

ANÁLISIS CONCEPTUAL SOBRE LAS CATEGORÍAS “TRANSNACIONALIZACIÓN”, “GLOBALIZACIÓN”, “INTERNACIONALIZACIÓN” Y CAPITAL FINANCIERO

SAMUEL LICHTENSZTEJN

“Desgraciadamente en cuestiones monetarias suele desaparecer con facilidad no sólo la cordialidad sino también la comprensión teórica” (Hilferding, 1910).

INTRODUCCIÓN

El objetivo de este trabajo consiste en examinar aquellos conceptos que en las últimas décadas la literatura económica ha pretendido utilizar para categorizar las características del proceso de internacionalización de las grandes empresas capitalistas. El alcance de ese propósito no es en el fondo dilucidar un problema de terminologías que, por cierto, muchas veces lleva a confusiones y a falsas analogías. En el fondo se trata, por un lado, de reflexionar sobre los límites que progresivamente ese proceso de expansión ha tenido sobre la autonomía de los países receptores y originarios de las citadas grandes empresas y cómo lo visualizan los distintos conceptos. Por otra parte, se plantea cómo la distinta conceptualización de ese fenómeno expansivo define los grados de hegemonía, alternancia o alianzas que se registran entre las distintas fracciones capitalistas y sus efectos sobre los sistemas económicos. En ese sentido, el trabajo propone recuperar, adecuándolo a la realidad actual, un concepto moderno de capital financiero, no basado en la supremacía de la banca sobre la industria sino en su papel de vanguardia dentro de la dinámica de grupos económicos y fracciones capitalistas más complejas.

LA TRANSNACIONALIZACIÓN COMO UN CONCEPTO INICIAL

La internacionalización no es un fenómeno nuevo en la historia económica. Generalmente se la ha visualizado en sus tres dimensiones: la comercial, la productiva y la financiera. Puede afirmarse que ese tipo de procesos tuvo su gran expansión nunca antes vista bajo el capitalismo industrial en el siglo XIX bajo la hegemonía inglesa (Kaplán 2002; Held y McGrew 2000). Su desarrollo se vio interrumpido con motivo de las dos guerras mundiales y la crisis de 1929. Recién en la segunda posguerra adquirió una nueva dinámica con la presencia internacional de las empresas de los Estados Unidos como nueva potencia hegemónica a la que posteriormente se agregaron las empresas en expansión de los países de Europa Occidental y Japón.

Esa moderna internacionalización, o sea, esa nueva fase de expansión del capitalismo se caracterizó en sus comienzos por un proceso de circulación y concentración del capital encabezado por empresas productivas que operaban con estrategias mundiales en puntos claves de acumulación del sistema. En su época de auge, entre los años 1950 y 1980, esos bloques de capital ejercían un poder determinante mediante el dominio que ostentaban sobre actividades de vital importancia en los complejos productivos nacionales como, por ejemplo, las industrias automotoras, electrónicas y las vinculadas a los bienes de consumo duradero. Al mismo tiempo, esas empresas combinaban esas actividades con prácticas generalizadas de control de los mercados de comercialización y consumo así como contaban con una amplia disposición de fuentes de financiamiento bancario.

De ahí las denominaciones que hacia fines de los años sesenta y setenta se aplicaron a esa clase de fenómenos o nuevos regímenes económicos: “Nuevo Estado Industrial” en Galbraith (1967), “Sociedad post-industrial” en Touraine (1969), “Capitalismo post-mercado” en Barnet & Muller (1974) en “The power of the multinational corporations” o “La tercera ola” en Toffler (1979).

Su poder de entrelazamiento y dominio sobre variables productivas y financieras a escala internacional y su reconocido aprovechamiento del progreso tecnológico caracterizó esas empresas. Las mismas comenzaron a conceptualizarse entonces como “empresas transnacionales” por actuar más allá de sus países de origen y sin fronteras que las limitasen en sus actividades. Por cierto, como un resabio de esa conceptualización, actualmente se vuelve a utilizar la denominación de “transfronterizas” para designar las operaciones financieras que se realizan más allá de los países de origen de los bancos o entidades financieras involucradas.

Las propias Naciones Unidas acuñaron en su momento el término de “transnacionalización” para definir ese proceso de expansión empresarial y sus estrategias de valorización internacional. Incluso, hubo Comisiones de las Naciones Unidas que buscaron establecer códigos de buena conducta que limitaran la capacidad de esas grandes corporaciones para imponer condiciones económicas y políticas a los Estados nacionales donde se instalaban. En efecto, según algunos trabajos pioneros, esas empresas transnacionales tendían a modificar las relaciones de determinación entre economía y política (Trajtenberg y Vigorito 1981). La razón de esa afirmación consistía en que el desarrollo transnacional llegaba a cuestionar la capacidad reguladora de los Estados nacionales, cuando no la propia autonomía relativa de éstos y el pleno desempeño de determinadas funciones que le eran tradicionalmente propias.

En esta fase transnacional, la conocida función protectora que los gobiernos de los países desarrollados brindaban a los intereses de sus empresas fuera de sus fronteras también pareció haber sido desbordada, dado los grados de autonomía que esas grandes empresas habían logrado en el concierto internacional. Ello llevó a discrepancias inéditas entre los intereses y estrategias corporativas y las de sus propios Estados de origen. La explicación de ese fenómeno obedecía, entre otros factores, al desgaste –aunque no a la desaparición– de muchos de los medios coercitivos que los países hegemónicos habían aplicado ampliamente en el pasado para proteger los intereses de sus empresas, sus inversiones y sus bancos en el exterior (intervenciones armadas, bloqueos, embargos, etc.).

En esta nueva etapa histórica el poder de dichas empresas transnacionales se ejercía con más fuerza. Ese mayor poder lo empleaban en forma directa y bajo su exclusiva responsabilidad en las negociaciones y conflictos con los países y gobiernos anfitriones. A ese poder se asociaba, además, la enorme influencia que las mismas tenían sobre importantes medios y redes de comunicación, revistas especializadas de economía e incluso centros universitarios de primer nivel. Todo ello dotaba a esas grandes corporaciones de mecanismos de defensa intelectual. Inclusive, acaparaban juicios apologeticos acerca de la virtud de esa clase de capitales, sus innovaciones tecnológicas, competitividad y su expansión exitosa como empresas a escala internacional.

En la actualidad continúan los estudios que aún ponen en evidencia el enorme control de las corporaciones transnacionales poseen sobre la producción y las finanzas mundiales. Un reciente estudio de la Universidad de Zurich reveló que un pequeño núcleo de 147 grandes corporaciones, principalmente bancos, seguido por las dedicadas a la actividad minero-extractiva forman parte de una red intrincada de empresas que controlan el 40% de la riqueza de la economía a nivel internacional, riqueza estimada en 200 billones de dólares, o sea, doscientos millones de millones de dólares (Vitali et al. 2011). En ese estudio se examinaron 43.060 corporaciones transnacionales de cuyas relaciones surgió un grupo selecto de 1.318 empresas interrelacionadas por conexiones de propiedad, que finalmente decantaron en 147 corporaciones como superentidades que concentraban el control del entramado o red del conjunto transnacional.

No obstante lo anterior, cabe destacar que en su proceso de expansión, esas empresas transnacionales ya no procedían, como en el pasado, por apropiación de recursos o conquista mercantil de zonas precapitalistas o atrasadas. Más bien, se asocian y expanden en espacios nacionales ya dotados de un proceso interno de acumulación, aunque sean países subdesarrollados. De ahí que el reconocido y arriba mencionado poder transnacional, llegado el momento, debió necesariamente incorporar en sus estrategias el reconocimiento de aquellas fuerzas endógenas o sectores que, por distinta razones, convocan, estimulan o reaccionan ante sus políticas y prácticas monopólicas u oligopólicas. En rigor, tales fuerzas sociales o políticas nacionales no son capaces por sí mismas de contrarrestar ese proceso de internacionalización del capital, pero sí pueden relativamente condicionar por intermedio de sus gobiernos los rasgos económicos, financieros e inclusive ambientales más agresivos que esa expansión reviste en los países, especialmente, los subdesarrollados.

En ese sentido, el término de empresas transnacionales presentaba pues limitaciones de distinto orden en su empleo como tal. Por una parte, poseía un cierto significado peyorativo en tanto se conceptualizaban como empresas sin banderas que podían violar o más bien vulnerar las soberanías nacionales y las políticas económicas y públicas internas. Por otra parte, más allá de su propio poder, esas empresas no habían disuelto totalmente ni negado los íntimos e históricos nexos e intereses que las mismas conservaban con sus gobiernos y sus países de origen donde nacieron, se arraigaron y se forjaron como grandes corporaciones y desde donde montaron su plataforma internacional.

Por ese motivo, el término de empresas transnacionales fue siendo paulatinamente abandonado y sustituido, por ejemplo, por el de empresas multinacionales, lo que le daba un toque más aceptable y respetable a la luz de las consideraciones anteriores.

EL AUGE DEL CONCEPTO DE LA GLOBALIZACIÓN

La “globalización” como un fenómeno histórico contemporáneo ha venido a significar un salto fundamental en la concepción y el alcance de las relaciones que se establecen entre los procesos económicos y las sociedades del orbe. Ese concepto surgió principalmente en los años ochenta del siglo pasado y fue rápidamente adoptado. Sin ninguna duda, esa visión más complexiva de las relaciones internacionales fue una consecuencia, entre otros factores, de la revolución tecnológica que se produjo a partir de entonces en las comunicaciones audiovisuales, en la informática, así como en los medios de transporte internacional.

El enfoque de la globalización supone que las economías de mercado y el sistema capitalista se han convertido progresivamente y cualitativamente en un conjunto abierto, integrado, totalizador y sin restricciones nacionales. Autores como McLuhan (1993) desde una óptica sociológica y antropológica acuñó el término de “aldea global” para representar las nuevas formas de relacionamiento y convivencia de los seres humanos, empresas y sociedades en un mundo hipercomunicado.

Hay autores que han llevado a un extremo este tipo de posiciones. Por ejemplo, Ianni (1996) ha afirmado que,

“La aldea global implica la idea de una comunidad global, mundo sin fronteras”... Toda economía nacional, sea cual sea, se vuelve provincia de la economía global. El modo capitalista de producción entra en una época propiamente global, y no internacional o multinacional...La dinámica de las relaciones, procesos y estructuras que constituyen la globalización reducen o anulan los espacios de soberanía...Cuando se da la internacionalización propiamente dicha del capital, algunos rasgos importantes de origen o arraigo nacional, adquieren significados que trascienden las fronteras de ésta o aquella nación”

Esta concepción globalizadora ha sido ampliamente difundida a tal grado que muchos actos o fenómenos nacionales son atribuidos hoy a la influencia de la comunicación de valores o imágenes, las cuales afectan homogéneamente al mundo en su conjunto, y a las sociedades e individuos en particular. Incluso, en el vocabulario e imaginario popular, la globalización se utiliza muy frecuentemente para explicar o justificar hechos o acontecimientos de carácter económico, financiero, cultural, educativo e, incluso, ambiental, que se atribuyen a un mundo exterior, mayormente despersonalizado de identidades nacionales.

El enfoque de la globalización entendido de este modo como un proceso unificador de las relaciones sociales y económicas a escala universal que traspasan las jurisdicciones y las soberanías nacionales y provocan un claro deterioro de los radios de maniobra de los Estados, ha merecido relativizaciones porque no se corresponde plenamente con la realidad. Es evidente que las comunicaciones, la informática, en ciertos ámbitos científico- culturales y el campo financiero son aquellos ámbitos donde esa concepción globalizadora ha adquirido mayor vigor y validez. Pero eso no significa proyectar ese concepto como un todo y con la misma fuerza respecto a otras esferas de las realidades nacionales e internacionales.

Como consecuencia, han habido fundadas críticas a esa visión radical de la globalización que no distingue entre hechos reales concretos de los fenómenos virtuales que nacen de una conceptualización integradora y unificadora a nivel mundial (Beck 1998; Gray 2000; Roma 2001). Ese punto de vista

crítico es sostenido por quienes destacan precisamente que “*la globalización real y sobre todo la virtual han contribuido a difundir una visión fundamentalista del fenómeno; es decir, la imagen de un mundo sin fronteras, gobernado por fuerzas fuera del control de los Estados y de los actores sociales*” (Ferrer 1999). Este mismo autor destaca, por ejemplo, que la globalización “*dista de ser total en la producción y el comercio mundiales. Los países desarrollados protegen sus mercados en productos que consideran vulnerables*”.

Además, en otros planos de las políticas nacionales, la sanción de criterios o pautas en materia salarial, fiscal, monetaria o el desarrollo de los grandes proyectos de inversión, confirman que existen decisiones que operan casi exclusiva y prioritariamente en la órbita de los Estados Nacionales. Esto significa reconocer que las políticas económicas y públicas nacionales no son vulneradas totalmente por la globalización del capital puesto que deben tomar en cuenta los intereses locales que se conjugan con cuestiones de hegemonía y cohesión políticas internas que responden casi exclusivamente a las autoridades y sectores sociales de cada país. Hay que tomar en cuenta que los procesos de legitimación, consenso e institucionalización del poder en el seno de los países suponen siempre litigios, conflictos y pactos que atraviesan (aunque no expresen por igual) a todas las clases y grupos sociales así como a los propios aparatos y empresas a cargo del Estado.

Esa trama de relaciones por excelencia nacionales es la que impide que el dominio económico y político del capital globalizado se transforme por sí y ante sí en un poder absoluto y sin restricciones dentro de cada nación. Sin duda alguna, cabe reconocer que el viejo concepto de Estado Nacional como resguardo exclusivo entre fronteras de los intereses de los capitales y sectores sociales locales ha sido superado por la moderna globalización en la producción y las finanzas. No obstante, la pertinencia histórica y real de dicho concepto subsiste en cuanto el mismo comprende procesos e instancias donde se dilucidan y materializan al interior de los países las inestables y heterogéneas relaciones políticas e ideológicas que caracterizan el poder y las supremacías económicas en el seno mismo de las sociedades nacionales.

Una contundente expresión de los límites que la globalización tiene como concepto no proviene de la experiencia de los países subdesarrollados, emergentes o en transición sino que emergió a partir de la crisis acontecida en los países desarrollados (sobre todo los Estados Unidos y los países europeos) a partir del año 2008. Esa crisis internacional fue fundamentalmente de carácter financiero, sector éste que ha sido un claro exponente del proceso de globalización. Sin embargo, la propia crisis puso al descubierto cómo su naturaleza global se desdibujaba y se transformaba en una problemática que alcanzaba claros ribetes nacionales. En efecto, fueron los gobiernos de esos países desarrollados los que se vieron obligados o forzados a ofrecer apoyos multibillonarios para cubrir los efectos perversos que la avaricia y la especulación no regulada de sus grandes bancos internacionales acarrearón, al grado de jaquear sus sistemas financieros locales. Dichos países, sobre todo los Estados Unidos, debieron proporcionar enormes recursos y subsidios a nivel de grandes corporaciones productivas y de servicios para evitar su quiebra y atenuar la depresión económica que podían producir.

Los Estados de los países desarrollados se volvieron pues actores fundamentales para transformar las grandes fugas de capitales, los fraudes, la eventual quiebra de grandes corporaciones bancarias y productivas en una monumental deuda pública nacional y aumentar en forma exponencial sus déficits fiscales. Esa socialización de pérdidas así como la participación estatal en el capital de algunas de esas grandes empresas y bancos demostró que el proceso de crisis financiera no condujo a soluciones globales sino que, podría decirse, nacionalizó sus efectos mediante políticas internas de ajuste basadas en mayor endeudamiento, déficit fiscal y desempleo.

Todo lo anterior demostró que la globalización, llegado el caso, se transforma en su contrario: se nacionaliza y pasa a adquirir ciudadanía para enfrentar la crisis del sistema, al mismo tiempo que los capitales internacionales vuelven a recordar sus raíces o los países donde se arraigaron originariamente antes de expandirse a escala mundial. Estos acontecimientos, los más recientes en esta fase madura de la globalización, no llevan a rechazar ese concepto por completo. Pero sí trata de evitar una visión fundamentalista de ese fenómeno que suele acompañar a las concepciones neoliberales que ensalzan la existencia de mercados globales, abiertos y no regulados, a la vez que pretenden asignar a los Estados un papel subsidiario en la dinámica económica, política y social de los países. La crisis financiera reciente ha demostrado que ese punto de vista es falso y no se corresponde con la realidad capitalista actual ni a las políticas económicas que se adoptan.

POR QUÉ ELEGIR EL CONCEPTO DE INTERNACIONALIZACIÓN

La elección del concepto de “internacionalización” en este trabajo no pretende abandonar, ni mucho menos negar, las categorías de transnacionalización y globalización previamente analizadas que, como se expusieron, se corresponden a momentos y circunstancias históricas particulares. Pero, en lo fundamental, como cuestión de fondo se trata de evitar que se admita que la expansión internacional del capital lleve en ambos casos, inexorablemente, a ignorar o menospreciar por completo la existencia de fronteras, espacios y poderes nacionales.

Por ese motivo, el concepto de internacionalización pone el acento, sobre todo, en la capacidad contemporánea del capital de integrar mercados y volverse predominantes como productores de bienes, servicios, tecnologías, centralizadores del capital financiero así como protagonistas en actividades no económicas entre países. Ese proceso de internacionalización es cada vez más amplio y cubre casi todos los países. Sin embargo, no cabe dar a esa integración un valor absoluto o una escala planetaria, como ocurre, por ejemplo, cuando se habla de mundialización del capital puesto que esa múltiple y difundida integración es aún desigual y parcial entre regiones y países.

Como un aspecto central de la cuestión conceptual que está planteada en el proceso de internacionalización económica está determinar cuál es la jerarquización y papel de los capitales en la dinámica y en las crisis del sistema económico. Esta es una cuestión muy discutida y ha dado lugar a distintas interpretaciones. Una de las primeras respuestas, por cierto muy criticada, fue brindada a comienzos del siglo XX por Hilferding (1910/1963) cuando afirmaba que,

“del desarrollo del capitalismo y su organización crediticia aumenta... la dependencia de la industria respecto de los bancos”, “lo que ... no significa que los magnates de la industria dependan de los magnates bancarios”.

No obstante, su punto de vista clásico fue que,

“la movilización del capital y la expansión cada vez mayor del crédito va cambiando completamente la posición de los capitalistas monetarios. Crece el poder de los bancos, se convierten... en capital financiero”

Este pensamiento, de cuño marxista, fue reconocido como una contribución, aunque Bujarin (1919/1970) y el propio Lenin (1916/1937) consideraron como equivocado ese punto de vista y sólo admitieron una suerte de fusión o ensambladura entre ambas fracciones capitalistas. Otras críticas objetaron esa visión de Hilferding porque a su entender respondía exclusivamente a la realidad alemana (al capitalismo renano, en alusión a la región central de Alemania). No obstante, ese autor reconoce que,

“si bien el desarrollo capitalista de Alemania nació más atrasado con respecto al de Inglaterra, esta íntima unión entre el capital industrial y bancario, se convirtió, en cambio, en uno de los factores más importantes que estimularon el desarrollo de formas de organización capitalista más elevadas... (se puede agregar, más proteccionistas)... en Alemania y Estados Unidos”.

VALORIZACIÓN Y MODERNIZACIÓN DEL CONCEPTO DE CAPITAL FINANCIERO

En los últimos tiempos la cuestión relativa al grado de predominio de fracciones de capital sobre la dinámica económica y el mismo concepto de capital financiero perdieron fuerza y fueron quedando de lado. Abonaba esa posición el hecho de que durante la fase de transnacionalización ocurrida en la inmediata segunda posguerra y durante casi tres décadas fueron las grandes industrias las que asumieron un papel predominante en los procesos de internacionalización. Como consecuencia, en esas décadas, el supuesto sobre la supremacía de la banca sobre la industria no tenía razón de ser a la luz de esa realidad, ni tampoco contaba con ningún fundamento teórico. Hasta los intelectuales y sectores de izquierda olvidaron el tema del capital financiero y se enfocaron sobre todo a seguir de cerca los fenómenos de poder y la concentración económica en los sectores y complejos productivos.

Fue recién con la expansión financiera internacional a partir de los años setenta del siglo XX y, sobre todo, las numerosas y sucesivas crisis financieras (entre ellas las del endeudamiento externo de América Latina) las que pusieron al descubierto un cambio en cuanto a la importancia del sector financiero y su internacionalización. Aparecieron entonces nuevas instituciones y procedimientos financieros. El no cumplimiento de regulaciones y la propia desregulación en los países avanzados fueron acompañadas por la introducción de todo tipo de innovaciones financieras, la generalización de actividades especulativas y las enormes posibilidades que la nueva tecnología permitió en cuanto a realizar operaciones millonarias casi instantáneas. Todo ello llevó como su mayor expresión a la crisis surgida entre los años 2007-2008 que llevó a la quiebra a grandes bancos, puso en riesgo la estabilidad del sistema financiero internacional y mostró la fragilidad teórica y empírica de las instituciones financieras internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM).

Nuevas concepciones surgieron entonces recobrando las ideas y teorías relativas a la supremacía de la cuestión financiera sobre el llamado campo real de la economía, pero con un enfoque distinto al del capital financiero. En efecto, en la literatura más reciente cobró fuerzas en los últimos años nuevas categorías que pretendían dar respuesta a la nueva realidad financiera. Por ejemplo, se aceptó y extendió el manejo del concepto de “financiarización”, según el cual “*se refleja la transferencia del poder desde los bancos... hacia los mercados financieros*” (Aglietta y Reberieux 2004; Michel 2008; Epstein 2005; Pineault 2008). Otros autores han introducido, con un contenido parecido, el término dominación financiera (Sefarti 2009).

En estos trabajos se acentúan ciertas características que el moderno desarrollo financiero ha adquirido, entre las cuales se destacan la importante participación de nuevas instituciones y entidades financieras no bancarias en mercados financieros internacionalizados, las innovaciones y el aumento de las ganancias o ingresos financieros. Los principales impactos que la financiarización o la dominación financiera en sus distintas versiones han tenido sobre las economías se sintetizaban con las siguientes características: a) señalar la importancia del sector financiero respecto al sector real; b) observar la importante transferencia de ingresos del sector real al sector financiero; y, c) subrayar la desigualdad en la distribución del ingreso que ese proceso producía. Esa posición eludía siempre utilizar el pionero concepto de capital financiero.

Una postura muy tajante al respecto es la que manifiesta Lapavitsas (2008) quién rechaza de manera categórica adoptar y aceptar el concepto de capital financiero para conceptualizar la realidad actual. En primer lugar, ese autor afirma que los bancos y las grandes empresas industriales y comerciales se han distanciado. Vale decir, no hay ningún grado de subordinación entre ellos. Consecuentemente, afirma que el sistema financiero se ha vuelto más autónomo. Ello significa, a su entender, que no sólo no hay relaciones de dominación entre bancos e industria sino que tampoco se reconoce una fusión entre ambas clases de capital. En la misma línea de quienes esgrimen el concepto de financiarización, Lapavitsas argumenta que el sistema financiero está basado en mercados y no en empresas protagonistas. Por cierto, el mismo autor señala que el Estado ha funcionado como pivote en las operaciones de las finanzas contemporáneas y que “*el Estado es el poder detrás del Banco Central que valida el patrón monetario e interviene en las crisis financieras*”.

A propósito de estas posiciones, cabe destacar que las concepciones ya comentadas de financiarización y dominación financiera, en tanto consideran que se ha transferido el poder de los bancos a los mercados financieros omiten, o mejor dicho, encubren, cuáles son las fracciones capitalistas que como tales intervienen en dichos mercados, así como su poder monopólico u oligopólico. Las implicaciones teóricas de dichas posiciones no suponen sólo un cambio de términos sino que ideológicamente implican que el sistema capitalista se visualiza como un sistema de economías de mercados o de sectores, sin capitalistas como protagonistas.

En perspectiva histórica, como se ha dicho, cabe reconocer que en los últimos 50 años han habido transformaciones profundas del sistema financiero internacional en el campo crediticio y bursátil. También han habido nuevos desarrollos en la organización capitalista y nuevos actores en el sistema financiero así como operaciones multimillonarias casi instantáneas realizadas al amparo de la revolución tecnológica e informática. En ese nuevo contexto, un tratamiento renovado del alcance del concepto de capital financiero, desde el punto de vista de los procesos de acumulación, requiere estudiar las condiciones generales y específicas de valoración del capital en su conjunto, o sea, en el marco de un sistema capitalista internacionalizado.

Esa posición obliga necesariamente a superar las limitaciones de un concepto arcaico del capital financiero de quienes se oponen a admitir este concepto. Esta nueva aproximación llevaría a una visión más compleja del capital financiero menos unilateral en la que se comprueba una combinación y una conjunción de fracciones capitalistas más amplia, encabezadas por los bancos y las entidades financieras no bancarias, las que interactúan con nuevas fracciones del capital productivo, comercial y de servicios como las grandes corporaciones extractivas, mercantiles e inmobiliarias y las vinculadas a los medios de comunicación y la informática.

Por cierto, cabe rescatar aquí lo que sugiere el propio Hilferding cuando afirma que “*en el capital financiero aparecen unidas en su totalidad todas las formas parciales de capital*”. Pero, en contraposición a la visión clásica del capital financiero que apoya ese autor se debe superar la hipótesis de una supremacía limitada al binomio banca-industria. En primer lugar, porque más que supremacía o dominación, sea de la banca o de la industria, hay que manejar un concepto de vanguardia que no implica subordinación de una fracción capitalista a otra, sino de liderazgo o encabezamiento en el proceso de acumulación capitalista. Pero, en segundo término, es sumamente importante admitir que existen nuevas fracciones o formas parciales de capital, arriba comentadas, que se combinan y dadas ciertas condiciones y coyunturas, pueden alternarse en ese papel de liderazgo o encabezamiento del proceso de acumulación capitalista.

La aceptación de un renovado y actualizado concepto de capital financiero implica varias cuestiones a estudiar e investigar. A título de ejemplo se pueden citar las siguientes:

- a) Las modernas modalidades de la actividad bancaria y otras entidades financieras, la presencia de nuevos capitalistas de tipo especulativo y rentista y los centros off-shore, refugio de fondos legales pero también ilegales como las vinculadas al lavado de dinero, corrupción y evasión fiscal.
- b) El desplazamiento del poder basado en la propiedad de acciones de las corporaciones hacia un poder que opera por el dominio, control y acceso privilegiado a la información. En la actualidad existen modalidades de control extrapatrimonial que cobran autonomía y que adquieren cada vez más importancia a partir de las tecnogerencias y los ejecutivos que operan las corporaciones financieras al margen de los accionistas y que obtienen ganancias extraordinarias no siempre justificables.
- c) El papel del Estado en la configuración y apoyo al moderno capital financiero mediante sus operaciones de endeudamiento y constitución de las reservas monetarias internacionales, así como la valoración teórica de sus principios y normas de gestión que guían las decisiones de sus instituciones reguladoras (por ejemplo, los Bancos Centrales).
- d) Analizar los vínculos funcionales de los organismos financieros internacionales y las calificadoras de riesgo como instrumentos asociados al poder del capital financiero.

BIBLIOGRAFÍA

- Aglietta, M. y Reberrioux, A. (2004). *Dérives du capitalismefinancier*?. Ed. Albin Michel, París.
- Barnet, R. and Muller, R. E. (1974). *The Power of the Multinational Corporations*. New York, Ed. Simon y Shuster
- Beck, U. (1998). *¿Qué es la Globalización? Falacias del Globalismo*. Madrid, Ed. Paidos
- Bujarin, N. (1970/1916). *El ABC del Comunismo*. Ed. Grijalbo, México
- Epstein G. (2005). *Financialization and the World Economy*. Edgar Elgar Publishing, Cheltenham, Reino Unido.
- Ferrer, A. (1999). “La globalización, la crisis financiera y América Latina”. *Revista Comercio Exterior*. México, BANCOMEX, pp. 5627-536
- Galbraith, J.K. (1967). *El nuevo Estado Industrial*. Barcelona, Ed. Orbis
- Gray, J. (2000). *Falso amanecer. Los engaños del capitalismo global*. Barcelona, Ed. Paidos
- Held, D. & Mc Grew, A. (eds) (2000). *The global Transformations Reader. An Introduction to the Globalization*?. Barcelona, Ed. Paidos.
- Hilferding, R. (1910/1963). *El capital financiero*. Ed. Tecnos, Madrid, pps.253 254,255, 264, 343-44, 417.

- Ianni, O. (1996). *Teorías de la Globalización*. México, Ed. Siglo XXI
- Kaplan, M. (2002). *Estado y Globalización*. México. UNAM
- Lapavistas, C. (2008). “*Financialised capitalism: direct exploitation and periodic bubbles*”. Consultado en www.lefthlibrary.com/lapavistas.pdf.
- Lenin V. (1916/1937). *El Imperialismo, fase superior del capitalismo*. Traducción de la última edición del Instituto Lenin, Eds. Europa- América, Madrid
- McLuhan, M. y Power W, B. (1993). *La aldea global*. Barcelona Ed. Gedisa
- O’Brien, R. (1992). *Global Financial Integration: the end of Geography*. Nueva York, Council on Foreign Relations Press.
- Pineault, E. (2008). “*The Social Structures of Financialised Accumulation: a contribution to the analysis of capitalist finance*”. Consultado en depot.erudit.org/bitstream/002206dd/1/PIN-14032008.pdf.
- Roma, P. (2001). *Jaque a la globalización*. Barcelona, Ed. Grijalbo
- Serfati, C. (2009). “The current financial meltdown: a crisis of finance capital-driven globalization”. Consultado en www.researchchonmoneyandfinance.org/media/conference-07/09/Serfati
- Toffler, A. (1979). *La Tercera Ola*. Estados Unidos Ed. Plaza&Janés
- Touraine, A. (1969). *Sociedad Postindustrial*. Barcelona, Ed. Ariel
- Trajtenberg, R. y Vigorito, R. (1981). *Economía y Política en la fase transnacional: algunas interrogantes*. México, Centro de Economía Transnacional (CET)
- Vitali, S., Glattfelder, J.B. y Battiston, S. (2011). “La red de Control Corporativo Global”. *Revista Plos One*, Zurich, Suiza.