

# CAPITALISMO SIGLO XXI: UN MUNDO MENOS PLANO QUE NUNCA

El ascenso de economías como China, India o Brasil a los primeros puestos en los *rankings* mundiales, reforzaron una idea que acompañó desde un principio los análisis de la globalización: que el mundo se volvió “plano”, y categorías como imperialismo y dependencia perdieron relevancia. Contrariando estos planteos, la economía mundial ha ampliado las jerarquizaciones.

**ESTEBAN MERCATANTE**

Economista, comité de redacción.

## El ascenso de las economías emergentes y sus límites

Entre 2000 y 2013, la producción manufacturera mundial creció un 37 %. Casi la totalidad de este aumento tuvo lugar en los países llamados “emergentes” (donde creció 112 %), mientras que en los países avanzados se quedó prácticamente estancada (apenas aumentó 1,5 %). Como resultado, la mitad de la producción manufacturera mundial tiene lugar hoy en los países emergentes<sup>1</sup>. Este período exacerbó lo que ya venía incubándose desde los años ‘80. Durante el período que va desde entonces hasta hoy se reorganizó la producción manufacturera de la mano de una novedosa internacionalización productiva. Numerosos procesos se trasladaron a economías de lo que históricamente el capitalismo desarrollado definió como su “periferia”. El peso de la producción manufacturera se redujo en las economías más ricas, a la vez que se expandía en numerosas economías de la periferia. Gran Bretaña perdió 25 % de su industria entre 1980 y 1984. Entre 1973 y finales de los años ‘80 las economías más industrializadas de Europa perdieron un cuarto

de la cantidad de empleados en la manufactura<sup>2</sup>. En los EE. UU. ocurrían procesos similares en una escala aún más profunda. La industria del acero pasó de emplear 520 mil obreros en 1974 a ocupar 168 mil en la década del ‘80. Al mismo tiempo, la producción –y la exportación– crecía en países como Corea del Sur, India o Brasil. Para el año 2000, la producción conjunta de Brasil, China, Corea del Sur, India, Taiwán y México era casi tres veces la de EE. UU.<sup>3</sup> Esto se replicó en variadas industrias.

En las últimas dos décadas se registra un aumento en el peso de los países –en vías de desarrollo– en la mayor parte de los rubros del comercio mundial, incluyendo manufacturas de cierta complejidad, de la mano de un importante crecimiento de sus exportaciones hacia las economías desarrolladas. Esto conllevó cambios que no pueden minimizarse. La tradicional tendencia deficitaria del comercio exterior de los países dependientes con las economías industrializadas, ha sido reemplazada por fuertes superávits. Durante la última década, el conjunto de las economías dependientes acumuló superávit

comercial con las economías más ricas. Esto significa que estas economías pasaron de deudores a acreedores netos con el mundo desarrollado. EE. UU., por el contrario, es desde hace décadas una economía con fuerte déficit comercial, que ha financiado endeudándose con el resto del mundo. Lo mismo ocurre con buena parte de Europa. Entre los ricos, Alemania y Japón siguen siendo fuertemente superavitarios.

Pero esta emergencia de sectores del Sur Global como espacios dinámicos de la acumulación de capital muestra rasgos ambivalentes. Las economías más desarrolladas mantienen los primeros puestos en los sectores que lideran el desarrollo científico y tecnológico. Las manufacturas de mayor complejidad (como la maquinaria de alta precisión, condensadores eléctricos, máquinas herramienta) siguen siendo diseñadas y fabricadas en un puñado de países que manejan alta tecnología y productividad. En estos subrubros las exportaciones de los países más desarrollados han seguido en aumento. En la rama electrónica, si bien de conjunto se registra una fuerte caída en la participación de las exportaciones de



Ilustración: Anahí Rivera

“**Unos pocos cientos de corporaciones, que a la vez extienden su control sobre otros miles de empresas gracias a participaciones en su capital accionario, dominan la producción mundial.**”

los países desarrollados, su participación se mantiene en los componentes activos de alta tecnología (aumentando en circuitos integrados y microconjuntos electrónicos)<sup>4</sup> y de tecnología intermedia. Las exportaciones de manufacturas complejas se siguen concentrando en los países más desarrollados. Además, buena parte de las manufacturas de alta tecnología que exportan las naciones emergentes tiene componentes claves que son provistos por las industrias de las economías más ricas.

Para concluir, si tomamos sólo el tamaño de economías como China –la segunda economía mundial– o Brasil –la sexta– podemos olvidar el abismo que mantienen en relación al mundo desarrollado en lo que hace a su capacidad de producción de riqueza. En el caso de China, su productividad total es alrededor de un 15 % la de los EE. UU.<sup>5</sup>

### ¿Quién articuló –y se benefició de– el desarrollo desigual global?

Si la persistencia de patrones tecnológicos diferenciados es un primer dato de peso para captar la persistencia de relaciones jerarquizadas en la economía global, lo que la pone en evidencia de forma aún más marcada es el rol protagónico que tuvieron las Empresas Multinacionales (EMN) de las economías más ricas en moldear el desarrollo capitalista en las economías dependientes a través de la inversión directa, así como en ser las mayores beneficiarias de su conformación actual. Al calor de la internacionalización productiva se afianzó un núcleo de empresas que controlan los principales nodos alrededor de los que se articula la circulación de capital y mercancías a escala global. Como plantean Peter Nolan y Jin Zhang, tres décadas de globalización “presenciaron un grado de consolidación internacional y concentración industrial sin precedentes. Este proceso ocurrió en casi todos los sectores, incluyendo los productos de alta tecnología, bienes de consumo de marca y servicios financieros”<sup>6</sup>

Entre 1980 y 2000, los flujos de inversión extranjera directa (IED) crecieron 28 veces. En el caso de EE. UU., solo durante los cuatro años de la administración Carter (1977-81) los bancos

y corporaciones norteamericanas triplicaron sus inversiones en el extranjero<sup>7</sup>. Japón y las economías de Europa siguieron, con retraso, una tendencia similar. En el caso de Japón, su inversión extranjera directa se triplicó entre 1985 y 1989, y creció otro 50 % entre 1991 y 1995, al calor de los esfuerzos de sus corporaciones por construir cadenas de producción integradas con Taiwán, Corea del Sur, China y Malasia. En el caso de Alemania, entre 1985 y 1990 cuadruplicó su inversión extranjera directa, y volvió a duplicarla entre 1990 y 1995<sup>8</sup>.

Para algunos autores, al calor del ascenso de economías de la vieja periferia, esta tendencia se ve transformada. Por ejemplo el francés Pierre Dockès sostiene que:

Los capitales ya no se desplazan principalmente del Norte al Sur, como se dice a menudo, sino que se trasladan de los países recientemente emergidos hacia los países maduros y los países que todavía están en vías de desarrollo<sup>9</sup>.

Dockès habla de un imperialismo “al revés” o “de emergencia”. Sin embargo, estas afirmaciones no se sustentan cuando buscamos medir el real alcance de las transformaciones en las relaciones entre los viejos centros desarrollados y las economías “emergentes” más fuertes.

Cierto, el desarrollo capitalista en estas economías ha dado lugar al desarrollo de corporaciones con base nacional en ellas que se expanden por el mundo. Y que no sólo tienen activos en otras economías dependientes sino también en las economías desarrolladas. De esta forma movimientos que antes iban en una sola dirección, ahora ocurren en ambas. Los capitales de cualquier origen nacional tienen, en principio, las puertas abiertas para expandirse globalmente.

Sin embargo, el peso de las asimetrías reales se impone. Y por muchos vistosos casos de magnates de India, Corea, China, México o Brasil saliendo de compras por el mundo, el control de los nudos estratégicos de la economía global se mantiene concentrado; en pocas grandes corporaciones, provenientes –mayormente– de los países ricos.

Pero estas condiciones, ¿no están siendo puestas en cuestión por el propio dinamismo económico que otorga a las compañías de los países emergentes oportunidades para empezar a ubicarse al tope de la lista? Conviene no apresurarse a responder afirmativamente.

Tras décadas de fuerte crecimiento, varios países asiáticos, y en los últimos tiempos especialmente China, han conformado grandes conglomerados empresarios cuyo tamaño los coloca en altos puestos en el ranking global. El último ranking de *Fortune* 500 ubica a China en el segundo lugar con 89 de las mayores firmas. EE. UU. sigue bien arriba con 132 firmas entre las 500. Japón está tercero con 62, y Alemania cuarto con 29. La UE de conjunto tiene 141 empresas dentro de las 500. Brasil cuenta con apenas 8 empresas, India 8, Taiwán 6, México 3, Corea del Sur 2. Si comparamos estas participaciones en el Global 500 con las de 2006, observamos que EE. UU. tiene 30 empresas menos en el ranking, lo mismo ocurrió en Europa, y Asia creció sensiblemente (todo el continente sumaba 105 empresas en el ranking en 2006), especialmente como consecuencia de la mayor participación China. Lo primero que se observa es que, juzgando por este ranking de las empresas de mayor envergadura, las economías más ricas (EE. UU., la UE de conjunto y Japón) conservan un rol preponderante, superior al peso de sus economías, representando el 67 % del ranking. La mentada “emergencia” del Sur global no tiene lugar en el podio de las grandes corporaciones globales.

El caso de China parece ser una excepción. La segunda economía del planeta empieza a acercarse a tener el 20 % del panel. Un gran aumento en menos de una década (en 2002 tenía apenas 11 firmas). Sin embargo, traducir de este posicionamiento de firmas chinas en capacidad de expansión global resulta apresurado. Las más grandes firmas de China vienen aumentando su adquisición de activos extranjeros. En 2010 China se convirtió en el quinto mayor inversor en el extranjero, siendo superada sólo por EE. UU., Alemania, Francia y Hong Kong. Pero “su nivel de inversión extranjera es pequeño comparado con los inmensos sistemas de producción que se han construido a través de las corporaciones internacionales líderes”<sup>10</sup>. En contraste, el peso del capital extranjero en los sectores dinámicos de china es abrumador:

las grandes firmas de estas regiones [Europa, Norte América y Asia del Este] están profundamente insertas en la economía china, mientras que las firmas de China son casi invisibles en el núcleo desarrollado<sup>11</sup>.

Unos pocos cientos de corporaciones, que a la vez extienden su control sobre otros miles de empresas gracias a participaciones en su capital accionario, dominan la producción mundial.

Hoy se estima que 700 empresas transnacionales abarcan un 10 % de la riqueza mundial. 51 de ellas están entre las 100 más grandes economías del mundo, superando las de varios países. Un estudio reciente sobre las interconexiones de las empresas transnacionales (de las que el estudio identifica 43.060 según los criterios de la OCDE), estima que casi el 40 % del valor económico de las empresas transnacionales en el mundo es controlado, a través de una compleja red de relaciones de propiedad, por un grupo de 147 empresas<sup>12</sup>, ligadas a un número reducido de instituciones financieras. A su vez, 1.318 empresas explican por sí solas “el 20 % de los ingresos de explotación mundiales”; su peso se amplía si consideramos las redes de empresas en las cuales estas tienen participación accionaria.

¿Incluye este núcleo de 1.318 empresas algunos cientos de firmas con capital de origen en economías dependientes? Por supuesto, aunque en muchos casos el peso que tienen en estas EMN de países dependientes los fondos de inversión controlados por bancos internacionales llega a ser muy importante (hasta 40 % del paquete accionario). Pero incluso cuando así no fuera, su participación no subvierte ni reduce la capacidad de control de la economía global de las EMN con origen en las economías imperialistas. Contribuye, por el contrario, a amplificarlo a través de asociaciones cruzadas que refuerzan su penetración –a través de las más variadas formas de asociación– en las economías dependientes, aunque a cambio éstas también obtengan una participación en corporaciones de las economías más ricas.

### Los beneficios de “ser dueño”

De lo que analizamos hasta acá, se desprende que la acumulación se encuentra cada vez más subordinada a unos pocos cientos de firmas, que definen con sus estrategias globales en qué países se profundiza la acumulación de capital –y por lo tanto el desarrollo– y en qué países este se estanca o retrocede mientras se extrae plusvalía para girarla a las casas matrices. Es decir, dónde se acelerará o se enlentecerá el crecimiento. El desarrollo desigual (y combinado) ha transformado ciertas áreas de la “periferia” capitalista en las más dinámicas. En el contexto de la actual internacionalización productiva, no resulta sorprendente que en estas economías dependientes emerjan corporaciones que también se expanden globalmente. Lo que es notorio es que aún así estas economías exhiben una preponderancia del capital transnacional que es el rasgo saliente de los procesos de desarrollo capitalista tardío en la época imperialista, a diferencia de las economías de desarrollo capitalista tardío hasta los albores del siglo XX.

Hasta un autor de insospechables credenciales marxistas como Thomas Piketty señala las consecuencias que tiene esto:

el país cuyas firmas y otros activos de capital son poseídos por extranjeros podría muy bien tener un producto interno elevado pero un ingreso nacional mucho más bajo, una vez que se deducen las ganancias y rentas que fluyen al extranjero<sup>15</sup>.

Por supuesto, en una economía internacionalizada, la extranjerización de buena parte de los activos productivos caracteriza a todas las economías, y no solo a las dependientes. Pero hay diferencias sustantivas. La mayor parte de las economías más ricas poseen tanto capital en el exterior como el que los extranjeros poseen dentro de su economía, por lo que su posición neta se encuentra equilibrada. Lo contrario ocurre en la mayor parte de las economías dependientes. La diferencia se hace más marcada, en desmedro de las economías dependientes, si solo consideramos los activos productivos, es decir el peso que tiene la extranjerización en las empresas nacionales. Es que en el balance global de activos pesa el hecho de que muchas economías como China, o Corea, acumulan importantes activos monetarios y financieros en dólares. La economía norteamericana tiene una posición neta de activos negativa, pero la mayor parte de la misma se debe a los bonos del tesoro en posesión de otros países.

A primera vista, la situación no se compara con la de comienzos del siglo XX. Hoy, los países que más activos externos netos acumulan son Japón (70 % del ingreso nacional) y Alemania (50 %, nivel similar en este caso al de comienzos de siglo XX), tienen volúmenes de activos netos en el exterior sustantivamente más bajos que los que tenían las principales potencias imperialistas de hace cien años (entre el 100 % y 200 % del ingreso nacional). Esto significa, a primera vista, que el rol de la riqueza en el extranjero no juega el mismo rol que en otros tiempos. Pero esta sería una conclusión apresurada.

Numerosas investigaciones concluyen que la riqueza en el exterior de los residentes de los países más ricos se encuentra sensiblemente subestimada. Aunque de conjunto los países de la OCDE aparecen con una posición deudora, en realidad las estadísticas mundiales tienen un importante agujero negro. Si se agregan todos los países del mundo, se obtiene una posición global fuertemente negativa. ¡El mundo entero estaría en déficit consigo mismo! Esto es por definición imposible, y los balances negativos de unos países deberían saldarse con balances positivos de otros. Este resultado evidencia una subdeclaración de riqueza. Gabriel Zucman estimó que en los paraísos fiscales podría localizarse una riqueza equivalente al 10 % del producto bruto global. James Henry estima que la proporción es tres veces ésta. Considerando que las estimaciones sugieren que más de tres cuartos de la riqueza de los paraísos fiscales pertenece a residentes de países ricos, la posición es sustancialmente diferente

a la de las estadísticas oficiales. La riqueza de los sectores más ricos de los países ricos en el resto del mundo se muestra abrumadora. Buena parte de ésta remite a EMN de Europa y EE. UU. que giran sus ganancias a paraísos fiscales.

La riqueza que se apropian las multinacionales, y el destino que le dan, resulta un determinante primordial en el desarrollo de las economías dependientes. Puede dinamizarlas durante un período y ser un factor de fuertes desequilibrios en el siguiente. Y, sobre todo, tiende a mediano plazo a crear una sangría de recursos girados a las casas matrices, que se deducen del ahorro nacional para inversión<sup>14</sup>.

La concentración de poder económico en manos de las EMN en el capitalismo contemporáneo, con preponderancia de capitales originados en los países más ricos aunque abierto a la integración de corporaciones radicadas en los países dependientes, ha reforzado el antagonismo entre los intereses de la burguesía y los de la nación en todos los países dependientes. La necesidad de cortar con este nudo gordiano es una cuestión fundamental, que solo puede llevar a cabo la clase trabajadora. ●

Blog del autor: [puntodesequilibrio.blogspot.com.ar](http://puntodesequilibrio.blogspot.com.ar)

1. Según datos del CPB World Trade Monitor.
2. Eric Hobsbawm, *The Age of Extremes: The Short Twentieth Century, 1914–91*, Londres, Abacus, 1994, p. 304.
3. David McNally, *The Global slump. The Economics and Politics of Crisis and Resistance*, Oakland, Spectre-PM Press, 2001, p. 47.
4. Enrique Arceo, *El largo camino a la crisis*, Bs. As., Cara o Ceca, 2011, p. 154.
5. Ver las estadísticas publicadas por *The Conference Board*.
6. Peter Nolan y Jin Zhang, “Global competition after the financial crisis”, *New Left Review* 64, julio-agosto 2010.
7. Jeffrey A. Frieden, *Global Capitalism: Its Fall and Rise in the Twentieth Century*, New York: W. W. Norton, 2006, p. 371.
8. Los datos de Alemania y Japón provienen de los Economic Survey provistos por la OCDE.
9. Pierre Dockès, “Globalisation et ‘impérialisme à l’envers’”, en Wladimir Andreff (Dir.), *La globalisation, stadesuprême du capitalisme?*, París, Presses universitaires de Paris Ouest, 2013. Tomado de Michel Husson, “Notas sobre el imperialismo contemporáneo”, *Viento Sur*, verano de 2014, quien lo cita aprobatoriamente.
10. Ídem.
11. Nolan y Zhang, ob. cit.
12. Stefania Vitali et al., “The Network of Global Corporate Control”, *PLoS ONE*, Volume 6, Issue 10, Zurich, octubre 2011.
13. *Capital in the Twenty-first Century*, Harvard University Press, 2014, p. 43.
14. En el caso de la Argentina, durante la década kirchnerista, en promedio los giros de utilidades equivalieron a un 10 % de la inversión nacional.