

# El poder de mercado de los *hipermonopolios*:

## evidencias y paradojas del capital monopolista en el siglo XXI

FRANCISCO JAVIER **CABALLERO ANGUIANO\***

Los monopolios representan la forma de organización emblemática del capitalismo de los siglos XX y XXI. Su capacidad de concentración y centralización de capital se ha acrecentado en tal dimensión que su poder ejerce influencia más allá de lo estrictamente mercantil y llega hasta la proporción macroeconómica. El propósito de este trabajo es analizar el poder de mercado del capital monopolista a partir del enfoque del Fondo Monetario Internacional (FMI), el organismo financiero internacional emblemático de la ortodoxia económica. Al respecto, se abordan algunas vertientes relevantes de la dinámica del capital monopolista y los pilares que la sustentan: el patentamiento, la innovación y la concentración de poder de mercado. La capacidad de incidir e inclusive de afectar negativamente al crecimiento de los países por la vía macroeconómica conduce hacia un nuevo terreno, más profundo e inquietante, donde el capital monopolista despliega su gran potencial devastador, el cual ya fuera definido con crudeza, si bien en otros términos, en la ley general de la acumulación capitalista de Marx, y que ahora se corrobora, involuntariamente, en el informe del FMI.

### Introducción

Una dimensión central del capitalismo contemporáneo se encuentra en el acelerado dinamismo de las fuerzas productivas, que se expresa, en tanto manifestación formal, en un vertiginoso ritmo de patentamiento, es decir, en un incremento de recursos legales para proteger la propiedad intelectual, aunque no necesariamente en innovaciones. El patentamiento representa la modalidad estandarizada para proteger la propiedad intelectual y garantizarle al propietario de la patente —que eventualmente puede ser el inventor— la retribución económica por una idea

o descubrimiento que en última instancia se convierte en un producto, un proceso o una modalidad de organización novedosa, que no existe, además de que *se lleva al mercado*.

Si no se cumple esta condición legal de las patentes —que se comercialicen en el mercado—, el registro como tal no debería obtenerse, ya que al permanecer sólo como una idea protegida limita la posibilidad de realizar desarrollos tecnológicos o innovaciones en todo el espacio de conocimientos que cubre la patente; en este sentido, la patente protege una idea que *debería* traducirse, necesariamente, en algo novedoso, pero puede

\*Docente investigador, Unidad Académica en Estudios del Desarrollo, Universidad Autónoma de Zacatecas, México

quedarse en el nivel de un trámite jurídico-legal, sin llegar al mercado: se trata de *innovaciones de papel*. La patente tiene el propósito sólo enunciativo de estimular la innovación y el beneficio sociales al otorgar un periodo para su explotación y, posterior a ese periodo de explotación, liberarse para su uso público.

El proceso de desarrollo científico-tecnológico y generación de conocimientos que culminan con la innovación se ha acelerado de manera exponencial desde la década de 1990, debido a la posibilidad que ofrecen las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC)<sup>1</sup> y su organización a través del trabajo en redes. Entre ambas se acelera la capacidad de producir nuevos conocimientos que se validan mediante sistemas de procesamiento y análisis de datos, en un tiempo menor al que requería la fase de experimentación en las modalidades de investigación tradicionales.

Un aspecto central de este tipo de patentamiento, que produce innovaciones de papel, radica en la ruptura con el propósito de impulsar a la invención y orientarse hacia dos modalidades principales: *a)* el estímulo al patentamiento *per se*, es decir, a la carrera por patentar para protegerse de eventuales competidores que, al realizar desarrollos tecnológicos semejantes a los patentados, incurren en prácticas ilegales, de acuerdo con la normatividad del sistema de patentes, lo que implica que el patentamiento se erige, *a contrario sensu*, en el principal inhibidor de las innovaciones por el riesgo de incurrir en un delito. *b)* El estímulo del mercado de patentes, donde la posesión de un mayor número de patentes otorga a una corporación o empresa una capacidad productiva y especulativa mayor en virtud de su real o potencial incidencia en el mercado al que se dirige; así, a un mayor número de patentes, mayor protección de la innovación en el tiempo, mayor restricción para acceder al mercado protegido e, inclusive, una mayor capacidad de atracción de capitalistas que, a través de la especulación que permite la posesión de patentes, obtienen beneficios al margen de la utilización y comercialización del invento o la innovación.

Las invenciones que se convierten en nuevas formas de producción o en nuevos usos de los productos o de la energía han sido la constante en el desarrollo de las fuerzas productivas sociales en las dos grandes revoluciones capitalistas. La utilización del vapor como fuerza para impulsar el movimiento de las máquinas, el descubrimiento y aplicación de la energía eléctrica o el desarrollo de las propiedades del acero, representan ejemplos de invenciones que fueron formas disruptivas de aplicación de la ciencia y de la tecnología. Desde la

<sup>1</sup> Castells señala que las tecnologías de la información y las comunicaciones incluyen: «El conjunto convergente de tecnologías de la microelectrónica, de la informática (máquina y *software*), las telecomunicaciones/televisión/radio y optoelectrónica, además (...) la ingeniería genética y su conjunto de desarrollos y aplicaciones en expansión», Manuel Castells, *La era de la información, economía, sociedad y cultura. La Sociedad Red*, vol. 1, México, Siglo XXI, 2002 (1996), p. 56.

década de 1990, la carrera por la hegemonía científico-tecnológica se aceleró no por la emergencia de una revolución científica, sino por la revolución tecnológica asociada con las TIC y, derivada de ésta, por la aparición de las tecnociencias<sup>2</sup> o tecnologías convergentes.<sup>3</sup>

Aunado a lo anterior, a raíz de la aparición de las tecnociencias (*i. e.*, las biotecnologías, las nanotecnologías y las tecnologías de las ciencias cognitivas), del nuevo entendimiento de las propiedades de la materia y su manipulación, de la comprensión y alteración de los códigos de la vida, y de la creación de objetos que asemejan y reproducen las formas en las que funciona el cerebro, se ha dado a todos esos cambios el carácter de «disruptivos». En términos de la tecnología lo son, pero no en el sentido de su aplicación generalizada en la producción: hoy se sigue produciendo y transportando con base en combustibles fósiles como hace más de siglo y medio; se siguen utilizando masivamente hormonas, fertilizantes y pesticidas desarrollados y protegidos desde hace varias décadas para acelerar la maduración y conservación de alimentos, vegetales y animales. Cada vez que se protege una innovación en estos ámbitos, en realidad se acota la posibilidad de un conocimiento verdaderamente disruptivo, como el que se atribuyó a las nanotecnologías y a las biotecnologías en las dos últimas décadas del siglo pasado. Las innovaciones del siglo XXI son conocimientos incrementales que adicionan un componente menor o mayor al conocimiento previo, pero difícilmente pueden catalogarse como disruptivas o revolucionarias si se tiene presente su impacto *parcial* en las esferas energética y productiva.<sup>4</sup>

<sup>2</sup> Javier Echeverría, *La revolución tecnocientífica*, España, Fondo de Cultura Económica, 2003.

<sup>3</sup> Mihail Roco y William Sims (eds.), *Converging technologies for improving human performance nanotechnology, biotechnology, information technology and cognitive science*, National Science Foundation/Kluwer Academic Publishers (currently Springer), 2003, en [http://www.wtcc.org/ConvergingTechnologies/Report/NBIC\\_report.pdf](http://www.wtcc.org/ConvergingTechnologies/Report/NBIC_report.pdf)

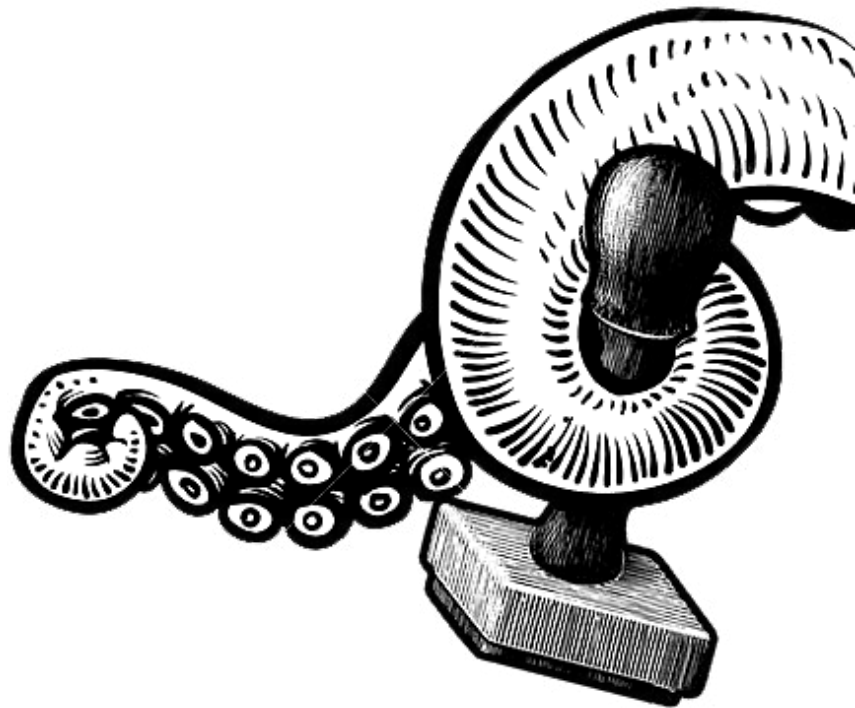
<sup>4</sup> No se puede desconocer, como en el caso de las nanotecnologías, que son relevantes algunas de sus aplicaciones, por ejemplo, en el caso de las nanopartículas de oro para tratar algunos tipos de cáncer de pulmón, pero, como en el caso de otras aplicaciones de ese tipo, su utilización está restringida

La patente protege *todo* el conocimiento que contiene la supuesta innovación —sea de dimensión estrictamente tecnocientífica o sea en la parte correspondiente a la contribución marginal en lo productivo— y lo privatiza por la vía jurídica. Esta protección, que no discrimina entre la dimensión del conocimiento social acumulado y del conocimiento que se adiciona, resulta en la apropiación privada del primero por el segundo. Se trata del esquema de apropiación del conocimiento social, de privatización de los beneficios derivados de la aplicación de ese conocimiento social en las innovaciones, y conlleva el crecimiento exponencial de las patentes no necesariamente asociadas con una aplicación tecnológica o industrial.

En el caso de las patentes que protegen a las innovaciones *efectivamente* explotadas por grandes corporaciones monopolistas, éstas producen una renta, adicional a la ganancia, por su uso: se trata de ganancias extraordinarias o plusganancias que constituyen el propósito fundamental del capital monopolista y adquieren el carácter de rentas tecnológicas de acuerdo con el significado que Marx atribuye a la renta del suelo y que, por extensión, Harvey atribuye a la propiedad de la tecnología. Dicha renta:

es la retribución del poder de monopolio de la propiedad privada de algún bien crucial, desde la tierra hasta una patente, que resulta por tanto el punto de partida y de llegada de toda actividad capitalista. (...) En este sentido, las nuevas formas de mercantilización que operan en el circuito de la renta incluyen bienes comunes, cultura, estética, historia y tradición, el problema ahora para el gran capital

a quienes pueden pagarlas; no se trata de algo suntuario como el material utilizado en autos de lujo sino de una opción terapéutica vital a la que no se tendrá acceso generalizado. De ahí su condición disruptiva acotada, porque a diferencia de otras revoluciones científico-tecnológicas su impacto sobre la «calidad de vida» es marginal y su diseminación en los diversos sectores productivos es limitada, no por su número sino por su profundidad. Véase E. Zayas Fundora, C. López Batista y M. Jiménez Pérez, «Nanopartículas de oro como alternativa terapéutica para el tratamiento del cáncer», *Archivos del Hospital Universitario «General Calixto García»*, vol. 9, núm. 1, 2021, pp. 5-7, en <http://revcalixto.sld.cu/index.php/ahcg/article/view/e668/603>



es encontrar las maneras de integrar, subsumir, mercantilizar y monetizar en sus diferencias como para extraer de ellos rentas de monopolio.<sup>5</sup>

La ganancia extraordinaria o renta monopólica de la que disponen es una «renta económica», no es otra cosa que una renta tecnológica que cobran al resto de las empresas y a toda la sociedad. Sin abundar en los cuestionamientos al concepto de «renta tecnológica», se asume su existencia como premisa explicativa porque ilustra con claridad el beneficio excepcional que tienen las corporaciones multinacionales por detentar patentes que protegen la propiedad intelectual y no necesariamente por contar con procesos productivos basados en desarrollos tecnológicos excepcionales. De tal suerte que se asume lo planteado por Bolívar Echeverría:

La explicación del industrialismo capitalista —esa tendencia arrolladora a reducir la importancia relativa de los medios de producción no producidos (los naturales o del campo), en beneficio de la que tienen los medios de producción cuya existencia se debe casi exclusivamente al trabajo humano (los artificiales o de la ciudad)— como el resultado de la competencia por la apropiación de la ganancia extraordinaria que entablan los dos polos de propiedad monopólica a los que el conjunto de los propietarios capitalistas tiene que reconocerle derechos en el proceso de determinación de la ganancia media. Asentada sobre los recursos y las disposiciones más productivas de la naturaleza, la propiedad sobre la tierra defiende su derecho tradicional a convertir al fondo global de ganancia extraordinaria en el pago por ese dominio en renta de la tierra. La única propiedad que está en capacidad de impugnar ese derecho y

<sup>5</sup> David Harvey, *Ciudades rebeldes. Del derecho de la ciudad a la revolución urbana*, Madrid, Akal, 2013, pp. 143-144.

que, a lo largo de la historia moderna, ha impuesto indeteniblemente el suyo propio es la que se asienta en el dominio, más o menos duradero, sobre una innovación técnica de los medios de producción industriales. Es la propiedad que obliga a convertir una parte cada vez mayor de la ganancia extraordinaria en un pago por su dominio sobre este otro «territorio», en una «renta tecnológica».<sup>6</sup>

Se trata, en lo fundamental, de contar con la posibilidad de exigir una significativa porción del plusvalor social por el hecho de poseer un bien, en este caso la patente, no producido ni reproducible por la fuerza de trabajo incorporada al proceso productivo de la empresa que tiene la *propiedad* de la patente. No se trata sólo de una ganancia extraordinaria generada a partir de un incremento excepcional de la productividad basada en el conocimiento científico-tecnológico aplicado en el proceso productivo, sino también y, de manera fundamental, de una renta monopólica derivada de la adquisición/apropiación de la invención generada por el trabajo intelectual complejo<sup>7</sup> de trabajadores que pueden ni siquiera trabajar para la corporación en cuestión e inclusive ni siquiera en el mismo país. En otras palabras, el proceso de innovación deja de ser generado a partir de las actividades (*i. e.* desde la inversión en capital de riesgo, el equipamiento de laboratorios, la contratación de científicos y tecnólogos) realizadas por la propia empresa en un espacio delimitado. De aquí que el capital monopolista deje de ser un agente progresista en el desarrollo de las fuerzas productivas y se torne en un ente parasitario, rentista, que incluso decide qué productos potencialmente trascendentes por su valor de uso ingresan al mercado y cuáles permanecen petrificados en la congeladora de la historia social.<sup>8</sup>

Todo lo anterior ha conducido a la acelerada apropiación privada del conocimiento como bien común intangible, dando lugar a una significativa expansión, concentración y apropiación privada de los productos del *general intellect*<sup>9</sup> o intelecto colectivo que, lejos de pro-

mover el desarrollo de las fuerzas productivas, se expresa como una fase regresiva en el avance y aplicación del conocimiento, ya que, en ocasiones, las patentes son adquiridas por el capital monopolista para evitar o posponer su aplicación con el propósito de controlar y regular los mercados. El poder de mercado del capital monopolista permite este tipo de manipulaciones en el uso o no uso de las patentes y, por lo tanto, de sus potenciales aplicaciones.

Precisamente aquí se encuentra el corazón de la dialéctica entre el conocimiento social acumulado, que se expresa en un creciente número de innovaciones respaldadas por sus patentes, y la apropiación privada de todo ese conocimiento, no sólo del que está implícito en la patente sino del que corresponde al desarrollo histórico de las fuerzas productivas sociales: se trata de la apropiación del trabajo general, en tanto acervo de la humanidad. Es en este sentido que se establece una condición dialéctica entre el conocimiento social acumulado, su expansión fincada en lo colectivo —acelerado por redes de científicos y tecnólogos— y su cercamiento y apropiación privada.

Este proceso se concentra en un número limitado de grandes corporaciones multinacionales, la mayor parte de éstas con sede en Estados Unidos, el primer país patentador en el mundo, seguido de cerca por China, donde ambos países son las sedes principales de la generación de conocimientos en lo que va del siglo XXI. La creación de la figura de protección de la propiedad intelectual mediante las patentes permite la limitación, la parcelación del conocimiento, su mercantilización y su escasez artificial, todo ello vinculado con los intereses estratégicos de las grandes corporaciones multinacionales.<sup>10</sup>

Si bien los rasgos del mundo gobernado por la protección de la propiedad intelectual por la vía de las patentes se encuentran claramente

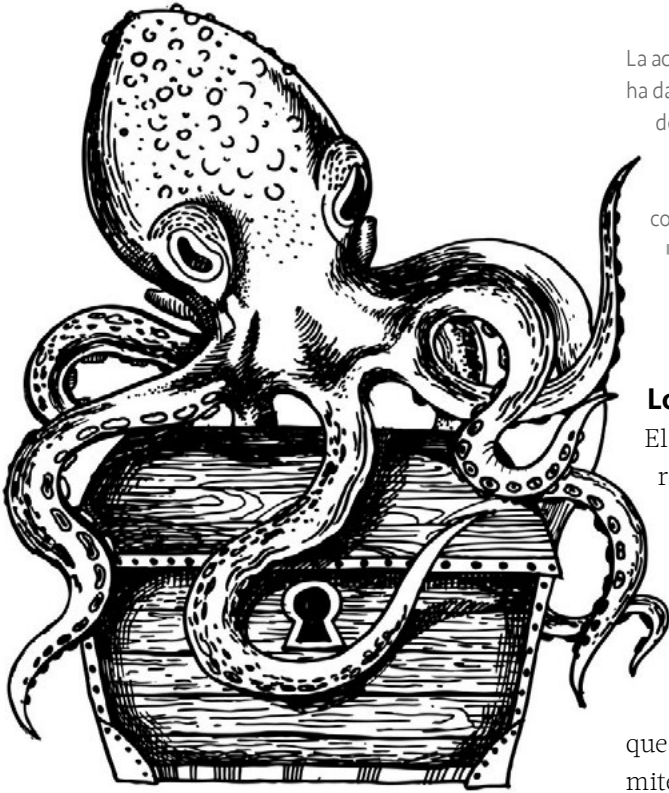
<sup>6</sup> Bolívar Echeverría, *Antología. Crítica de la modernidad capitalista*, Presidencia de la Asamblea Legislativa Nacional de Bolivia, Oxfam, 2011, pp. 148-149.

<sup>7</sup> En ocasiones el trabajo científico y tecnológico es caracterizado como trabajo inmaterial por cuanto no necesariamente cristaliza en un producto material o tangible. Se trata de ideas que preceden o que forman parte del desarrollo científico y tecnológico en la era de las tecnologías de la información. El resultado de este trabajo puede adquirir la forma de información, de datos o de fórmulas que pueden o no materializarse en una innovación, pero que son protegidas por derechos de propiedad, es decir, por patentes y por un sistema supranacional *ad hoc*. El asunto de la inmaterialidad del trabajo y de las mercancías ha estado sujeto a cuestionamientos; no obstante, el propósito de este trabajo no es la digresión sobre la inmaterialidad de ambos, por lo que se hará referencia al trabajo intelectual complejo como el fundamento del conocimiento que genera ciencia, tecnología e innovaciones; en su expresión social en un mayor nivel de abstracción se utiliza la categoría de trabajo general.

<sup>8</sup> Guillermo Foladori, «Ciencia ficticia», en *Estudios Críticos del Desarrollo*, vol. IV, núm. 7, 2014.

<sup>9</sup> Karl Marx, *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política 1857-1858 (Grundrisse)*, tomo II, México, Siglo XXI, 1982a.

<sup>10</sup> P. Messitte, «Desarrollo del derecho de patentes estadounidense en el siglo XXI. Implicaciones para la industria farmacéutica», en A. Oropeza y V.M. Guízar López (eds.), *Los retos de la industria farmacéutica en el siglo XXI. Una visión comparada sobre su régimen de propiedad intelectual*, México, UNAM/Cofep, 2012, pp. 179-200.



delineados en el primer cuarto del siglo XXI, los cambios más profundos apenas si se ven perfilados. El mundo está cambiando y lo está haciendo de manera acelerada. La incertidumbre desencadenada por la pandemia del SARS-CoV-2 y su enfermedad covid-19 es una clara evidencia de la insostenibilidad técnica e insustentabilidad ambiental del neoliberalismo,<sup>11</sup> poniendo un signo de interrogación en el eventual ganador de la disputa por la hegemonía mundial entre China y Estados Unidos, que en realidad es la disputa de sus multinacionales. Lo cierto es que éstas son cada vez más grandes, más integradas, más agresivas: obedecen a los principios del capitalismo que le son inherentes: la concentración y centralización del capital, frutos del desarrollo tecnológico. Su capacidad de afectar los precarios equilibrios de la economía capitalista global constituye el centro del análisis subsecuente.

<sup>11</sup> Raúl Delgado Wise y Guillermo Foladori, «Para comprender el impacto disruptivo del covid-19, un análisis desde la crítica de la economía política», *Migración y Desarrollo*, vol. 18, núm. 34, 2020, pp. 130-145.

La acelerada apropiación privada del conocimiento como bien común intangible, ha dado lugar a una significativa expansión, concentración y apropiación privada de los productos del intelecto colectivo, que se expresa como una fase regresiva en el avance y aplicación del conocimiento ya que las patentes son adquiridas por el capital monopolista para evitar o posponer su aplicación con el propósito de controlar y regular los mercados.

### Los hipermonopolios, antinomia de la innovación

El proceso de concentración y centralización de capital ha adquirido dimensiones que sobrepasan cualquier estimación imaginable. En los sectores más dinámicos de la economía, un número reducido de empresas gigantes —*hipermonopolios*— controlan el grueso del mercado y tienden a ser cada vez menos y más fuertes. El poder de mercado de las empresas gigantes expresa la magnitud de la concentración de capital —proceso delineado en la ley general de la acumulación capitalista—,<sup>12</sup> que se refuerza por la capacidad de autofinanciamiento que les permiten los crecientes márgenes de ganancia, unos por su condición tecnológica extraordinaria, otros por la protección adicional que se obtiene por el sistema de patentes, que representa también otra modalidad de renta.

Las corporaciones gigantes no tienen competencia —aunque ello no implica que la competencia haya desaparecido— porque los capitales requeridos se erigen como barreras de acceso, de igual manera que las barreras tecnológicas. Los derechos de propiedad operan como mecanismos de exclusión y control, y su eficiencia depende de la existencia de un sistema imperial de innovación<sup>13</sup> en el cual Estado y

<sup>12</sup> La ley general de la acumulación capitalista aglutina varios procesos y leyes tendenciales: la de la acumulación —incremento de la composición orgánica del capital y expansión de la concentración y centralización del capital a consecuencia de la productividad social, la de la población, la del salario, y la de la oferta y la demanda de trabajo, que se integran en una totalidad histórico-conceptual propia del modo de producción específicamente capitalista —espacio temporal en el que encuentran su aplicación y existencia plena— y, entonces, devienen en la *ley general, absoluta, de la acumulación capitalista*: «Cuanto mayores sean la riqueza social, el capital en funciones, el volumen y vigor de su crecimiento y por tanto, también, la magnitud absoluta de la población obrera y la fuerza productiva de su trabajo, tanto mayor será la pluspoblación relativa o ejército industrial de reserva. La fuerza de trabajo disponible se desarrolla por las mismas causas que la fuerza expansiva del capital. La magnitud proporcional del ejército industrial de reserva, pues, se acrecienta a la par de las potencias de la riqueza. Pero cuanto mayor sea este ejército de reserva en proporción al ejército obrero activo, tanto mayor será la masa de pluspoblación consolidada o las capas obreras cuya miseria está en razón inversa a la tortura de su trabajo. Cuanto mayores sean, finalmente, las capas de la clase obrera formadas por menesterosos, enfermizos y el ejército industrial de reserva, tanto mayor será el pauperismo oficial (Karl Marx, *El capital, crítica de la economía política*, tomo III, México, Siglo XXI, 2009, p. 803).

<sup>13</sup> Raúl Delgado Wise, «Claves para descifrar el sistema imperial de innovación comandado por Estados Unidos», en *Estudios Críticos del Desarrollo*, volumen VII, número 12, 2017, en [https://www.researchgate.net/publication/318260121\\_claves\\_para\\_descifrar\\_el\\_sistema\\_imperial\\_de\\_innovacion\\_comandado\\_por\\_Estados\\_Unidos](https://www.researchgate.net/publication/318260121_claves_para_descifrar_el_sistema_imperial_de_innovacion_comandado_por_Estados_Unidos)

sistema imperiales de gobernanza cumplen un papel de primer orden. Ya no se trata del capital monopolista,<sup>14</sup> de esa unidad entre empresas monopólicas, productivas y financieras con los Estados que configuró la modalidad inicial del imperialismo a finales del siglo XIX e inicios del siglo XX, sino de un conjunto de grandes empresas, Estados, organismos e instituciones que operan articuladamente como sistema de *generalización* de los *monopolios* donde no sólo existen empresas monopólicas y una arquitectura mundial para promoverlas sino que cada ente opera como monopolio: el monopolio de la producción, el monopolio de la ciencia y la tecnología, el monopolio de la patentes, el monopolio de la violencia, el monopolio de la administración global. La vida económica y política se subordina a las formas monopólicas de operación para gestionar y administrar las crisis, con un éxito cada vez menor en virtud del inexorable avance de las contradicciones inherentes al sistema y que en el capitalismo contemporáneo, en la era de la hipermonopolización, adquieren su connotación más crítica.

Para dar cuenta del proceso de hipermonopolización, en el cuadro 1 se puede observar el grado de concentración y poder de mercado que se encuentra en no más de cinco conglomerados, lo que desmiente el mito del libre mercado como modalidad de competencia capitalista. Más allá de este proceso de concentración subyacen tendencias que apuntalan su profundización y llevan sus alcances más allá de la esfera productiva y tecnológica, ubicándose en una dimensión que llega a todos los espacios de la vida económica, política y social, porque dicha forma de concentración de poder lleva implícito el reconocimiento tácito o explícito de que no existen mecanismos institucionales ni gubernamentales para acotarla.

**Cuadro 1.** Concentración de mercado, 2010 (número de empresas por sector industrial y participación en el mercado)

<i>Industrial sector</i>	<i>Number of firms</i>	<i>% Market share</i>
Large commercial aircraft	2	100
Aircraft engines	3	100
Automobiles	10	77
Heavy/medium trucks	5	100
Automobile tires	3	55
Automotive steel	5	55
PCs	4	55
Micro-processors	2	100
PC Operating Systems	1	90
Servers	2	63
Smartphones	3	75
Mobile telecoms	3	77
Pharmaceuticals	10	69
Agricultural equipment	3	69
Pesticides	4	59
Seeds	4	56

Fuente: Peter Nolan, «Is China buying the world?», basado en información de *The Financial Times*, pp. 18-19.

Todo el conjunto de mecanismos que hacen posible tanto la existencia de la concentración del capital y de su expresión en el poder de mercado puede entenderse a la luz del sistema imperial, aunque la especificidad de lo que acontece a nivel del sector-país no se encuentra suficientemente documentada. En este sentido, el Fondo Monetario Internacional (FMI) publicó en 2019 su informe *World Economic Outlook 2019*, en el que dedica un capítulo a «el aumento del poder de mercado de las empresas y sus efectos macroeconómicos». Se trata de un estudio profusamente documentado sobre el poder de mercado del grupo de empresas con mayor peso en la economía mundial. En el informe se incluye a casi un millón de empresas que participan en los más diversos sectores en prácticamente una treintena de economías:

Se examinan casi 1 millón de empresas en amplios segmentos de la economía de 27 países,<sup>15</sup> alrededor de dos tercios de los cuales son economías avanzadas, y un tercio (principalmente en Europa central y oriental), economías de mercados emergentes. El objetivo consiste en evaluar las

<sup>14</sup> Paul Baran y Paul Sweezy, *El capital monopolista*, México, Siglo XXI, 1982.

<sup>15</sup> Los países incluidos en el análisis son Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Corea, Dinamarca, Eslovenia, España, Estados Unidos, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Japón, Letonia, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, República Eslovaca, Rumania, Rusia y Turquía.

tendencias del poder de mercado durante las dos últimas décadas.<sup>16</sup>

De ese total, el énfasis se coloca en 10 por ciento más alto del decil más alto de las empresas, es decir, de 1 por ciento (alrededor de 10 mil empresas) de esos países. Salta a la vista la ausencia de los países asiáticos (con excepción de Japón), pero en especial de China, que evidentemente no fue considerado por su carácter de país «socialista», pero que indudablemente tiene implicaciones sobre las dimensiones analíticas que se abordan. Aunque se indica que el periodo de estudio es de dos décadas, abarca 15 años, de 2000 a 2015 y, dado el carácter económico-ortodoxo de los análisis del FMI, se encuentra orientado a evaluar el papel del poder de las grandes empresas desde una perspectiva macroeconómica, considerando, por ejemplo, aspectos de política pública, la producción y las tasas de interés; sin embargo, los alcances del estudio llegan a la forma en la que opera e influye el capital monopolista, aunque nunca se le designe con ese nombre.

Es relevante constatar que el comportamiento de la acumulación, las ganancias y los procesos de concentración y centralización del capital en el grupo más poderoso de empresas en el mundo tiene efectos que van más allá de la esfera productiva y comercial; de hecho, sus decisiones de inversión influyen en los espacios macroeconómicos de manera determinante. Sin embargo, para efectos de la presente investigación, lo que se busca destacar son los efectos del comportamiento de ese 1 por ciento de las empresas más grandes sobre la innovación, la tecnología, el patentamiento, la tasa de ganancia (o el margen de beneficios de acuerdo con la nomenclatura ortodoxa), la inversión y los salarios (es decir, en los espacios de distribución de la ganancia desde las categorías marxistas).

Sin pretenderlo, el estudio permite contar con la evidencia empírica de las tendencias descritas

en la ley general de la acumulación capitalista. No se trata de un estudio de grupos o conglomerados sino de empresas, pero dado el carácter monopolístico de su operación y la elevada concentración en los sectores más dinámicos de la economía mundial (el grupo de las tecnociencias), su comportamiento en términos de capital monopolista (en la producción) y de mercado (en la circulación) puede constatare fehacientemente. En ese estrato de empresas gigantes la competencia opera de manera distinta, la inversión y la innovación también lo hacen, frecuentemente mostrando comportamientos anticompetitivos y excluyentes por las barreras de acceso que imponen y, aspecto igualmente importante, reduciendo los incentivos para la innovación, lo que constituye el principal *mentis* al aserto de que a mayor competencia más innovación.

Debido al carácter de excepción en las condiciones y magnitudes de operación, al acceso a ganancias extraordinarias y rentas tecnológicas inaccesibles a eventuales competidores, proviene la diferenciación como *hipermonopolios*. El papel de las patentes también es objeto de consideraciones en el citado estudio; al igual que otras barreras de acceso, las patentes operan como herramientas para la exclusión y la administración de la competencia.

Como se anotó, el objeto del informe no es denunciar los efectos del poder de mercado de las empresas gigantes, sino llamar la atención sobre los «posibles» alcances que pudiera tener la profundización de ese poder de mercado. Ya que se trata de una visión ortodoxa sustentada en el principio del *equilibrio general*, sus propuestas giran en torno a la adecuación de las políticas públicas para inhibir los efectos perniciosos de la concentración de poder de las empresas sobre las variables macroeconómicas y sobre las condiciones de competencia, lo que implica que la intervención de los gobiernos debe limitarse a asegurar el funcionamiento del libre mercado, en tanto que la evidencia muestra que las empresas gigantes bajo la modalidad de hipermonopolios juegan con sus propias reglas: acumular y valorizar a través de cualquier tipo de práctica, legal e ilegal.

Constatando las premisas planteadas en este trabajo de investigación, se observa que el capital monopolista actúa en un espacio de generalización de los monopolios. La estructura institucional, sea nacional o internacional —como es el caso del propio FMI—, opera como el cobijo idóneo para la proliferación de prácticas que profundizan el poder de mercado de las empresas gigantes. No hay alusión a los efectos sobre la pobreza, la desigualdad o el deterioro del clima. No puede haberlos en un mundo ideal de la libre competencia en el que dichas problemáticas se consideran tanto externalidades como temas de política. Como sea, la información que proporcionan es de gran relevancia porque constata, con evidencia actual, lo planteado en la ley general de la acumulación capitalista, respecto a la forma en la cual la competencia genera monopolios y éstos se convierten en la forma dominante del proceso de acumulación de capital.

<sup>16</sup> Fondo Monetario Internacional (FMI), «El aumento del poder de mercado de las empresas y sus efectos macroeconómicos», en *Perspectivas de la economía mundial, desaceleración del crecimiento, precaria recuperación*, Washington, D.C., FMI, 2019, p. 63.



Los datos y el análisis que aquí se presentan están apegados a lo que se plantea literalmente en el *World Economic Report* sin que, en ninguna circunstancia, se acepten sus propuestas, sino que se coloca el énfasis en la información estadística. Ya que se trata de un documento eminentemente técnico se precisa delimitar sus alcances en la vertiente socioeconómico-productiva y no en las cuestiones de política macroeconómica que resultan ser la preocupación central del FMI. Esta es la razón por la que se hacen citas literales y de su análisis es posible derivar algunas implicaciones acerca del alcance de los hipermonopolios sobre el proceso de innovación. Si bien los conceptos de la ortodoxia económica no son en absoluto equivalentes a los correspondientes a las categorías marxistas, sí permiten, con las salvedades teórico-conceptuales que amerita el caso, un acercamiento analítico para desentrañar las tendencias relevantes respecto a la concentración y la centralización del capital, así como a la tendencia descendente de la tasa de ganancia, que confirma el carácter inmanente del capitalismo hacia la crisis.

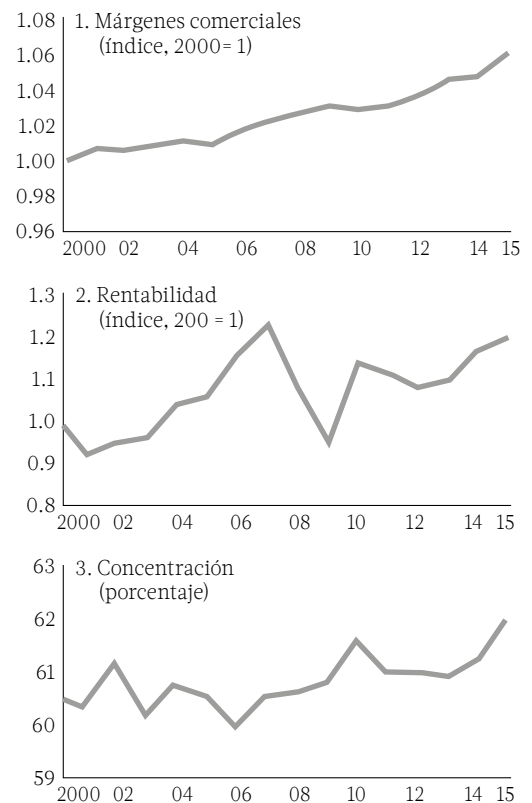
Las tres principales conclusiones a que arriba el estudio del FMI son las siguientes:

1. El poder de mercado ha experimentado un aumento moderado en las economías avanzadas, tal como lo indica el incremento en casi 8 por ciento de los márgenes comerciales aplicados por las empresas a los costos marginales desde 2000, pero no ha aumentado en las economías de mercados emergentes. 2. El aumento es generalizado en las industrias y las economías avanzadas, pero dentro de este grupo se ha concentrado en un pequeño porcentaje de empresas dinámicas —más productivas e innovadoras. 3. Si bien las implicaciones macroeconómicas han sido leves hasta la fecha, un aumento mayor del poder de mercado de estas empresas, de por sí poderosas, podría debilitar la inversión, desalentar la innovación, reducir la participación del trabajo en el ingreso y plantear dificultades a la política monetaria a la hora de estabilizar el producto.<sup>17</sup>

Los márgenes, la rentabilidad y la concentración del poder de mercado han ido en ascenso en los 15 años que cubren el periodo de estudio. Tal como se aprecia en la gráfica 1, los índices relativos a las dos primeras variables muestran un comportamiento positivo, lo que da cuenta de la pauta general en tanto que la tendencia a la concentración aparece como resultado del incremento en los márgenes y en la rentabilidad de las empresas. Estos resultados se presentan a nivel agregado, es decir, se incluyen a todas las empresas consideradas en el estudio, aunque existen diferencias entre el comportamiento de dichas variables dependiendo del tipo de economía de la que se trate, con ventajas para las economías centrales (o avanzadas como se les denota en el informe del FMI).

<sup>17</sup> Fondo Monetario Internacional (FMI), *op. cit.*, p. 61.

**Gráfica 1.** Estructura del poder de mercado, 2000-2015



Todos los indicadores apuntan a un aumento moderado del poder de mercado a lo largo del tiempo: mayores márgenes comerciales, mayor rentabilidad y, en menor medida, mayor concentración.

Fuente: Fondo Monetario Internacional, *World Economic Outlook 2019*.

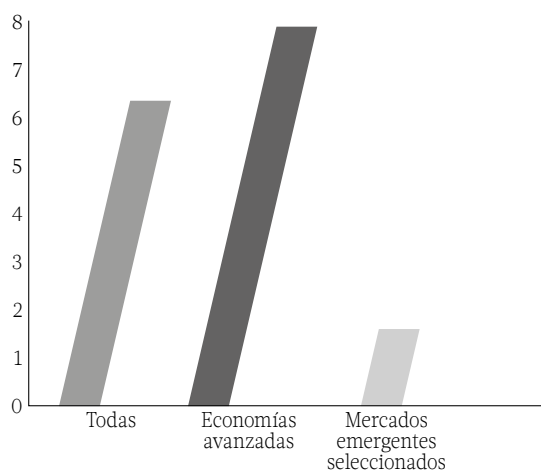
Se considera que el aumento del poder de mercado no ha inhibido a la competencia, sin embargo, se reconoce que hay una diferenciación entre empresas a favor de las más productivas e innovadoras, de lo cual se deduce que el modelo de operación de este tipo de empresas sería deseable de ser replicado, aunque también se acepta que dada su magnitud puede tener efectos más allá del terreno de la competencia entre empresas y afectar las variables macroeconómicas. La cuestión de las restricciones para tener acceso a la innovación se omite pese a que se asigna al Estado un importante papel en este proceso. Ni en el caso de las empresas gigantes, componentes individuales de los hipermonopolios, ni en el caso de las empresas grandes puede considerarse que



existe una generación endógena de innovaciones, sino que ese resultado se obtiene a través de la articulación de todo un sistema en el que interviene el Estado imperial y el sistema institucional de provisión de la plusvalía social que distribuye el costo de las innovaciones, así como del sistema jurídico-legal que privatiza y acota su uso.

Si la tendencia general es hacia el incremento de los márgenes comerciales, pese a ser ligeramente superior a 6 por ciento en el periodo considerado, las empresas gigantes de los países centrales son las que generan el principal impulso para ese comportamiento. Este grupo de empresas muestra una variación de casi 8 por ciento en sus márgenes comerciales, mientras que en el caso de las empresas que no forman parte de ese 1 por ciento más dinámico el margen apenas si establece en torno a 1.5 por ciento. No se trata de empresas de países periféricos sino de países «emergentes». El resultado salta a la vista: se profundiza la brecha de crecimiento entre las empresas de los propios países centrales, como se aprecia en la gráfica 2.

**Gráfica 2. Márgenes comerciales por grupo de ingreso de los países, 2000-2015**



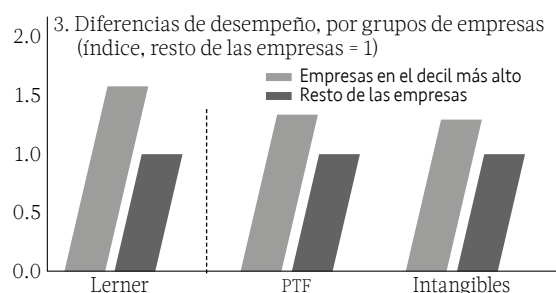
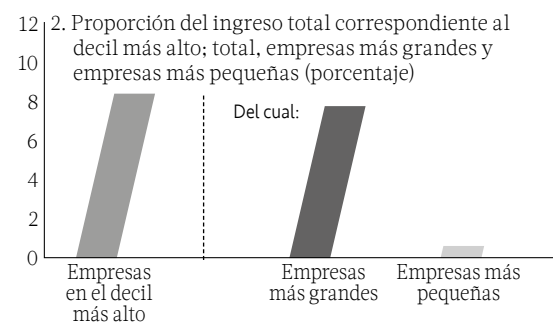
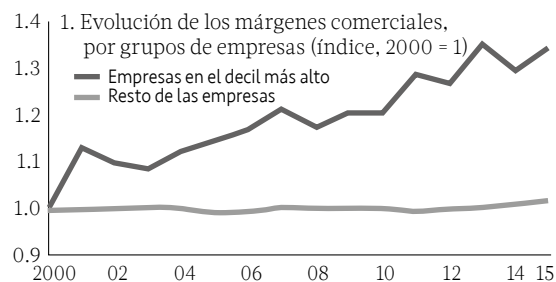
Los aumentos de los márgenes comerciales están concentrados en las economías avanzadas; los márgenes comerciales de los mercados emergentes incluidos en el análisis apenas han aumentado.

Fuente: Fondo Monetario Internacional, *World Economic Outlook 2019*.

Si se considera el comportamiento de los márgenes comerciales por grupos de empresas, aquellas que integran el decil más alto (alrededor de 100 mil empresas), su margen ha crecido 35 por ciento entre 2000 y 2015. La mayor parte de las empresas de este decil son empresas grandes y una décima parte del decil lo componen las empresas que por su poder de mercado pueden ser hipermonopolios. En este sentido también se constata la brecha entre las empresas que tienen mayor poder de mercado, que son las de mayores dimensiones, y aquellas que aun siendo parte de países relativamente desarrollados no se encuentran en condiciones de competir. Así, mientras el incre-

mento del margen para todas las empresas de la muestra ha promediado 6 por ciento (gráfica 3), la variación del margen del decil más alto ha sido de 35 por ciento; pese a que su participación en el ingreso operativo total es proporcional a su cuota de mercado, los márgenes son sustancialmente más elevados.

**Gráfica 3. Márgenes comerciales por grupo de empresas, ingreso y rentabilidad, 2000-2015**



Nota: Las empresas se clasifican en dos grupos según los márgenes comerciales promedio a lo largo del periodo que abarca la muestra: el decil más alto y el resto.

Fuente: Fondo Monetario Internacional, *World Economic Outlook 2019*.

De acuerdo con el diagnóstico del FMI no hay un debilitamiento de las políticas que fomentan la competencia, sino que atribuyen la concentración de poder a factores como la productividad y la innovación, lo que se traduce en la obtención

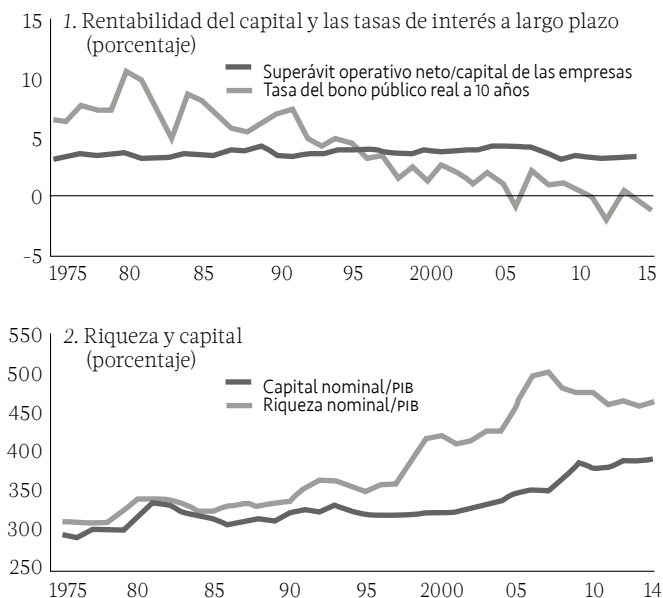
de mayores beneficios para las empresas que concentran el poder de mercado, hecho que contrasta con la afirmación de que «las espinosas implicaciones macroeconómicas requieren reformas encaminadas a mantener el vigor de la competencia de mercado».<sup>18</sup> La rentabilidad del capital y el financiamiento con recursos propios y del mercado abierto generan distorsiones en el espacio macroeconómico al capturar parte de la plusvalía social por la vía de ofrecer tasas de interés que desincentivan la compra de bonos públicos y presionan las tasas de estos últimos hacia la baja. Este incremento del peso financiero, que es consecuencia del poder de mercado, provoca que haya una diferencia creciente entre el capital de las empresas y la riqueza de éstas como proporción del producto, es decir, los activos intangibles (*i. e.* las estimaciones de crecimiento, el acceso a tecnologías y financiamiento, el valor de sus acciones, las patentes en su poder) tienen un mayor peso en el valor de las empresas.

Desde una visión panorámica que se abre desde la mitad de la década de 1970, los comportamientos descritos —la rentabilidad, las tasas de interés y la riqueza de las empresas— se hacen evidentes con mayor claridad en la década de 1990, cuando se observan las divergencias entre dichas variables. En esa lógica, la profundización del proceso de financiarización puede dar luz sobre ese fenómeno, aunque de ninguna manera es *causa sino consecuencia*. Pero desde la dimensión tecnológica el avance del poder de mercado se constata en las últimas tres décadas (desde finales de los 1980), periodo que coincide con el dinamismo de las tecnociencias. No obstante el incremento de los beneficios, la inversión no presenta un comportamiento semejante, observándose, además, «disparidad entre la riqueza financiera y la riqueza productiva, [la] disminución de la participación del trabajo en el ingreso y una creciente desigualdad del ingreso, [así como] la desaceleración del aumento de la productividad»<sup>19</sup> (gráfica 4).

<sup>18</sup> Fondo Monetario Internacional (FMI), *op. cit.*, p. 61.

<sup>19</sup> *Idem*.

**Gráfica 4.** Rentabilidad, tasas de interés y riqueza, 1975-2015



Fuente: Fondo Monetario Internacional, *World Economic Outlook 2019*.

El incremento de los beneficios en un contexto de desaceleración de la productividad es también consecuencia de la especulación y de la caída en los niveles de empleo, que provoca el uso intensivo de tecnologías que desplazan fuerza de trabajo, por lo que aun en presencia de mayores beneficios ello no se traduce en el abatimiento de la desigualdad en los ingresos. Con una menor masa de trabajo la consecuencia es la caída en la productividad de las empresas, lo que no necesariamente supone una caída en la productividad del trabajo. En términos de la ley general de la acumulación se está en presencia de un proceso de doble alcance: por un lado, se incrementa la composición orgánica del capital, reduciendo relativamente la masa de trabajo utilizado y, por el otro, el excedente de fuerza de trabajo opera como mecanismo de regulación y abatimiento de los salarios, y esto vale para todo tipo de trabajos.

Llama la atención la afirmación de que las *causas* que provocan un mayor poder de mercado no se han descubierto y de que podría ser consecuencia de una mayor competencia:

Las causas de un posible aumento del poder de mercado están aún por descubrirse (...) En un extremo, el creciente poder de mercado podría ser consecuencia de una *intensificación* de la competencia y de una dinámica característica de la era digital en la cual el ganador se lleva el grueso de los beneficios. (...) [E]n muchas industrias, la importancia cada vez mayor de las economías de escala (...), los efectos de red, los conocimientos gerenciales y técnicos, y determinados activos intangibles —como patentes, sistemas privados de tecnología de la información y grandes

bases de datos sobre consumidores— pueden ayudar a las empresas más dinámicas a lograr una posición dominante. Si esas empresas aplican márgenes comerciales mayores y gozan de mayores participaciones en los beneficios, todo aumento de la competencia que las beneficie podría provocar un aumento de los márgenes comerciales y las participaciones en los beneficios a nivel agregado. En el otro extremo, el creciente poder de mercado podría reflejar un aumento de regulaciones anticompetitivas en los mercados de productos o una aplicación menos estricta de la normativa *antitrust*.<sup>20</sup>

De lo anterior se advierte que son precisamente los propios desarrollos tecnológicos de la sociedad y la producción en red, la protección del patentamiento y en general la privatización de los sistemas de información, así como los arreglos institucionales que permiten todo tipo de prácticas anticompetitivas lo que hace posible el poder de mercado de las empresas gigantes. Sin duda, la mención del importante papel que cumplen las patentes y las normativas restrictivas a la competencia —es decir, los factores que aumentan el poder de mercado— sobre los márgenes comerciales<sup>21</sup> —la diferencia entre el costo de producción y el precio de venta— constituye el centro de la explicación del creciente poder de mercado. Se trata de dos factores que operan *fuera* del proceso productivo, pero que al considerarse también los diferenciales tecnológicos dan cuenta de la existencia de una ganancia extraordinaria favorecida por la conjunción de todos los factores que influyen en su obtención, entre los que se cuentan las prácticas colusivas inter e intraempresas.

Dentro de las conclusiones generales destaca que el incremento del poder de mercado se expresa en un aumento en el margen de los beneficios, con una caída en el ritmo de la inversión y en la participación del trabajo. Cabe acotar que la caída en la inversión se refiere a la inversión en activos tangibles, pero no se abunda sobre la inversión en activos intangibles ni en otros instrumentos especulativos. A manera de síntesis, se presentan las conclusiones generales:

Se observa un moderado aumento del poder de mercado de las empresas en las economías avanzadas. Los márgenes comerciales a nivel de la totalidad de la economía subieron casi 8%, en promedio, entre todas

<sup>20</sup> *Ibid.*, pp. 62-63.

<sup>21</sup> En el documento del FMI se hace la aclaración respecto a la diferencia de los márgenes comerciales y la rentabilidad operacional. Si bien, en sentido estricto no se trata de beneficios operacionales sino marginales, para efectos ilustrativos pueden hacer referencia al diferencial costo-precio: «Los márgenes comerciales y los índices de Lerner están estrechamente asociados en teoría, pero sus indicadores empíricos son muy diferentes. (...) [L]os márgenes comerciales se miden como el coeficiente entre la elasticidad-producto de un insumo variable de una empresa y la proporción de ese insumo dentro del ingreso total. Por el contrario, el indicador empírico de Lerner se centra en la rentabilidad operacional global, no la marginal, y, por ende, capta la diferencia entre los precios y los costos promedio, no los marginales. En consecuencia, no hay razón para esperar que los indicadores estén *a priori* correlacionados» (*Ibid.*, p. 65).

las empresas en 2000-2015 (...), *paralelamente al aumento de las utilidades y de la concentración de mercado*.

El aumento de los márgenes comerciales está bastante generalizado entre los distintos países e industrias; ocurre en casi todas las economías avanzadas y casi dos tercios de los pares país-industria (...) —es más pronunciado en Estados Unidos que en la Unión Europea; básicamente, está concentrado en industrias no manufactureras.

Las empresas con elevados márgenes comerciales también tienen un mejor desempeño; su productividad es mayor y tienen más probabilidades de *invertir en activos intangibles*, como patentes y *software*. En Estados Unidos, estas empresas también ganaron cuota de mercado en 2000-2015.

(...) El hecho de que el aumento de los márgenes comerciales esté generalizado entre países e industrias y el papel que desempeña un pequeño porcentaje de las empresas en la mayoría de los casos también apuntan a la existencia de fuerzas comunes, más que a un debilitamiento de la competencia producido por las políticas. (...) y las empresas que han logrado una posición dominante principalmente a través de productos y prácticas comerciales innovadoras pueden intentar afianzar su posición *erigiendo obstáculos al ingreso*.

El impacto del aumento de los márgenes comerciales en el crecimiento económico ha sido más bien leve hasta la fecha, pero *podría adquirir un carácter cada vez más negativo* si el poder de mercado de las empresas con fuertes márgenes comerciales, en particular, continúa en ascenso. La trayectoria ascendente de los márgenes comerciales ha estado asociada a cierto *debilitamiento de la inversión a pesar del aumento de las utilidades* (...) [y] las estimaciones empíricas hacen pensar que, en consecuencia, el producto sería hoy 1% más alto en la economía avanzada promedio si los márgenes comerciales no hubieran subido desde 2000 (...).

Es posible que el aumento de los márgenes comerciales no sólo *haya reducido el producto y el capital propio de las empresas*, sino que también se haya transmitido a otras empresas nacionales y

extranjerías a través de los vínculos de las cadenas de suministro. Los datos hacen pensar que el aumento de los márgenes comerciales entre todos los proveedores extranjeros ha estado asociado a una ligera disminución del producto entre las empresas de mercados emergentes que compran insumos en mercados menos competitivos.

Se observa también que el aumento del poder de mercado en 2000–2015 *redujo la participación del trabajo en el ingreso en 0.2 puntos porcentuales como mínimo* —alrededor de 10% de la disminución global— en las economías avanzadas. (...) [S]e hace caso omiso de la posible contribución del aumento desigual del poder de mercado entre las empresas a la creciente desigualdad salarial entre las empresas —que ha contribuido al recrudescimiento global de la desigualdad salarial en algunas economías avanzadas—, así como a la *desigualdad de la riqueza*.

En vista de la agudización del riesgo de efectos desfavorables en el crecimiento y en el ingreso a causa del aumento del poder de mercado de las empresas, *las autoridades deberían mantener la fortaleza de la futura competencia en el mercado*. Entre las reformas útiles cabe mencionar la reducción de los obstáculos internos al ingreso en industrias no manufactureras, la liberalización del comercio internacional y la inversión extranjera directa, el ajuste de los marcos de las políticas de competencia.<sup>22</sup>

La última conclusión hace evidente el papel que se asigna a la importancia de un ente regulador: dejar a las fuerzas del mercado este papel es equivalente a apagar un incendio con combustible. Es tal la naturaleza polarizadora de la concentración que se alerta sobre los efectos en el crecimiento y el ingreso, ya que el ejercicio del poder de mercado se realiza sin ampliar los espacios productivos sino *profundizando* la operación en los mercados existentes, lo que es particularmente evidente en el caso de las nanotecnologías y las biotecnologías, de ahí que sea innecesario incrementar la inversión diversificando el destino de los beneficios. Se da a las autoridades el tutelaje de la regulación de las prácticas anticompetitivas que inhiben el acceso a las industrias no manufactureras. Evidentemente existe la aceptación implícita de que las regulaciones en ese terreno no tienen efecto alguno sobre la concentración de poder en medio de la operación del «libre mercado».

Si en lo concerniente a las *causas* de la concentración de poder de mercado el análisis del FMI únicamente se deja entrever que son los beneficios extraordinarios y el acceso a las tecnologías y la protección de las patentes lo que permite detentar tal posición, en la determinación de la medición del poder de mercado queda aún más claro el hecho de que existe una ganancia extraordinaria, que conduce a una mayor concentración. El argumento que soporta la explicación de este proceso es contradictorio, ya que se atribuye la concentración

a la intensificación de la competencia, cuando en el propio estudio se plantea que las empresas sin acceso a las nuevas tecnologías, sin las dimensiones de inversión suficientes, no están en posibilidades de competir en el mismo espacio que las empresas de mayor tamaño. De ahí que resulta necesario establecer una diferenciación en términos de la competencia. Una es la que se libra entre las empresas gigantes organizadas como hipermonopolios, y la otra es la que se da entre las empresas que no reúnen las características para ocupar tal posición. Al hablar en términos de competencia, es preciso afirmar que existe una notable diferenciación entre 1 por ciento de las empresas con poder absoluto sobre su mercado y de otra parte el restante 99 por ciento que posiblemente tiene que cubrir la renta tecnológica que le cobran las empresas gigantes por el acceso a las tecnologías y por el pago de los diferenciales de beneficios, donde sobresale el énfasis en la renta económica:

Medir el poder de mercado no es tarea fácil. [Existen] dos alternativas principales. La primera, y la más común, es la capacidad de las empresas para cobrar precios que superan el costo marginal de producción. Una segunda definición posible es la capacidad de las empresas para obtener *utilidades*

<sup>22</sup> *Ibid.*, pp. 63–64 (cursivas mías).



extraordinarias, denominadas rentas económicas. (...) La interpretación debe hacerse con gran cautela, ya que es necesario identificar el mercado adecuado y eso puede prestarse a equívocos; por ejemplo, una *intensificación* de la competencia puede hacer que las empresas más grandes y más productivas les ganen cuota de mercado a las empresas menos productivas y más pequeñas, lo cual se traduciría en un *aumento* de la concentración, no una disminución (...) [L]a concentración de mercado también se ha incrementado. Si bien el aumento del poder de mercado ha sido más bien general, su magnitud (...) varía entre países e industrias. Primero, el aumento está muy concentrado entre las economías avanzadas, cuyos márgenes comerciales promedio subieron aproximadamente 7.7% en 2000-2015, frente a apenas 1.8% en las economías de mercados emergentes.<sup>23</sup>

<sup>23</sup> Fondo Monetario Internacional (FMI), *op. cit.*, p. 65.



Los procesos de concentración y centralización, materializados en fusiones y adquisiciones, también dan su propio sesgo a la configuración del poder de mercado. Las empresas gigantes no están ingresando a nuevos mercados, sino que profundizan en la penetración de los existentes. Las nuevas empresas que ingresan al mercado obtienen mayores márgenes de beneficios porque se incorporan haciendo uso de tecnologías ya desarrolladas y en algunos casos a través de innovaciones propias. Este proceso ya se había documentado en la ley general de la acumulación capitalista cuando Marx plantea que una vez desarrollado el modo de producción específicamente capitalista ingresan al mercado nuevas industrias sobre la base de las formas de producción y organización del trabajo ya existentes. En el caso del capitalismo contemporáneo las nuevas empresas pueden tener una vida corta (como en el caso de los *start-ups*) o ser adquiridas para anular o abatir la competencia en determinados segmentos de la producción (lo que significa una práctica especulativa), generalmente vinculados con empresas que usan intensivamente la tecnología de la información. La consecuencia de cualquiera de estas modalidades resulta ser el incremento en los márgenes de beneficio, de las ganancias:

Aunque los aumentos de los márgenes comerciales están bastante generalizados entre las industrias, las tendencias varían: casi dos tercios de los pares país-industria de la muestra exhiben alzas de los márgenes comerciales, particularmente fuertes en las industrias no manufactureras y en las industrias con un uso más intensivo de las tecnologías digitales. El margen comercial promedio en las industrias manufactureras se ha mantenido mayormente sin cambios. Con algunas excepciones, el aumento de los márgenes comerciales agregados refleja mayormente el alza de los márgenes comerciales dentro de empresas ya instaladas y, en menor medida, el ingreso de nuevas empresas con márgenes comerciales mayores, y no una mayor cuota de mercado de las empresas ya instaladas con elevados márgenes comerciales (...) *Las empresas que ocupan el decil más alto de la distribución (las empresas de 10% más grande dentro del decil más alto) por margen comercial incrementaron el margen comercial promedio (ponderado) más de 30%; las ubicadas en los nueve deciles restantes lo hicieron en apenas 2%. (...) Los aumentos de los márgenes comerciales están concentrados más que nada en 10% más alto de la distribución de los márgenes comerciales; la mayoría de estas empresas son pequeñas, pero las más grandes generan el grueso de los ingresos del grupo; las empresas del decil más alto suelen ser más rentables, más productivas y hacen un uso relativamente más intensivo de los intangibles que las demás (...) En cuanto al desempeño, 10% más alto de las empresas de la distribución por margen comercial es, en promedio, más o menos 50% más rentable y más de 30% más productivo, y supera en más de 30% la intensidad del uso de activos intangibles que 90% restante.* que favorece a las empresas más productivas e innovadoras,

en parte gracias a determinados activos intangibles— están detrás de por lo menos parte del aumento global del poder de mercado.<sup>24</sup>

De lo anterior se infiere que es en la profundidad y no en la extensión del mercado donde se concentra el objetivo de las grandes empresas. Probablemente Apple sea el caso más emblemático de esta modalidad de operación, aunque los casos son abundantes.

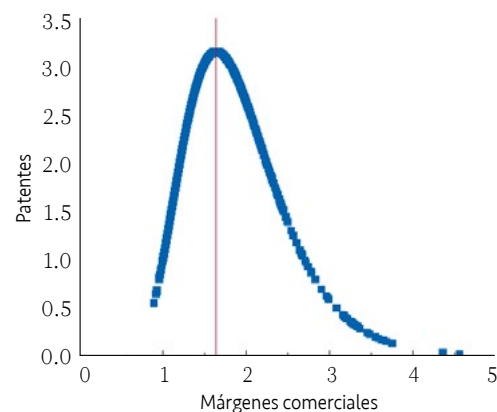
## Patentamiento

Sin duda, una de las consideraciones más importantes del informe del FMI se vincula con el comportamiento de los beneficios y su vínculo con las patentes. Pese a que se reitera la importancia de la innovación y el uso de las tecnologías de la información como variables que explican la obtención de beneficios extraordinarios la evidencia que se presenta en dicho estudio lleva a constatar que, después de cierto nivel de rentabilidad, el patentamiento tiende a reducirse. El patentamiento asciende cuando los márgenes de rentabilidad son bajos, en tanto que un margen que sea aproximadamente el doble del que se obtiene en el promedio del sector-país considerados en la muestra, conlleva la reducción y desaparición del patentamiento.

Ya que el crecimiento de los márgenes en su fase inicial se respalda con la utilización o generación de patentes y en la fase de mayor poder de mercado se reduce ese impulso, «se observa una relación en forma de joroba entre los márgenes comerciales y las patentes» (FMI, 2019: 70). Partiendo de niveles de margen comercial bajos, un aumento conduce a más patentes. Cuando el margen crece por arriba del promedio, el incentivo para la innovación empieza a reducirse; y, con márgenes elevados, el número de patentes por sector-país tiende a cero. Si se considera que el margen de las empresas con mayor poder de mercado es cuatro veces el margen promedio, resulta evidente que las empresas gigantes, dado su poder de mercado, tienen pocos incentivos para patentar, o por lo menos para llevar una innovación al mercado (gráfica 5). Esta afirmación se sustenta en el hecho de que las innovaciones en el sector de las tecnociencias no se masifican, sino que se destinan para el consumo de grupos con ingresos elevados, lo que no debe asociarse con consumo suntuario sino con capacidad extraordinaria de consumo. Por ejemplo, en el caso de las nanotecnologías en el sector de la salud, es limitado el número de personas que tienen acceso a los nanoproducidos. En el caso de las tecnologías de información, específicamente en la fabricación de *software* y *hardware*, el valor de las empresas tiene que ver más con cuestiones como la rentabilidad esperada y las innovaciones potenciales, lo que explica la distancia entre el valor de sus activos y su valor de mercado.

<sup>24</sup> *Ibid.*, pp. 66-69 (cursivas mías).

**Gráfica 5.** Patentes y márgenes comerciales



Nota: El gráfico muestra los efectos de los márgenes comerciales en el promedio proyectado de patentes por sector-país. Las patentes proyectadas están normalizadas a 1 para los márgenes comerciales = 1.

Fuente: Fondo Monetario Internacional, *World Economic Outlook 2019*.

Como consecuencia de esta falta de incentivos para innovar, que ocasiona la concentración de poder de mercado, se hace relativamente innecesaria la inversión para apuntalar los márgenes de beneficio. De acuerdo con la información presentada, la inversión fija privada ha disminuido, en promedio:

25 por ciento en las economías avanzadas desde la crisis financiera mundial, en comparación con la tendencia previa a la crisis (...). La principal determinación es que un aumento de 10 puntos porcentuales de los márgenes comerciales de una empresa está asociado a una disminución estadísticamente significativa de 0.6 puntos porcentuales de la tasa de inversión en capital físico. Tomando la muestra en su totalidad, el aumento promedio de los márgenes comerciales de una empresa desde 2000 está asociado a una disminución de 0.4 puntos porcentuales de la tasa de inversión, en tanto que *si se toma la muestra de empresas que ocupan el decil superior, el aumento promedio de los márgenes comerciales está asociado a una disminución de 2 puntos porcentuales de la tasa de inversión*. A medida que se incrementa su poder de mercado, una empresa puede —a cualquier nivel determinado del costo marginal—

incrementar sus utilidades cobrando más y reduciendo la producción.<sup>25</sup>

Ya que la producción no disminuye, esta caída en la inversión implica que los beneficios económicos en un mercado que no crece extensivamente sino en profundidad, se canalizan a otras actividades, como la financiera y la especulativa, lo que permite generar mayor riqueza, sin que ello se traduzca en inversiones dentro del mismo sector donde se generan. La menor demanda de insumos, que provoca la caída en la inversión, tiene efectos sobre el crecimiento económico sobre bases productivas; evidentemente los excedentes se canalizan a las actividades que pueden valorizar el capital, pero a costa de extraer plusvalía de otros sectores, abatiendo la tasa media de ganancia y el nivel de acumulación: «Los resultados implican que si los márgenes comerciales se hubieran mantenido estables desde 2000, el stock de capital global actual estaría más o menos 3%, y el producto, más o menos 1%, por encima de los niveles actuales en la economía avanzada promedio».<sup>26</sup>

De esta manera se presenta una situación contradictoria en el sentido de que el aumento de los márgenes aplicados especialmente en los insumos lleva a una reducción de la producción en los consumidores de esos insumos. El FMI estima que «un aumento de 10 puntos porcentuales de los márgenes comerciales cobrados a todos los proveedores extranjeros reduce la producción en 0.3 por ciento»<sup>27</sup> en las economías emergentes.

### *Patentes como barreras de acceso*

La ausencia de un eficiente marco normativo que regule las prácticas monopólicas es una referencia constante en el estudio del FMI. Es así porque las empresas gigantes han logrado tal posición y capacidad de control que se fortalece al

intentar afianzarse erigiendo barreras al ingreso; por ejemplo, los competidores potenciales podrían tener dificultades para entrar al mercado si el éxito de las empresas ya instaladas se basara en activos intangibles difíciles de reproducir (o de adquirir), como grandes bases de datos privadas sobre consumidores.<sup>28</sup>

En la forma en que está constituida la normatividad para el registro y uso de las patentes se encuentra una de las claves que facilitan la obtención de márgenes de beneficios extraordinarios. Una patente puede amparar una innovación que resulte insignificante en su aportación al mercado, pero la misma patente cubre los procesos que se realizaron previamente a la aportación adicional. Cualquier empresa que busque hacer algún desarrollo sobre la base de todo el proceso patentado, y no sólo sobre la parte incremental, está en riesgo de cometer un delito de acuerdo con los estándares de los organismos internacionales de propiedad intelectual. El problema central de esta situación se encuentra en el hecho de que, como se mencionó en el inicio de este artículo, se consideran innovaciones tanto aquellas de carácter revolucionario o disruptivo como las que sólo adicionan un componente marginal para la modificación de un proceso o un producto. La modalidad en la que las patentes se utilizan como instrumentos especulativos también tiene incidencia sobre la restricción de su uso y devienen barreras de acceso:

Los consorcios de patentes —acuerdos entre diferentes empresas para comercializar conjuntamente sus licencias de un grupo de patentes individuales para una tecnología determinada— deberían estar concebidos de manera tal que faciliten el uso de las tecnologías nuevas y el ingreso de nuevas empresas, en lugar de obstaculizarlos.<sup>29</sup>

Resulta extraño que en un enfoque de economía positiva (del ser y no del deber ser) se hagan consideraciones como en el caso del «deberían» que se menciona en la última cita. Si el «deberían» se materializa, entonces se «facilitaría» el uso de las nuevas tecnologías. La realidad es que el control de las patentes, su manejo especulativo y la restricción de acceso a las innovaciones resultan ser una de las formas de garantizar tanto el poder de mercado como la obtención de beneficios extraordinarios.

Todo el estímulo a la innovación se pierde cuando en las patentes se protege tanto al conocimiento social acumulado como al conocimiento incremental que puede ser muy reducido; el primero es totalmente gratuito para el propietario de la patente. Cabe añadir que las patentes, en tanto derechos de propiedad intelectual, constituyen un derecho privativo que atenta contra la esencia del conocimiento,

<sup>25</sup> *Ibid.*, p. 71-72 (cursivas mías).

<sup>26</sup> *Ibid.*, p. 73.

<sup>27</sup> *Idem.*

<sup>28</sup> *Ibid.*, p. 75.

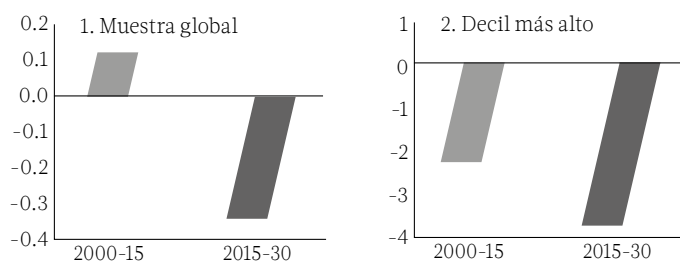
<sup>29</sup> *Ibid.*, p. 77.



que es un bien común. Se trata de «un mecanismo institucional que sirve para crear artificialmente determinados grados de capacidad de exclusión del conocimiento tecnológico que por naturaleza es un bien *no-rival*». <sup>30</sup> En las legislaciones en materia de propiedad intelectual, las patentes cumplen dos funciones esenciales: «la primera es la de garantizar la *apropiación* de los beneficios económicos derivados de la comercialización del nuevo conocimiento [y] la segunda es la *difusión* del conocimiento exclusivamente como potencial insumo para la generación posterior de nuevo conocimiento sin fines de comercialización». <sup>31</sup>

De esta manera el proceso de patentamiento es un mecanismo que permite a los poseedores de las patentes usarlas o no usarlas, pero en ambos casos se convierten en un artilugio de exclusión para quienes ya se encuentran compitiendo en el mercado y también para quienes pretenden incursionar con una innovación, ya que pese a no estar en el mercado puede ser invocada alegando que una fase o un proceso de la innovación ya fue patentado. De esta manera el poder de mercado refuerza y profundiza las prácticas anticompetitivas inhibiendo las innovaciones, aunque no anula la competencia. Las barreras de acceso a nuevos competidores se encuentran en el poder de mercado y en la capacidad para restringir el uso de patentes que hagan uso de alguna de las partes de las patentes existentes. De ahí que el FMI estima que en el periodo 2015-2030 el incremento del número de patentes en las empresas del decil superior sea negativo, como se observa en la gráfica 6.

**Gráfica 6.** Aumento de los márgenes comerciales y patentes, 2000-2015



Nota: Las barras de 2000-15 muestran la variación porcentual proyectada implícita de las patentes resultantes del aumento de los márgenes comerciales en 2000-15, ponderada según el ingreso operativo. Las barras de 2015-30 muestran la variación proyectada implícita de las patentes si los aumentos de los márgenes comerciales en 2015-30 ocurren al mismo ritmo que en 2000-15. El panel 1 utiliza la totalidad de la muestra; el panel 2 utiliza únicamente información tomada del decil más alto de la distribución de los márgenes comerciales.

Fuente: Fondo Monetario Internacional, *World Economic Outlook 2019*.

<sup>30</sup> Jaime Aboites y M. Soria (coordinadores), *Economía del conocimiento y propiedad intelectual*, México, UAM/Siglo XXI, 2008, p. 23.

<sup>31</sup> *Idem*.

## Contribución del trabajo

En lo concerniente a la proporción del ingreso nacional que reciben los trabajadores, su participación se ha reducido desde la década de 1980, en el caso de las economías avanzadas, alrededor de 2 puntos porcentuales como proporción del ingreso nacional:

Las cuatro explicaciones más estudiadas de esta disminución son el cambio tecnológico (...), la globalización y la deslocalización; las dificultades de medición asociadas al aumento del capital intangible (...); y el debilitamiento del poder de negociación de los trabajadores. En particular, el papel de la tecnología y la globalización en la reducción de la participación del trabajo en el ingreso de las economías avanzadas, de mercados emergentes y en desarrollo. Una quinta razón posible, que últimamente suscita atención, es el aumento del poder de mercado y el correspondiente aumento de las rentas económicas que reciben los propietarios de las empresas (...) [U]n aumento de los márgenes comerciales de 10 puntos porcentuales está asociado a una disminución estadísticamente significativa de 0.3 puntos porcentuales de la participación del trabajo en el ingreso, medida como el coeficiente entre el gasto salarial de una empresa y el valor añadido. (...) Si se toman tal como se obtienen, las estimaciones empíricas implican que *el aumento de los márgenes comerciales da cuenta, como mínimo, de 10% de la disminución tendencial de la participación del trabajo en el ingreso* en la economía avanzada promedio. <sup>32</sup>

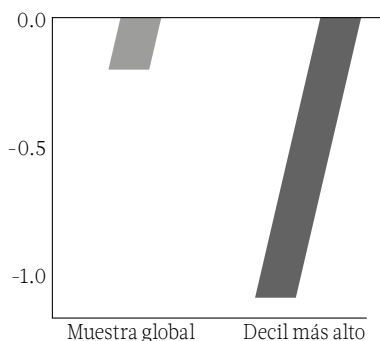
El incremento en la composición orgánica del capital, el incremento en los márgenes de beneficios, la inversión en activos intangibles —básicamente especulativos— y el efecto del ejército industrial de reserva evidencian la pérdida:

El aumento promedio de los márgenes comerciales de una empresa desde 2000 está asociado a una disminución de 0.2 puntos porcentuales de la participación del trabajo en el ingreso, en tanto que si se

<sup>32</sup> Fondo Monetario Internacional (FMI), *op. cit.*, pp. 74-75.

toma la muestra de empresas que ocupan el decil superior, el aumento promedio de los márgenes comerciales está asociado a una disminución de 1 punto porcentual de la participación del trabajo en el ingreso (gráfica 7).<sup>33</sup>

**Gráfica 7.** Participación del trabajo en el ingreso nacional



En la muestra global, el aumento promedio de los márgenes comerciales de las empresas está asociado a una disminución de 0.2 puntos porcentuales de la participación del trabajo en el ingreso. En el caso de las empresas ubicadas en el decil más alto de la distribución de los márgenes comerciales, el aumento promedio de los márgenes comerciales de las empresas está asociado a una disminución de 1 punto porcentual de la participación del trabajo en el ingreso.

Nota: las variaciones promedio de los márgenes comerciales entre las empresas están ponderadas según el ingreso operativo.

Fuente: Fondo Monetario Internacional, *World Economic Outlook 2019*.

Los diferenciales de productividad y de poder de mercado también explican la diferenciación salarial *entre* las empresas, no obstante que también se presenta *dentro* de las mismas. Incluso en el caso de los trabajadores mejor remunerados, su contribución en el valor agregado no es significativa, lo que implica que no han sido beneficiarios del aumento en los márgenes de beneficios. Los trabajadores, sea cual fuere su grado de calificación y el sector en el que laboran, han visto reducida su importancia en el producto; sin embargo, de ello no se puede derivar que el trabajo haya dejado de ser la fuente de plusvalor.

<sup>33</sup> *Ibid.*, p. 75.

No está de más señalar que no se hace alusión al efecto de los diferenciales salariales que existen entre y dentro de las empresas de las economías centrales y emergentes, en un contexto de trabajo en red, que opera como freno a las eventuales alzas salariales. Tampoco es una cuestión menor el hecho de que la oferta global de trabajo supera con mucho la demanda y que es esta competencia entre los propios trabajadores la que explica la contención salarial, tal y como se señala en la ley general de la acumulación capitalista.

## Fusiones y adquisiciones

La centralización de capital se expresa en los procesos de fusiones y adquisiciones que en el modo de producción específicamente capitalista hizo posible ampliar la acumulación de capital a industrias que no estaban en condiciones de incorporar los avances científicos y tecnológicos. En ese sentido, fue un importante instrumento para la difusión espacial del proceso de acumulación capitalista. Al integrarse con otras empresas se pudo desarrollar la industria que en condiciones de un proceso de acumulación sobre la base de capitalistas individuales hubiera tardado décadas. La gestación de los monopolios encontró en esta variante un impulso relevante que tiene dos facetas: las economías de escala derivadas del uso intensivo de la tecnología, así como la existencia de un mercado creciente y, de otro, la aceleración de la monopolización que actúa en sentido inverso a la competencia que le dio origen. El resultado del análisis no es concluyente debido al reconocimiento de que muchos de estos procesos, al ser entre empresas privadas, presentan problemas de subdeclaración, sin embargo, se establecen algunas conclusiones de carácter general:

La principal determinación (...) es que *las fusiones y adquisiciones van seguidas de aumentos de los márgenes comerciales por parte de las empresas adquirientes*.<sup>34</sup> El número total de acuerdos de fusión y adquisición a nivel mundial viene aumentando de manera constante desde 2000. Entre ellos, la proporción de acuerdos comerciales horizontales —es decir, cuando la empresa adquiriente y la adquirida pertenecen a la misma industria— en términos del valor ha regresado al promedio de alrededor de un tercio que registraba antes de la crisis financiera mundial. (...) El repunte de la actividad de fusión y adquisición da pie a interrogantes sobre sus efectos económicos (...) En general, *las fusiones y adquisiciones van acompañadas de aumentos de los márgenes comerciales por parte de las empresas adquirientes*.<sup>35</sup>

<sup>34</sup> No obstante esta aseveración, en la nota de página se aclara que en «un estudio reciente de empresas estadounidenses (...), las fusiones y las adquisiciones en la industria manufacturera estadounidense están asociadas a un aumento de los márgenes comerciales promedio de la planta adquirida; además, son escasos los indicios de un aumento de la productividad a nivel de planta», *Ibid.*, p. 81.

<sup>35</sup> Fondo Monetario Internacional (FMI), *op. cit.*, p. 81.

Sin duda, el análisis del FMI arroja resultados consistentes con el hecho de que el creciente poder de mercado ha provocado todo tipo de distorsiones netamente anticompetitivas y una modalidad de acumulación que se sustenta en la profundización de las actividades en mercados donde son dominantes. La fase de expansión espacial del capitalismo se ha trastocado en una dimensión dual: primero, el mercado de bienes tecnológicos está controlado por los hipermonopolios, que obtienen ganancias extraordinarias y rentas tecnológicas; segundo no son exclusivamente las condiciones de producción (productividad e innovación) ni la expansión a nuevos mercados las que explican esa dinámica sino la existencia de un mercado aislado de la competencia, pero no por efecto de la productividad sino por las barreras de acceso (dimensión del capital requerido y posesión de patentes, básicamente).

En este sentido, las ganancias extraordinarias no provienen únicamente de la propiedad de las tecnologías más avanzadas sino de las barreras de acceso para que otros capitales puedan ingresar. Las barreras de acceso se componen de restricciones de carácter económico y tecnológico, pero también legal, en especial a través de las patentes, cuya forma de administración por las organizaciones encargadas de ello (Tratado de Cooperación en materia de Patentes [PCT, por sus siglas en inglés] y la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual [WIPO, por sus siglas en inglés]) inhibe cualquier intento de innovación salvo el que dirigen los propios hipermonopolios, de ahí que se hable de monopolización también en el caso de los instrumentos institucionales de protección de la propiedad intelectual.

## Conclusiones

Todos los procesos documentados con evidencia empírica expresan, de manera fehaciente, la capacidad explicativa de la ley general de la acumulación capitalista en el sentido de la tendencia hacia la crisis y los mecanismos que la provocan y la aceleran, asociados con la concentración y centralización de capital, traducidos en un creciente poder de los grandes corporativos. Llevado a su extremo, el poder de mercado tiene como límite el propio espacio al que se ha acotado y la capacidad de realización de la plusvalía. Al tener un límite, los riesgos de crisis se trasladan a otras esferas productivas y especulativas que explican el porqué de la caída de la capacidad de acumulación de capital y los bajos niveles de crecimiento global.

El fetiche de la innovación como fuente de crecimiento y de la competencia como un resultado del libre mercado expresa abiertamente su carácter endeble, y el llamado urgente a la intervención de un ente regulador muestra la imposibilidad de reducir el ímpetu depredador de las corporaciones multinacionales. El informe del FMI aquí analizado es un llamado que a tres años de su publicación apenas si ha concitado algún interés frente al peso de la pandemia, pero en un

mundo postrado en la crisis apenas si se repara en que ha sido un puñado de multinacionales el que, comprando o desarrollando innovaciones y patentes, ha obtenido ingentes beneficios precisamente por tener las condiciones para proteger la propiedad intelectual —privada— sobre un bien de interés público. Así, la capacidad de sortear la crisis está en función de lo que hagan las grandes empresas; de esas mismas depende la apertura de nuevos espacios de valorización, ciertamente más riesgosos y eventualmente detonadores de una crisis de mayor profundidad y amplitud. 🐾