



Los Estados y las corporaciones transnacionales después de la pandemia

Por: [Marcelo Halperin](#)

Globalización, 22 de agosto 2020

Región: [América Latina, Caribe](#)

Tema: [Economía, Salud](#)

Desde distintas usinas de pensamiento ya se formulan predicciones acerca de los términos bajo los cuales habrá de recomponerse la economía y el comercio internacional cuando el fantasma del COVID-19 pueda ser finalmente disipado.

En tal sentido los enfoques más difundidos apuntan a una porfía entre los Estados nacionales y las corporaciones transnacionales. Los analistas empiezan por hacerse preguntas tales como: ¿podrán los Estados reparar los padecimientos sociales que ya se manifiestan?; y ¿cómo hará el sector privado -que a esta altura depende de materias primas, insumos y recursos tecnológicos provistos por las corporaciones transnacionales- para reponer los puestos de trabajo masivamente destruidos?

Dichas preguntas invitan a responder siguiendo esquemas preestablecidos. Así, se supone que los Estados nacionales deberían asumir la reparación social y que las empresas privadas, como tales, habrían de suministrar los necesarios puestos de trabajo productivo. Luego, en el caso que uno de los dos entes no pudiera cumplir el rol asignado, el otro ente tomaría su lugar. Esta visión seduce al imaginario colectivo en algunas sociedades periféricas como la argentina, devota de la narrativa sobre salvatajes estatales.

La política y la economía no funcionan como suele presumirse

Las simplificaciones precedentes pasan por alto una evidencia. Durante los últimos años las organizaciones públicas y privadas han desarrollado modalidades de interacción -tanto en la cooperación como en el conflicto- que hacen infructífero un tratamiento de unas y otras por separado.

El motivo de esta interrelación es la necesidad de supervivencia del sistema económico que, a escala global, funciona porque responde a un ritmo de acumulación y reproducción del capital en creciente aceleración y que implica el desplazamiento laboral de poblaciones cada vez más numerosas. En principio las empresas privadas expulsan trabajadores cuya subsistencia queda a cargo de los Estados. Pero este proceso, librado a sí mismo, conduciría rápidamente al suicidio del sistema: los Estados nacionales no podrían sostener macroeconómicamente una explosión de marginalidad y las empresas quedarían privadas de consumidores y usuarios. De ahí que los Estados nacionales y las corporaciones transnacionales hayan aprendido a entrelazarse intercambiando roles de “partenaire” según la materia en juego. No es novedoso, pero conviene recordarlo: la creación de fuentes de trabajo privado requiere el respaldo de medidas estatales pro-mercado (“clima de negocios”); y del mismo modo las políticas sociales a cargo del Estado deben contar con un refuerzo (que con cierto cinismo llamaríamos “clima de inclusión”) pero que el propio Estado no puede cubrir por sí mismo a riesgo de quebranto y en el mejor de los casos de manera insuficiente.

El respaldo corporativo a los Estados nacionales tiene precisamente por objeto generar este clima de inclusión suministrando a poblaciones marginales, de manera directa o indirecta y bajo condiciones y precios accesibles, dosis de energía, redes virtuales y dispositivos electrónicos, así como distintos productos y servicios para sobrellevar la vida cotidiana de manera mínimamente confortable según los estándares difundidos a escala global.

Reconocer la incertidumbre

Pero la interacción público-privada en esta fase de maduración del sistema económico internacional no se reduce a un intercambio de facilidades (“clima de negocios” por “clima de inclusión”). Esta complementación de funciones debe ser examinada en un escenario de alta volatilidad. Así, las corporaciones transnacionales se ven compelidas a desplegar estrategias afines al ritmo vertiginoso de acumulación y reproducción del capital que se manifiestan por sustituciones tecnológicas tan reiteradas como intempestivas. Estas estrategias afloran a través del desarrollo de capacidades para reconocer la incertidumbre y luego intentar reducirla mediante reconversiones o mutaciones destinadas a congraciarse con un entorno siempre inhóspito.

¿Pero cómo se reconoce y luego reduce la incertidumbre a través de la actividad empresarial? Aquellas estructuras de conducción, jerárquicas y centralizadas tan caras a las “ciencias de la administración” fueron siendo reemplazadas gradualmente por otras modalidades que no sólo han tendido a flexibilizar el desempeño al interior de las empresas sino que las “permeabilizaron”, hasta el punto que ante la variedad y complejidad de los acuerdos entre corporaciones muchas veces ya no se puede reconocer el límite que separa a grandes corporaciones entre sí. Hasta resulta cada vez más difícil discernir dónde radica “lo público” y dónde “lo privado” (como en los casos planteados dentro del Sistema de Solución de Diferencias de la OMC a propósito de la indescifrable imbricación de actividades de investigación y desarrollo aeronáutico que involucró a BOEING y AIRBUS con instituciones públicas de Estados Unidos y la Unión Europea, respectivamente).

En este aspecto las estrategias destinadas a reconocer la incertidumbre para luego abordarla no deberían verse como sofisticaciones propias de corporaciones exitosas, sino que constituyen una clave de subsistencia: la viabilidad de cualquier corporación transnacional depende actualmente de su capacidad estratégica para transformarse a sí misma.

Las cadenas transfronterizas de valor -potenciadas por las tecnologías de la información y las comunicaciones y con múltiples implicaciones en el comercio de bienes y servicios intermedios- han promovido un desarrollo inédito de la capacidad empresarial para procesar la incertidumbre. Bajo distintos formatos, contractuales o societarios, hoy día se producen en corto tiempo metamorfosis empresariales que alteran sustancialmente las organizaciones involucradas.

De modo que una vez sorteada esta pandemia, las corporaciones de distintos sectores (energía, información y comunicaciones, alimentos, salud, transporte y logística), deberían quedar en condiciones propicias para garantizar el suministro masivo de bienes y servicios con sus respectivas cargas simbólicas de inclusión social, reforzando de ese modo los flacos estipendios que deberán aportar Estados nacionales a sus poblaciones empobrecidas.

¿El fin de la globalización o la vuelta de una tuerca?

Atendiendo a semejantes antecedentes, no parecen acertados los augurios sobre el fin de la globalización en el sentido de un abandono de las estrategias basadas en cadenas transfronterizas de valor y el consiguiente comercio internacional de bienes y servicios intermedios. Precisamente aferrándose a ellas las corporaciones transnacionales sobrevivientes están pudiendo remontar la nueva fuente de incertidumbre que representa la emergencia sanitaria, sobreponiéndose al acoso político de gobiernos apremiados por la catástrofe. Algunos casos merecieron amplia difusión: el de 3M (a propósito del aprovisionamiento de respiradores) y el de SANOFI (con motivo de su compromiso para aplicar una eventual vacuna a la población norteamericana), firmas que no pudieron ser doblegadas por los gobiernos de los mismos países (Estados Unidos y Francia) donde tienen sus matrices pese a la virulencia política exhibida por las respectivas autoridades. Un capítulo aparte es el de las corporaciones transnacionales vinculadas a los resortes gubernamentales de la República Popular China, que contando con la escasa visibilidad de dichas articulaciones han podido sortear durante años los cuestionamientos por deslealtad comercial promovidos dentro del Sistema de Solución de Diferencias en la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Habrà que reconocer entonces la importancia del soporte material y simbólico que brindarán numerosas corporaciones transnacionales y sus conglomerados de pequeñas y medianas empresas satélites a través de distintas cadenas transfronterizas de valor, para que los Estados nacionales puedan soportar la sobrecarga de gasto social emergente de la pandemia.

Es difícil conjeturar de qué modo y hasta cuando los Estados nacionales y las corporaciones transnacionales continuarán jugando sus roles complementarios como partenaires. Pero la danza no habrá de interrumpirse precisamente cuando la música comience a sonar.

En síntesis, no parecen verosímiles las apreciaciones que presumen drásticos reajustes de las relaciones de poder en la post-pandemia: el supuesto fortalecimiento de los Estados nacionales a expensas de la actividad empresarial, o bien una consolidación de las corporaciones transnacionales frente a Estados nacionales agobiados y sin capacidad de maniobra para hacer valer políticas restrictivas. En cambio, los efectos de la emergencia sanitaria ya tienden a exacerbar las estrechas relaciones que desde hace tiempo venían entablando ambas formaciones entre sí.

Esta tendencia permite anticipar cuál sería el sentido de las negociaciones para suscribir o reformular los tratados de libre comercio de última generación (TLC) y formatos afines que utilizan los Estados nacionales para coordinar bajo un criterio de reciprocidad sus políticas económicas y comerciales frente a las corporaciones transnacionales. Seguramente se pondrá especial énfasis en: la reconsideración de reservas sectoriales y de mercados; el reconocimiento y regulación pormenorizada de posiciones dominantes al concesionar determinadas actividades; y la negociación puntillosa de requisitos e incentivos de desempeño para las inversiones extranjeras directas en rubros socialmente críticos.

Marcelo Halperin

Nota del Editor: Esta nota fue publicada en el Boletín Nº 9 "Integración regional. Una mirada crítica" del GT Integración regional y unidad latinoamericana de CLACSO.

Artículos de: **[Marcelo Halperin](#)**

Disclaimer: The contents of this article are of sole responsibility of the author(s). The Centre for Research on Globalization will not be responsible for any inaccurate or incorrect statement in this article. The Center of Research on Globalization grants permission to cross-post original Global Research articles on community internet sites as long as the text & title are not modified. The source and the author's copyright must be displayed. For publication of Global Research articles in print or other forms including commercial internet sites, contact: publications@globalresearch.ca

www.globalresearch.ca contains copyrighted material the use of which has not always been specifically authorized by the copyright owner. We are making such material available to our readers under the provisions of "fair use" in an effort to advance a better understanding of political, economic and social issues. The material on this site is distributed without profit to those who have expressed a prior interest in receiving it for research and educational purposes. If you wish to use copyrighted material for purposes other than "fair use" you must request permission from the copyright owner.

For media inquiries: publications@globalresearch.ca