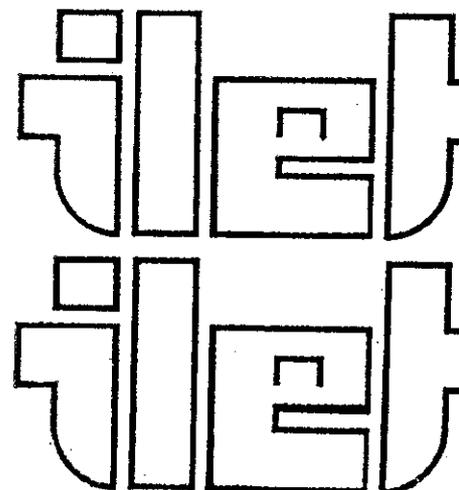
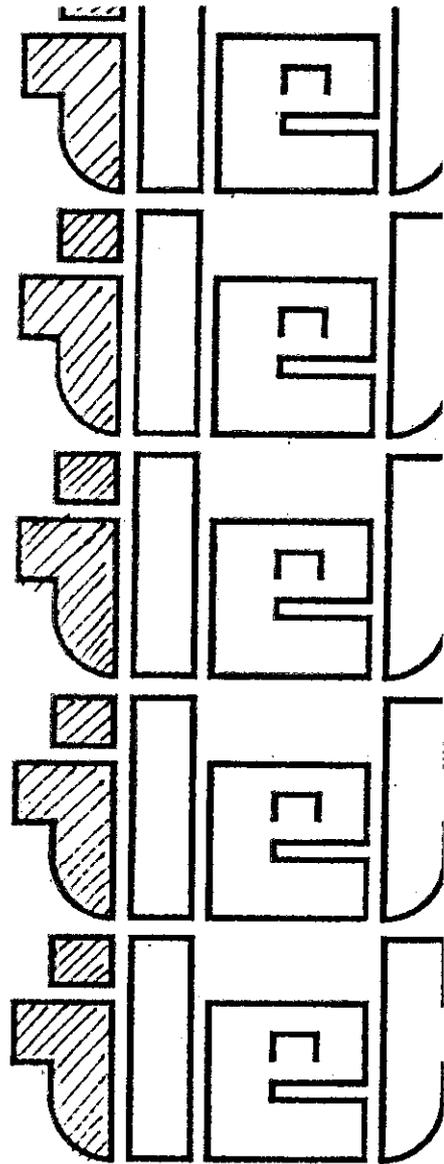
O'DONNELL
B6-0

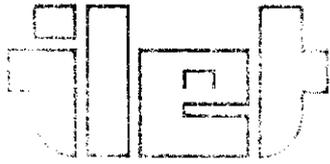
EPA-~~II~~
24

Burguesía local,
capital transnacional y aparato estatal:
notas para su estudio

DEE/D/22

Guillermo O'Donnell





Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales

Burguesía local, capital transnacional y aparato estatal:
notas para su estudio

Guillermo O'Donnell

DEE/D/22

Julio de 1978

El presente texto es una primera aproximación al tema de la burguesía local industrial en América Latina y se limita a presentar los principales criterios teóricos y metodológicos que convendría tener en cuenta para el estudio de ese sujeto social; no se pretende, pues, realizar un análisis exhaustivo de ninguno de los temas implicados. Este trabajo es un instrumento elaborado para trabajar en investigaciones en curso¹ y que, por lo tanto, refleja un grado de conceptualización que esas investigaciones ayudarán a ir refinando. En la parte final de este trabajo se suministran ejemplos de algunas de las aplicaciones de esa conceptualización mediante un rápido vistazo a un solo caso, el argentino contemporáneo. A pesar de esas limitaciones, al presentar estas reflexiones para la discusión, se espera puedan contribuir al estudio de casos nacionales y comparativos que tanta falta hacen en este tema.

Se ha optado por hablar de burguesía "local" y no de burguesía "nacional" con el propósito de no prejuzgar cuestiones que implican complejos interrogantes acerca de los conceptos utilizados y de sus referentes;² la cuestión de si

1 El autor llevó a cabo esta investigación en el CEDES, con la participación de Laura Golbert.

2 La elección terminológica es intrascendente siempre que el lector se atenga a la definición que se estipulará. Igualmente se podría haber denominado a esta fracción como "doméstica" o, siguiendo la terminología de Nicos Poulantzas (Las clases sociales en el capitalismo de hoy, Siglo XXI, México DF, 1976) como "burguesía interior". Son sumamente interesantes los aportes que hace ese autor sobre este tema, pero he creído que -desde que su referente es la burguesía de países de capitalismo centrales, pero a los que considera subordinados a los

la burguesía puede o no llamarse propiamente "nacional" debería ser el corolario y no la premisa de un análisis que aún está lejos de haberse redondeado suficientemente. Dentro de la burguesía local se hará referencia exclusivamente a la urbana y, dentro de ella, a la industrial y sólo lateralmente a la comercial. Esto implica dejar de lado no sólo las burguesías agrarias sino también la fracción financiera y, en gran medida, la comercial, de la burguesía urbana. Por supuesto, esto no implica negar la importancia de aquellas³. La limitación señalada obedece a que en la investigación del CEDES no ha resultado empíricamente posible extendernos más allá de la burguesía local industrial; por otra parte, no sería válido generalizar sobre las restantes fracciones lo que se ha aprendido sobre aquella.

Por burguesía local industrial se entenderá, entonces, a la fracción de la clase burguesa que detenta la propiedad y gobierna la organización de la producción de empresas capitalistas industriales cuyo capital pertenece íntegra y mayoritariamente a sujetos nacionales, y cuyos centros superiores de decisión se hallan domiciliados en el mismo ámbito nacional.⁴ Según esta definición, el sujeto social de que

— Estados Unidos- sólo agregaría a la confusión existente extender el uso de ese término a la burguesía de países periféricos o dependientes.

3 No menos importante que el estudio de la fracción aquí escogida es el del capital financiero local e internacional, sobre el que muy poco se sabe.

4 Este criterio implica incluir sólo a las empresas propiamente capitalistas y, por lo tanto, excluir a sectores de alto peso en nuestros países, como las actividades artesanales y las pequeñas empresas, en las que el propieta-

se trata no puede entenderse dicotómicamente como nacional o no nacional (o de acuerdo con la terminología aquí propuesta, como local o no local). Precisamente, aquella definición apunta a permitir el análisis de situaciones que se colocan en una "zona gris" entre aquellos dos polos, en términos no sólo de lo obvio (participación accionaria), sino también del control efectivo del proceso de producción y acumulación. Por otro lado, esta definición es un primer paso para abordar un tema que es necesario destacar: el papel que pueden cumplir incluso empresas inconfundiblemente locales en un proceso más complejo que el detectable a nivel de las empresas o de la subjetividad de los miembros de la burguesía: la transnacionalización del capital.

No deja de ser sorprendente la escasez de estudios sobre el tema objeto del presente trabajo.⁵ La razón, sin embargo, no es difícil de hallar. En las décadas del 50 y del 60 asistimos a una serie de estudios cuyo referente incluía a la burguesía industrial como parte de las "emergentes clases medias" que serían portadoras de la modernización y producirían conjuntamente el desarrollo económico y la estabilidad política. Ellos dieron lugar a diversos manifiestos anunciadores de tan afortunado evento, así como a encuestas a empresarios, apuntadas a determinar el grado de "tradicionalismo"

— rio combina su trabajo personal con el de un reducido número de obreros.

5 Hay excepciones importantes, entre las que se debe mencionar el libro de Fernando H. Cardoso, Ideologías de la burguesía industrial en países dependientes: Argentina y Brasil, Siglo XXI, México DF, 1971 y Phillippe Schmitter, Interest Conflict and Political Change in Brazil, Stanford University Press, Stanford 1971, así como investigaciones en curso de Ricardo Cinta (Colegio de México) y de Renato Boschi y colaboradores (Instituto Universitario de Río de Janeiro).

o "modernismo" de sus actitudes como predictos de su capacidad de contribuir a aquel resultado. Estas concepciones han sido suficientemente criticadas. Más aún, han sido desmentidas por hechos que mostraron que, cualquiera que fuere su contribución al "desarrollo", tanto los "emergentes sectores medios" como la burguesía industrial parecían empleados en contradecir los comportamientos políticos -reales y supuestos- de sus predecesores en los capitalismoes centrales. Por añadidura, en no pocos casos se convirtieron en activos promotores de una inestabilidad política que sólo parecía "solucionarse" mediante cada vez más severas y prolongadas recurrencias autoritarias. Así, las esperanzas depositadas en esos sujetos se transfirieron hacia otros, sobre todo hacia las Fuerzas Armadas, que parecieron capaces de garantizar el crecimiento económico (aunque no la mejor distribución de recursos implicada originariamente en la idea de desarrollo) y cierta estabilidad política (aunque no, por cierto, el otro gemelo de la ecuación originaria, la democracia).⁶

Con esta transferencia de esperanzas de unos a otros actores, y el consiguiente "realismo" en la reducción de las mismas, la corriente de estudios arriba comentados se cortó, y con ello desapareció el sujeto social que aquí queremos rescatar.

6 Tal vez el mejor ejemplo de este desplazamiento sea la diferencia que media entre los dos libros de John J. Johnson, Political Change in Latin America (Stanford University Press, Stanford, 1958), con sus profecías sobre los "emergentes sectores medios", y The Military and Society in Latin America, Stanford University Press, Stanford 1964, con sus esperanzas transferidas a las Fuerzas Armadas. Ciertamente, los cambios operados en estas corrientes marcan la distancia que medió entre las euforias iniciales de la Alianza para el Progreso -basada en gran medida en las premisas arriba mencionadas- y la administración del presidente Johnson.

Por otro lado, a pesar del rico sentido de la complejidad del tema que podemos encontrar en el principal planteo del problema de la dependencia⁷ y subsiguientes trabajos de Fernando H. Cardoso y otros autores, "La Dependencia" se convirtió en campo fértil para numerosos simplismos⁸. Uno de ellos fue concebir al capital internacional y al imperialismo como demiurgos todopoderosos que implican, entre otras cosas, la carencia de toda autonomía de la burguesía local. Según estas versiones, esta última quedó eliminada como un sujeto social en sentido propio, al que no hacía falta estudiar porque sus comportamientos aparecían determinados por aquellos actores "externos".

Lo que se acaba de afirmar no implica negar aspectos que, por el contrario, es necesario poner de relieve. En especial, el importante grado de subordinación de la burguesía local respecto de las empresas transnacionales (en adelante ET) y, aún más decisivamente, respecto del proceso global de transnacionalización del capital. Pero los fenómenos que se discutirán en este trabajo no obstan para que, al mismo tiempo, la burguesía local tenga suficiente autonomía como para constituir un sujeto social en el sentido propio ni para que sostenga significativos puntos de fricción con el capital transnacional.

Hay una cuestión que ha quedado implícita en las afirmaciones precedentes: es la referente a qué es estudiar una

7 Fernando H. Cardoso y Enzo Baletto, Dependencia y Desarrollo en América Latina, Siglo XXI, México DF, 1969.

8 Cf. esp., Fernando H. Cardoso, "The Consumption of Dependency Theory in the United States", trabajo presentado a la reunión anual, 1977, de la Latin American Studies Association, una punzante crítica a algunos de los simplismos incurridos en el uso del concepto.

clase -o, más precisamente para el tema que aquí nos ocupa una fracción de clase. Sin pretender aquí una respuesta exhaustiva, parece que, para el caso que nos interesa, ello presupone ocuparnos de tres niveles.

- i) Un primer plano, estructural, entendiendo por tal la posición de esa fracción en el sistema productivo. Y esto en dos direcciones principales. Por un lado, la posición de esa fracción en términos de sus relaciones económicas en sentido amplio (incluyendo lo tecnológico) con otras fracciones burguesas (incluso las ET), con las clases subordinadas y con el aparato estatal. La otra dirección, "hacia adentro" de esa fracción, apunta a establecer su propia diferenciación estructural. Es evidente, que, aún después de la exclusión de empresas no plenamente capitalistas, la burguesía local industrial incluye gran variedad de situaciones que van desde pequeñas empresas de escasa densidad de capital forzadas a desempeñarse en condiciones fuertemente competitivas, hasta una élite de empresas -capa superior de esa fracción- que participan en mercados oligopólicos y pueden tener tasas de densidad de capital y de incorporación de tecnología no inferiores a las filiales de las ET que actúan en el mismo mercado. Estos y otros factores determinan posiciones en el sistema productivo y, potencialmente, intereses divergentes que exigen cuidado en las afirmaciones sobre el conjunto de esta fracción.

ii) El plano de la organización corporativa de la burguesía industrial en su conjunto.⁹ Se trata de las cámaras de empresas industriales -que suelen corresponder a intereses bastante específicos, casi siempre por la oferta final que realizan- así como a las asociaciones o federaciones más agregadas, que invocan la representación de intereses de conjuntos de tales actividades¹⁰ y, aún más agregadamente, a toda la industria. En este plano, como en el anterior, las variaciones son importantes, tanto a lo largo del tiempo como de país a país. Ellas pueden ocurrir en dimensiones tan significativas para nuestro tema (y tan ilustrativas de diferencias en los subyacentes que se discutirán más adelante) como la modalidad de articulación entre estos niveles organizacionales, el grado de presencia (o ausencia) en esos niveles de filiales de ET, sus vinculaciones con el aparato estatal e incluso, como en el caso argentino hasta 1976, la existencia de más de una organización a nivel nacional que aspiraba a representar al conjunto de la burguesía industrial.¹¹

iii) El plano de la actuación específicamente política de esas organizaciones. No se trata de lo recién

9 La referencia a "burguesía industrial en su conjunto" presupone que en este nivel corporativo coexisten tanto empresas locales como filiales de ET.

10 Como suele ser el caso -entre ellos el argentino- se pueden distinguir tres niveles básicos de organización corporativa. El primero y más puntual, que reúne a empresas por su oferta final (p. ej., producción de alambre); un segundo que generalmente reúne a cámaras que comparten el mismo insumo principal (p. ej., la Asociación de Industriales Metalúrgicos de la Argentina) a la que concurren intereses tan diversos como los de productores

mencionado, el plano corporativo de la articulación puntual de intereses industriales, aunque esto de por sí constituye a esas organizaciones en actoras de la política. Se trata aquí de intervenciones en las que, directamente o por medio de burocracias estatales, partidos o movimientos políticos y/o alianzas con otros sectores sociales, esas organizaciones aparecen trascendiendo la articulación de intereses puntuales y como portadoras de intereses generales implicantes de alguna propuesta de organización política y económica de la sociedad.

Los planos señalados podrían denominarse, respectivamente, estructural, corporativo y político -ideológico. Pero aquí, para evitar confusiones bastante comunes, es necesario formular algunas precisiones. En primer lugar, que no se es clase en el plano estructural. Una clase o fracción se constituye como tal simultáneamente en aquellos tres niveles; es como resultado de su modalidad específica de estar y manifestarse conjuntamente en esos tres planos.¹² De manera que similitudes entre fracciones de un país a otro, observables en el plano estructural no las hacen los mismos sujetos sociales si en alguno o algunos de los otros planos aparecen diferencias que se puede juzgar importantes. La segunda pre-

— de alambre, laminadores de acero y productores de artículos de consumo durable para el hogar, entre otros; y finalmente, un tercer nivel en que una o varias asociaciones pretenden representar al conjunto de la industria.

11 La historia y morfología comparativas de éstas y otras modalidades de representación de intereses es el foco principal de un estudio que actualmente dirige Philippe Schmitter sobre varios países europeos, Estados Unidos y Japón. Parece obvio destacar la importancia que tendrían similares estudios en América Latina.

12 Desde esta perspectiva, incluso la "no presencia" de una

cisión fluye de lo recién anotado: existe la presunción de que la posición estructural acota los grados de libertad existentes, por ejemplo, en las modalidades de acumulación de capital y en los comportamientos políticos de aquella fracción. Pero los grados de libertad remanentes son suficientemente amplios, y las probabilidades resultantes se hallan codeterminadas por otros factores, como para que no sea válido "deducir" los otros niveles a partir de la posición estructural. La tercera puntualización es que el concepto de clase o fracción, y el segmento de la realidad social a la que alude, son relacionales. Un sujeto social no puede ser entendido aisladamente, an algo así como "lo que intrínsecamente sería"; por el contrario, en los tres niveles señalados se constituye en tal mediante haces de relaciones que, vinculándolo con otros sujetos sociales, lo insertan en el plexo de relaciones del conjunto de la sociedad, desde el cual adquiere sus características específicas.

Dicho de manera más simple, lo que en cada caso es la burguesía local industrial no surge sólo de su posición estructural, sino de sus modalidades de vinculación con otros sujetos sociales en ese plano, en el corporativo y en el político-ideológico. En este trabajo interesan especialmente sus relaciones con el capital transnacional y con el aparato estatal; algo más ocasionalmente se harán referencias a sus vinculaciones con las clases subordinadas. Por ello, conviene señalar nuevamente que el presente trabajo es sólo una aproximación parcial a los diversos temas implicados, según lo ya señalado, en el estudio de la burguesía industrial.

— clase en el plano político-ideológico es una forma de constituirse por ausencia de la política, que codetermina no sólo las características de aquella clase sino también el campo global de fuerzas en la arena política.

II

Un argumento central de este trabajo es que el tema de la burguesía local debe ser tratado desde la perspectiva del problema, más amplio y dinámico, de la transnacionalización del capital. Gracias a excelentes estudios se ha avanzado bastante en el conocimiento del desempeño, peso relativo e impactos de las filiales de ET en nuestros países (13). Esta es una dimensión fundamental en la dinámica de estas sociedades. Es también indispensable para entender diversos aspectos del tema objeto del presente trabajo. Pero, sin perjuicio de estudios cuya unidad de análisis son esas filiales y/o la agregación de sus impactos sobre un contexto nacional, se hace necesario insertarlos en una perspectiva más amplia y analítica. (14). Esto es, tomar la expansión del conjunto de esas filiales como una de las manifestaciones, en un contexto nacional dependiente o periférico, de la transnacionalización del capital.

Ciertamente, las tasas de expansión de las ET a nivel mun-

-
- 13 En especial véanse los trabajos de Fernando Fajnzylber y Trinidad Martínez Tarragó, Las empresas transnacionales Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana, Fondo de Cultura Económica, México D.F., 1976; Juan Sourrouille El impacto de las empresas transnacionales sobre el producto y el empleo, el caso de Argentina, Organización Internacional del Trabajo, Ginebra 1977 Carlos Doellinger et al, Empresas multinacionales na industria brasileira, IPEA, Río de Janeiro, 1975 y Constantino Vaitzos, Intercountry income distribution and transnational enterprise, Oxford University Press, New York, 1974.
- 14 Para una similar sugerencia en este sentido, véase Fernando Fajnzylber "Oligopólico, empresas transnacionais e estilos de desenvolvimiento" Cadernos Cebrap, N° 19, enero-marzo 1977. Para un muy interesante esbozo de la problemática que abre la transnacionalización del capital en relación con el estado nacional, Norbert Lechner, La crisis del Estado en América Latina, El Cid Editores, Buenos Aires 1977.

dial y en nuestros mercados (15) son la indicación de que, en el plano de los actores económicos, ellas son la vanguardia dinámica del capitalismo a escala mundial. Pero --como se pasa a argumentar-- ellas son la punta del iceberg de un proceso más amplio, que debe ser captado analíticamente, en contraste con el estudio concreto de actores a que pueden ser sometidas aquéllas. Al hablar del capital no se está haciendo referencia a una cosa, sujeta a apropiación gracias a su carácter concreto. Siguiendo una vieja línea de pensamiento, en este trabajo se concibe al capital como una relación social, emanada de una vinculación desigual y contradictoria entre sujetos sociales. Como tal relación, el capital no es sólo un conjunto de objetos o lo que aparece corporizado en papeles que sustentan la pretensión excluyente de propiedad de una unidad productiva. Es, más fundamentalmente, una cierta forma de producir mediante la mencionada manera de vinculación entre sujetos sociales. Es también cierto sesgo sistemático en la concepción tácita de necesidades de la sociedad, originado en la dinámica de reproducción del capital como proceso de acumulación privadamente apropiable. Esa forma de producir se expresa también en la tecnología, incluso la corporizada en los medios de producción. Estos, a pesar de su condición cosificada, están atravesados por haces de relaciones sociales: por un lado, las condiciones de vinculación capitalista-trabajador implicadas y especificadas por ese bien de producción, y por el otro, el tipo de producto y

15 No se citarán aquí referencias demasiado conocidas. Baste señalar que los estudios recién citados, entre otros, muestran con abrumadora regularidad que las filiales de ET en nuestros mercados, así como las ET en conjunto a escala mundial, suelen registrar las más altas tasas de crecimiento, de rentabilidad, de diversificación de productos, de intensidad de capital, de acceso privilegiado al crédito y otras que las muestran nítidamente como esa vanguardia.

su tácita definición de la gama de demandas o necesidades sociales a las que atiende. Producción (incluso bienes de producción y tecnología), relaciones de producción y circulación son momentos del capital como un proceso de acumulación, que como parte de ello "despide" hacia el mercado productos que --atrás de su apariencia de neutral cosidad--, corporizan la especificidad de lo que, en el fondo, es una particular forma de producir basada en una particular forma de vinculación entre sujetos sociales. Las relaciones implicadas por todo esto constituyen el entramado fundamental de la sociedad, a la que plasman no sólo desde el lado de la estructura de producción, de clases y de poder resultantes, sino también --sobre este punto es necesario insistir-- desde el lado de la definición, tácita pero también determinante, de cuáles son las "necesidades", con su correlato de priorización de valores socialmente respaldados, que son atendidas.

Desde esta perspectiva, ¿qué quiere decir la transnacionalización del capital? Claramente, el término se refiere a algo más que lo inmediatamente captable, como la participación en la producción y en la acumulación por las ET. Alude también a la permeación de una sociedad por modalidades específicas de relacionamiento entre sujetos sociales, por maneras de producir, por medios de producción y tecnología, por productos y por una definición tácita de necesidades y valores prioritarios, que son resultante de condiciones dadas en los puntos de irradiación de esa permeación, es decir, los centros del capitalismo mundial. A esto aluden, aunque demasiado estrechamente, términos tales como la internacionalización de la estructura productiva, aunque este fenómeno sea un aspecto central del proceso. De lo que se trata es de señalar que una cierta manera de reproducción del capital, históricamente específica de las

condiciones sociales de los países desde los que se irradia, es "puesta", conservando sus características básicas originarias, en países "receptores". Esto es, en ámbitos que, no correspondiendo a esos impulsos originarios, arquean el conjunto de sus relaciones sociales, incluso sus modalidades de reproducción del capital, (16), hacia la réplica de aquella especificidad originaria que les fue ajena, incluso hacia una definición tácita de necesidades y valores, en gran medida inducida por los productos que también tienden a replicar.

Por supuesto, esa derivación interactúa con especificidades que determinan que la réplica sea parcial. Lo que interesa por el momento señalar es que el proceso de transnacionalización del capital es el de su reproducción a escala cada vez más universal según modalidades que no son neutras ni "naturales": son las resultantes de la especificidad histórica de sus centros de irradiación (17). Adviértase que en este plano todavía no importa quiénes son, desde dónde operan o cuál es la nacionalidad de los actores económicos concretos cuyos comportamientos impulsan ese proceso.

Lo dicho no implica negar la importancia de ese plano; lo que se está sugiriendo es que en el análisis el mismo viene después de alguna ubicación, aunque sea tan tentativa como la que es posible hacer aquí, del proceso global en el que se insertan. Es de ese proceso que las ET, con sus filiales ubicadas en mer-

16 O, para decirlo en términos más corrientes, su "estilo de desarrollo".

17 Una dificultad para pensar este tema radica en la tendencia a deslizarse hacia la visión de un capitalismo arquetípico (el de los países centrales), respecto del cual el de los nuestros sería algún tipo de desviación o distorsión. Según sugiere acertadamente Norbert Lechner (La crisis...op.cit.) se trata de comenzar a entender la transnacionalización del capital como un proceso a escala mundial, cuyo patrón de despliegue resulta de la especificidad resultante del parcial acotamiento de aquel espacio por Estados (y mercados)nacionales.

cados periféricos, son la vanguardia dinámica, pero abarca también a diversas capas de la burguesía local, aunque una elevada proporción de sus empresas sea nacional. Se verá más adelante que esa titularidad nacional es de importancia en no pocos aspectos. Pero, por otro lado, esa burguesía es incorporada, como portadora y coimpulsora independiente de su subjetividad, al proceso de transnacionalización del capital. Esto, que hasta ahora se ha formulado abstractamente, será vuelto a considerar en el capítulo siguiente mediante un ejemplo que nos permitirá empezar a ver cómo la constitutiva ambigüedad de la burguesía local (en especial la de su fracción industrial) subyace a sus relaciones con el capital transnacional a sus tensiones y conflictos con las filiales de ET, y a los límites que le interpone su subordinación frente a esas filiales. También se verá cómo esa misma ambigüedad tiene sus relaciones con el Estado y --correlativamente-- cómo ella influye en algunas características de este último.

III

Tomemos un caso que es el epítome del éxito como empresa nacional. Produce bienes para consumo final, es parte de un oligopolio en su rama y parece ser completamente independiente del capital transnacional (es decir, éste no tiene participación accionaria alguna ni contratos de tecnología, marcas o administración). Por el contrario, esa empresa compite con filiales de ET. Y lo hace exitosamente, ya que logra una importante participación en su mercado y logra beneficios que le permiten mantener esa participación. Esta empresa aparece como un palpable desmentido de la dependencia: parece, y en varios sentidos es, ejemplo del dinamismo y viabilidad de una burguesía local que compite con filiales de ET y no se limita a funcionar en los resquicios que éstas pueden dejar.

Pero, ¿cuál es la modalidad de expansión, el fundamento del éxito, de esa empresa? Es la réplica imitativa de la oferta de bienes que realizan las ET, incluso las filiales con las que compite en su propio mercado. Dicho de otra manera, una condición necesaria del éxito de esa empresa es que sus productos se parezcan a los de las ET. Y esto vale incluso en la alusión a lo extranjero de los diseños, envases y marcas con que esa empresa suele "prestigiar" su producción. Observemos que esto suele tener una derivación que comienza a poner alguna duda acerca de su carácter plenamente nacional: es probable que, aunque no esté pagando servicios de tecnología, el equipo de producción que utiliza lo haya importado de los países centrales, al menos en sus componentes más

complejos (18). La tecnología corporizada en esos equipos suele estrechar el margen de opciones para el producto final, apuntándolo hacia bienes que replican los que se ofrecen en los países centrales; ésa es la razón por la cual, preocupados por mimetizar la oferta de sus competidores, los directivos de la empresa han adquirido esos equipos.

¿A qué conducen estas observaciones? Para internarnos en terreno menos trivial es necesaria una disgresión. Es conocido que la principal manera de crecer y mantener su dinamismo por parte de las ET productoras de bienes de consumo final (19) consiste en la continua introducción de productos en los que se corporiza la introducción de innovaciones, (20), fomentada por las actividades de investigación y desarrollo que permite la enorme escala de operaciones de la ET. Esa innovación goza por un tiempo de condiciones monopólicas, durante el cual se dirige fundamentalmente a sectores de altos ingresos, poco sensibles al precio y cuyas "ne-

-
- 18 Además de la escasa producción de bienes de capital en América Latina, incluso en sus países más industrializados, una reciente investigación muestra que muy buena parte de los que se producen en la región son bienes simples y que el equipamiento industrial propiamente dicho sigue siendo en gran medida importado. Cf. J. Ayza et al, América Latina, integración económica y sustitución de importaciones, CEPAL y Fondo de Cultura Económica, México D.F., 1976.
- 19 El razonamiento que se comienza a desarrollar se refiere, estrictamente, sólo a empresas que ofrecen al mercado bienes de consumo, duradero o perecedero. No contempla por lo tanto, el caso de empresas productivas de bienes de capital --poco importante en nuestros países debido a las razones recién mencionadas-- ni de bienes intermedios. En cuanto a estos últimos, aunque implican mercados diferentes a los de consumo final, así como modalidades de competencia también diferentes a las que se señalarán

cesidades" satisfice. Este suele ser el período de mayor rentabilidad del producto, la que desciende cuando otras competidoras aparecen con uno similar y cuando, además, su oferta debe dirigirse a sectores de menores recursos cuyos hábitos de compra son más elásticos respecto del precio. La declinación de ese producto hasta su eventual "muerte" mediante su reemplazo por otro, es compensada por la introducción de otros productos innovados, que comienzan así el "ciclo" recién re-
 señado (21). En la medida en que, como lo señala la literatura recién citada, las ventajas comparativas de las ET surgen de su capacidad de continua introducción de innovaciones, es económicamente racional --desde el punto de vista de la maximización a largo plazo de sus ganancias-- que orienten su estrategia hacia la reproducción de esos ciclos de productos. Por la misma razón es racional la tendencia hacia la mundialización de su producción. En efecto, después que la interposición de diversas barreras aduaneras y cambiarias en buena parte del mundo cerró el camino de la exportación directa desde el centro, la respuesta fue saltar esas barreras estableciendo filiales que pasaron a actuar como productoras inter-

para aquéllos, se presupone --admitiendo que hay aquí una seria carencia de conocimientos-- que en grado no insignificante sus características específicas quedan determinadas por el tipo de oferta final al que como insumos están destinados.

- 20 Por supuesto, la innovación no necesita serlo en ningún sentido sustantivo. Puede también tratarse de una manera diferente de presentar el mismo producto.
- 21 Lo que aquí se resume proviene de la literatura sobre el "ciclo del producto". Cf., en especial, el libro pionero de Raymond Vernon, Sovereignty at Bay, Basic Books, Nueva York, 1971, y, por sus interesantes implicaciones para los mercados de la periferia, John Knickerbocker, Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise, Harvard University Press, Cambridge, 1975.

nas a esos mercados.(22). ¿Por qué? Porque el acceso así logrado permite lanzar nuevos ciclos de productos, con las ventajas ya señaladas, cuando el que es introducido en esos mercados periféricos ha entrado en declinación en el mercado de origen --probablemente-- en el conjunto de los países centrales. De esta manera, el producto p_1 que en el período t_1 generó beneficios monopólicos en el o los países de origen, pasa a gozar de similar situación en el período t_n en algún conjunto de países periféricos, a la vez que en los primeros ya ha sido sustituido por el producto p_n , que a su vez comienza allí su propio ciclo de vida. La lógica de este patrón de crecimiento indica que, ceteris paribus. (23), entre los mercados a los que pueden de esta manera tener acceso, las ET van a preferir los de mayor dimensión, en tanto son los que ofrecen mayor probabilidad de maximizar los beneficios resultantes de esas "resurrecciones" de productos que ya han dejado de ser novedad en el centro. Así es: las ET industriales se han radicado en mayor número y con mayor cantidad de actividades cuanto mayor es el tamaño del mercado de los países latinoamericanos (24). De esta manera, y sin perjuicio de producir posteriores "resurrecciones" del mismo producto en mercados más pequeños o, por

22 Sobre las características y velocidad de la expansión de las ET a partir de la década del 50, cf. Myra Wilkins The maturing of multinational enterprise. American Business from 1914 to 1970, Harvard University Press, Cambridge, 1974.

23 El ceteris paribus se refiere a las condiciones políticas más o menos "amigables" y garantizadamente estables de esos mercados.

24 cf. CEPAL, Estudio económico de América Latina, 1970. Estudios especiales: la expansión de las empresas internacionales y su gravitación en el desarrollo latinoamericano, Santiago de Chile y Nueva York, 1971.

otras razones, menos atractivos, es como puede lograrse la maximización a largo plazo de los beneficios consolidados a nivel mundial de la ET. De manera que es como si las ET fueran arrastradas por la nariz, por la lógica de sus ventajas comparativas y de su consiguiente patrón de crecimiento, hacia la mundialización de una actividad cuyos productos se introducen desfasadamente en el tiempo como consecuencia de la estratificación del mercado mundial en dos capas fundamentales: la central, donde se originan e introducen las innovaciones, y la periférica, en la que las ET "resucitan" sus productos.

Esto es conocido. También lo son algunas consecuencias:

- i) En la periferia la oferta de innovaciones que presuponen alta capacidad adquisitiva se cruza con una distribución del ingreso más desigual que en el centro, a la que suele acentuar mediante el desplazamiento de los recursos necesarios para sostener la demanda de un sector relativamente reducido de la población.
- ii) Los índices de concentración de la propiedad industrial, fundamentalmente en beneficio de las filiales de ET, suelen ser más altos en la periferia que en el centro. (25).
- iii) Las modalidades de vinculación de las filiales con sus matrices implican un elevado coeficiente de importaciones que, cuanto más avanza "esa" industrialización, y

25 Cf. Fernando Fajnzylber y Trinidad Martínez Tarragó, Las empresas transnacionales - Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana, op. cit.

en contraste con el centro, más contribuye a asfixiar la precaria balanza de pagos de los países periféricos (26).

- iv) La modalidad de competencia entre productos, por la misma lógica de los ciclos reseñados, se produce mediante su diferenciación por modalidad de presentación, marca, "imagen" de la empresa ofertante y similares. Es decir, el producto es vendido fundamentalmente por lo que implica como novedad, lo cual suele requerir el apoyo de un gran aparato publicitario dirigido a motivar la compra a través de las características diferenciales del producto y no mediante una competencia centrada en precios que, como señala Fernando Fajnzylber (27), al quitar sentido a la continua introducción de innovaciones, alteraría por completo este patrón de crecimiento y no pocas de las ventajas comparativas de las ET.

Dicho rápidamente lo que antecede, corresponde señalar algunos puntos relevantes para el tema del presente trabajo: en primer lugar, en la medida en que este patrón de crecimiento se extiende como eje dinámico de la economía, sus productos producen un "estilo de desarrollo". Es decir, no sólo determinan quiénes han de ser sus principales impulsores y los sectores sociales que pueden tener acceso a sus "beneficios"; también, y más decisivamente, implican una definición de las necesidades sociales (y, atrás de ellas, de la priorización de valores) que se han de atender con los recursos dis-

26 Sobre estos puntos, cf. esp., las ops.cits. de Fernando Fajnzylber, Trinidad Martínez Tarragó y Constantino Vaitos.

27 Fernando Fajnzylber, "Oligopolio, empresas transnacionales e estilos de desenvolvimiento", op. cit.

ponibles en cada momento. Cualquiera que fuere su inadecuación en el centro, en la periferia esa definición tácita aparece en toda su irracionalidad frente a las necesidades mucho más generalizadas y elementales que quedan desatendidas, en parte seguramente no insignificante, por el bombeo de recursos necesario para reproducir aquél patrón de crecimiento.

Este trabajo no pretende ser otro lamento por las consecuencias de ese estilo de desarrollo. Lo que interesa es destacar una lógica que, en dos planos fundamentales, opera antes de la subjetividad de los actores. El primero es que el señalado es el patrón económicamente racional para las ET de su propia expansión. El segundo es que para que la empresa nacional de nuestro ejemplo sea exitosa debe meterse en ese patrón de crecimiento, incorporándose al mismo de la manera más plena y mimética posible: tiene que mantener cierto ritmo de innovaciones, sus productos deben parecerse a los de las ET y sus marcas y publicidad tienen que evocar el prestigio de lo caro y lo aceptado en los países centrales. En otras palabras, al tener éxito esa empresa nacional se convierte en coimpulsora de la forma en que el capital transnacional se expande en su propio mercado --o, dicho de otra manera, en coimpulsora de la transnacionalización del capital. De este manera, ese proceso se extiende como una mancha de aceite, más allá de la actividad propia de las ET y de los casos más obvios de empresas locales eslabonadas hacia adelante de ellas. (28)

28 Cabe recordar que la réplica que la empresa tomada como ejemplo realiza no ocurre sólo en el plano de la circulación. Para llegar a tener éxito también ha tenido, con alta probabilidad, que mimetizarse en el plano de la producción, mediante la importación de bienes de capital del centro y la reproducción de las relaciones sociales implicadas e inducidas por dichos bienes.

En todos estos sentidos, la empresa de nuestro ejemplo basa su éxito en coimpulsar el estilo de desarrollo que viene predeterminado desde el centro a través del patrón de crecimiento y la oferta de bienes de sus unidades más dinámicas, las ET, y a través del cual se va expandiendo el proceso más amplio de la transnacionalización del capital. Pero, por eso mismo, la condición del éxito de tal empresa es también la continua reproducción de su debilidad orgánica frente a las filiales que las ET han implantado en "su" mercado. Es necesario desarrollar este punto, que debe considerarse crucial.

La empresa tomada como ejemplo es parte del oligopolio de su rama, y tiene tasas de crecimiento y rentabilidad similares a las filiales con las que compete. Pero un examen más atento muestra algunas diferencias importantes. En primer lugar, la mimesis en la que basa su éxito muy difícilmente pueda ser completa. Recordemos que no es ella la originadora de los nuevos productos que imita. ¿Qué significa esto? Que debe entrar en algún tipo de acuerdo con alguna empresa extranjera, no radicada en su mercado, para tener acceso a sus innovaciones, en cuyo caso deja de cumplir nuestro supuesto de empresa independiente del capital internacional, o bien debe estar atenta a nuevos productos que se generan en el centro, de manera de copiarlos y/o adaptar los para introducir en su mercado algo parecido, más o menos simultáneamente con las filiales en él radicadas (29). Ob-

29 La adaptación a condiciones locales de tecnología generada en el centro está dando lugar a interesantes investigaciones que, entre otras cosas, muestran la capacidad creativa disponible en la periferia; Cf. esp., Jorge Katz, "Precios de transferencia, rentabi-

viamente, este mecanismo tiene azares y limitaciones a los que no está sujeto quién ha generado la innovación, pero lo que permite a la empresa sus éxitos parece ser el benéfico efecto que para ella implica la demora con que las ET suelen introducir en su mercado las innovaciones que antes lanzaron en el centro. (30). Una segunda limitación es la resultante de que, cualquiera que fuere su tamaño, esa empresa no sólo es pequeña en relación con cada ET sino que, además, exporte o no, la situación de su propio mercado suele ser decisiva para su suerte. En cambio, para el balance consolidado de la ET, un período recesivo y/o de bajos beneficios en ese mercado es escasamente trascendente. En tercer lugar, la menor dimensión de esa empresa, comparada con los recursos que puede movilizar una ET, agregada a las limitaciones

lidad y esfuerzos de investigación y desarrollo. Un estudio de casos en el mercado farmacéutico", en: Desarrollo Económico, N°62, vol. 16, jul-sept. 1976; "Creación de tecnologías en el sector manufacturero Argentino", BID- CEPAL, Buenos Aires, 1976; y Jorge Katz y E. Ablin "Tecnologías y Exportaciones: un análisis microeconómico de la experiencia argentina reciente", en: Desarrollo Económico, N°65, Vol. 17, abril-junio 1977. Pero esas innovaciones y adaptaciones presuponen lo que aquí interesa destacar: el origen extrínseco de la tecnología y/o del producto, que así se adecúa al contexto local, así como que el éxito en lograr las consiguientes imitaciones adaptativas implica reproducir y coimpulsar el patrón transnacionalizante de expansión de las ET.

- 30 Esta afirmación no va más allá de una hipótesis basada en el conocimiento del autor sobre algunas empresas que pueden ser equiparadas al ejemplo del texto. Si fuera así, la lógica de maximización de beneficios de la ET, que impulsa a agotar primero sus posibilidades monopolísticas para cada nuevo producto en los (más rentables) mercados del centro, sería la que daría tiempo a sus competidoras de la periferia para informarse e intentar replicar innovaciones que sólo más tarde las filiales de esa ET introducirán en su mercado.

resultantes de actuar imitativamente, determinan que aún las empresas locales más grandes y exitosas suelen producir --según lo sugieren evidencias abundantes pero no sistematizadas-- una gama de bienes más reducida que la de las filiales. Esta, como la anterior, es una fuente de vulnerabilidad y cabe suponer que afecta la rentabilidad a largo plazo de uno y otro tipo de empresa.

Además, si la condición de éxito de la empresa local toma da como ejemplo es la réplica de innovaciones, y si ellas requieren algún acceso a su tecnología de producción, ella suele tener, por lo menos, vinculaciones con el capital internacional como proveedor de sus equipos de producción. Pasando a un plano macroeconómico, esto significa que esa empresa va a ser importadora de dichos equipos y poco le va a interesar promover su fabricación local. Menos va a interesar, obviamente, a las ET (más bien les va a interesar "vender" a su filial equipos obsoletos en el centro pero que siguen siendo aptos para producir en la periferia). Por lo tanto, este patrón de crecimiento, tanto de las filiales como el de la empresa nacional, desalienta la producción de bienes de producción (31) y, con ella, las probabilidades de generación doméstica de innovaciones que darían dinamismo propio a ese "estilo de desarrollo" en la periferia. De manera que ese patrón de crecimiento, al mismo tiempo que conlleva a una extensa industrialización (cuyo componente más dinámico es el conjunto de bienes destinados a una demanda de altos ingresos), la consolida como una estructura productiva

31 Para los datos pertinentes, véase el trabajo de Juan Ayza et al, op. cit.

descabezada, carente de las pulsiones autónomas provenientes de la producción de bienes de producción y de su concomitante de generación de tecnología creativa de nuevos productos. Este es un aspecto de la dependencia económica --tampoco resultante, como puede verse, de subjetividades o astutas conjuras--, mostrado en que, ni aún en el ejemplo que se ha puesto --el más cercano a una situación de autonomía-- ella deja de cortarse en el punto en que su crecimiento tendría un motor realmente endógeno. Al contrario, en la medida en que la empresa del ejemplo tiene éxito es porque replica un patrón de crecimiento microeconómico y coimpulsa un patrón de crecimiento global de la economía que conduce, precisamente, a ese descabezamiento estructural que, junto con el tipo de oferta ya mencionado, es expresión, en la incapacidad local de impulsar endógenamente ese "estilo de desarrollo" de la dinámica de transnacionalización que parte del centro.

Dicho de otro modo, la manera en que la empresa del ejemplo logra su éxito contribuye a dos consecuencias fundamentales. Macroeconómicamente, coadyuva a mantener el descabezamiento de la estructura productiva en la que, en contraste con las ET está casi por completo inserta. Por la otra, en el plano microeconómico de la empresa, ese éxito, al lograrse mediante su incorporación imitativa al patrón de crecimiento de las ET, ratifica su debilidad orgánica frente a ellas. La vulnerabilidad resultante no suele manifestarse en períodos más o menos normales pero, como lo muestra la experiencia reciente del Cono Sur, aparece en períodos de prolongadas y/o agudas recesiones. Durante esos lapsos dicha debilidad, a la que suele agregarse un acceso más caro y difícil a recursos financieros externos, se muestra en la alta tasa de mortalidad, no sólo de las empresas nacionales más frágiles

sino también de no pocas como la del ejemplo escogido.

Hasta aquí se ha considerado un ejemplo que es el borde de la mancha de aceite con que se extiende la transnacionalización del capital. Podemos ahora mencionar casos más obvios y mejor conocidos: el de las empresas locales colocadas en la red de eslabonamientos hacia atrás y hacia adelante de las filiales de ET. Tanto la proveedora de insumos o partes (hacia atrás), como la compradora de insumos o la comercializadora de productos de filiales de ET (hacia adelante), son partes subordinadas de subsistemas de poder económico que tienen su centro en esas filiales. No parece necesario insistir sobre esto (32). Basta señalar dos puntos. Uno, el alto grado en que la actividad de esas empresas eslabonadas queda programado por aquellas filiales; en términos de producción y distribución, es claro que aquellas empresas son partes de circuitos dirigidos por las filiales, que por varias razones han preferido desgajar de sus actividades directas. El segundo punto es que esos subsistemas suelen consistir de numerosas empresas eslabonadas negociando desparejamente, según el caso, con mono/oligopolios o mono/oligopsonios. Aquí el criterio formal-legal, fijado en la nacionalidad de los titulares y del asentamiento de la empresa, es más engañoso que en el ejemplo anterior: en contraste con este último, las empresas eslabonadas son parte

32 Un importante aporte teórico y metodológico sobre este punto es el de Raúl Trajtenberg, "Un enfoque sectorial para el estudio de la penetración de las transnacionales en América Latina", ILET, DEE/D/1, México D.F., 1977. Para un intento de conceptualización de estas redes de relaciones como subsistemas de poder (principal pero no exclusivamente) económico, véase Guillermo O'Donnell y Delfina Linck, Dependencia y Autonomía, Amorrortu Editores, Buenos Aires, 1973.

del proceso productivo de las ET. Ellas son parte de la expansión de las ET y del fenómeno más englobante de la transnacionalización del capital, a los que aportan segmentos de actividad que sólo tienen sentido como partes de procesos de producción, circulación y acumulación de capital conducidos por las ET. La importancia que asumen para estas empresas locales las decisiones de las filiales de ET es mayor que la del ejemplo anterior. Esto también aparece desnudamente en situaciones recesivas, en las que las filiales usan supoder en el subsistema para transferir buena parte de los costos e incertidumbres a las empresas satélites y, por vía de ellas, a los trabajadores a ellas ligados (33).

Pero esto es sólo una faz de la cuestión. Si excluimos a las empresas competitivas exitosas del primer ejemplo y a las empresas eslabonadas hacia atrás o hacia adelante de las ET (34), ¿con qué nos hallamos? Fundamentalmente, con las

33 Un país como la Argentina, con sus recurrentes crisis económicas, recesiones y esfuerzos por atraer al capital transnacional, tiene un rico anecdotario de quejas de las empresas así eslabonadas frente a las filiales de ET. Tal vez las más diáfanas sean las de los fabricantes de autopartes, por un lado, y de los concesionarios de automotores, por el otro, frente a la capacidad de las fábricas automotrices de endosarles buena parte de los costos de las recesiones. Como lo expresara la cámara que reúne a los concesionarios, "en nuestro ramo existe una organización piramidal, en la cual las decisiones se toman en un sólo sector: el de los fabricantes (de automotores)", La Nación, 29 de enero de 1978, 2a Sección, p.2.

34 Se advertirá que no se toman en cuenta los casos en que, en lugar de ejercerse el control por parte del capital transnacional, como en las empresas eslabonadas, externamente a ellas a través de la determinación del proceso

capas menos dinámicas, menos rentables, con menos capital y tecnología intensivas y más sujetas a una alta tasa de mortalidad de la burguesía local industrial(35). Esto es, con lo más flaco y débil de esa burguesía, la que, en definitiva, tiene menos capacidad de acumulación. Y la tiene, precisamente, porque ha ido quedando al margen de la mancha de aceite de la transnacionalización. En cambio, a pesar de su debilidad orgánica y subordinación, las empresas que en este trabajo, hasta ahora se han examinado, son las que suelen tener mayores tasas de crecimiento y de acumulación dentro de la burguesía local industrial. Esta es, a mi entender, una característica fundamental del "desarrollo dependiente y asociado", (36). Por una parte, las capas de la burguesía local que en ello participan se constituyen, por eso mismo, en sus elementos más dinámicos y privilegiados. Por la otra --contrafaz de una moneda que destila la ambigüedad estructural de las capas más dinámicas de la burguesía local de

() de producción y circulación, ese control se internaliza. Este es el caso de empresas sólo formalmente nacionales, vinculadas al capital transnacional por medio de participación accionaria (aunque fuera minoritaria) del mismo, y/o por medio de contratos de management. Cualquiera que fueren las formalidades jurídicas, parece evidente que aquí se trata de casos en los que el control efectivo de la empresa ha salido de manos locales. Respecto de empresas ligadas al capital transnacional exclusivamente por contratos de prestación de tecnología o de uso de marcas, la variedad de situaciones existente -que puede tanto acercarse a la empresa "independiente" tomada como ejemplo como a las que se mencionan en esta nota- impide ocuparse aquí de ellas.

35 La base de esta afirmación es sólo un examen incompleto de un sólo caso, el argentino. Pero sería sorprendente que no fuera éste el caso, al menos, de los países más industrializados de América Latina.

36 Fernando H. Cardoso, Estado y Sociedad en América Latina, Nueva Visión, Buenos Aires, 1973.

un capitalismo independiente--, esa misma participación ayuda a reproducir un patrón de crecimiento y un proceso de transnacionalización del capital que repone a esas capas en su condición de debilidad orgánica y subordinación respecto de un capital transnacional que, a través de ello, se reproduce como vanguardia dinámica de ese proceso a escala mundial, lo cual, a su vez, repite las condiciones que generan la ambigüedad estructural de aquella burguesía local. Macro-económicamente, esto impulsa una industrialización sesgada hacia la confiscación de recursos particularmente escasos y hacia el descabezamiento de su estructura productiva...

Se llega así, en el desarrollo de este trabajo, a los planes de la organización corporativa y de la acción político-ideológica de la burguesía industrial local, que es posible iniciar con dos afirmaciones. La primera de ellas es que la debilidad orgánica y subordinación no siempre implican armonía de intereses con las ET. La segunda es que, sin embargo, la situación privilegiada resultante --de cualquiera de las maneras hasta ahora mencionadas-- de la participación en un "estilo de desarrollo", marca los parámetros dentro de los cuales esos conflictos tienden a desenvolverse. Pero antes de comenzar este tema, puede valer la pena recuperar en un plano más abstracto algunas de las conclusiones que emergen de lo observado en este capítulo.

IV

En el mundo contemporáneo las relaciones entre sujetos sociales se desarrollan en espacios políticos y económicos determinados por Estados nacionales. Esos Estados son la pretensión de acotar un ámbito de lealtades privilegiadas --la nación--, de mando excluyente sobre un territorio, y de relaciones de producción y de circulación --el mercado-- cuyo desempeño dependería fundamentalmente de las políticas estatales y de los sujetos "privados" ubicados en su territorio. Pero ese Estado, en los casos de desarrollo dependiente y asociado que interesa estudiar en este trabajo, en síntesis compleja de una dominación burguesa que no puede dejar de expresar, también a aquel nivel, las ambigüedades y contradicciones resultantes de lo que se ha examinado en los capítulos precedentes.

En tanto pretensión de acotamiento de un espacio frente al de otros, el aparato estatal tiende hacia la construcción de una sociedad propiamente nacional. Pero, por otro lado, tanto en términos de sus políticas como de las clases de cuya dominación es síntesis compleja, el Estado también es agente coimpulsor de la transnacionalización del capital. Esta es la manera contradictoria, a través de Estados nacionales que se arquean bajo la dinámica de la transnacionalización del capital, con que esta última se produce en el mundo contemporáneo. (37).

37 Cf. nuevamente Norbert Lechner, La crisis..., op. cit.

No es posible embarcarse aquí en una reflexión teórica sobre el Estado.(38). Sólo se señalarán algunas características relacionadas con el presente trabajo. En primer lugar, se puede observar que la historia de los países latinoamericanos que, más o menos a los tropezones, han continuado siendo sociedades capitalistas, muestra una serie de pendulaciones entre períodos nacionalistas y otros en los que se ha buscado afanosamente promover un papel cada vez más gravitante del capital internacional. Durante los primeros, típicamente, un discurso nacionalista acompaña políticas que delimitan el campo de acción permitido a las ET (sin excluir algunas expropiaciones) y buscan promover la expansión del "empresariado nacional".(39). Pero, fuere cual fuere el grado en que en cada caso avanzan esas decisiones, lo que no suele quedar puesto en cuestión es el estilo de desarrollo que se ha venido siguiendo. Al parecer, durante los períodos nacionalistas se trataría de seguir haciendo lo mismo, pero -gracias al acotamiento o exclusión de las ET --con un cambio en los actores económicos que se beneficiarían privilegiadamente. Pero es como pretender con tener un gran río con el angosto muro de un aparato estatal poco apto para resolver y sobre todo-- implementar esas políticas, sostenido en una burguesía local demasiado ambigua frente a lo que se propone. En primer lugar, en la medi

38' Para un ejercicio en este sentido, véase Guillermo O'Donnell, "Apuntes para una teoría del Estado", Documento CEDES/G.E.CLACSO N°9, Buenos Aires, 1977.

39 Por no ser directamente relevante al tema no se mencionan aquí otros aspectos fundamentales de estos períodos, tales como sus políticas frente a las "oligarquías" agrarias o la incidencia relativa que pueden tener en cada caso las actividades primarias y la inserción de ET en las mismas.

da en que el estilo de desarrollo es tácitamente ratificado, (40), ese acotamiento tiende a generar una pobre réplica del crecimiento liderado por las ET, ya que sus coimpulsores -- la burguesía local y el aparato estatal, incluyendo las empresas públicas-- mantienen su incapacidad de incorporar las fuentes de generación de nuevos productos, de tecnología y de equipos de producción que dan, precisamente, aquel papel a los centros del capitalismo y sus ET. En segundo lugar, las políticas nacionalistas se diluyen en sus dificultades de implementación en medio del gran río de la transnacionalización, y las ET vuelven a cumplir su protagónico papel interno a pesar de la continuidad de un discurso nacionalista cada vez más desgajado de la realidad.(41). En tercer lugar, es posible, como lo muestra la historia reciente del Cono Sur, que esas políticas se "extralimiten" e interactúen con una activación política popular que parece poner en cuestión la continuidad de los parámetros capitalistas de la sociedad. Contrariamente a los casos en que las políticas nacionalistas se dan en un contexto donde se mantiene alto grado de control sobre movimientos autonomizantes y contestata-

40 Una importante característica de estas políticas es el intento de producir redistribuciones positivas de ingreso, al menos en beneficio del sector urbano popular. Pero la evidencia disponible muestra que esos efectos, si se lograron, fueron de corto plazo y revirtieron luego hacia patrones más regresivos.

41 El caso de México aparece aquí en toda su importancia. A pesar de décadas de políticas nacionalistas --en el sentido indicado en el texto--, el papel que cumplen en su mercado las ET, así como el patrón de distribución general de recursos, es extraordinariamente similar al de un caso --Brasil-- de similar tamaño y características de mercado que, en contraste, ha seguido, durante lapsos prolongados, políticas orientadas a atraer con pocas limitaciones al capital transnacional.

rios de las clases subordinadas, (42), en los que se acaban de mencionar se produce un hondo sacudimiento de la confianza en la futura situación de esos mercados. (43). Entonces, las incertidumbres políticas se realimentan mutuamente con una crisis económica que tiene dos importantes componentes: uno, el vaciamiento de la estructura productiva existente, debido ya sea a la desaparición de las empresas que ocupan sus posiciones más determinantes o porque su lógica micro-económica las lanza a comportamientos especulativos a la espera del gran apocalipsis de la revolución o del golpe de Estado. El otro componente de la crisis aparece en el desenchufe de estas economías con el sistema capitalista mundial y, en especial, con el capital financiero. Esto es, casi el único canal que permanece es el que permite las "fugas de capitales" a la vez que la crisis política y económica, junto con la negativa evaluación de las políticas emprendidas influye en el estrangulamiento de flujos financieros externos que serían más necesarios que nunca para estas economías casi siempre escasas de divisas.

En otras palabras, los períodos de aguda crisis política

42 Nuevamente el ejemplo de México es relevante, en tanto sugiere que no son las políticas nacionalistas per se --por lo menos hasta cierto límite, que parece difícil se transponga sin fuertes impulsos "desde abajo"-- sino el temor de los "desbordes" generables por su combinación con una crisis política, lo que destruye la confianza del capital internacional en ese mercado.

43 Lamentablemente, las ramificaciones de este tema exigen, para no prolongarlo aún más, la remisión a otros trabajos. El autor ha discutido los temas aludidos en el texto en "Reflexiones sobre las tendencias de cambio en el Estado burocrático-autoritario", Documento CEDES/G.E. CLACSO N°1 Buenos Aires, 1976 (también publicado en Revista Mexicana de Sociología, 1977, N°1) y en: "Tensiones en el Estado burocrático-autoritario y la cuestión de la democracia", CEDES, Buenos Aires, 1978.

y económica --generalmente golpe de Estado mediante-- suelen llevar pendularmente a políticas que, buscando ajustarse a los requerimientos reales o presuntos del capital transnacional, inauguran períodos en los que se invita a aquél, en primer lugar, a apoyar financieramente la "reconstrucción" de la economía y, más tarde, según se espera, a volver a convertirse en el principal impulsor del crecimiento interno. De esta manera, una fuerte oscilación hacia uno de los polos de la contradicción tiende a rebotar hacia situaciones en las que, al contrario, se busca afanosamente promover la transnacionalización y el protagónico papel de las filiales de ET.

¿Por qué, si ese Estado capitalista no parece poder, a la larga, nadar contra la corriente de la transnacionalización, es también un Estado nacional, incluso en el sentido de llevar a cabo, con mayor o menor intensidad pero con regularidad, diversas medidas nacionalistas, es decir, políticas apuntadas a parcelar su mercado en principal beneficio de las clases en su territorio? Ya se ha mencionado la lógica de un Estado que debe individualizar un espacio político frente a otros. Pero interesa subrayar ahora que parte del acotamiento de un espacio es la individualización de un mercado nacional; es decir, de relaciones de intercambio, ligadas a una estructura productiva, que se desenvuelven principalmente en los límites del espacio acotado por el Estado. Este es el ámbito de las clases de la sociedad civil, las que --a raíz de la imbricación entre Estado, territorio y mercado-- existen como clases nacionales.

Dadas, en un plano, la parcelación del mundo en estados nacionales y, en el otro, una transnacionalización del capital cuya modalidad específica presupone aquel parcelamiento,

la burguesía tiende a querer (y necesitar) alguna delimitación del ámbito al que tiene acceso privilegiado y en el que realiza fundamentalmente su acumulación. La nación implicada por el Estado no es sólo un campo de lealtades subjetivas; es también un mercado, un plexo de relaciones al que se suele conferir acceso privilegiado a quienes de alguna manera pertenecen, o han entrado, al territorio también implicado por ese Estado. Ese ser-nación es el referente legitimador del Estado, a cuyo interés general suele aparecer sirviendo, entre otros planos, al de la potenciación y el crecimiento económico de aquélla. Esto conlleva, por su parte, la pretensión de que el aparato estatal cuente con capacidad para gobernar las principales variables de la economía, incluso los comportamientos de los agentes económicos que tienen mayor posibilidad de influir la situación global de la misma, lo cual sólo puede cumplir limitadamente respecto de las ET. Por el lado de la burguesía, la potenciación de la economía nacional es la panoplia tras la que se viste de legitimidad su acumulación. Esta imbricación entre el interés general de la nación y el motor de la acumulación burguesa, reaparece en el plano del aparato estatal convertida en políticas que, habitualmente, deslindan para "su" burguesía (44) un mercado nacional, coto de caza al que tiene derecho privilegiado de acceso. En este sentido, el Estado es un Estado nacional y muchas de sus políticas son nacionalistas, en tanto se interponen a lo que en caso contrario sería la directa transnacionalización del capital .

44 Adviértase que se trata aquí del conjunto de la burguesía, sin consideración a su origen local o no.

Pero los casos que aquí interesan tienen, como se ha visto, sus capas más dinámicas en las filiales de ET y en las empresas locales que de una u otra manera están dentro de la gran mancha de aceite de la transnacionalización. Para la burguesía local,(45), esto no obsta para que necesite y reclame un Estado nacional. Al contrario, es justamente su condición de burguesía, tal vez opulenta pero estructuralmente flaca (debido a su inserción en una estructura productiva descabezada), la que refuerza esa necesidad. Una indicación de esto la dan las quejas y quebrantos de la burguesía local cuando las políticas estatales pendulan hacia criterios de "eficiencia a nivel internacional" y de "no discriminación contra el capital extranjero". Las rebajas de la protección aduanera y cambiaria, los efectos recesivos de políticas que pretenden equilibrar la balanza de pagos y atenuar la inflación, la correlativa "austeridad" en el gasto público y en la política monetaria, el ofrecimiento a las ET de generosas condiciones para actuar en campos que anteriormente les estaban vedados son algunos de los fenómenos que desnudan lo que se afirmaba en páginas precedentes, esto es, la fragilidad de una burguesía local que, en conjunto, sin distinguir todavía entre sus diversas capas, también debe oblar su libra de carne para la restitución de la economía a sus patrones "normales" de crecimiento y trans

45 E incluso en términos de algunos comportamientos de las filiales; típicamente, en su recurso al aparato del Estado, sin excluir argumentos de tinte nacionalista, para impedir el ingreso de otras ET o de aquellas que, profundizando la sustitución de importaciones, la obligarían a adquirir localmente insumos que en ese momento importa.

nacionalización. Dicha fragilidad aparece no sólo en los padecimientos económicos de esa burguesía sino también en el impacto resultante de que el Estado queda, aunque sea por lapsos relativamente breves, despreocupado para acotarle un ámbito privilegiado de acumulación. Esto lo sufren las empresas colocadas fuera de la gran mancha de aceite. Pero también lo sufren las empresas ligadas de una manera u otra a las ET, las que encuentran que deben negociar con ellas en condiciones en que éstas pueden, y suelen, poner en juego un poder económico que ya no es trabado por un aparato estatal tutelar. Y esto suele ocurrir en un contexto recesivo en el que el costo marginal de ese ejercicio de poder es más alto que nunca para las satélites locales de las ET. También la situación es sufrida por empresas como la del primer ejemplo, que quedan sujetas a modalidades de competencia, tanto de ET radicadas como por vía de importaciones, más duras que las habituales (46).

En términos más generales, esto sugiere algo más permanente y profundo: esta burguesía, cuyas capas más privilegiadas

46 La base para esta afirmación es más endeble que respecto de las otras capas de la burguesía local. Pero para el caso argentino tiene verosimilitud en relación con algunas empresas de este tipo a las que el autor ha venido siguiendo. En efecto, en momentos de auge económico y de existencia de un aparato estatal receptivo a la tutela de esas capas burguesas en tanto nacionales, las filiales de ET han adoptado posiciones moderadas de competencia (al punto de que su máximo directivo en la Argentina llegó a expresar al autor que era interés de una ET la supervivencia de alguna empresa nacional no insignificante en su rama para evitar las "complicaciones políticas" que hubieran resultado de quedar como un monopolio). En cambio, en períodos de aguda recesión y de políticas transnacionalizantes, los comportamientos han variado significativamente: ruptura de acuerdos oligopólicos de precios, maniobras de dumping y otras apuntadas a la eliminación o absorción de la competencia local.

son coimpulsoras de la transnacionalización del capital, tiene que reproducirse como clase nacional que necesita de un Estado nacional que la tutele --aunque, por su parte, como Estado Capitalista de una sociedad dependiente, ese Estado tienda a ser, por lo menos, coimpulsor por la pasiva del "estilo de desarrollo" que determina la fragilidad de aquella burguesía. La reproducción de su condición de clase dominante local es, por lo tanto, al mismo tiempo y por las mismas razones, la reproducción de las condiciones que la colocan subordinadamente respecto de la transnacionalización del capital y de la expansión de las ET en su propio mercado. Por parte del Estado, su condición de Estado nacional, con el concomitante de reserva de acceso privilegiado a su mercado, es al mismo tiempo --con excepciones que han culminado en crisis políticas que han "desnacionalizado" aún más a ese Estado-- la introyección de procesos y actores que, por una parte, reproducen la fragilidad de su burguesía y, por la otra, desbordan cada vez más la pretensión estatal de gobernar efectivamente las relaciones sociales en su territorio.

La tutela estatal de una burguesía y, en definitiva, de una estructura de clases en tanto nacionales, aunque haga a Estado y burguesía coimpulsores de la transnacionalización del capital, no se concreta sólo en políticas apuntadas a concretar esa tutela ni en demandas burguesas para que se circunscriba el ámbito de acción de las filiales de ET y del capital internacional no radicado. Se expresa también en los ámbitos institucionales del Estado a los que acceden, formalmente o no, sectores de aquella burguesía, que pretenden tanto pilotear medidas que concretan el am

paro buscado, como vetar o detener la implementación de decisiones "antinacionales". Esta necesidad de entrar al aparato estatal --particularmente aguda en una burguesía consciente de su fragilidad-- es uno de los principales impulsores de su organización corporativa. Pero otro plano en el que se expresa ese papel tutelar del Estado es en la expansión de su propio aparato. Esto se concreta no sólo en las instituciones reguladoras que pretenden emparchar las innumeras crisis y desfases que rasgan una sociedad sujeta a este patrón de crecimiento, sino también en empresas estatales que suelen convertirse en un fundamental agente económico. Es sobre todo en los países más industrializados y estructuralmente complejos que los grandes proyectos de inversión muestran la fragilidad de una burguesía local carente de los recursos e iniciativa necesarios para acometerlos. Sólo el aparato estatal, aparte de las ET, puede movilizar recursos suficientes. Para ello suele desdoblarse en empresas públicas que integran con aquellas filiales la élite de empresas más grandes y dinámicas de la región, con la burguesía local en un distante tercer puesto. Ese lado de la expansión estatal a veces apunta a una mayor integración vertical de la estructura productiva y otras es el resultado de rescatar de la quiebra a empresas locales que no han podido sobrevivir a los avances de este patrón de crecimiento. El resultado es que, ni siquiera en esa estructura productiva descabezada, sus posiciones superiores suelen ser ocupadas por las capas más privilegiadas de la burguesía local. Esta, próspera y dinámica o no, queda en una posición endeble, no sólo frente a las filiales de ET y a las políticas del aparato central del Estado, sino también ante los comportamientos de las empresas públicas, cuyos criterios pasan a ser gravitantes para su suerte y, como

tales, también focos de atención para su organización corporativa.(47).

Es de esperar que lo dicho hasta ahora permita entrever la complejidad del tema. En especial, y volviendo al eje del argumento, la peculiaridad de una burguesía local cuya reproducción como clase entraña recolocar subordinadamente a las filiales de ET y al aparato estatal. Esto implica que tiene que postularse (y en reales y diversos sentidos, recrearse efectivamente) como una clase nacional, a pesar de que la misma reproducción de un patrón transnacionalizante de crecimiento subordina a esta burguesía al capital transnacional y ratifica al conjunto de la sociedad como una estructura productiva descabezada y, por lo tanto, económicamente dependiente. La contradicción resultante entre esas pulsiones nacionales del Estado y de la burguesía local, y sus resultados coimpulsores de la transnacionalización del capital, se halla en la raíz de los bamboleos nacionalistas y transnacionalizantes de ese Estado y esa burguesía. Ellos, por la contradicción que expresan, no pueden fijarse definitivamente en ninguno de los polos ni, en términos de los sectores que hasta ahora hemos considerado, pueden ser superados.

47 Cf. sobre el tema, esp. Atilio Borón, "Una nueva forma de Estado capitalista en América Latina", trabajo presentado al Congreso Mundial de Sociología, Uppsala, 1978.

.V

De lo dicho hasta aquí resulta que no hay nada que haga al Estado ni a la burguesía local de estas sociedades algo intrínsecamente nacional o transnacionalizante; tampoco instrumentos del capital transnacional. Ni en sus consecuencias estructurales ni en sus comportamientos pueden esa burguesía ni el aparato estatal ser, como creen panegiristas y detractores, consistentemente nacionalistas ni impulsores de la transnacionalización. Y no es así porque tanto ese Estado como esa burguesía son simultánea y contradictoriamente ambas cosas. Centrados ambos en una nación y en un mercado que son el ámbito, para el Estado, de su pretensión de mando y legitimación y, para la burguesía, de su acumulación, no quedan, sin embargo, afuera de un proceso de transnacionalización del capital cuya modalidad consiste en insertarse en y --también-- en desbordar continuamente, los acotamientos de lo nacional. Es más, como hemos visto, esa participación en el proceso no les viene, estrictamente, "desde afuera" --como podría indicarlo un criterio fijado solamente en actores económicos concretos, como las filiales de ET sino que ellos mismos, Estado nacional y burguesía local, son portadores de la contradicción que los hace coimpulsores de la transnacionalización.

El grado en que Estado y burguesía local oscilan hacia uno u otro polo de esa contradicción, tanto a lo largo del tiempo como de caso a caso, depende de factores más concretos e históricamente específicos que los hasta aquí considerados. Esos factores dependen de las características del

conjunto de la sociedad, en especial de las relaciones que se establecen con las clases subordinadas. Dichos factores son también función de las particularidades de cada estructura productiva y, asimismo, de las alianzas y conflictos con que la burguesía local se constituye en el campo político-ideológico. El grado y modalidades de oscilación de la burguesía local hacia uno u otro polo se expresa también en las características de su organización corporativa. Las particularidades resultantes de todo eso no pueden deducirse linealmente ni de la posición de esa fracción respecto del capital transnacional y el Estado, ni de sus patrones de diferenciación estructural. Más arriba se ha argumentado ya que una clase se constituye como tal también en los planos corporativo y político-ideológico, y que --aunque la estructura le marque límites que en tanto burguesía sólo puede trasponer catastróficamente-- ambos niveles tienen, analítica e históricamente, nada insignificantes grados de libertad respecto de aquélla.

El grado de detalle a que esto conduce determina que en este trabajo sólo se pueda ilustrar el argumento con algunas características del caso argentino. Esto es sólo un primer paso para una tarea no iniciada: la comparación, en los tres niveles ya indicados, de la burguesía local industrial en diversos contextos nacionales. Pero el caso argentino puede ser interesante porque es, entre los latinoamericanos, aquél en el que se desplegaron más plenamente algunas de las tensiones potencialmente contenidas en la posición de aquella fracción respecto del Estado y del capital transnacional (48); por eso puede servir de contraste

48 Adviértase que aquí interesan especialmente las vinculaciones y las tensiones de esa fracción con el capital transnacional y el Estado. Esto lleva a incluir

para casos en los que esas tensiones han quedado contenidas dentro de límites más compatibles con una menos agitada reproducción del patrón de crecimiento y transnacionalización que nos viene ocupando.

Parece evidente que las empresas eslabonadas tienen intereses cuyo contenido no siempre les resulta fácil compatibilizar. Por un lado, la expansión de las filiales de cuya acumulación en definitiva dependen y, por el otro, el logro de condiciones de negociación (tutela del Estado y un "clima político" sensible a argumentos nacionalistas) que compensen todo lo posible la baja capacidad de negociación resultante del gran desequilibrio de poder económico entre unas y otras. En cuanto a las capas burguesas marginadas de la transnacionalización, el patrón de crecimiento entrafia otras consecuencias: la continua destrucción, absorción y recreación subordinada de sus unidades productivas. Esto puede aparecer como una inevitable "normalidad" en períodos relativamente favorables pero, en tiempos de recesión u otras estrecheces, esos fenómenos no sólo se agudizan sino que pueden ser percibidos por esas fracciones --juntamente con otros actores, típicamente sectores medios-- como consecuencia de la acción voraz de dos categorías que se superponen en alto grado: los "monopolios" y las filiales de ET.

() al caso chileno en la afirmación hecha en el texto, porque allí, en contraste con el caso argentino, los clivajes más determinantes tendieron a cortar más homogéneamente al conjunto de la burguesía industrial frente al sector popular.

Cualquiera de los supuestos señalados puede dar lugar a que esas capas burguesas promuevan y apoyen políticas, sustentadas incluso en un airado discurso nacionalista, apuntadas explícitamente contra el capital transnacional. Pero si las empresas eslabonadas difícilmente pueden querer la exclusión de las ET, las capas burguesas marginadas pueden creer, junto con otros sectores sociales, en la posibilidad de una vía capitalista de desarrollo que, privilegiándolas y a la vez implicando un papel mucho más activo del aparato estatal, excluya de su mercado a las ET. En el caso de la empresa nacional exitosa del primer ejemplo, ninguno de los factores hasta aquí considerados impide que potencialmente pueda aliarse a un programa de fuerte acotamiento o incluso exclusión de las ET (49).

Pero esto no es decisivo para la política, salvo como límites estructurales pocas veces puestos en juego en la práctica. Por lo pronto, antes que aquéllas u otras fracciones burguesas acompañen una política de exclusión de las ET, suele ocurrir el ingreso a la arena política de movimientos populares, con arraigo en la clase obrera, cuyo ascendiente papel puede aparecer como una subversión del orden social que esa fracción de la burguesía no puede, en tanto burguesía, dejar de valorar por encima de sus intereses económicos inmediatos --sobre todo cuando esos movimien-

49 Pero, por sus propias necesidades de conexión con el sistema capitalista mundial en términos de imitaciones y -frecuentemente- de financiamiento, aún en este plano parece poco probable que apoye un proceso que avance más allá de protegerla en intereses bastante puntuales. Además, su propia programación imitativa de la oferta de bienes de las ET podría ser incongruente con el cambio en el estilo de desarrollo que podría resultar de esto. Pero, como veremos enseguida, la cuestión es bastante más compleja que esto.

tos han articulado metas que apuntaban a la supresión del capitalismo.

Lo dicho recién implica algunos puntos que es necesario desarrollar. El primero es que la normalidad de la existencia como clase de la burguesía es su fragmentación a nivel de empresas, grupos, ramas, asociaciones y penetraciones en el aparato estatal. Esta fragmentación expresa la diferenciación de intereses inmediatos, y los consiguientes conflictos interbugueses, que en nuestros países son agudizados por el patrón especialmente desigual de crecimiento económico al que están sometidos. Aquí aparece la relevancia de estudios comparativos para establecer la historia y la morfología de las modalidades asociacionales de la burguesía. Seguramente --como en el caso argentino-- su origen se halla en alguna asociación que pretendió representar los intereses de "la" industria frente a oligarquías, sectores agroexportadores y segmentos del capital transnacional por entonces ligados a dichos sectores. Esa asociación, además y en contraposición con lo que ocurrió con más frecuencia en los países centrales, no surgió tanto como respuesta a una extensa sindicalización obrera, sino como una diferenciación de intereses frente a otras clases dominantes, a ser articulada fundamentalmente dentro del aparato estatal para que éste comenzara a abrirse como tutor de esa incipiente actividad. Pero a partir de esto, sin perjuicio de la continuidad o no de esas asociaciones a nivel nacional, encontramos una continua ramificación de cámaras y asociaciones de segundo grado (50) que sigue el ritmo de una proble

50 Véase la categorización propuesta en el capítulo II de este trabajo.

mática más puntual y compleja. Esto es, formas organizativas emergidas al compás de la intención de crear frentes defensivos ante otras capas burguesas, (51), o por efecto directo o indirecto del aparato estatal (52) o por la necesidad de anteponer un frente común a los sindicatos (53). Aquí la variable que parece fundamental es el grado y el período en que en cada país la amplificación de esa red organizacional se ha hecho más bien como respuesta a conflictos interburgueses, o bajo impulso del aparato estatal, o frente a clases subordinadas, específicamente, la clase obrera. (54).

El interés por conocer acerca de estos puntos no emana de simple curiosidad por inventariar diferencias comparativas. La premisa es que ellas son la cristalización, al nivel de

-
- 51 Típicamente, alrededor de intereses suscitados por la común dependencia respecto de eslabonamientos hacia atrás o hacia adelante de algún mono/oligopolio o mono/oligopsonio estatal o privado. Casos frecuentes son los de diversos proveedores del Estado y, más recientemente, los de empresas eslabonadas hacia atrás o hacia adelante de filiales industriales de ET.
 - 52 Casos en los que el intento de apertura de nuevas actividades económicas como decisión de política estatal, y de búsqueda de consolidación de los consiguientes apoyos para llevarlas adelante, induce la creación de asociaciones de los respectivos intereses promovidos.
 - 53 No sólo como medidas defensivas ante lo que puede aparecer como poder "excesivo" de los mismos sino también frente a situaciones, como la Argentina por buen número de años, en los que esas asociaciones han sido legalmente la contraparte de aquellos en la negociación de convenios colectivos de trabajo.
 - 54 Por ejemplo, parece posible hipotetizar que, aún con sus particularidades propias, en casos como el chileno y el argentino el último componente tiene que haber sido más importante que en casos en los que desafíos emanados directamente de la clase obrera han sido menores y más discontinuos.

las pautas organizacionales de la burguesía industrial, de una historia de alianzas y conflictos, extra e intraburgueses, que la ha constituido en lo que específicamente es en cada caso, más allá de posibles similitudes estructurales. Otra de las cristalizaciones probables es el grado de conflicto que, a partir de las potencialidades señaladas en los capítulos anteriores, ha tenido realmente lugar en cada caso entre fracciones de la burguesía local y el capital transnacional. ¿Coexisten las filiales de ET con empresas nacionales en las mismas cámaras, asociaciones y federaciones? O, como en el caso argentino, la diferenciación llegó hasta haber surgido dos asociaciones a nivel nacional, de las cuales una (la Unión Industrial Argentina, UIA) pretendía, como en su origen en el siglo XIX, representar a toda la industria, incluso a las filiales de ET, en tanto la otra (la Confederación General Económica, CGE, y su principal afiliada, la Confederación General de la Industria, CGI), creada durante el primer período peronista, invocaba (55) los intereses del "empresariado nacional" ? La realidad de a quienes representaban una y otra organización era bastante más compleja. Pero lo que importa en este momento es que, contrariamente a otros casos en que se agudizaron menos los conflictos potenciales de la burguesía local con las filiales de ET y, en general, con el grupo de empresas que por ramas ostenta las posiciones más privile-

55 El tiempo pasado se debe a que durante el período 1973-1976 la UIA se fusionó con la CGE bajo la supremacía de ésta y a que una de las primeras medidas del actual gobierno fue la intervención y disolución de la CGE y de la asociación resultante de aquella fusión.

giadas, en la Argentina esa doble forma asociacional expresó situaciones que, eclosionando en alto grado esos conflictos, se acercaron a los límites estructurales ya señalados.

Por añadidura, en la medida en que se diferencian corporativamente intereses y orientaciones de ciertas fracciones de la burguesía, esto puede apoyar, retroalimentando además dicha diferenciación, la individualización de esas fracciones también en el plano político-ideológico, incluso como antagonistas de otras fracciones o capas burguesas. Esto hace a una especificidad que no puede ser captada por medio del dato estructural. En efecto, la CGE dio expresión corporativa y político-ideológica a lo que en otros casos ha quedado indiferenciadamente subsumido en la representación conjunta de una burguesía que incluye a sus capas monopolíticas y a las filiales de ET. Al invocar intereses de un "empresariado nacional" diferente de los "monopolios" y las ET, al que el Estado debería tutelar en beneficio de una mayor autonomía nacional y de una vía "más justa" de desarrollo capitalista (56), y al ser reconocida como representante de esos

56 O, para decirlo con las palabras de Pedro Cristiá, entonces presidente de la CGE, "La CGE ha elegido su camino. Proclama el desarrollo integral del país y quiere que sus empresarios sean dueños de su destino en el sentido integral del vocablo. Estos empresarios no quieren recibir órdenes por télex; quieren discutir y negociar por télex, con conciencia ahondada de las metas y los objetivos nacionales. Si no reaccionamos a tiempo, las firmas multinacionales van a determinar desde sus centros metropolitanos qué producirá el país, cuál habrá de ser el nivel de los salarios, nuestros métodos de trabajo y los criterios de remuneración y de promoción, los criterios de seguridad y de empleo, el carácter que tendrá nuestro sistema de relaciones sociales e, incluso, cuáles serán nuestras condiciones de vida". CGE, Memoria e Informe Anual, 1968-1969, p.124 (tomado de un informe por Laura Golbert, de la investigación mencionada en el capítulo I de este trabajo).

intereses, la CGE fue una instancia de la constitución de la fracción industrial de la burguesía local como actor político-ideológico y corporativo --cosa que con este grado de especificidad y continuidad organizacional no ha ocurrido en los otros casos de la región. Por otro lado, es interesante anotar que, si bien en sus postulaciones presuponia la homogeneidad de los intereses que invocaba, la conducción de la CGE quedó en manos de grupos que no venían de las capas más débiles y marginadas de la burguesía sino de empresas exitosas como la del primer ejemplo, o eslabonadas con filiales de ET. Durante una agitada historia de recesiones y bruscos cambios de políticas estatales, esos dirigentes podían articular un discurso nacionalista que, si bien buscaba detenerse en el borroso límite que separa un acotamiento de las filiales de ET de una exclusión que no podían querer, arrastraba a capas burguesas más débiles --y más auténticamente nacionales-- en esa ideología y en sus argumentos de defensa del mercado interno y de protección frente a los "monopolios" y las ET. Esto se concretó también en el plano de las alianzas políticas, donde la CGE se alió recurrentemente a los sindicatos (57) en base a ese argumento: naciona-

57 Incluso mediante formales "pactos" con la Confederación General del Trabajo (CGT), que explicitaban su coincidencia en demandas inmediatas (una combinación de medidas de reactivación del mercado interno que incluían aumentos de salarios, junto con el reclamo de activa tutela estatal para esa burguesía), así como en la postulación de una vía alternativa de desarrollo que tendría su principal soporte en el "empresariado nacional" y en la "clase obrera organizada".

lista que, si por un lado implicaba la expansión del mercado en beneficio de aquellas fracciones burguesas, por el otro traía aparejada la defensa de un nivel relativamente alto de salarios.

Fue esto lo que permitió a la CGE, junto con los intereses que invocaba, constituirse como un actor político en sentido propio, a través de su participación en el aparato estatal (58), de su gravitante papel dentro del peronismo y, (59) como frecuente aliada del sector popular urbano, especialmente de los sindicatos. Esta alianza, forjada en una coincidencia básicamente defensiva contra avances "excesivos" de la transnacionalización y contra el control del aparato estatal por grupos "liberales", pautó la política argentina desde hace unas dos décadas. Por un lado, al fusionar recurrentemente a buena parte de la burguesía local con sectores medios y con el sector popular, ofreció una resistencia inusitada a lo que en otros casos ha sido el avance mucho más suave de la transnacionalización y de la expansión de las filiales de ET. Por el otro, encajonó al sector popular y, dentro de él, a la clase obrera y sus expresiones organizativas, en una alianza policlasista, cementada por una ideología nacionalista de desarrollo capitalista que facilitó, por ese policlasismo que

58 Que fluctuó a lo largo del tiempo, al compás de la cambiante relación de fuerzas existente entre ella y, por el otro lado, la UIA y otras asociaciones ligadas a ésta.

59 Al que, por su lado, aportó un importante componente burgués sin el que resultaría difícil entender algunas de las ambigüedades de un movimiento que, como el peronismo, se asentó principalmente en el sector popular y los sindicatos.

incluía el componente burgués puesto por la CGE y por la consiguiente exclusión de todo salto afuera del capitalismo, los éxitos que logró esa alianza. Tales éxitos llegaron hasta obtener en 1973 su mayor y más catastrófica victoria: llegar, como partes de la gran ola del peronismo, a un alto grado de control del aparato estatal y desde allí, a pesar de la cautela de la CGE y sus dirigentes --que habían capturado el aparato económico del Estado y obligado a la UIA a fusionarse subordinadamente a la CGE--, contribuir al desencadenamiento de una crisis que desbordó los límites estructurales señalados más arriba.(60)

Es posible que estructuralmente esas fracciones de la burguesía local argentina sean similares a las de otros países extensamente industrializados de la región. Pero conviene recalcar que, en el plano corporativo y el político=ideológico, su existencia como tal fracción y, en definitiva, su manera de constituirse en un sujeto de la política, no surge de algún atributo que ella tenga "por sí". Antes bien, ella resulta de una particular manera de relacionamiento --en general, inusitadamente conflictiva--, sobre todo, con el capital transnacional y --en general, inusualmente cooperativa-- con las capas mejor organizadas del sector popular urbano. Fue esa relación con las capas superiores de su propia clase y con las clases subordinadas la

60 Para un desarrollo de estos temas, tan sucintamente aludidos aquí, véase Guillermo O'Donnell, "Estado y Alianzas en la Argentina, 1956-1976" Documento CEDES/GE CLACSO N° 7, Buenos Aires, 1977, también publicado en Desarrollo Económico, N°1, 1977.

que dio esa especificidad a la burguesía industrial local en la Argentina.

Esto resultó de una historia, comenzada con las particularidades de la inserción originaria de la Argentina al mercado mundial, que dio un grado de autonomía y de densidad organizacional comparativamente alto a su sector popular. En casos en los que no se han dado estas condiciones (61), la burguesía local industrial no ha generado su propia red organizacional ni se ha convertido en un sujeto diferenciado de la política. En esos casos, la mayor indiferenciación corporativa y político-ideológica de la burguesía ha privado al sector popular --por otra parte, más débil y menos organizado que el argentino por razones que también se remontan a las respectivas modalidades originarias de incorporación al mercado mundial (62), del aliado burgués con que contó en la Argentina. Un menor grado de diferenciación de las formas organizativas y político-ideológicas de la burguesía industrial local expresa --y refuerza-- un mayor grado de subsunción de esa fracción respecto de la conducción económica y política de las capas más transnacionales y oligopólicas de la burguesía. Esto, por otra parte, entraña una relación de fuerzas, traducida al nivel del Estado y de las políticas emanadas de su aparato, que tiende a impulsar más establemente la transnacionalización del capital en su mercado.

61 Así como otras de las que no es posible ocuparse aquí; véase al respecto la op.cit. en la nota precedente.

62 Cf. Fernando H. Cardoso y Enzo Faletto, Dependencia y Desarrollo en América Latina, Siglo XXI, México D.F., 1969.

No por eso deja aquél de ser un Estado nacional ni de ejercer habitualmente su papel tutelar de la burguesía industrial local, pero esto se desenvuelve fundamentalmente a través de negociaciones y presiones de cúpula --México y Brasil son nuevamente ejemplos relevantes-- no sacudidas por un sistema de alianzas en el que aquella fracción acompaña el dinámico ingreso a la arena política de las clases subordinadas.

Si las especulaciones --o, con cierta benevolencia, las hipótesis-- extraídas de un caso sirven para algo, el grado de explicitación de los límites estructurales y de las potencialidades conflictivas de la burguesía local industrial con el capital transnacional depende de una sucesión de coyunturas políticas y económicas. Y ellas a su vez están constituidas por una constelación de fuerzas que incluye, principalmente, las modalidades de relación --alianzas y conflictos-- de diversas fracciones burguesas entre sí y con las clases subordinadas. Sólo a partir de esta visión contextualizante --e histórica-- podemos extraer a la burguesía industrial local de la quietud de sus datos estructurales y entenderla propiamente como fracción que se constituye en el entrelazamiento simultáneo de los tres niveles sobre los que se ha venido insistiendo.

VII

Una complicación adicional es que situaciones como las que se han reseñado en base al ejemplo argentino están lejos de ser estáticas. Por un lado, períodos de aguda crisis global pueden llevar a drásticos cambios en el alineamiento de fuerzas y en las políticas estatales. Así, el actual gobierno argentino no sólo ha emprendido la implantación de un orden social que pasa por la exclusión política y económica del sector popular. También, dirigiendo su acción hacia uno de los goznes que articularon la recurrente alianza ya referida, ha eliminado a la CGE y sus derivaciones organizacionales. Actualmente se discute no sólo qué hacer con los sindicatos sino también qué formas organizacionales se promoverán o tolerarán para la burguesía industrial, pero parece poco probable que, en tanto dure la actual relación de fuerzas, pueda plasmarse la resurrección de algo similar a la CGE. La dispersión de los intereses de aquella fracción burguesa en el nivel puntualmente corporativo de las cámaras, es un requisito para la garantía de continuidad de políticas que desde 1976 han pendulado hacia una explícita promoción de la transnacionalización y su consiguiente "estilo de desarrollo": esto es, la subsunción de esas fracciones en alguna organización a nivel nacional que invoque la unitaria representación de "la" industria y que, consiguientemente, consagre la eliminación del sujeto político que aquella fracción y sus organizaciones fueron en el período precedente. No es del caso especular aquí acerca de hacia adonde derivará una situación que difícilmente pueda estabilizarse en sus actuales términos, pero lo cierto es que esto ha puesto entre paréntesis, y probablemente modificado profundamente, la misma condición de fracción de la burguesía indus-

trial local. Esto ha ocurrido obviamente en los planos corporativo y político-ideológico, pero --mostrando que, aunque esos niveles no pueden deducirse linealmente el uno del otro, pertenecen a la misma realidad social que el concepto trata de captar-- esos cambios también sirven al rápido proceso de destrucción, absorción y recreación subordinada de esa fracción que se está impulsando simultáneamente.

El caso argentino ilustra, como el resto del Cono Sur, otra posibilidad de cambios en lo que en cada caso es el patrón histórico de existencia de la burguesía industrial local. En momentos en que la crisis política y económica parece lanzada a la terminación del capitalismo, el interés fundamental del conjunto de la burguesía en asegurar las condiciones de su reproducción borra sus clivajes y conflictos. En tonces el nivel estrictamente corporativo de las cámaras y asociaciones de segundo grado pasa a segundo plano, desde que los enfrentamientos con las clases subordinadas se dan a un nivel más global y poco puede esperarse de tácticas desagregadas de penetración en un aparato estatal también en crisis y, a veces, ocupado por personal hostil a aquellos intereses. El resultado tiende a ser la fusión del conjunto de la burguesía en sus organizaciones nacionales o en asociaciones ad hoc, atrás de metas que, persiguiendo salvarla de los peligros que parecen amenazarla como clase, no pueden sino apuntar a la abrupta interrupción del proceso en curso. Después de eso, y como también lo testimonia el Cono Sur después de la implantación de sus estados burocrático-autoritarios, la fragmentación reaparece en beneficio de las capas económicamente más poderosas de esa burguesía y castiga duramente a buena parte de una burguesía local que, para salvarse como

clase, ha tenido que apoyar la exclusión política y económica de los aliados --el sector popular y sus expresiones organizacionales que, en tiempos más "normales", la ayudan a contrapesar el patrón darwiniano de funcionamiento de la economía que impulsan las capas superiores de su propia clase. Pero aquellos momentos de fusión muestran lo que la fracción industrial local tiene en común con el resto, incluso las ET --precisamente, ser fracción de una clase burguesa. De la misma manera, y correlativamente, esos momentos de fusión y su abrupta "solución" muestran que, antes que Estado nacional o popular, el Estado es un Estado capitalista que, al salvar el conjunto de la burguesía, tiene que volver a hacer lugar --en realidad, más que en ningún otro período-- al polo transnacionalizante de la contradicción que, tanto como "su" burguesía, lo atraviesa.