

Peter Nolan (2014). ¿Está China comprando el mundo? | Reseña

Orozco, Christian

Christian Orozco

Universidad Central del Ecuador, Ecuador

Revista Economía

Universidad Central del Ecuador, Ecuador

ISSN: 2697-3332

ISSN-e: 2697-3340

Periodicidad: Semestral

vol. 70, núm. 112, 2018

revistaeconomia@uce.edu.ec

URL: <http://portal.amelica.org/ameli/journal/623/6233077008/>

¿ESTÁ CHINA COMPRANDO EL MUNDO?

En los últimos años, Occidente ha ido albergando un miedo generalizado hacia todos los aspectos relacionados con el auge de China. Cientos de libros y publicaciones que abordan esta temática han ocupado un lugar preeminente en las estanterías de las bibliotecas y librerías europeas y estadounidenses. Los medios de comunicación no han jugado un papel menor, la tesis que sugiere que tanto el Estado chino como sus empresas líderes están enfrascados en un proyecto de compra y control masivo de empresa y activos extranjeros se ha convertido en un tema recurrente de análisis y debate, y en una mina de «titulares sensacionalistas». En este contexto, Peter Nolan, profesor y director del Centro de Estudios del Desarrollo de la Universidad de Cambridge, se pregunta: ¿Está China comprando el mundo? Para responder a este interrogante, el autor coloca encima de la balanza dos elementos: por una parte, analiza el comportamiento y la evolución de las economías más avanzadas, principalmente sus empresas transnacionales en las últimas décadas, y, por otro lado, estudia las pautas y vicisitudes que la economía china y sus corporaciones han experimentado durante el mismo periodo.

Uno de los puntos de partida de la obra es la constatación del intenso proceso de concentración del capital que las principales corporaciones de los países de mayores ingresos han experimentado en las últimas décadas. Las fusiones, adquisiciones e inversión extranjera directa (ied) procedentes de un reducido núcleo de empresas líderes, originarias de economías desarrolladas, constituyen elementos claves para entender la integración económica mundial vigente. No solo eso, sino que el desarrollo de las cadenas globales de valor —que son un conjunto de fases o etapas consecutivas de actividades económicas en distintas regiones o países, que interactúan de forma dinámica para producir un bien o servicio determinado— ha reforzado el rol planificador y coordinador de lo que Nolan define como, las corporaciones «integradoras de sistemas». Así pues, es en este contexto hegemonizado por empresas occidentales oligopólicas de renombre internacional,

y que cuentan con enormes capacidades tecnológicas, financieras y organizativas, en el que algunas empresas procedentes de economías subdesarrolladas han decidido entrar a competir en el mercado mundial.

Aunque entre el año 2000 y 2010 el número de empresas procedentes de economías de medios y bajos ingresos que figuraban en el *ft500* —éste es un ranking anual realizada por el *Financial Times* en el cual se ordenan las grandes corporaciones internacionales en virtud de una serie de parámetro que establecen su tamaño en el mercado mundial— ha pasado de ocho a setenta y nueve compañías, su protagonismo es realmente escaso, más aun si consideramos que éstas están concentradas en un número muy reducido de sectores —banca, minería, metalurgia y telecomunicaciones—, y que «la mayoría de ellas operan en mercados nacionales protegidos y a menudo se trata de empresas de titularidad estatal que no podrían ser adquiridas por las compañías transnacionales». Si nos detenemos a analizar las marcas comerciales, el panorama sigue siendo desolador, salvo la marca mexicana Corona, —de la que un 50% es propiedad la empresa belga-brasileña Anheuser-Busch InBev, el mayor productor de cerveza del mundo— las cien primeras marcas comerciales de proyección internacional son originarias de economías avanzadas, de las cuales cincuenta proceden de Estados Unidos. Además, cabe resaltar que son sustancialmente las grandes compañías transnacionales procedentes de economías de altos ingresos las que más invierten en investigación y desarrollo. Mientras que en 2008 más del 80% del gasto en investigación y desarrollo corrió a cargo de compañías procedentes de Estados Unidos, Japón, Alemania, Francia y Gran Bretaña; las empresas originarias de los cuatro países bric —Brasil, Rusia, India y China— tan solo representaron un 3% del total del gasto.

En las últimas décadas, etapa caracterizada por la exacerbación de la globalización capitalista, las grandes empresas procedentes de los países de altos ingresos no solo incrementaron sus flujos de inversión entre economías avanzadas, sino que también incrementaron sustancialmente su presencia en economías subdesarrolladas. Entre los años 1990 y 2009 la ied que arribó a estas economías fue en un 84% procedente de firmas cuya sede central se localizaba en países avanzados. En un contexto de crisis financiera internacional, el estancamiento prolongado de las economías centrales junto al creciente dinamismo de una serie de economías subdesarrolladas han creado un caldo de cultivo propicio para que las grandes compañías líderes fijen su foco de atención en conseguir una mayor penetración y expansión empresarial en estos territorios. En este sentido, una pieza clave de este proceso es, sin duda alguna, la economía china.

Pese a que muchas voces desde Occidente expresan sorpresa y deslumbramiento ante el actual despertar del gigante asiático, ciertamente sería más correcto hablar del «renacimiento chino» puesto que «antes de la Revolución industrial europea, China era, con diferencia, la mayor economía mundial, con aproximadamente un tercio de la producción mundial de bienes y servicios, muy por encima de Europa hasta el siglo xix». Sin embargo, a finales de los años setenta la República Popular de China da comienzo a una serie de reformas económicas encabezadas por el líder del Partido Comunista Chino, Deng Xiaoping, en lo que se vino a denominar el «socialismo con características chinas». El objetivo central de la reforma china fue alterar y transformar su estancada y deprimida economía, introduciendo elementos característicos de una economía de mercado y una «profunda transformación institucional», capaces de impulsar un constante y fuerte crecimiento económico. Si bien en la década de los ochenta la autonomía del empresariado local aumentó, creciendo el volumen de beneficios que podían retener y vinculándose más al mercado, es a partir de la década de los noventa cuando las reformas se consolidan y se profundizan. Así pues, es durante esta etapa cuando las grandes empresas chinas de propiedad netamente estatal se privatizan parcialmente, y una parte de las acciones pasan a cotizar en bolsas nacionales e internacionales. Por otra parte, aunque la presencia de funcionarios del partido comunista permanece en los comités de dirección, «una nueva generación de gerentes profesionales» han pasado a ocupar puestos de alta responsabilidad dentro de estas compañías. Éstos son solo algunos de los factores que explican por qué la estructura corporativa de las grandes firmas chinas presentan una tendencia a acercarse cada vez más hacia las estructuras empresariales de sus competidores internacionales.

A primera vista, el panorama que la economía china refleja puede dar a entender que en las últimas décadas, el Estado chino de la mano de sus grandes empresas han consolidado un proyecto de desarrollo sólido y virtuoso que, exacerbando el miedo occidental, ha sentado las bases para alcanzar —o incluso superar— los niveles de liderazgo y predominancia que las empresas transnacionales originarias de los países de altos ingresos han mantenido hasta la actualidad. Sin embargo, Nolan desmonta esta posibilidad, argumentando la existencia de una serie de factores internos que colocan a China «aún lejos de alcanzarnos» en términos económicos. En primer lugar, pese al rápido crecimiento que la economía china ha experimentado en los últimos años, en ningún caso podemos pasar por alto que China sigue siendo un país subdesarrollado. La renta nacional y la renta per cápita chinas representan respectivamente un 20% y un 16% de la de los países de altos ingresos. Sus exportaciones solamente representan un 13% de la de estos países. Incluso la riqueza neta de los hogares no es más del 4% de la que mantienen las economías avanzadas. Por otra parte, aunque la economía china sigue creciendo, es inimaginable que pueda seguir haciéndolo de forma indefinida y a los elevadísimos niveles a los que nos tiene acostumbrados —según datos del Banco Mundial (bm), si bien el pib chino creció en un 14,2% en 2007, en 2014 solo lo ha hecho en un 7,3%.—. Transitar de una economía de renta media-baja hacia una de renta media-alta es una tarea ímproba, más aun si tenemos en cuenta los problemas estructurales a los que la economía china se debe enfrentar de cara a propiciar un desarrollo estable, equilibrado y sostenible. Tercero, el crecimiento de la desigualdad —de acuerdo al mismo bm, mientras que a principios de la década de los ochenta el índice de Gini fue de 0,28, el año 2010 está cifra asciende hasta el 4,2— en el ingreso y la riqueza de las familias chinas, acrecentado durante el periodo de las reformas, constituye también un obstáculo significativo al proyecto económico del gigante asiático.

En cualquier caso, no hay que perder de vista que pese a estas limitaciones internas, las grandes compañías chinas ya han dado los primeros pasos en la construcción de «sistemas de producción globales». Para el año 2009, la ied china hacia el resto del mundo representó un 14% de la de Gran Bretaña, un 5% de la estadounidense, y un 20% —excluyendo a Hong Kong— del valor de los activos en el extranjero de General Electric. Mayoritariamente, estos flujos se han destinado casi en su totalidad hacia economías de ingresos medios y bajos. Pese a lo que el imaginario colectivo contempla, lo cierto es que los flujos de inversión extranjera china hacia las economías avanzadas son realmente marginales. De hecho, «el volumen de inversión extranjera directa en China de los países de altos ingresos es casi veinte veces superior al volumen de la inversión extranjera directa de China en los países de altos ingresos». Además, como señala el profesor Nolan, las compañías de origen chino han estado prácticamente ausentes en los procesos de fusiones y adquisiciones de carácter internacional. Las evidencias son claras, China no dispone de los resortes necesarios, y es muy difícil que en futuro los consiga, para «comprar el mundo».

Así pues, desde el punto de vista del autor, en las últimas décadas de globalización capitalista, no sería China el agente económico que estaría «comprando el mundo», sino que, en todo caso, serían las grandes corporaciones transnacionales originarias de países de altos ingresos las que lo estarían haciendo. Estas empresas occidentales han sido las protagonistas absolutas e indiscutibles de los colosales procesos de fusión y adquisición internacionales, es decir, la interpenetración empresarial entre empresas de países avanzados ha generado una situación que Nolan describe como: «Yo te tengo dentro de mí y tú me tienes dentro de ti».

Grosso modo, se puede afirmar que ¿Está China comprando el mundo? constituye un importante ejercicio analítico encaminado a contextualizar y evaluar en su justa medida la expansión económica del gigante asiático, y, a la vez, visibilizar el incuestionable poder —económico, organizativo y tecnológico— que ostentan las grandes corporaciones transnacionales a nivel planetario en la actualidad.

REFERENCIAS

Peter Nolan. (2014). ¿está china comprando el mundo? Traficantes de sueños, Quito. 126 págs.