

## **Evidence of a transnational capitalist class-for-itself: the determinants of PAC activity among foreign firms in the Global Fortune 500, 2000-2006**

Enviado por andrea en Mar, 10/13/2015 - 20:07

### **Cita:**

Murray, Joshua [2014], "Evidence of a transnational capitalist class-for-itself: the determinants of PAC activity among foreign firms in the Global Fortune 500, 2000-2006", *Global Networks*, 14: 230-250, abril

### **Fuente:**

Artículo científico

### **Fecha de publicación:**

Abril, 2014

### **Revista descriptores:**

Empresas transnacionales y gobernanza mundial [1]

Estudios de caso: actividades - empresas [2]

Relaciones entre empresas estados y sociedad [3]

### **Tema:**

Las condiciones de posibilidad para la formación de una clase capitalista transnacional

### **Idea principal:**

Josh Murray es profesor asistente en el departamento de sociología de la Universidad de Vanderbilt desde el año 2013.

El presente artículo ofrece un análisis sobre si existen o no condiciones de posibilidad para hablar de la emergencia de una clase capitalista transnacional. Dicho análisis se enfoca en el marco de los Comités de Acción Política que se encargan de regular las donaciones que van de las empresas a las campañas de partidos políticos en Estados Unidos. El autor en primer lugar, explora teóricamente algunos conceptos como *clase en sí y clase para sí*(1), desmenuza la estructura de los Consejos de administración, el entrelazamiento transnacional de las empresas, entre otros. En segundo lugar, da cuenta de diferentes variables de las cuales se vale para relacionar la cantidad de donaciones realizadas de las empresas a las campañas políticas, así como analizar la centralidad de estas empresas en la red de entrelazamiento transnacional. Toma los datos de la lista "Global Fortune 500" y trabaja un período de 6 años, del año 2000 al 2006. Finalmente, dialoga con otros autores y reflexiona sobre el comportamiento político de la llamada clase capitalista transnacional.

### **Globalización y formación de clase**

El cambio del capitalismo monopólico al capitalismo global ha generado teorías en torno a la formación de una nueva clase. La nueva clase que se posiciona políticamente a nivel

transnacional sería la llamada TCC (Clase capitalista transnacional). El debate en torno a la existencia de la TCC ha sido trabajado por autores como Jerry Harris, William Robinson (2000) y Leslie Sklair (2001). Sin embargo, la evidencia empírica solo establece condiciones estructurales que son necesarias para la emergencia de la *clase transnacional para sí*. Algunos indicadores económicos tales como la producción globalizada o la creciente red de empresas transnacionales pueden servir como prueba de los intereses transnacionales comunes entre empresas domiciliadas en diferentes naciones, pero esos intereses conjuntos por sí mismos no generan una acción política conjunta.

El proceso de formación de clase fluctúa entre dos fases. En la primera de ellas, un grupo de individuos se convierte en una clase en sí cuando su objetivo compartido guarda relación con el proceso de producción y reproducción social, creando intereses entre sus miembros. En la segunda fase se forja un protagonismo político y cultural colectivo, esto llevaría a la transformación de la *clase en sí* en una *clase para sí*.

Jerry Harris (2011) identifica tres pasos en la maduración de la TCC: producción, propiedad y control. En primer lugar, la producción con su carácter global, ha definido la consolidación del centro y la periferia. Los productos básicos tienen ahora un carácter transnacional al ser fabricados en diferentes partes del mundo. Una consecuencia directa de la producción globalizada es que las empresas no se limitan a la contratación de la fuerza de trabajo en los países en los que se encuentran domiciliadas, tienen la capacidad económica y política de buscar mano de obra barata en el mercado mundial. En segundo lugar, la propiedad de las grandes corporaciones tiene también un carácter global. Desde 1970, ha habido un crecimiento porcentual de los acuerdos transfronterizos de las acciones e inversiones de empresas extranjeras. La propiedad transnacional vincula capitalistas de diferentes regiones y amplía sus intereses de la escala nacional a la global. El paso final en la maduración de la TCC, de acuerdo con Harris, es la globalización de los consejos de administración. La separación de la propiedad y el control en grandes corporaciones, que resulta de la separación de los derechos de propiedad individual a través del mercado de valores, hace que este paso sea necesario. La implicación de la separación de la propiedad y el control en la emergencia de una TCC es que se hace posible organizar el control de la firma a nivel nacional, incluso cuando la propiedad sea global. Un aumento en la proporción de los consejos de administración compuestos por directores de diferentes nacionalidades globalizaría el control de las empresas. (p.2)

Pese a que la evidencia sobre la integración económica transnacional genera una compleja imagen de la emergencia de una *clase capitalista transnacional en sí* la posición sobre la existencia de una *clase para sí* en la fracción capitalista transnacional actual es apoyada por Harris, Robinson y Sklair. Un ejemplo que sugiere un protagonismo político colectivo de parte de la TCC es la proposición de Sklair (2001:5), que afirma que "La TCC está comenzando a actuar como una clase transnacional dominante en algunas esferas" o la aseveración de Robinson y Harris (2000) sobre que "La TCC [...] ha tomado conciencia de su transnacionalidad y esta conciencia ha sido la búsqueda de un proyecto de clase de la globalización capitalista".

Las evidencias que respaldan la teoría de la TCC como una *clase para sí* tienen su base mayormente en datos anecdóticos, la evidencia tendría entonces que estar basada en demostrar una consistente correlación entre los indicadores de la cohesión de la clase transnacional y la clase informada consciente (class informed) con comportamiento político. De todas las posibles fuentes

de cohesión social capitalista, el mecanismo que tiene el soporte empírico más fuerte es la creación de lazos sociales por individuos quienes se sientan en múltiples juntas corporativas, normalmente conocidas como “entrelazamiento de los consejos de administración” (p.3).

### **La importancia de los entrelazamientos transnacionales**

El entrelazamiento de los consejos de administración sucede cuando una persona afiliada a una organización participa en el consejo de administración de otra organización. El resultado de varios entrelazamientos entre las empresas es que la comunidad de negocios en cualquier nación puede ser parte de grandes redes interconectadas que incluyen tanto a las empresas como a los directores individuales. Sin embargo, esa dinámica se está desplazando a un terreno transnacional, esto quiere decir que las empresas tienen múltiples consejeros afiliados a empresas domiciliadas en diferentes países, quienes conectan esas empresas con otras a través de las fronteras nacionales. Pese a que las causas de los entrelazamientos de los consejos de administración tengan que ver con factores individuales de cada empresa o con factores organizacionales más amplios, la consecuencia directa resulta en una cohesión política empresarial. Algunos estudiosos del tema demuestran que cuando una empresa se encuentra en una red de entrelazamiento transnacional tiene más posibilidades de incidir en las políticas globales. (p.4)

El análisis sobre el comportamiento de las empresas como un indicador de organización de clase se basa en tres postulados. El primero es que el actual modo de producción tiene su expresión en las empresas, por lo que ha llegado a configurar a la clase capitalista como una clase corporativa. El segundo es que en una economía corporativa, las empresas representan la mayor concentración de poder económico y recursos, por tanto son herramientas a través de las cuales actúa como una *clase para sí*. En tercer lugar, estos consejos corporativos tienen un control político sobre las normas que los rigen. Considerando lo anterior, podemos afirmar que las empresas que se encuentran inmersas en los entrelazamientos transnacionales detentan poder político, además de generar un flujo de comunicación efectivo para fines económicos globales. Reforzando esto, Useem (1984) afirma que los individuos que participan en varios consejos de administración son políticamente más activos y conscientes de su clase que los que solamente participan en una empresa.

Los entrelazamientos de los consejos de administración de las empresas generan un número de consecuencias políticas favorables en el posicionamiento político global, generan por ejemplo, una forma común de relacionarse en los Comités de Acción Política, por lo que también generan un interés político común. Algunos autores como Mintz y Schwartz (1985) afirman que más que la generación de un nuevo tipo de clase, en este caso la clase capitalista de carácter transnacional, lo que hay es un intercambio de información económica y comercial efectiva entre las empresas. Hay dos visiones distintas de cómo los mecanismos de información funcionan para incidir en el comportamiento de las empresas. En el primero de ellos, la presencia o la ausencia del entrelazamiento incide directamente en el comportamiento de las diferentes empresas interconectadas. El segundo aspecto es el que considera importante al entrelazamiento solo como reflejo de las clases sociales subyacentes. Para este punto de vista, los entrelazamientos son herramientas neutrales de comunicación, y su presencia o ausencia no dice nada acerca de cómo son utilizados. El efecto de la comunicación está dado por lo que se comunica y hacia que fines. Por ejemplo, para una comunidad empresarial con un acuerdo de cohesión social y política el

entrelazamiento puede ser funcional para una coordinación a nivel político, y por otro lado, para una comunidad fragmentada, el entrelazamiento puede ser funcional para la maximización de las ganancias. (p.5)

Es importante identificar que los entrelazamientos también pueden existir a nivel nacional, y tienen redes subyacentes que son como sistemas de circulación a las cuáles se les llama matrimonios mixtos y funcionan en co-participación con la élite privada, instituciones educativas y co-pertenencia a clubes sociales exclusivos que generan cohesión social entre las élites económicas. De acuerdo con John Scott, los sistemas de circulación son característica de casi toda la clase capitalista nacional, pero son menos prevalentes entre las élites de diferentes nacionalidades. Para Scott, son estos entrelazamientos, los que provocarían la emergencia de una clase para sí transnacional. Los sistemas de circulación entonces, son fundamentales para la acción conjunta.

### **Comportamiento político en favor de los intereses de clase transnacionales**

La diferencia central entre la organización económica de la clase capitalista nacional y de la TCC es, hasta que punto, la propiedad y el control de las corporaciones tienen intereses económicos que trasciendan las fronteras nacionales. De ello se desprende que la clave que marca la diferencia entre el comportamiento político motivado por intereses nacionales y transnacionales de clase, es la medida en que ese comportamiento está orientado a nivel mundial.

Uno de los objetivos políticos de la TCC es subordinar los intereses nacionales dentro de un estado-nación, con el fin de perseguir un proyecto de expansión global. Por lo anterior, los consejos motivados por proyectos transnacionales actúan normalmente fuera de la nación de la que están domiciliados, comparados con los consejos con intereses de clase nacionales. Esto depende también de cuáles son los intereses económicos de la empresa en una nación extranjera y los efectos potenciales de las políticas gubernamentales en las ganancias de las empresas (p.6).

Murray construye dos hipótesis a partir de aquí:

H1: controlando el nivel empresarial de los intereses económicos, las empresas con entrelazamientos tienen más posibilidades de tener un comportamiento político activo en naciones extranjeras que empresas sin entrelazamientos transnacionales.

Useem (1984), Mintz y Schwartz (1985) y Mizuchi (1992) demuestran que las empresas mejor posicionadas dentro de una red de entrelazamiento transnacional generan otro tipo de cohesión social, de ahí Murray deriva su segunda hipótesis:

H2: Mientras más al centro se encuentre una empresa en la red de entrelazamiento internacional, será más probable que se enganche a un comportamiento político en naciones extranjeras.

### **Datos y método**

La muestra se conforma por empresas extranjeras (que no están domiciliadas en Estados Unidos) enlistadas en "Global Fortune 500" (G500) en los años 2000, 2002, 2004 y 2006. La

muestra del conjunto de datos se toman de William Carrolls (2009, 2010), quien define la conformación del G500 como los 400 negocios industriales y comerciales clasificados de acuerdo a sus ingresos y los 100 intermediarios financieros más grandes clasificados por bienes de acuerdo a la lista. Para Murray es pertinente analizar una lista tan general pues con base en la dominación mundial, las empresas grandes dominan a las pequeñas y a las medianas. Así que no es necesario el análisis minucioso de éstas últimas, en sus datos individuales revelarían una tendencia de las empresas grandes. (p.7)

El muestreo estratégico también busca colocar el enfoque en la actividad política de Estados Unidos, es decir, solo en las necesidades del contexto político estadounidense, ver de qué forma las empresas domiciliadas fuera de Estados Unidos influyen con un comportamiento político claro en este país, aunque con un comportamiento global que pueda influir también en sus países. El enfoque en Estados Unidos tiene que ver con una cuestión de hegemonía, tienen un posicionamiento económico y político excepcional en el orbe. Tienen una incidencia directa en las políticas del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional (p.8).

Sklair identifica tres etapas en que estas empresas pueden influir en la política del gobierno, la primera etapa consiste en generar campañas en los medios de comunicación, de modo que la opinión pública pueda rechazar las políticas desfavorables. En segundo lugar, las empresas tratan de influir en la formulación de políticas a través de donaciones políticas y cabildeo. Finalmente, cuando el gobierno ya ha aprobado la legislación, las empresas recurren a la cooptación de los organismos reguladores o medios legales para detener la implementación de políticas indeseables. (p.9)

Murray usa como variable dependiente en su análisis, las donaciones en dólares hechas por subsidiarias en Estados Unidos. La variable independiente es el comportamiento de las empresas como medida del comportamiento consciente de clase. Es importante mencionar que existe una restricción más en la muestra, pues las empresas solo pueden contribuir con dinero a los candidatos políticos de Estados Unidos a través de subsidiarias, división o filial ubicada en Estados Unidos, por lo que el estudio se restringió a éstas. Murray usa el concepto de centralidad de grado para medir la posición que ocupa cada empresa en el círculo interno de la clase capitalista. Las variables de control que utiliza Murray para su análisis son: el número de entrelazamientos de empresas extranjeras a empresas estadounidenses, la acción gubernamental, las acciones de las empresas y las empresas que el gobierno regula de cerca, es decir, las empresas con contratos federales (p.10).

Mediante regresiones lineales el autor arroja primero una tabla descriptiva de las empresas extranjeras subsidiarias, divisiones y filiales en el período mencionado. El modelo de regresión plantea la posibilidad de que la relación entre centralidad y la variable dependiente (donaciones PAC) no es representativo de cualquier atributo único de la empresa, sino más bien es el resultado aleatorio de una estructura de red, esta prueba lanza que la relación entre centralidad y donaciones del PAC es muy fuerte, lo que quiere decir que mientras más cerca se encuentre una empresa del centro, más dona. (p.13).

## **Descubrimientos y discusión**

Para realizar la prueba de la hipótesis 1, se compararon dos grupos en sus actividad PAC, uno con entrelazamientos transnacionales y otro sin ellos. Las empresas transnacionales

contribuyeron un promedio de 154,628 dólares, que fue significativamente mayor que los 8,866 dólares aportados por el grupo sin entrelazamientos transnacionales. Se realizó una prueba inicial similar de la hipótesis 2, en el que se clasificaron todas las empresas por centralidad de grado y se calculó la media de las contribuciones PAC. Se llegó a la conclusión de que las empresas con centralidad más alta (aquellas en el quintil superior en un año determinado) aportan una media de 75,593 dólares, en comparación con la media de 24,820 dólares para las empresas de centralidad más baja. Por estos datos se puede inferir que las empresas extranjeras que generan un número mayor de donaciones en campañas políticas de Estados Unidos se encuentran en redes de entrelazamiento transnacionales.

Con base en sus análisis, Murray concluye también que los cambios en la centralidad que resultan de objetivos individuales y organizacionales no reflejan un cambio en la conciencia de clase transnacional y en consecuencia, es poco probable que sea seguido por un cambio en el comportamiento político. Además el autor reflexiona sobre la incidencia del período de su estudio en el resultado, pues en un lapso de 6 años es complicado apreciar el comportamiento político y los cambios en la centralidad son más lentos. (p.17)

## **Conclusión**

Las empresas que cuentan con miembros del círculo interno transnacional son más tendientes a adquirir un comportamiento político orientado a nivel global, a diferencia de las empresas que cuentan sólo con entrelazamientos nacionales que son ligeramente menos propensas a participar en proyectos a nivel global. Sin embargo, las empresas nacionales y transnacionales entrelazadas generan un mayor número de donaciones a los candidatos estadounidenses que las empresas aisladas. Lo anterior revela que tanto las empresas que funcionan a nivel nacional como las que funcionan a nivel transnacional no son necesariamente incompatibles.

Además de los efectos de los entrelazamientos a nivel transnacional, las empresas que son céntricas en la red de entrelazamiento tienen una mayor actividad PAC que las de la periferia. Si se asume que la red de entrelazamientos es un sistema de comunicación efectivo y facilita la cohesión política pero no genera de facto conciencia de clase, se deduce que la centralidad transnacional predice de manera significativa que puede haber una actividad política orientada de manera global, se puede decir incluso que una parte de la comunidad empresarial a nivel transnacional es una *clase para sí* en la medida en que hay intereses de un grupo en juego. Para una comunidad empresarial que es una *clase para sí* la centralidad de su entrelazamiento se asocia con acción política.

Los resultados de Murray apoyan de forma un tanto marginal, la teoría de la emergencia de una clase para sí capitalista transnacional, en su análisis se corrobora el poder y el control de las empresas transnacionales en el capitalismo global. Para poder completar el rompecabezas de la teoría de la TCC, se necesita analizar otros aspectos de su comportamiento político. Un hueco en el análisis sería que pese a que los datos sugieren que los intereses de clase transnacional motivan comportamiento político, no se puede inferir que la comunidad empresarial actúe de manera unificada. Queda pendiente analizar el grado en que la TCC actúa. (p.19)

## **Datos cruciales:**

"Estados Unidos tiene el voto más poderoso en el Fondo Monetario Internacional, nombra al

presidente y es el mayor accionista del Banco Mundial, es uno de los cinco países con poder de veto en el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas". (p.8)

"Una empresa japonesa que comparte directores con empresas suecas y británicas es probable que dé más dinero a los partidos políticos de Estados Unidos que una empresa japonesa que comparte directores sólo con otras empresas japonesas. De hecho este es el caso exacto en 2006 con Sony y Mitsubishi Motors". (p.15)

"Sony, domiciliada en Japón tenía entrelazamientos con 4 empresas japonesas en 2006 y tenía también dos entrelazamientos con empresas no japonesas (Ericsson, que está domiciliado en Suecia, y Astra Zeneca, que está domiciliada en el Reino Unido). Sony, a través de sus subsidiarias estadounidenses MGM y Sony Pictures aportó 229,849 dólares a Estados Unidos campañas políticas en 2006". (p.17)

---

(1) Los teóricos dedicados al estudio de la TCC como William Carroll, William Robinson, Jerry Harris y Leslie Sklair retoman el concepto de clase en sí y clase para sí de la tradición marxista, lo hacen para reflexionar sobre la formación de una clase a la que ellos llaman *clase transnacional en sí y clase transnacional para sí*. Para Marx la *clase en sí* tiene que ver con la conciencia de formar parte de un grupo diferenciado de la sociedad con prácticas y una posición dentro de la misma. Por otro lado, la conciencia de la *clase para sí* se presenta cuando se han organizado acciones con base en intereses propios de esta clase. Véase Marx, Karl [1847], *La Miseria de la Filosofía* en <https://www.marxists.org/espanol/m-e/1847/miseria/> [4]. De ahí que Robinson y Harris afirmen que "Marx and Engels clearly identified class as a collective position vis-à-vis the means of production and the production process. But they also suggested that the existence of a class was conditional upon its capacity to forge a collective political and/or cultural protagonism, that is, a self-representation, and that class formation involves the mutual constitution of antagonistic classes".

#### **Trabajo de Fuentes:**

Carroll, William, [2010], *The making of a transnational capitalist class*, New York, Zed Books.

Harris, J. [2011] 'Translateralism: state power and the politics of globalism', paper delivered to the Global Studies Association, May.

Robinson, W. and J. Harris [2000] 'Towards a global ruling class: globalization and the transnational capitalist class', , *64 (1)*, 11-54.

Mintz, B and M. Schwartz, [1985], , Chicago, IL: University Press.

Robinson, W. [2001], 'Social theory and globalization: the rise of a transnational state', *Theory and Society*, 30.

Sklair, L. [2001], *The transnational capitalist class*, Oxford:Blackwell.

Useem, M.[1984], *The inner circle*, New York: Oxford University Press.

### **Nexo con el tema que estudiamos:**

Hablar de una clase económica política distinta a la burguesa o al proletariado es una discusión importante en pleno siglo XXI, pues la hegemonía estadounidense ha redondeado su poder por medio de las empresas transnacionales. Este texto plantea un debate con los teóricos que estudian la posibilidad de la emergencia de esta clase, teorizar sobre una clase capitalista transnacional tiene una relevancia doble en conexión con el tema que estudiamos:

1. Por un lado corrobora el papel político de las empresas transnacionales traduciéndolo en un interés de clase, esto quiere decir que tienen una injerencia efectiva en las políticas gubernamentales e incluso mundiales.
2. En segundo lugar, muestra que pese a no ser una *clase para sí* consolidada, tiene un sistema de entrelazamientos que se fortalecen por medio del mercado mundial.

Podemos concluir que el capitalismo ha entrado en una fase distinta en que el protagonismo político y cultural está a cargo de las empresas transnacionales.

---

**Source URL (modified on 27 Marzo 2017 - 8:49am):** <http://let.iiec.unam.mx/node/332>

### **Links**

- [1] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/14>
- [2] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/16>
- [3] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/20>
- [4] <https://www.marxists.org/espanol/m-e/1847/miseria/>