

## LA COMPETENCIA GLOBAL DESPUÉS DE LA CRISIS FINANCIERA

Mientras las economías de Estados Unidos, Europa y Japón luchan todavía por salir de la recesión desencadenada en 2008, hasta la fecha China ha continuado su senda ascendente de crecimiento aparentemente impertérrita ante la crisis financiera global. En 2009 la República Popular China (RPCh) superó a Alemania y se convirtió en el mayor exportador de bienes del mundo, teniendo treinta y cuatro empresas en el *ranking* Fortune 500. La capitalización de mercado de las empresas chinas en el FT 500 ocupaba el segundo lugar, por detrás únicamente de las empresas estadounidenses, mientras que en el sector bancario los tres primeros puestos se hallaban ocupados por instituciones chinas. De hecho, se ha afirmado que la RPCh ha utilizado la crisis financiera para embarcarse en una intensa operación de adquisiciones de compañías occidentales. En el otoño de 2009, *Fortune* publicó un reportaje de primera página titulado «China compra el mundo», cuyo subtítulo era: «Los chinos disponen de 2 billones de dólares y van a salir de compras. ¿Está su empresa –o su país– en su lista?»<sup>1</sup>.

En realidad, las compañías chinas se enfrentan a enormes desafíos competitivos en el ámbito internacional. Contrariamente a la creencia de los economistas convencionales que afirman que la apertura de las economías en vías de desarrollo ofrece oportunidades para que sus empresas se pongan a la altura de las de los países de renta alta –perspectiva sintetizada por el libro de Thomas Friedman *The World is Flat* (2005)–, las tres décadas de globalización que desembocaron en la crisis financiera de 2008 han conocido un grado sin precedentes de consolidación internacional y concentración industrial<sup>2</sup>. Este proceso se produjo práctica-

---

<sup>1</sup> *Fortune*, 2 de noviembre de 2009.

<sup>2</sup> El proceso fue comprendido con mayor precisión por los economistas no ortodoxos: véase Joseph Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, Londres, 1943 [ed. cast.: *Capitalismo, socialismo, democracia*, Barcelona, Folio, 1996]; Alfred Chandler, *Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism*, Cambridge (MA), 1990 [ed. cast.: *Escala y diversificación. La dinámica del capitalismo industrial*, Zaragoza, Prensas Universitarias de Zaragoza, 1996]; y Edith Penrose, *The Theory of the Growth of the Firm*, Oxford, 1995 [ed. cast.: *Teoría del crecimiento de la empresa*, Madrid, Aguilar, 1962].

mente en todos los sectores, incluyendo los productos de alta tecnología, los bienes de consumo de calidad y los servicios financieros. Además del tremendo incremento del producto global, también se redujo el número de empresas importantes en la mayoría de los sectores industriales.

Este hecho no es incompatible, por supuesto, con la existencia de numerosas empresas que emplean un enorme número de trabajadores y producen, sin embargo, un parte relativamente pequeña del producto global, ya que sus ventas se dirigen a consumidores pobres y de renta media baja. En la industria minera, por ejemplo, un puñado de empresas que emplean una fuerza de trabajo altamente especializada y un equipo complejo a gran escala controla la parte del león del carbón, el hierro y otros productos minerales extraídos y comercializados internacionalmente. Estas compañías emplean unos cuantos cientos de miles de trabajadores y sus ventas se dirigen fundamentalmente a clientes multinacionales del sector industrial avanzado. Por otro lado, existen decenas de miles de pequeñas minas dispersas por todo el mundo que emplean a muchos millones de trabajadores, habitualmente en condiciones peligrosas y utilizando métodos de extracción simples; estas minas venden principalmente a pequeños clientes locales del sector informal, que a su vez venden sus productos de baja calidad a los pobres. Pero los «puestos de mando» de la economía mundial se hallan prácticamente ocupados por empresas pertenecientes a los países de renta alta, cuyos principales clientes son las clases medias globales. En muchos sectores, dos o tres empresas representan más de la mitad de los ingresos totales por ventas (véase el cuadro 1).

En este contexto, empresas bien conocidas dotadas de alta tecnología y marcas potentes situadas en la cúspide de las cadenas de valor extensas se han convertido en «integradores de sistemas». En el proceso de consolidación de su liderazgo, estas compañías gigantes ejercen una presión intensa sobre sus proveedores, lo cual incrementa todavía más la concentración en la medida en que las empresas productoras de componentes luchan por satisfacer sus exigencias. Este «efecto cascada» tiene profundas implicaciones sobre la naturaleza de la competencia y el progreso tecnológico y hace también que el desafío al que se enfrentan las empresas de los países en vías de desarrollo sea mucho mayor de lo que parece a primera vista. No sólo arrostran enormes dificultades a la hora de ponerse a la altura de los integradores de sistemas punteros, que constituyen la parte visible del «iceberg» de la estructura industrial, sino que también tienen que competir con empresas poderosas que ahora dominan prácticamente todos los segmentos de las cadenas globales de suministro, la parte invisible del «iceberg» que se halla por debajo del agua (véase el cuadro 2). En este sentido, tan solo dos empresas producen el 75 por 100 de la oferta mundial de sistemas de frenado para los grandes aviones comerciales; tres empresas producen el 75 por 100 de las juntas homocinéticas para el sector automovilístico. Las compañías de los países en vías de desarrollo intentan penetrar en un «campo de juego global igual para todos» en un

momento en que la consolidación del poder empresarial nunca ha sido mayor<sup>3</sup>.

Cuadro 1. *Concentración industrial en las empresas integradoras de sistemas, 2006-2009*

	Número de empresas	Cuota del mercado global
Grandes aviones comerciales	2	100
Automóviles	10	77
Infraestructura de telecomunicaciones de línea fija	5	83
Infraestructura de telecomunicaciones móviles	3	77
Ordenadores	4	55
Teléfonos móviles	3	65
Productos farmacéuticos	10	69
Maquinaria de construcción	4	44
Maquinaria agrícola	3	69
Cigarrillos	4	75*

Fuente: *Financial Times* e informes anuales de las empresas; estimaciones de la cuota de mercado. \* China excluida.

Cuadro 2. *Consolidación industrial en las cadenas globales de valor, 2006-2008*

	Número de empresas	Cuota del mercado global
<i>Grandes aviones comerciales</i>		
Motores	3*	100
Sistemas de frenado	2	75
Neumáticos	3	100
<i>Automóviles</i>		
Lunas de coche	3	75
Juntas homocinéticas	3	75
Neumáticos	3	55
<i>Tecnología de la información</i>		
Microprocesadores para ordenador	2	100
Sistemas operativos para ordenador	1	90
Cristal para pantallas LCD	2	78

Fuente: *Financial Times* e informes anuales de las empresas.

\* Incluye la *joint venture* de GE con Snecma.

<sup>3</sup> Para un detallado análisis de la globalización, la consolidación industrial y el «efecto cascada» véase P. Nolan, *China and the Global Economy*, Basingstoke, 2001; y P. Nolan, J. Zhang y Chunhang Liu, *The Global Business Revolution and the Cascade Effect*, Basingstoke, 2007.

El alto grado de concentración en términos de cuota de mercado que se produjo en la era de la globalización ha sido acompañado por un grado igualmente elevado de concentración en el progreso técnico. Tres sectores dominan el conjunto de la investigación en I+D, representando casi dos tercios de la inversión total del G1400, el grupo de las principales 1.400 empresas del mundo. Estos sectores son la tecnología de bienes y equipos informáticos y electrónicos, junto con el *software* y los servicios informáticos, que representan el 26 por 100 de la inversión en I+D del G1400; el sector farmacéutico y los equipos y servicios sanitarios, que representan el 21 por 100; y el sector automovilístico que supone el 17 por 100<sup>4</sup>. Como ilustración añadida de la consolidación protagonizada por las economías más desarrolladas cabe indicar que las empresas estadounidenses, japonesas, alemanas, francesas e inglesas representan el 80 por 100 del G1400, mientras que en este grupo las cien empresas más importantes acaparan el 60 por 100 de la inversión en I+D.

### *La consolidación y la crisis*

¿Cómo ha afectado la crisis financiera al continuo proceso de concentración global? Aunque el valor de las fusiones y adquisiciones cayó constantemente por mor del colapso de los mercados bursátiles desde septiembre de 2008, en términos reales hubo una gran actividad de fusiones y adquisiciones entre 2007 y 2009 e innumerables oportunidades de adquirir activos relativamente baratos a medida que se intensificaba la crisis. Se produjeron 169 fusiones y adquisiciones transnacionales valoradas en más de 3 millardos de dólares en 2007-2008, de las cuales sólo ocho afectaron a compañías cuyas sedes se hallaban en países de renta baja o media<sup>5</sup>. El sector farmacéutico registró veinte fusiones y adquisiciones valoradas en más de 1 millardo de dólares entre 2007 y 2010 y se produjeron varias macrofusiones en el sector de las tecnologías de la información<sup>6</sup>. En ninguna de ellas fueron adquiridas empresas del núcleo de los países capitalistas avanzados por empresas de países en vías de desarrollo y, de hecho, la empresa farmacéutica más famosa de éstos últimos, Ranbaxy, fue adquirida por la empresa japonesa Daiichi Sankyo.

En el sector financiero, por supuesto, se produjo la serie más espectacular de fusiones y adquisiciones. En el momento álgido de la crisis, los go-

---

<sup>4</sup> Otros sectores importantes son los equipos eléctricos y electrónicos (7 por 100), la industria aeroespacial y militar (4 por 100) y el sector químico (4 por 100).

<sup>5</sup> UNCTAD, *World Investment Report 2008*, Ginebra, 2008, pp. 204-205; y UNCTAD, *World Investment Report 2009*, Ginebra, 2009, pp. 216-217.

<sup>6</sup> En el sector farmacéutico, se produjo la adquisición de Wyeth por Pfizer, la de Alcon por Novartis, la de Genentech por Roche y la de Schering-Plough por Merck; en el sector de las tecnologías de la información, Nokia compró Navteq, HP compró EDS, SAP adquirió Business Objects, y Oracle se hizo con BEA y Sun.

biernos de los países de renta alta se parapetaron defensivamente en torno a sus propias instituciones financieras e invitaron a que se produjese una ronda de adquisiciones velocísimas que habrían sido impensables tan solo unos meses antes. JP Morgan adquirió Bear Stearns y Washington Mutual; el Bank of America adquirió Merrill Lynch; Wells Fargo adquirió Wachovia; BNP Paribas adquirió la mayor parte de Fortis; Lloyds TSB adquirió HBOS; Nomura y Barclays Capital se dividieron Lehman Brothers entre ambos; el Banco de Santander adquirió la rama latinoamericana de ABN Amro, además de Abbey National y Bradford & Bingley; y el Commerzbank adquirió el Dresdner Bank. Las principales adquisiciones se efectuaron a precios de saldo: en 2007 la capitalización de mercado conjunta de los principales bancos adquiridos oscilaba en torno a los 500 millardos de dólares; sus competidores los adquirieron por menos de la quinta parte de esa cantidad<sup>7</sup>. El resultado de esas operaciones fue la consolidación todavía mayor del oligopolio en el sector. En 1997 los veinticinco bancos más importantes detentaban el 28 por 100 de los activos totales de los mil mayores bancos; en 2006 su cuota había subido al 41 por 100 y en 2009 se había expandido al 45 por 100<sup>8</sup>. De nuevo, los bancos de los países en vías de desarrollo no jugaron papel alguno en este proceso.

Entre 1980 y 2008, las décadas de la globalización, las compañías del núcleo capitalista avanzado incrementaron su *stock* de capital colocado como inversión extranjera directa de los 503 a los 13.623 millardos de dólares. Las empresas de los países en vías de desarrollo también lo incrementaron, pero en 2008 su importe total equivalía a menos de una quinta parte del que se hallaba en manos de los países más desarrollados. En realidad, la inversión directa conjunta colocada en el exterior por los BRIC –Brasil, Rusia, India y China– era menor que la de Holanda. Durante este periodo, las estructuras empresariales del mundo desarrollado se entrelazaron cada vez más verificándose una significativa expansión de la cuota de propiedad extranjera: en 2008 los inversores extranjeros poseían el 37 por 100 del patrimonio de las empresas europeas<sup>9</sup>. Las compañías con sede en un país del centro «emigraron» a otras economías del centro, mientras que el primero comprobaba cómo otras empresas del mundo rico «se instalaban en el mismo». El *stock* de inversión extranjera procedente de las economías avanzadas pasó entre 1980 y 2008 de 394 a 10.213 millardos de dólares. Entre 1987 y 2008 se produjeron 2.219 «megafusiones» transnacionales de más de 1 millardo de dólares, que totalizó un valor de 7.232 millardos de dólares, en cuya mayoría estuvieron implicadas empresas de los países desarrollados<sup>10</sup>. De los sistemas empresariales de

<sup>7</sup> Por ejemplo, JP Morgan adquirió Washington Mutual por solo 1,9 millardos de dólares, Wells Fargo adquirió Wachovia por tan solo 15 millardos de dólares y Lloyds TSB adquirió HBOS por aproximadamente 8 millardos de dólares.

<sup>8</sup> *The Banker*, julio de 2006 y 2009.

<sup>9</sup> *Financial Times*, 1 de marzo de 2010.

<sup>10</sup> UNCTAD, *World Investment Report 2009*, p. 11.

los países de renta alta podría afirmarse lo siguiente: «Me tienes en tu seno y yo te tengo en el mío».

El crecimiento de la inversión internacional por parte de las compañías multinacionales se incrementó espectacularmente durante las tres últimas décadas de globalización. El comercio mundial creció a una tasa anual del 8 por 100 entre principios de la década de 1980 y 2008, significativamente más rápido que la producción mundial; pero la inversión exterior de las empresas internacionales creció aún más rápido, pasando del 5 por 100 del PIB global en 1982 al 27 por 100 en 2008. En cuanto a las cien mayores compañías multinacionales, sus activos, ventas y fuerzas de trabajo internacionales sobrepasaban sus equivalentes domésticos: en 2008 los activos extranjeros constituían el 57 por 100 de los activos totales de esas compañías, las ventas en el exterior suponían el 61 por 100 de sus ventas totales y el empleo en el exterior representaba el 58 por 100 del empleo total. Sin embargo, en vísperas de la crisis, los activos internacionales y los ingresos procedentes del exterior de las «cien más importantes compañías transnacionales de los países en vías de desarrollo» —incluidas las empresas de Corea del Sur, Kuwait y Qatar— equivalían meramente al 14 por 100 de los de las 100 mayores multinacionales del mundo (véase el cuadro 3)<sup>11</sup>. En 2008 únicamente tres de las cien mayores empresas no financieras tenían su sede en países de renta baja y media.

### *China en perspectiva*

¿En qué medida muestra la RPCh signos de romper esta situación? Las reservas exteriores de China superaron célebremente los 2,3 billones de dólares en 2009, siendo mayores que las de cualquier otro Estado. Sin embargo, para poner en perspectiva este dato podemos indicar que la capitalización de mercado de tan solo las diez mayores empresas estadounidenses asciende a 2,4 billones de dólares, mientras que los 500 principales directivos según activos gestionados controlaban un total de 63,7 billones de dólares, de los cuales el 96 por 100 era gestionado por empresas de Europa, América del Norte y Japón. Debemos recordar también que las reservas exteriores de China son tan solo de 1.800 dólares por persona, comparadas con los 5.600 dólares de Corea o los 8.400 dólares de Japón.

---

<sup>11</sup> La UNCTAD incluye a Taiwán, Singapur, Hong Kong, Kuwait, Qatar y la República de Corea como «economías en vías de desarrollo», clasificadas por el Banco Mundial como de «renta alta». A estas economías pertenecen cincuenta y nueve de las «cien mayores compañías transnacionales de las economías de los países en vías de desarrollo».

Cuadro 3. Comparación de las mayores compañías transnacionales del mundo con las de los países en vías de desarrollo

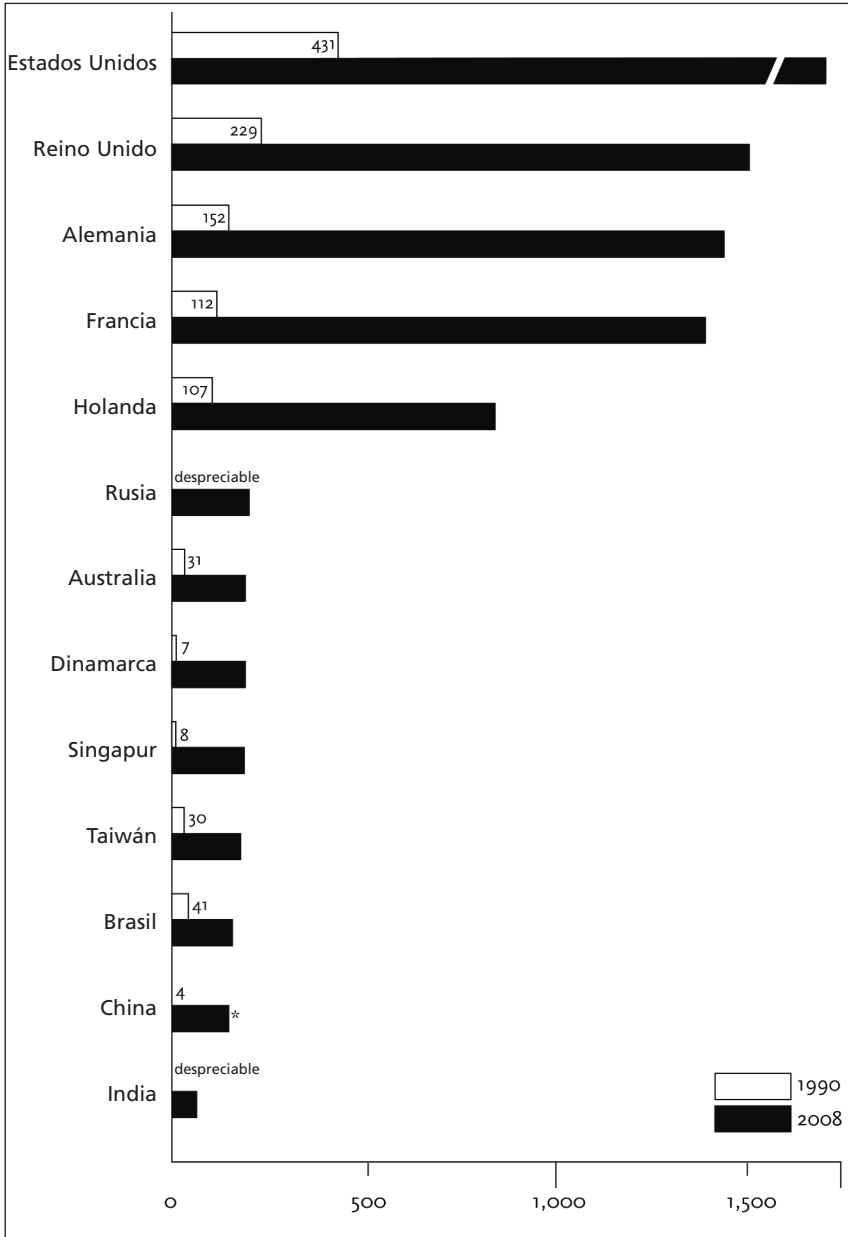
	A	B	B/A
	100 mayores compañías transnacionales	100 mayores compañías transnacionales de las economías en vías de desarrollo	(%)
<i>Activos (millardos de \$)</i>			
En el exterior	6.094	767	12,6
Totales	10.687	2.186	20,5
En el exterior como % del total	57	35	
<i>Ventas (millardos de \$)</i>			
En el exterior	5.208	737	14,1
Totales	8.518	1.617	19,0
En el exterior como % del total	61	46	
<i>Empleo (en miles)</i>			
En el exterior	8.898	2.638	29,6
Total	15.302	6.082	39,7
En el exterior como % del total	58	43	

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report*, Ginebra, 2009.

En los últimos años, las mayores empresas de la RPCh han incrementado con gran celeridad sus adquisiciones de activos en otros países: el *stock* de inversión colocado en el exterior pasó de 28 a 148 millardos de dólares entre 2000 y 2008<sup>12</sup>. Sin embargo, las compañías chinas se hallan todavía en la primera etapa de su proceso de construcción de empresas globales. Su nivel de inversión directa en el exterior es reducido si lo comparamos con los inmensos sistemas productivos que se han construido en todo el mundo por las principales corporaciones internacionales. Entre los países en vías de desarrollo, el *stock* total de inversión colocado en el exterior por China es menor que el de Rusia, Singapur o Brasil (figura 1). Es menor que la décima parte del *stock* del Reino Unido y menos de la vigésima parte del estadounidense. Conviene no olvidar además que casi dos tercios de la inversión china en el exterior va a Hong Kong y Macao y menos de una décima parte a los países de renta alta, en los que las compañías chinas no tiene virtualmente presencia alguna (cuadro 4).

<sup>12</sup> UNCTAD, *World Investment Report 2009*, p. 253.

Figura 1. *Stock de inversión directa exterior en millardos de dólares, 1990 y 2008*



Fuente: UNCTAD, *World Investment Report*, Ginebra, 2009.

\* Incluye flujos a Hong Kong y Macao.



Cuadro 4. *Distribución de la inversión directa exterior china*

<i>Región</i>	<i>Billones de \$</i>	<i>% del total</i>
Hong Kong/Macao	119,2	64,8
América Latina	32,2	17,5
Islas Caimán	20,3	11,1
Islas Vírgenes	10,5	5,7
África	7,8	4,3
Europa	5,1	2,8
Oceanía	3,8	2,1
América del Norte	3,7	2,0
Singapur	3,3	1,8
Corea	0,9	0,5
Japón	0,5	0,3

*Fuente:* State Statistical Bureau, 2009, p. 752.

El *stock* total de inversión directa en el exterior de China equivale tan solo a una pequeña fracción del valor total de los activos extranjeros acumulados por cualquiera de las principales multinacionales del mundo: GE, Vodafone, Royal Dutch Shell o Toyota (véase cuadro 5). El *stock* total de inversión directa exterior china en las economías avanzadas es únicamente 17 millardos de dólares, menos de un 5 por 100 del *stock* de inversión extranjera que llega al país, la mayoría de la cual corresponde a compañías con sede en Europa, América del Norte y Asia oriental. Las grandes empresas procedentes de estas regiones se hallan profundamente insertas en la economía china, mientras que las empresas chinas son casi invisibles en los países del centro más desarrollados: «Yo te tengo en mi seno, pero tú no me tienes en el tuyo».

Los gigantescos bancos públicos chinos han acometido reformas significativas durante los últimos años. Algunas de las mayores instituciones financieras del mundo se han convertido en inversores estratégicos y han acometido la reestructuración de sus mecanismos operativos. Los bancos chinos han invertido intensamente en tecnologías de la información, lo cual ha contribuido a transformar sus sistemas de control interno. Han sacado a cotización en los mercados bursátiles una parte de su capital, lo cual ha propiciado un minucioso escrutinio de su comportamiento por parte de accionistas y medios de comunicación tanto en China como internacionalmente. Han nombrado directores independientes así como directores que representan a sus principales accionistas, hecho que ha contribuido a refrescar las prácticas de gestión. Las operaciones internacionales de los principales bancos chinos han avanzado significativamente en los últimos años, incluyendo la inversión minoritaria de 5,6 millardos de dólares del ICBC en el Standard Bank of South Africa. En 2009, como indicamos anteriormente, los tres mayores bancos del mundo en términos de capitalización de mercado eran chinos.

Cuadro 5. *Stock de la inversión directa exterior de China en perspectiva, 2008*

	<i>Millardos de \$</i>
<i>Stock de inversión directa en el exterior de China</i>	
<i>(excepto Hong Kong /Macao)</i>	65
Minería	23
Industria	10
<i>Stock de inversión directa en el exterior de los países</i>	
<i>de renta alta</i>	13.624
UE	8.087
EE UU	3.162
Japón	680
<i>Activos en el exterior de las 100 mayores compañías</i>	
<i>transnacionales del mundo</i>	6.094
GE	400
Vodafone	205
Royal Dutch Shell	222
BP	188
Exxon Mobil	161
Toyota	183
Total	141
EDF	129
Ford	103
E.On	141

*Fuente:* State Statistical Bureau, 2009; UNCTAD, 2009.

Sin embargo, las operaciones internacionales de los principales bancos chinos se hallaban por detrás de las de los bancos del núcleo atlántico. China no cuenta con ningún banco entre los cincuenta principales en cuanto a su presencia geográfica. La crisis financiera de 2008 pareció que ofrecía una oportunidad única para adquirir activos bancarios en los países de renta alta; pero a pesar de su elevada capitalización de mercado, los bancos chinos brillaron por su ausencia en la ola de fusiones y adquisiciones que se produjo en el sector. Exige un enorme salto cualitativo pasar de ser un poderoso banco nacional, que opera en un mercado doméstico fuertemente protegido, a convertirse en una institución globalmente competitiva capaz de llevar a buen puerto fusiones y adquisiciones de envergadura. Por otro lado, los pocos intentos efectuados por las compañías chinas de realizar adquisiciones importantes o grandes inversiones de capital en Estados Unidos han traído aparejado un puntilloso escrutinio mediático y político, lo cual claramente complica la posibilidad de que las empresas chinas extiendan sus operaciones internacionales.

## *Intensificación*

La crisis financiera global constituye un punto decisivo en la evolución del mundo moderno. No podemos proyectar simplemente las tendencias de la «edad de oro» de la globalización en el futuro. La era del fundamentalismo del libre mercado ha terminado, pero existe una profunda incertidumbre en cuanto a la estructura futura de la economía política global y, por consiguiente, en lo que respecta a las relaciones interestatales. En este contexto, la sobria comprensión de la evolución de los sistemas empresariales globales durante las últimas décadas es vital. Como hemos visto, las compañías con sede en los países de renta alta se hallaban inmejorablemente situadas para beneficiarse de la liberalización de las relaciones económicas internacionales que se hallaba en el corazón del Consenso de Washington. La era de la globalización contempló la rápida consolidación de las empresas integradoras de sistemas y de sus cadenas de suministro. Las grandes compañías de las economías avanzadas expandieron enormemente su inversión internacional, construyendo redes de producción a lo largo del planeta. El progreso técnico registrado durante esas décadas fue impulsado por una intensa competencia oligopólica protagonizada por las principales empresas globales.

China es todavía un país en vías de desarrollo que se halla lejos de haberse «puesto a la altura» de las economías avanzadas. Aunque su población es casi 300 millones superior a la de la totalidad de los países desarrollados, el producto nacional chino supone menos de la quinta parte del de éstos y sus exportaciones aproximadamente una décima parte. Las empresas chinas han incrementado enormemente sus ventas y su capitalización bursátil y han avanzado de modo significativo desde el punto de vista tecnológico. Se enfrentan, sin embargo, a desafíos reales para satisfacer las necesidades de desarrollo de la RPCh: tecnologías innovadoras para el transporte, producción y distribución de energía, captura y almacenamiento de carbono, construcción, y producción de alimentos. La relación existente entre las multinacionales extranjeras y las firmas nacionales en lo que respecta al progreso técnico del país está todavía evolucionando. Entretanto, la intensidad de la competencia interempresarial se ha incrementado de modo drástico durante el periodo de la globalización, dado que el tamaño de las empresas ha crecido y los mercados globales se han integrado muy estrechamente. La relativa debilidad competitiva de las grandes empresas chinas en el campo internacional quedó de manifiesto en el escaso papel desempeñado en las fusiones y adquisiciones durante la crisis financiera. Al mismo tiempo, China es absolutamente crucial para el crecimiento de las compañías multinacionales que dominan la cúspide del sistema empresarial global. Ante nosotros se perfila un largo y complejo proceso.