

Concentración global y cambio tecnológico: políticas públicas para el desarrollo sustentable**Global concentration and technological change: public policies for sustainable development**

*Mario Capdevielle*¹

Resumen. El presente trabajo analiza la relación existente entre los procesos de concentración global de la economía, la internacionalización de los procesos productivos y los efectos del cambio tecnológico sobre el bienestar social, así como la necesidad de implementar políticas sociales y de desarrollo productivo y tecnológico, que permitan alcanzar sustentabilidad y cohesión social. Sobre la base de la información estadística disponible, se analiza la concentración global de la producción, así como otras modalidades de vinculación en la gestión corporativa que potencian el poder económico concentrado. A partir de esta reflexión se analizan las alternativas de políticas públicas tendientes a lograr una mayor equidad e igualdad en la distribución del ingreso, sobre la base de garantizar el derecho al trabajo digno y bien remunerado para el conjunto de la población.

Abstract. This paper analyzes the relationship between the global concentration processes in the economy, the internationalization of productive processes, and the effects of technological change on social welfare, as well as the necessity to implement social and development policies that improve sustainability and social cohesion. Based on the available statistical information, the global concentration of production is analyzed, as well as other forms of linking in corporate management that enhance the concentrated economic power. From this reflection we analyze the alternatives of public policies aimed at achieving greater equity and equality in the distribution of income, based on guaranteeing the right to decent and well-remunerated work for the population.

Palabras Clave: Concentración económica, Cambio tecnológico, Bienestar social, Políticas públicas.

Keywords: Economic concentration, Technological change, Social welfare, Public policies.

JEL: D30, I31, O00, F68, G38

¹ Profesor e investigador de la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco, México.
Email: mariocap@correo.xoc.uam.mx

Introducción

Los procesos de concentración económica y globalización de la producción se han acelerado en forma significativa en las últimas décadas, en el contexto de una profunda y prolongada crisis económica internacional. Durante el mismo período se verifica para el conjunto de la población mundial, una distribución personal y funcional del ingreso y de la riqueza altamente regresivas. El cambio tecnológico es implementado y orientado a la maximización de las ganancias de los grupos económicos altamente concentrados que lo impulsan y son beneficiados por estos procesos, profundizando la concentración económica y la distribución regresiva del ingreso y la riqueza, y generando elevados niveles de desempleo. Esta situación se corresponde con similares características en la mayoría de las economías y limita las capacidades redistributivas y regulatorias de los estados nacionales.

La relevancia del tema radica en la necesidad de recuperar en las sociedades democráticas la capacidad regulatoria y fiscal del Estado en función de los intereses presentes y futuros de la mayoría de su población. El conocimiento de la conducta de las corporaciones internacionales y el poder resultante de la concentración económica global es un requisito para la implementación con posibilidades de éxito de políticas sociales y de desarrollo productivo y tecnológico que permitan modificar la actual situación.

En el segundo acápite del trabajo se analizan el concepto y las implicancias de la concentración global. Se explicitan sus determinantes y consecuencias sobre el desempeño económico y social. En el tercer acápite se analiza la relación entre la concentración global y la internacionalización de los procesos productivos. En el cuarto se evalúan los efectos de la Concentración y el Poder Económico que de esta resulta sobre la eficiencia y la equidad social. En el quinto se presenta los resultados de estudios aplicados disponibles que cuantifican el nivel de concentración global de la economía mundial, donde un reducido grupo de corporaciones internacionales controlan directa e indirectamente la propiedad de las organizaciones productivas. El acápite sexto analiza los vínculos y el poder efectivo que resulta de la interrelación entre los directores de distintas organizaciones productivas que participan en forma simultánea de múltiples de empresas, que los cohesiona como grupo de poder. En el séptimo se analiza el fenómeno del cambio tecnológico en un contexto de concentración global y sus efectos sobre el nivel y la composición del empleo y los salarios. En el acápite octavo se evalúa la concentración económica global y su relación con la creciente desigualdad de la riqueza y el ingreso. En el noveno se analiza la necesidad de políticas públicas para impulsar el desarrollo productivo y tecnológico con equidad distributiva. Por último, se explicitan las conclusiones del trabajo.

1. Concentración económica global: concepto e implicancias

La concentración económica global puede ser definida como la acumulación de capacidad productiva, de consumo, ventas, financiera o administrativa en un grupo reducido de unidades de gestión estratégica autónoma (empresas transnacionales o conglomerados privados) que operan a nivel mundial. Tales unidades de gestión

estratégica autónoma están dirigidas por tecno estructuras que representan intereses económicos, propios y de los grupos que las controlan y no únicamente del conjunto de los accionistas de estas organizaciones.

La relativa independencia entre propiedad y gestión también permite que un grupo reducido de propietarios, con una proporción pequeña del capital de la empresa, pueda controlar la gestión de la misma. En muchos casos algunas empresas poseen una parte minoritaria del capital de otras, pero esto les permite controlar la gestión. Se conforman así cadenas de “gerentes” o “administradores” y directores accionistas, vinculados por múltiples nexos, que poseen un extraordinario poder de decisión en sus organizaciones productivas y en el conjunto articulado de estas, muy superior a su participación en la propiedad.

La existencia de múltiples formas de articulación, cooperación o colusión de diversas organizaciones productivas y sus grupos gerenciales, incrementan su poder efectivo, que en muchos casos excede la dimensión económica. Los vínculos de propiedad y gestión son una de las formas de articulación entre organizaciones productivas, pero existen otras difíciles de cuantificar o evaluar relacionadas con la cultura, clase social o identidad ideológica, que potencian el poder efectivo y pueden ser determinantes de su conducta y desempeño final.

Estas organizaciones al participar en múltiples mercados y alcanzar por lo menos tamaños mínimos eficientes en cada uno de ellos, integran grupos de gran tamaño absoluto respecto el conjunto de una economía nacional. Tal situación otorga un poder económico respecto de los consumidores, competidores y proveedores; y puede resultar en un poder político con capacidad de cooptar las instituciones de una sociedad en su beneficio.

2. Concentración global e internacionalización de los procesos productivos

La concentración global se ha incrementado junto con la globalización e internacionalización de los procesos productivos, dado que muy pocas Empresas Multi Nacionales (EMN), articuladas o vinculadas entre sí y conformando redes con objetivos comunes, concentran la producción, comercialización, finanzas y tecnología en un diverso conjunto de actividades y naciones. De esta forma constituyen corporaciones internacionales que operan a nivel global, aun cuando es frecuente que centralicen sus actividades de gestión estratégica en algunas naciones, con las que mantienen vínculos privilegiados. Estas corporaciones realizan distintos tipos de actividades: industriales, financieras, servicios, agrícolas, etcétera. En todas ellas, en distintos grados, operan procesos globales de producción, comercialización y financiamiento. Diversas etapas de los procesos de producción se realizan en diferentes naciones y los productos elaborados se venden en todo el mundo.

Al aumentar la dimensión del mercado en el que se realiza la competencia, a nivel mundial, sería de esperar que el poder de mercado de las organizaciones disminuyera y se elevara el número de competidores y la competencia en todas sus formas. Sin embargo, el extraordinario crecimiento de las corporaciones internacionales mediante alianzas y fusiones ha creado organizaciones con poder

de mercado a nivel global, donde se establecen mecanismos de acuerdos y competencia oligopólica, siendo muy limitadas las posibilidades de regulación por parte de los estados nacionales, en particular para las economías menos desarrolladas y de menor tamaño relativo. La competencia y la colaboración o la colusión cuando es conveniente, se dan en múltiples dimensiones, donde los precios son sólo una de ellas, pero dado su carácter estratégico y de largo plazo, la dimensión tecnológica en productos y procesos, los vínculos preferentes con los estados nacionales o la posesión de materias primas y recursos naturales, asumen un papel preponderante.

Las corporaciones que controlan los procesos de producción internacionalizados y sus redes de proveedores, distribuidores y asociados, sólo dirigen la gestión estratégica de las operaciones, mediante una coordinación jerárquica y planificada. Para el resto de la gestión pueden en forma simultánea coordinar la producción por medio de la jerarquía y emplear el sistema de precios en operaciones internas para evaluar sus acciones y favorecer la rivalidad interna. Estos son precios de transferencia y no de mercado, determinados por los costos de producción de cada unidad de negocios, así como por la necesidad de imputar los beneficios económicos en función del menor pago de impuestos, según los sistemas fiscales de las naciones donde operan. Las ganancias se procuran en función de la totalidad del proceso productivo y los precios de transferencia son evaluados como costos de oportunidad al interior de la firma.

Tales organizaciones pueden reproducir en forma parcial a su interior la competencia del mercado, distribuyendo la producción entre distintas unidades que realizan actividades similares en diferentes regiones, con unidades que operan con relativa autonomía y muy diversos costos de factores, pero generalmente emplean la misma tecnología, y similares controles de calidad y características de los bienes elaborados. Emulan la competencia de mercado entre unidades de una misma organización, pero no incurren en costos de transacción dado que la gestión estratégica y el poder económico resultante permanecen en el corporativo que controla la gestión estratégica de la cadena de producción global. Tales formas de competencia "intrafirma" no alteran el poder de mercado de las corporaciones globales y aunque elevan la eficiencia no condicionan directamente los precios y el desempeño final del mercado.

En general el límite entre mercado y jerarquía en las relaciones entre empresas que participan de mercados sucesivos y eslabonados es difuso, dado que con una misma jerarquía sustentada en la propiedad es posible la existencia de mecanismos de competencia acotada y precios de transferencia, o bien con propiedad diversa se alcancen acuerdos de cooperación, que permitan coordinar la gestión. La dinámica de este proceso potencia el poder de mercado, por el dominio tecnológico adquirido a lo largo del tiempo.

3. Efectos de la Concentración sobre la eficiencia y equidad social

El dilema fundamental en torno a la concentración global consiste en discriminar en qué medida mejoran o reducen la eficiencia productiva y el bienestar social. El

poder de mercado y económico que genera la concentración, obliga a reflexionar sobre cuales con los niveles deseables y políticamente administrables de la misma. Deben considerarse también los efectos extraeconómicos de los procesos de concentración en todas sus formas por la extraordinaria concentración agregada y global asociada a la internacionalización de los procesos productivos. Por último, es necesario evaluar la relación entre eficiencia, equidad y sistemas de poder, si es que en algunos casos se plantearan contradicciones entre estos objetivos, lo que deberá resolverse en función de los juicios de valor de una sociedad y sus sistemas políticos.

Los efectos positivos de la concentración para la eficiencia en términos estáticos están asociados a economías de escala, integración, gama, diversificación, aglomeración, etc. En términos dinámicos son fundamentales las economías de aprendizaje, así como la generación y difusión de innovaciones, estrechamente vinculadas al cambio tecnológico. Entre los efectos negativos a considerar en términos de eficiencia estática y en el corto plazo, la concentración en diversas formas permite incrementar los precios por sobre los niveles de competencia y demanda una menor cantidad de factores de la producción (incluyendo el trabajo y la propiedad de recursos naturales) alterando sus precios y la distribución del ingreso. La gestión corporativa genera elevados costos, para administrar y controlar la producción, como para maximizar ganancias reduciendo el pago de impuestos, por medio de la elusión o la evasión fiscal encubierta. La cooptación del poder público también representa un elevado costo, ajeno a la actividad productiva propiamente dicha.

Según la corriente dominante del pensamiento económico la concentración de mercado otorga un poder que permite a quien lo detenta apropiarse de parte del “excedente del consumidor” obteniendo incluso en el largo plazo ganancias extraordinarias. Para mantener y potenciar este poder debe eliminar o condicionar la conducta de los posibles competidores, sobre la base de su poder en un mercado de referencia, o en la cadena de producción, o en el acceso al crédito o dada su importancia en el conjunto de la economía mundial y el poder político-económico que esto significa, o bien todas las formas anteriores de manera simultánea. Asimismo, la concentración permite alcanzar economías de diversa naturaleza que disminuyen los costos unitarios de producción. Esta reducción de costos puede estar determinada por una mayor eficiencia productiva, que implica un menor uso de insumos por unidad producida, o por una reducción en los precios de los insumos, resultado de su propio poder de compra.

En términos dinámicos y en el largo plazo, la concentración de mercado presenta las mismas características que en el corto plazo, pero con la posibilidad de alterar la tecnología generando una mejora en la eficiencia, aunque con posibles sesgos que no redunden en un mayor bienestar social. El objetivo de elevar las rentas tecnológicas lleva a limitar la difusión de conocimientos o crear mecanismos de propiedad intelectual restrictiva de la competencia.

El poder de mercado que surge de la concentración global facilita la discriminación o contribuye a hacerla más efectiva, en perjuicio de los consumidores y la competencia en general. En particular y con relación a las

Cadenas de Producción Global (CPG), entendidas como expresión paradigmática de la concentración y el poder económico global, es posible identificar factores positivos como las múltiples economías que resultan de su accionar a nivel global y el extraordinario desarrollo tecnológico que impulsan y difunden, tanto en los procesos de producción como en los productos elaborados. La elevada disputabilidad y la competencia por precios y calidad en los mercados finales de los bienes que participan de la producción global puede ser apreciada en el desempeño del mercado mundial, así como en el acelerado proceso de cambio tecnológico de los bienes elaborados. Sin embargo, la competencia existente es una competencia oligopólica, donde el poder de mercado permanece y limita el ingreso de competencia potencial y condiciona la administración del cambio tecnológico. Las EMN que participan en cadenas globales no promueven en general mejoras en los salarios, la especialización productiva y el bienestar de las sociedades donde participan. Aunque su contribución al empleo es significativa el sesgo que imprimen a la innovación tecnológica puede generar desempleo tecnológico por la sustitución de trabajadores por maquinaria, así como por la incorporación de trabajadores a muy bajos costos laborales en economías periféricas en procesos globales de producción.

Las condiciones institucionales que demandan limitan la capacidad reguladora y fiscal de los estados nacionales. La necesidad de evitar la competencia potencial en los nodos fundamentales de las Cadenas de Producción Global (CPG), aquellos que agregan mayor valor en particular tecnológico, tiene por resultado un limitado arrastre sobre el conjunto de las economías nacionales menos desarrolladas, así como sobre el efecto multiplicador de la inversión y el consumo. También es necesario considerar la destrucción de cadenas de producción locales existentes como resultado del marco regulatorio y la competencia desigual frente a la producción global, no necesariamente más eficiente. En relación a los procesos de producción global el hecho de que los precios de la cadena de producción sean precios de transferencia, dificulta enormemente la posibilidad de identificar donde se crea efectivamente el valor y las ganancias, y reduce la posibilidad de recaudar impuestos sobre las mismas. Muchas de estas empresas globales registran sus ganancias en “paraísos fiscales” (Shaxson, 2011), donde no pagan impuestos o lo hacen en una mínima fracción, aun cuando no realicen actividad productiva alguna en esas localidades. Para concretar esta elusión fiscal las EMN globales deben incurrir en altos costos de transacción, lo cual reduce la eficiencia agregada, y se constituye en una competencia desleal e ineficiente hacia los productores nacionales no globales, que no cuentan con esa posibilidad de elusión o evasión.

El poder global que otorga la hegemonía de las redes de EMN y en particular del sistema financiero, ha sido un límite extraordinario a la posibilidad de recaudación fiscal, lo cual limita la producción de bienes públicos, que elevarían la eficiencia y bienestar social, así como no permite políticas redistributivas que puedan paliar la desigualdad de ingresos y la pobreza (Piketty, 2015). Los países menos desarrollados, con menor capacidad regulatoria y donde las EMN globales realizan las actividades que agregan menor valor, son perjudicados con mayor intensidad. La cooptación de los gobiernos nacionales o su sometimiento, a lo

largo del tiempo, destruyen las bases del sistema democrático e impiden a los gobiernos regular para la preservación del medio ambiente y la obtención de una sociedad menos desigual.

4. Concentración global y poder efectivo

Uno de los trabajos más completos y actuales sobre la concentración global ha sido realizado por los investigadores en sistemas complejos Stefania Vitali, James Glattfelder y Stefano Battiston, de la Escuela Politécnica Federal de Zúrich. Con el título de “La red de control corporativo global” los autores analizaron una lista de 43060 EMN identificadas de acuerdo con la definición de la OCDE y seleccionada de una muestra de aproximadamente 30 millones de agentes económicos de todo el mundo contenidos en la base de datos de Orbis 2007. Con un método de búsqueda recursiva se identifica la red de EMN, y sus interacciones, de las cuales 1318 empresas poseen directa o indirectamente acciones de sociedades que representan el 60 % de los ingresos corporativos mundiales y sólo 147 de ellas controlan sociedades que concentran el 40 % de tales ingresos.

Los autores mencionados analizan la estructura de la red de control de las EMN donde algunas organizaciones pueden controlar otras a través de relaciones de propiedad directa e indirecta que se extiende a lo largo de muchos países. Los autores no son economistas y el método empleado fue la construcción de un modelo, sustentado en la teoría de diseño de sistemas complejos. Identificaron a las empresas y a la red de accionistas que las poseen, a partir de lo cual evaluaron los ingresos operativos de cada compañía, para de esta forma elaborar el mapa de la estructura del poder económico mundial. Llegaron a la conclusión de que un grupo relativamente reducido de EMN mantiene un elevado control de la economía mundial, pudiendo coludirse para obtener beneficios estratégicos considerables de esa acción.

Las redes identificadas en el estudio antes mencionado incluyen a empresas que controlan otras empresas, así como accionistas individuales, cuya propiedad otorga más poder que su participación en el capital, como resultado de las interacciones. El problema es sin embargo especificar el tipo de control y poder que puede ser ejercido por esta red de EMN y cómo afecta la competencia en los mercados específicos, así como a las instituciones mismas de las economías nacionales e internacional. Es impensable poder afirmar que esta red se constituye en una elite que planifica la economía mundial en su conjunto y en su beneficio, sin conflictos de intereses. Sin embargo, esto no implica la ausencia de poder económico, en particular conglomeral y del sector financiero (que es el que concentra la mayor parte de esas 147 EMN estudiadas).

Vitali, Glattfelder y Battiston afirman que el poder asociado a esta red concentrada de EMN representa un riesgo significativo para la economía mundial y fomenta la inestabilidad. También consideran que el conocimiento de la misma podría ofrecer la posibilidad de una regulación internacional que lo limitara. Lo anterior nos obliga a cuestionar la naturaleza y los efectos del poder económico resultante de este elevado nivel de concentración, tanto en el campo efectivo de

los mercados, como en su acción sobre los marcos regulatorios nacionales e internacionales, y en el sistema político en general.

5. Directorios entrelazados: Vinculación entre empresas con directores comunes

Un factor adicional que incrementa la capacidad y el poder económico de las corporaciones es la interrelación entre sus juntas directivas. En algunos casos esta vinculación está ligada a la propiedad, aunque no necesariamente, por lo que incrementa el poder efectivo de la tecnoestructura y de las corporaciones en los diversos niveles y espacios de actuación. Este fenómeno se verifica cuando algunos miembros de los directorios de una corporación participan en los directorios de varias empresas interrelacionadas en forma directa, o bien en forma indirecta mediante la participación en empresas no relacionadas a la corporación o el mercado en que operan e incluso en otros tipos de organizaciones sin fines de lucro como fundaciones o universidades.

Esta participación múltiple otorga a las corporaciones y a la tecnoestructura un poder económico y político que excede la operación en mercados particulares, aunque la incluye, a pesar de que la legislación de muchos países desarrollados y en desarrollo la prohíbe en forma explícita, pero que es muy difícil de demostrar cuando las participaciones son indirectas. Diversos autores, sobre la base de estudios nacionales específicos consideran que los directorios entrelazados otorgan una cohesión como grupo de poder a los individuos y corporaciones que estos representan, lo cual les permite coordinar acciones y formular metas comunes que exceden la gestión empresarial. La posibilidad de explicitar objetivos y compartir metas e información estratégica privilegiada, en el conocimiento del poder que los directivos representan, ofrece ventajas y la posibilidad de llegar a acuerdos de cooperación o colusión, en detrimento de otros grupos sociales o políticos, así como de los trabajadores y consumidores en general. El extraordinario poder de coordinación entre las gerencias de grupos corporativos puede implicar la construcción de monopsonios en el mercado de factores, en particular del trabajo; o acuerdos oligopólicos de márgenes de beneficios, segmentación de mercados, discriminación de precios y en general prácticas no competitivas.

Los organismos de control de la competencia y en general los agentes reguladores del estado, sólo consideran inconveniente los directorios entrelazados cuando se realizan entre empresas de un mismo sector productivo o mercado específico. Cuando corresponden a distintas actividades económicas, podrían incluso considerarlos como un factor de eficiencia, al permitir intercambiar información y cooperar en la obtención de resultados para el conjunto de la economía. Sin embargo, el mayor poder agregado tiene efectos negativos para aquellos grupos o agentes económicos que no pertenecen al reducido conjunto de corporaciones con capacidad de participar en tales entrelazamientos. Empresarios medianos y pequeños, trabajadores, profesionales independientes o consumidores, son afectados por las potenciales prácticas colusivas de estos

grupos. Este poder en lo fundamental atenta contra el sistema democrático, al ser con frecuencia estos directores múltiples, funcionarios de gobiernos durante alguna etapa de su carrera profesional y manteniendo siempre estrechos vínculos con los grupos empresariales concentrados de los que provienen, o viceversa. No representan los intereses de la clase empresarial en su conjunto, sino de un segmento concentrado de la misma y los de la tecnoestructura a la que pertenecen.

No obstante lo anterior, los miembros de los directorios entrelazados pueden en muchos casos procurar objetivos muy diferentes e incluso contradictorios entre sí, por lo que no es posible que acuerden una gestión común, o la resolución de problemáticas nacionales e internacionales, como por ejemplo la contaminación o el cambio climático. Pero sí cohesionar a un grupo de poder y enfrentar intereses sociales y políticos antagónicos al mismo. La concentración de la propiedad y la articulación gerencial mediante directorios entrelazados son fenómenos que refuerzan e incrementan el poder económico efectivo de las organizaciones productivas de los grupos más concentrados de la economía.

6. Efectos del cambio tecnológico sobre el empleo y las remuneraciones

El problema fundamental del cambio tecnológico en la actualidad es que se presenta en un contexto de elevada concentración económica global, que es reforzada por el mismo, alterando la sustituibilidad de factores y la distribución inicial en sentido regresivo, en forma dinámica. Los cambios institucionales refuerzan el impacto de la mayor sustituibilidad del trabajo por capital (automatización) afectando el precio del trabajo y el nivel de empleo, así como reduciendo la capacidad de negociación de los sindicatos.

Las corporaciones que operan a nivel global en un contexto en que la competencia de precios es limitada o administrada, hacen de la innovación y el cambio tecnológico una modalidad fundamental de la competencia en el largo plazo, en función de la lógica y los objetivos de tales organizaciones. Tal conducta si bien genera una producción tecnológicamente más desarrollada, no logra generar un nivel de crecimiento de las economías, que permita el pleno y sustentable empleo de los recursos naturales y humanos, limitando la transferencia de los beneficios del cambio tecnológico a los consumidores y al conjunto de la sociedad. Esta situación permite comprender la paradoja de como el acelerado proceso de cambio tecnológico no genera un aumento en la productividad del trabajo ni en la productividad total de los factores a nivel agregado, ni permite un crecimiento razonable y estable de las economías a nivel mundial.

La composición de la demanda y la producción e innovación tecnológica se orienta a la producción de bienes de alta elasticidad ingreso de la demanda, dada su mayor rentabilidad y potencialidad tecnológica, a lo que se agrega el hecho de una mayor concentración del ingreso. Esta situación genera un aumento en la participación de las ganancias del capital, en los grupos económicos concentrados a nivel global, así como una redistribución regresiva de los ingresos salariales. La

distribución personal y funcional del ingreso se torna regresiva dado que, al interior del capital, las ganancias se concentran en los capitales más concentrados que operan a nivel global en detrimento de quienes no lo hacen, mientras que la participación de los asalariados en el producto disminuye y al interior del sector trabajador las retribuciones se concentran en los trabajadores más calificados y los altos ejecutivos, que se constituyen en un grupo social privilegiado.

Los grupos concentrados aumentan sus ganancias producto de su mayor desarrollo tecnológico, que es potenciado en una economía global desregulada, así como por el poder económico y político adquirido. La participación de los trabajadores se reduce por el desempleo, subempleo o empleo de baja productividad y remuneración que el cambio tecnológico genera. Esta situación afecta principalmente a los sectores de baja calificación laboral, que pueden ser sustituidos con mayor facilidad y que dada su necesidad no pueden dejar de trabajar aunque se en actividades marginales y poco productiva, lo cual también genera concentración del ingreso salarial. Todos los sectores económicos serán afectados en forma significativa y desigual, dependiendo de las especializaciones productivas, las regiones y el período de tiempo considerado (Benedikt Osborne, 2013).

Los resultados de estudios técnicos sobre el impacto potencial de los procesos de innovación actualmente disponibles sobre el nivel y la composición del empleo a nivel mundial indican que estos procesos de sustitución del empleo por la automatización se profundizarán incrementando el subempleo y la redistribución regresiva del ingreso. Afectarán a todas las actividades y regiones económicas, pero en forma desigual. Algunas economías especializadas en segmentos de las cadenas de producción global que incorporan escaso valor agregado tecnológico serán más afectadas, en particular si operan en economías abiertas con una demanda interna de bajo crecimiento (Benedikt Frey y Osborne, 2013; McKinsey, 2015; Atkinson, 2015)

7. Concentración económica global y desigualdad

En las últimas tres décadas se produce un crecimiento notable de la concentración económica en todas sus formas y modalidades, asociado a un período de globalización en la producción, el consumo y las finanzas, así como a un acelerado proceso de cambio tecnológico. En forma simultánea se verifica un aumento de la desigualdad personal y funcional del ingreso en la mayoría de las naciones, aunque el comportamiento no es homogéneo, ni las causales similares. La pregunta relevante para el análisis económico y político es: ¿Qué relación es posible establecer entre estos procesos?

El aumento de la desigualdad económica, ex ante (oportunidades) y ex post (resultados), en todos los indicadores, patrimonio, ingreso y consumo a nivel mundial y en una parte significativa de las economías nacionales, tiene por origen la exclusión de una proporción creciente de la población del acceso a un empleo productivo con una remuneración que permita un nivel de vida digno.

En la mayoría de las economías durante el período referido la participación de la mano de obra en el ingreso nacional ha disminuido. En relación a la distribución personal del ingreso los casos nacionales, que difieren en forma significativa entre sí, requieren ser evaluados en función de su nivel inicial de ingresos y dinamismo económico reciente, así como de las políticas públicas implementadas y el impacto relativo del contexto económico internacional en relación a la inserción particular en el comercio mundial.

Al analizar la distribución del ingreso entre la población mundial en su conjunto si bien es reconocido que el nivel de la desigualdad global es inaceptablemente alto, su tendencia no es clara y trabajos de investigación aplicada realizados por distintos autores e instituciones no presentan una prueba fehaciente de la misma o bien denotan cambios poco significativos. Aquellos trabajos que aprecian una tendencia a mejorar la distribución del ingreso global, reconocen que esta es muy lenta y se requerirían siglos para apreciar una mejoría significativa a las tasas actuales (Ortiz, UNICEF, 2012). Otros autores consideran que las limitaciones estadísticas de la información y la heterogeneidad de las naciones consideradas permiten suponer que está subestimada la participación de los percentiles de mayor ingreso, lo cual significaría que la tendencia es a un aumento en la concentración (Milanovic, 2005, 2012 y Lakner, 2015).

A partir del análisis del conjunto de la población mundial OXFAM (2017) concluye que existe un aumento extraordinario de la concentración personal, donde sólo 8 individuos tiene la misma riqueza de la mitad de la población mundial (3600 millones) y el crecimiento de la riqueza de este pequeño grupo ha sido extraordinario. En el año 2010 eran 388 personas las que poseían una riqueza relativa equivalente. La mitad más pobre del planeta solo incremento su participación en la riqueza en un 1%, mientras que el 1% más rico se apropió del 50% del crecimiento de la riqueza. Para el caso de los Estados Unidos también es posible obtener resultados similares, salvando las diferencias en la comparación del universo (Stiglitz, 2012).

Tampoco son coincidentes los argumentos sobre las causas explicativas del elevado nivel de desigualdad del ingreso y la riqueza a nivel global y al interior de cada nación, así como de su tendencia reciente. En torno a los factores determinantes de la desigualdad se ha desarrollado una intensa polémica sobre el impacto del proceso de globalización comercial, productiva y financiera, así como por los efectos del cambio tecnológico. Se pueden identificar dos enfoques dominantes. Por un lado, quienes consideran que la desigualdad no es un tema fundamental para el desarrollo y el bienestar, e incluso puede ser resultado del progreso económico, por lo que el análisis y la política se debieran concentrar en mejorar la eficiencia económica y combatir la pobreza, dejando que la economía de mercado genere mayores capacidades productivas mediante la globalización y el cambio técnico (Lucas, 2002; Deaton, 2013). Por el contrario, otros autores consideran que la desigualdad es resultado de la modalidad de desarrollo capitalista y origen del estancamiento y la pobreza actual, en particular resultado del proceso de globalización y el cambio tecnológico (Atkinson, 2016, Piketty,

2014). Este último enfoque es hoy dominante, aunque las propuestas de políticas alternativas para su resolución difieran en forma significativa.

Para Thomas Piketty la desigualdad es inherente al capitalismo y resultado de la operación autónoma de los mercados al elevar la tasa de ganancia por sobre la tasa de crecimiento del producto y el ingreso en forma significativa y duradera (Piketty, 2014). Estas diferencias entre las tasas de crecimiento mencionadas implican que los dueños del capital se apropian de una parte creciente del producto de una nación. Dada la concentración del capital, la desigualdad de ingresos y riqueza aumenta como resultado de este proceso. A lo largo de la historia esta tendencia se ha modificado por la difusión del conocimiento y la capacitación del trabajo también resultado del desarrollo capitalista, así como por cambios en el contexto económico social o en la regulación económica. El autor también considera los efectos distributivos de las fallas de mercado cuya corrección sólo resuelve en su opinión una parte del problema, al elevar la eficiencia (Piketty, 2014).

En adición al planteo anterior debe considerarse que las ganancias del capital no han sido homogéneas y se concentran en forma extraordinaria en un reducido número de corporaciones globales de las cuales el 10% de los grupos cotizados en Bolsa genera el 80% de todos los beneficios que se obtienen en el mundo y si se considera al 20% de los grupos cotizados en Bolsa, los beneficios alcanzan al 90 %. (Mckinsey Global Institute, 2015).

Durante el período de 1980-2013 las ganancias corporativas alcanzaron casi el 10 % del PIB mundial con un crecimiento real del ingreso neto corporativo del 5 % anual según The Mckinsey Global Institute, que en su informe 2015 concluye que a pesar de la incertidumbre las últimas décadas han sido “los mejores tiempos para las corporaciones globales”. En este mismo período se han quintuplicado sus utilidades netas después de intereses e impuestos, habiendo triplicado las ganancias antes de intereses e impuestos, lo cual sugiere que sus ganancias netas se explican en forma significativa por el menor pago proporcional de impuestos, en adición a la reducción de los salarios, el precio del dinero y el impacto del cambio tecnológico.

Lo anterior permite concluir que la distribución del ingreso ha sido regresiva como resultado de la extraordinaria transferencia de ingresos en favor de los grupos económicos más concentrados de la economía mundial. Si bien es relevante el fenómeno de la distribución regresiva al interior de los trabajadores asalariados y entre los asalariados y los propietarios del capital en general, el fenómeno fundamental de la transformación reciente es la extraordinaria concentración en un reducido grupo de empresas y sus propietarios. Esta transferencia podemos suponer no es resultado de los cambios tecnológicos autónomos, ni del incremento en el comercio internacional o incluso de la propia globalización de la producción, sino de la modalidad específica de cambio tecnológico inducido, la forma que asume el comercio internacional y el tipo de especialización productiva de las naciones generado por la búsqueda de beneficios de esos grandes grupos económicos. Una prueba fáctica de causalidad de esta afirmación resulta de verificar quiénes se perjudican y benefician de una

modalidad de desarrollo, la cual ha sido impulsada y ejecutada por tales grupos económicos, claros beneficiarios de la misma.

8. Necesidad de políticas públicas de desarrollo productivo con equidad

Las políticas productivas y redistributivas implementadas en la historia reciente ligadas al Estado de Bienestar han permitido revertir la distribución regresiva en contextos de acelerado cambio técnico durante la segunda posguerra. La distribución regresiva disminuyó en parte debido a las transferencias y los impuestos progresivos, pero sustancialmente dado un sistema institucional basado en las negociaciones y regulaciones salariales, así como en la limitación de la concentración económica (Piketty, 2014).

En la actualidad no es posible reimplementar las políticas de posguerra, pero si reformular tanto las políticas de transferencias como de desarrollo productivo en forma acorde a los nuevos desafíos tecnológicos y políticos presentes. Las políticas de transferencias deben abarcar distintas dimensiones para ofrecer bienes públicos y privados necesarios que ofrezcan igualdad de oportunidades y de resultados a todos los miembros de la sociedad (prestaciones universales por hijos, salud, educación, etc.), así como alternativas de una vida digna para quienes en forma temporal o permanente sean excluidos del mercado de trabajo.

Una iniciativa que ha recibido el aval de connotados académicos y empresarios (Zuckerberg) es la posibilidad de implementar una Renta Básica Universal u otros instrumentos de transferencia gradual hacia sectores con mayores carencias económicas, que permitieran una vida digna durante los procesos de adaptación a los cambios que genera la innovación tecnológica.

Las políticas asistenciales serán necesarias durante largos períodos de adaptación a los cambios sociales, económico y tecnológicos, mientras existan situaciones de pobreza y desigualdad extrema, pero la solución sistémica requiere de políticas públicas que impulsen desarrollo productivo y el cambio tecnológico para que genere niveles de empleo y retribuciones dignas, garantizando la preservación del medio ambiente y el uso racional de los recursos naturales y humanos de la sociedad (Atkinson, 2016). Los hacedores de políticas deben considerar explícitamente las implicaciones distributivas de cada opción de especialización productiva y tecnológica, así como los agentes que mejor pueden impulsar tales proyectos.

Esto requiere de un marco regulatorio que ofrezca derechos a trabajadores y empresarios no concentrados, así como a los consumidores, limitando el poder económico y político de los grupos económicos concentrados. Si se considera al trabajo no sólo un medio de producción, sino un derecho que hace a la dignidad de los seres humanos, se debe garantizar la posibilidad de acceder al mismo en forma productiva, impulsando tanto las innovaciones tecnológicas como los usos alternativos del trabajo en actividades socialmente útiles, en el sector privado y público. El cambio tecnológico no debe considerarse como un fenómeno natural o

físico sino como un proceso social y por lo tanto sus efectos evaluarse en términos de su contribución a la equidad y el bienestar social.

La implementación de las políticas propuestas sólo es viable con un aumento en la capacidad recaudatoria y de gestión de los gobiernos que se sustente en una política fiscal progresiva, que limite la evasión y la elusión fiscal. Esto implica revertir la tendencia de las últimas tres décadas e impulsar un estado activo en la regulación y redistribución económica. Tal política social no sólo sería justa, en relación a los valores de equidad de una sociedad democrática, sino que eliminaría muchas ineficiencias asociadas a la desigualdad y la pobreza, permitiendo también una más equitativa distribución de la propiedad del capital.

La posibilidad de implementar tales acciones requiere de procesos graduales que deben ser implementados desde todos los niveles de gobierno y preferentemente en forma coordinada entre las naciones. La potencialidad del cambio tecnológico y los desafíos que este representa para la sociedad moderna pueden ser un estímulo fundamental, pero es claro que existen grandes intereses que han sido hegemónicos y operan en sentido contrario a estas propuestas.

9. Conclusiones

La extraordinaria concentración de la propiedad y capacidad de control de las grandes corporaciones internacionales sobre el comercio y la producción mundial, determinan un poder económico y financiero concentrado en muy pocos agentes, del cual resulta una estrecha relación con el poder político y con la definición del sistema normativo nacional e internacional. Las interacciones y alianzas de las corporaciones internacionales que lideran la producción global, mediante múltiples articulaciones de sus juntas directivas y vínculos de propiedad en redes, les permiten el control hegemónico de la economía mundial. La competencia, y las limitaciones a la misma, adoptan nuevas formas que difieren significativamente de la tradicional concepción de la corriente dominante en el pensamiento económico donde, en última instancia, todo se expresa en el sistema de precios en los mercados que se autorregulan. Pero la rivalidad y colusión oligopólica global se articulan y cohesionan mediante objetivos comunes a grupos reducidos de organizaciones productivas globales.

La segmentación del mercado mundial en las distintas naciones y regiones, considerando en particular los procesos de globalización de la producción y las cadenas de producción global, incrementa el poder económico que resulta de la concentración a nivel global, con una limitada capacidad regulatoria efectiva de los estados nacionales y de los organismos internacionales. A nivel de mercados específicos (para familias de productos o procesos productivos) y cadenas de producción integradas, la concentración y el poder de mercado se ha incrementado en forma significativa, aunque esta modalidad de concentración puede encontrar límites a su poder de mercado por la ampliación del tamaño absoluto del mercado debida al comercio internacional y la globalización.

La concentración global otorga a los propietarios y gerentes de los grupos económicos concentrados un poder económico que excede la dimensión del

mercado, para transformarse en poder político y económico global. Tan elevado nivel de concentración en sus diferentes modalidades determina un sistema productivo ineficiente y no sustentable, que refuerza la regresiva distribución personal y funcional del ingreso y la riqueza.

La naturaleza de la ineficiencia radica tanto en el uso de métodos de producción y recursos factoriales que no se corresponden con las dotaciones e intereses de las sociedades que participan de la producción, como en la menor producción y mayores precios a los que resultarían de un mercado más competitivo. Sin embargo, no es esa la causa principal de las transferencias de ingresos, sino que esta se expresa fundamentalmente mediante la capacidad de distorsionar el sistema legal e institucional de una sociedad. El dominio del sistema financiero y su vinculación con el estado nacional a través del crédito y la regulación condicionada de la actividad productiva y el comercio, posibilitan magnitudes de transferencias muy superiores. La subordinación de la voluntad de los gobiernos a los intereses de estos grupos concentrados permite la reducción en los costos salariales y del crédito, la disminución en el pago de impuestos y la orientación del gasto público sesgada por los intereses de los grupos concentrados; todo lo cual ha posibilitado una elevada transferencia de ingresos y recursos económicos.

Tales grupos económicos concentrados al alcanzar una elevada cohesión de intereses por sus nexos de propiedad y control gerencial pueden imponer condiciones a los gobiernos, directa o indirectamente a través de organismos internacionales, instituciones privadas de crédito o control de los medios de comunicación, afectando la regulación del sistema laboral, el sistema de recaudación fiscal, el gasto público, y en general la política económica de las naciones.

La transformación de esta situación requiere no sólo de una política fiscal progresiva y redistributiva, sino de la acción regulatoria del estado sobre la actividad productiva, orientándola al logro de objetivos sociales y la preservación del medio ambiente y los recursos naturales. Asimismo, es necesario limitar el poder de mercado y financiero mediante el impulso de políticas activas de desarrollo productivo y tecnológico, que induzcan nuevos agentes y formas de organización de la producción. Estos cambios son necesarios para crear las condiciones productivas que garanticen derechos y capacidades para el conjunto de la sociedad.

Aún en el caso de que existan tanto la voluntad como los instrumentos o acuerdos institucionales para realizar una política pública orientada en función del interés y los valores mayoritarios de una comunidad, los gobiernos enfrentan organizaciones y grupos de poder, nacionales e internacionales, con intereses que en general son contradictorios con los de la sociedad. Es aquí donde interactúan grupos sociales y de poder, así como organizaciones productivas y financieras, con intereses y capacidades desiguales y en algunos casos confrontados entre sí. El resultado de estas interacciones se ha expresado en el control del Estado y de las políticas gubernamentales, que depende de relaciones desiguales de poder en

sociedades democráticas imperfectas, como en mayor o menor medida lo son todas las sociedades democráticas existentes.

La posibilidad de implementar políticas públicas nacionales requiere de una profunda transformación del sistema democrático que recupere la capacidad de representatividad de los sectores mayoritarios y menos favorecidos por el modelo de desarrollo actual. Pero aun en esta hipotética y poco probable situación, el elevado nivel de concentración de la propiedad y control de las Corporaciones Internacionales impone límites significativos a las políticas nacionales e incide desfavorablemente en una revaloración del propio sistema democrático.

Las sociedades democráticas se enfrentan al gran desafío de recuperar la capacidad regulatoria y fiscal del Estado en función de los intereses presentes y futuros de la mayoría de su población. Sólo de este modo será posible afectar en forma significativa los procesos de producción y distribución, nacionales y global, mediante la implementación de políticas de desarrollo productivo y tecnológico, en el contexto de una economía global que presenta límites a sus capacidades. Esto requiere que la sociedad imponga los intereses de la comunidad sobre los diversos grupos de poder y transforme las estructuras de producción, empleo y distribución.

Para lograr este objetivo se necesita también de la cooperación internacional, que impida la evasión y elusión fiscal en las corporaciones y en general en el sistema financiero internacional, así como prácticas comerciales predatorias. Esto es necesario para realizar una mejor distribución del ingreso, una apropiada inversión en la producción de bienes públicos y una mayor eficiencia productiva y asignativa. El conocimiento de las corporaciones internacionales y el poder resultante de la concentración económica global es un requisito para la implementación de políticas públicas orientadas al mayor bienestar social y la convivencia democrática. La voluntad de hacerlo dependerá de las relaciones de poder dentro de los estados nacionales y en la economía mundial.

El desafío demanda la acción política coordinada a nivel internacional y el rescate de los gobiernos democráticos que han sido severamente limitados en sus capacidades regulatorias y productivas. La transformación de una masa crítica de naciones en sus sistemas democráticos se plantea como una condición necesaria para re-dinamizar la economía mundial sobre bases de equidad y sustentabilidad.

Bibliografía

- Atkinson, Antony (2016) *Desigualdad. ¿Qué podemos hacer?* Fondo de Cultura Económica, México.
- Benedikt y Michael Osborne (2013), *El futuro del empleo: ¿Qué tan susceptibles son los empleos para la informatización?* Escuela de Oxford Martin
- Domhoff, G. William (1999). “¿Quién gobierna los Estados Unidos?”, Siglo XXI, México.
- Freeman, Richard (2010) “¿Es la financiarización?” *Revista internacional del trabajo*, vol. 129, Núm. 2, OIT.

- Lakner, Christoph y Branko Milanovic(2015) “La distribución Global del ingreso desde la caída del muro de Berlín a la Gran Recesión”, *Revista de Economía Institucional*, Vol. 17, Nro. 32, pp71/128.
- Milanovic Branko (2016) *Global inequality: a new approach for the age of globalization*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.
- Milanovic Branko (2012) *Los que tienen y los que no tienen*, Alianza Editorial
- OXFAM (2017). “Una economía para el 99%”, www.oxfam.org.
- OXFAM (2016). “Una economía al servicio del 1%”, www.oxfam.org.
- Piketty Thomas (2014). “El capital en el siglo XXI”, FCE, México.
- Piketty Thomas (2015). “La economía de las desigualdades”, Siglo XXI, México.
- Shaxson, N (2014). *Las islas del tesoro, los paraísos fiscales y los hombres que se robaron el mundo*, FCE, Buenos Aires.
- Sklair Leslie (2002). *La clase capitalista transnacional y el discurso de la globalización*, *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, volumen XLV, núm. 186, pp 133-156, UNAM, México.
- Stiglitz, Joseph E. (2012). *El precio de la desigualdad*. Editorial Taurus.
- Vitali, Glattfelder and Battiston(2011), “The network of global corporate control”, *Systems Design*, ETH Zurich, Kreuzplatz 5, 8032 Zurich, Switzerland. <https://arxiv.org/pdf/1107.5728.pdf> y <https://www.newscientist.com>