



Revista Apuntes del CENES

ISSN: 0120-3053

luvallejo1@hotmail.com

Universidad Pedagógica y Tecnológica
de Colombia
Colombia

Colmenares, Julio Silva; Padilla Pardo, Carolina
La monopolización y transnacionalización del capital
Revista Apuntes del CENES, vol. 32, núm. 56, julio-diciembre, 2013, pp. 9-36
Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia
Boyacá, Colombia

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=479549579002>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica
Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

La monopolización y transnacionalización del capital*

Monopolization and transnationalization of capital

Julio Silva Colmenares**

Carolina Padilla Pardo***

Fecha de recepción: 22 de enero de 2013

Fecha de aprobación: 17 de abril de 2013

* Artículo-resumen de la parte teórica de una investigación que adelantan los autores sobre *transnacionalización de empresas colombianas* para la Universidad Autónoma de Colombia, durante el lapso 1959-2010.

** Fundador, miembro de número, coordinador de la Comisión sobre Problemas del Desarrollo y vicepresidente de la Academia Colombiana de Ciencias Económicas; miembro correspondiente de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas de España; PhD en Economía (*summa cum laude*) de la Escuela Superior de Economía de Berlín y doctor en Ciencias Económicas de la Universidad de Rostock (Alemania); director del Observatorio sobre Desarrollo Humano y profesor-investigador emérito de la Universidad Autónoma de Colombia; profesor visitante de postgrado en varias universidades, sobre todo en la temática del desarrollo humano y la gerencia social; autor de doce libros, veintiún folletos y más de 300 ensayos y artículos científicos publicados en Colombia y el exterior, de los cuales más de setenta en revistas indexadas o de importancia académica; coautor en veintitrés libros.

*** Profesional en Relaciones Económicas Internacionales y especialista en Gerencia Financiera de la Universidad Autónoma de Colombia; investigadora asociada en el Observatorio sobre Desarrollo Humano, Universidad Autónoma de Colombia.

Resumen

Este artículo revisa, de manera sucinta, el proceso de monopolización y transnacionalización en el sistema capitalista, partiendo de las previsiones iniciales de Adam Smith y Carlos Marx, con énfasis en el paso del capitalismo de libre competencia al capitalismo monopolista, sobre la base de la concentración de la producción y la centralización del capital, lo que lleva al surgimiento y consolidación de las empresas transnacionales. Para finalizar, se presenta una rápida “radiografía” de la aparición «precoz» de monopolios en una economía periférica y atrasada, como la colombiana, y el peso relativo de los grandes grupos financieros en las décadas finales del siglo veinte y principios del veintiuno.

Palabras clave: capitalismo monopolista, grupos financieros, monopolios, empresas transnacionales, transnacionalización.

Clasificación JEL: F21, F23, L12, L13, L22.

Abstract

This article examines, in a brief way, the process of monopolization and transnationalization in the capitalist system, starting from the initial foresight of Adam Smith and Carlos Marx, focusing in the transition from free competence capitalism to monopolist capitalism, based on production concentration and capital centralization, which leads to the emergence and consolidation of transnational corporations. To end, it is presented a snappy “x ray” of the “precocious” appearance of monopolies in a peripheral and backward economy, as the Colombian, and the relative weight of the big financial groups in the late decades of the 20th century and early of 21st century.

Keywords: monopolist capitalism, financial groups, monopolies, transnational corporations, transnationalization.

JEL Classification: F21, F23, L12, L13, L22.

INTRODUCCIÓN

La inversión directa en el exterior por parte de empresas provenientes de países pobres se intensificó en las últimas décadas, lo que ha significado la aparición de diversas teorías que pretenden explicar las causas de este fenómeno. Este artículo se orienta a analizar este proceso con base en la ley general de la acumulación capitalista, para lo cual presenta de manera resumida la manifestación teórica de los procesos de concentración de la producción y centralización del capital, que desembocan en el capitalismo monopolista. Todo esto con el fin de proponer un marco teórico explicativo de la inversión directa de empresas colombianas en el exterior.

LAS PREVISIONES¹ DE ADAM SMITH Y CARLOS MARX

En el siglo dieciocho, el filósofo escocés Adam Smith (1994, p. 191, 215), considerado el fundador de la economía política, ya se refería al efecto nocivo del monopolio, así como su inevitabilidad, incluida la “conspiración” a que podían llegar los productores para fijar precios a su acomodo. Más de dos siglos después, tales conspiraciones son de ocurrencia diaria en la sociedad moderna, y no siempre para subir los precios, incluso con la mirada permisiva del Estado. El mismo Smith (1994, p. 423, 554) había definido la *libre competencia* (1994, págs. 423, 554) como una “mano invisible” que podría llevar a la mejor asignación de los recursos para beneficio común,

¹ En este acápite se utiliza el verbo *prever* en el sentido que le da la segunda acepción del Diccionario de las Academias de la Lengua: “Conocer, conjeturar por algunas señales o indicios lo que ha de suceder”.

sin que ese fuese el interés del empresario. Pero su idea sobre el papel de la “mano invisible” era diferente al que se le achaca hoy, cuando la expresión “mano invisible” es casi sinónimo de “fuerzas del mercado capitalista”, tergiversando el pensamiento prístino de Smith.

Es decir, al fusionar las preocupaciones filosóficas con las económicas, desarrolló la concepción ideal de que el uso de la libertad en la actividad productiva llevaría a la sociedad a la máxima riqueza posible. La concepción es lógica, pues supone que todo productor –y hoy se ha ampliado el concepto de producción a la esfera de los servicios– busca el máximo beneficio posible, pero para ello debe satisfacer necesidades de los demás, pues de otra manera no realiza el producto de su trabajo. Por tanto, el beneficio es colectivo. En la idea de Smith, el sutil pero complicado funcionamiento de la “mano invisible” de la competencia, y no tanto del mercado, permitiría a la sociedad disfrutar de los bienes adecuados a los precios adecuados para lograr la máxima riqueza posible. Como nota al margen puede decirse que para Smith (1994) la riqueza no era acumulación de dinero –confusión reinante hoy–, como bien lo señala al criticar la teoría de los fisiócratas: “(...) la riqueza de las naciones no consiste en las riquezas del dinero que no se pueden consumir sino en los bienes de consumo que se reproducen anualmente gracias al trabajo de la sociedad (...)” (p. 658). Concepción que también estampa en el párrafo inicial de *La riqueza de las naciones*.

Pero el interés por el efecto de los monopolios sobre la sociedad es muy anterior al inicio del capitalismo, pues Aristóteles, hace más de veintitrés siglos, ya había definido el monopolio como una condición “injusta”, al tiempo que intuía que el trabajo de los seres humanos era el soporte de los precios (Aristóteles, citado en Gaviria, 2005). Casi un siglo después de Smith, Carlos Marx, fundador de una rama de la ciencia económica que no es apologética del capitalismo, verá de manera más clara esta *negación dialéctica* de la libre competencia. Como es obvio, ni Carlos Marx ni Federico Engels –su colaborador y amigo entrañable–, pudieron escribir en concreto sobre el paso del capitalismo a su fase monopolista, ya que fallecieron cuando apenas se iniciaba este cambio. Pero ambos, con base en su análisis científico del capitalismo de libre competencia, previeron tal paso y señalaron algunas de las condiciones generales que regirían esta transformación. Marx y, por supuesto Engels y los verdaderos marxistas, reconocen el carácter progresista del capitalismo, sobre todo en su etapa inicial, pero también niegan su superioridad absoluta y, en especial, su pretendida permanencia témporo-espacial.

Pero la teoría de Marx (1958) sobre los monopolios y sus previsiones sobre lo que habría de ser el capital monopolista no se encuentra sólo en *El Capital*, pues en una obra muy anterior, en su polémica con Proudhon dice que:

(...) en la vida práctica no solamente se encuentra la competencia, el monopolio y su antagonismo, sino también su síntesis, que no es una fórmula, sino un movimiento. El monopolio produce la competencia, la competencia produce el monopolio. Los monopolios surgen de la competencia, los competidores se hacen monopolizadores. (...) La síntesis es tal que el monopolio sólo puede mantenerse pasando continuamente por la lucha de la competencia. (p. 131)

De otro lado, también la figura de la moderna oligarquía financiera fue retratada por Marx (1946b). Al mostrar el papel del crédito en la producción capitalista, hablaba de:

(...) una nueva aristocracia financiera, una nueva clase de parásitos en forma de proyectistas, fundadores de sociedades y directores puramente nominales: todo un sistema de especulación y de fraude con respecto a las fundaciones de sociedades y a la emisión y al tráfico de acciones. (...). (p. 417)

Como podría decirse parafraseando el lenguaje de la literatura de ficción, cualquier parecido con el papel de esa *aristocracia financiera* en diversas crisis ocurridas en los últimos lustros no

es simple coincidencia, sino corroboración de una característica ya casi bicentenaria de la sociedad capitalista, pues hasta en la realidad colombiana se le encuentra repetidas veces².

DE LA CONCENTRACIÓN Y LA CENTRALIZACIÓN AL CAPITAL MONOPOLISTA

El gran mérito de Marx es haber puesto en evidencia que en el propio proceso de acumulación capitalista se encuentran los factores de la transformación que con posterioridad habría de producirse. La acumulación no tiene implicaciones místicas ni morales ni explicaciones míticas. El propio proceso de producción, distribución y consumo le permite al capitalista apropiarse de una parte del excedente (llamada por Marx, plusvalía) suficiente para una “cómoda” vida y una no menos “decente” acumulación. Si se quisiera esquematizar, podría decirse que la concentración de la producción es la materialización de la reproducción ampliada.

Ahora bien, la acumulación no solo produce un acrecentamiento cuantitativo del capital –lo que puede llevar a cambios cualitativos en su composición–, sino que nos permite entender el paso hacia unidades productivas más complejas y métodos técnicos más perfeccionados, esto es, la empresa de gran magnitud con alta productividad, por la introducción de

² En la historia reciente de Colombia, el caso de Interbolsa es un ejemplo magnífico, como puede verse en la revistas Semana, números 1593 y 1597 de noviembre y diciembre de 2012 y Dinero número 413 del 25 de enero de 2013.

la ciencia al proceso de trabajo. En este movimiento dialéctico se agudizan otras contradicciones; ya no solo crece la contradicción antagónica entre los trabajadores y los propietarios de los medios de producción, sino también van a expresarse contradicciones entre los propios capitalistas. Es la centralización del capital, fenómeno que puede tipificarse como la materialización de la diferenciación social de los capitalistas, y que Marx enuncia como uno de los elementos explicativos del capital monopolista. Como escribe Marx (1946a):

(...) Se trata (...) de la expropiación de unos capitalistas por otros, de la aglutinación de muchos capitales pequeños para formar unos cuantos capitales grandes. (...) Se trata de una *verdadera centralización*, que no debe confundirse con la *acumulación* y la concentración. (p. 529)

En este proceso desempeñan papel esencial la libre competencia y el crédito, “las dos palancas más poderosas de centralización de capitales” (1946a, p. 530). En el caso del crédito, es genial la previsión de Marx sobre lo que serían los bancos en la consolidación del capitalismo. Pero es la competencia el catalizador fundamental del monopolio; hace más de siglo y medio Marx veía nítido lo que varias corrientes del pensamiento económico contemporáneo no han querido ver: el monopolio es el resultado lógico del desarrollo capitalista, la superación dialéctica de la libre

competencia. En el capitalismo moderno no desaparece la competencia, pero si sufre una transformación esencial: la libre competencia de antaño se transforma en la competencia monopolística de hogaño.

De acuerdo con la percepción de Marx (1946a, p. 530-531) en su momento, “(...) Dentro de una determinada rama industrial, la centralización alcanzaría su límite máximo cuando todos los capitales invertidos en ella se aglutinasen en manos de un solo capitalista”. A lo que Engels añadió la siguiente nota de pie de página en la cuarta edición de *El Capital*: “Los novísimos trusts ingleses y norteamericanos aspiran ya a esto, puesto que tienden a unificar, por lo menos, todas las grandes empresas de una rama industrial, en una gran sociedad anónima con monopolio efectivo” (1946^a, p. 531). Pero el desarrollo posterior del capitalismo mostró que los capitalistas mismos evitaron llegar a esta situación extrema, buscando diversas modalidades que “encubren” la centralización.

Para sintetizar, podría decirse que la concentración de la producción expresa la reproducción ampliada, es decir, supone el crecimiento económico, el acrecentamiento de la riqueza para capitalizar parte de la plusvalía creada; expresa las relaciones de producción entre las clases obrera y capitalista. En cambio, la centralización del capital no depende tanto de la acumulación, ya que al expresar la diferenciación de los capitalistas es un mecanismo de redistribución del capital en funcionamiento, de la plusvalía capitalizada.

Si de un lado la centralización del capital impulsa la acumulación en manos de las grandes empresas, por cuanto mayor sea un capital, mayor es el grado con que acumula, por el otro, la ruina de los pequeños y medianos capitalistas agudiza la contradicción entre la producción y el consumo, pues la demanda solvente cae, no solo por la desaparición de cientos o miles de pequeñas y medianas empresas, sino también de cientos o miles de puestos de trabajo que desaparecen por la elevación de la productividad que conlleva la gran empresa; con tal desaparición cientos o miles de empresarios y trabajadores se transforman en “personas sobrantes”, que se degradan en la escala social. He aquí otro de los aportes del marxismo a la comprensión del papel de los monopolios en la crisis del capitalismo y que Marx sólo entrevió, dejando el análisis en profundidad a sus continuadores.

Como dijo en los años treinta del siglo pasado el destacado economista inglés Maurice Dobb (1945),

(...) Marx estaba muy lejos de sostener que su análisis de la sociedad capitalista suministrara unos cuantos principios simples de los que pudiera deducirse mecánicamente el futuro de la sociedad. Lo esencial de su concepción consistía en que el movimiento proviene del conflicto de elementos opuestos en esa sociedad, y en que de esta interacción y movimiento surgían nuevos elementos y nuevas relaciones. Las leyes de la

etapa superior del desarrollo orgánico no pueden ser necesariamente deducidas, cuando menos en su totalidad, de las correspondientes a la etapa anterior, a pesar de que las primeras tienen una relación definible con las últimas. (...) Pero si bien el imperialismo introdujo, indudablemente, situaciones que no fueron y no podían haber sido previstas o anticipadas a mediados del siglo XIX, estas situaciones tienen caracteres que, en último análisis, parecen reforzar, más que invalidar, la parte medular de la predicción hecha por Marx.(p. 167-168)

Como es obvio, mientras diversas corrientes del pensamiento económico ven todavía a la libre competencia como el cimiento del capitalismo actual, quienes siguen a Marx, sin negar la competencia, ven su superación dialéctica y hablan del capitalismo monopolista. Pero hay que tener en cuenta que la gran empresa, *per se*, no es un monopolio, sino solo manifestación de la concentración de la producción, o sea, es un fenómeno que se da en el ámbito del proceso de producción. Pero aunadas, la concentración de la producción y la centralización del capital, si dan la posibilidad del monopolio, como un tipo nuevo de relación social que se establece en otro ámbito, en el mercado, en donde uno o varios grandes productores tienen la capacidad de determinar algunas de las condiciones en que se da la relación entre oferta y demanda.

Marx (1946a) señaló también las vías principales que seguiría la formación de los monopolios, cuando indicó que así se haga la centralización

(...) por la vía de la violencia, en forma de anexión –lo que acontece cuando ciertos capitales se convierten en centros tan absorbentes de gravitación para otros, que rompen su cohesión individual, asimilándose luego sus trozos sueltos–, o mediante la fusión de una multitud de capitales ya formados o en curso de formación, siguiendo la senda lisa y llana de la creación de sociedades anónimas, el efecto económico es siempre el mismo. (p. 531)

Incluso precisó los que hoy se conocen como los conglomerados, los grupos financieros y las empresas transnacionales. Respecto a lo que significaban los ferrocarriles como gigantescas empresas, señalaba que aún no existirían “(...) si para ello hubiera habido que aguardar a que la acumulación permitiese a unos cuantos capitalistas individuales acometer la construcción de vías férreas. La centralización lo consiguió en un abrir y cerrar de ojos, gracias a las sociedades anónimas”. (Marx, 1946a, p. 531)

Después de fallecido Marx, Engels (1976) recalcará en una de sus obras más divulgadas que:

(...) las fuerzas productivas no pierden su condición de capital al convertirse en propiedad de las

sociedades anónimas y de los trusts o en propiedad del Estado. Por lo que a las sociedades anónimas y a los trusts se refiere, es palpablemente claro. Por su parte, el Estado moderno no es tampoco más que una organización creada por la sociedad burguesa para defender las condiciones exteriores generales del modo capitalista de producción (...) El Estado moderno, cualquiera que sea su forma, es una máquina esencialmente capitalista, es el Estado de los capitalistas, el capitalista colectivo ideal. (...).(p. 153)

Como es natural, con el transcurso del tiempo el desarrollo del Estado en el capitalismo ha tenido diversas modalidades, pero las empresas estatales se comportan como empresas capitalistas.

Incluso este proceso ha hecho que cambie la función principal del capitalista. Como se lee en el tercer tomo de *El Capital* –publicado en 1894 por Engels con base en manuscritos de Marx (1946b), en las

(...) sociedades anónimas, la función [nota de los autores: se refiere Marx a la función del capitalista como director activo del proceso de producción] aparece separada de la propiedad del capital y el trabajo aparece también, por tanto, completamente separado de la propiedad de los medios de producción y sobre el trabajo

sobranter. Este resultado del máximo desarrollo de la producción capitalista constituye una fase necesaria de transición hacia la reversión del capital a propiedad de los productores, pero ya no como propiedad privada de productores aislados, sino como propiedad de los productores asociados, como propiedad directa de la sociedad. (...). (p. 415)

Por la misma época, Engels (1976) dirá que:

(...) hoy, las funciones sociales del capitalista corren todas a cargo de empleados a sueldo, y toda la actividad social de aquél se reduce a cobrar sus rentas, cortar sus cupones y jugar en la Bolsa, donde los capitalistas de toda clase se arrebatan unos a otros sus capitales. (...).(p. 152-153)

Ya en el desarrollo concreto del capitalismo, el fenómeno de la ascendente centralización que llevase a una o muy pocas empresas que sea fácil identificar como controlantes de una actividad, no ha funcionado como en la previsión de Marx y Engels, pues es contrarrestado desde el punto de vista económico por el fraccionamiento artificial de las empresas según conveniencia de los capitalistas. Hoy en

día es frecuente ver que se controla toda una rama o un renglón, esto es, de hecho se tiene un monopolio, pero manteniendo la independencia jurídica y administrativa de las empresas. Desde hace más de un siglo el capitalismo ha encontrado diversos métodos para *simular*³ la competencia. Para el caso de Colombia pueden mencionarse varios ejemplos, pero dos bastan por ahora: la producción y distribución de cervezas y bebidas gaseosas⁴.

En los años ochenta del siglo veinte, el teórico de la gerencia y adalid de la libre empresa, Peter Drucker(1987), reconoció el fenómeno de la concentración para los Estados Unidos. En uno de sus 35 libros, dijo:

[El] hecho de que en los Estados Unidos la concentración económica no sea menor que en otros países a pesar de las leyes antimonopolio, prueba dos cosas: que las leyes tienen que hacerse cumplir más estrictamente y que el mal es más poderoso, perverso y engañoso de lo que cualquier se imagina. (...). (p. 329)

En realidad, la concentración, *per se*, no es perversa, pues es un resultado de la utilización de la revolución científico-técnica en el proceso de producción, como lo acepta el mismo Drucker; lo

³ El Diccionario de las Academias de la Lengua Española define el verbo simular como "*Representar algo, fingiendo o imitando lo que no es*".

⁴ Para más ejemplos véase (Silva-Colmenares, 1977) y (Silva-Colmenares, 2004).

perverso es la forma como se utiliza y la finalidad que persigue el capitalista.

De otro lado, es evidente que la concentración y la centralización implican la socialización de las fuerzas productivas –como fue el proceso de trabajo durante miles de años antes de “inventarse” la propiedad privada–, pero en el capitalismo esta socialización –acelerada por la revolución científico-técnica– avanza hasta el punto en que no se toque el “sacrosanto derecho de la propiedad privada”: se pasa de la propiedad individual a la propiedad capitalista colectiva que tipifica la sociedad anónima. Es decir, hay un cambio en la forma pero no en el contenido, por lo que la contradicción esencial se mantiene, lo que Marx pone en el centro de su ley absoluta, general, de la acumulación capitalista.

Esta contradicción es tan evidente, que hacia finales del siglo diecinueve también el propio Engels señaló que su superación suponía el paso hacia un nuevo tipo de sociedad, aunque en el siglo veinte fracasaron varios experimentos en su búsqueda, a pesar de lo inmediata que se veía en ese momento. Como dijo Engels(1976):

(...) en los trusts la libre competencia se trueca en monopolio y la producción sin plan de la sociedad capitalista capitula ante la producción planeada y organizada de la futura sociedad socialista a punto de sobrevenir. Claro está que, por el momento, en provecho y beneficio de

los capitalistas. (...). (p. 152)

Como es comprensible, el sistema capitalista ha encontrado métodos para impedir que esta superación dialéctica ocurra, pero ello no niega que el fenómeno exista o que en el futuro se encuentre la solución a esta contradicción. Hay que insistir en que nada indica que el sistema capitalista sea imperecedero e intransformable, como no lo fue ninguno antes, aunque de ellos también se pregonó tales condiciones. Pero este tema no es objeto de este artículo.

Tres cuartos de siglo después, el reconocido economista estadounidense de origen canadiense, John Kenneth Galbraith (1980), a quien nadie se atrevería a acusar de marxista, decía en su exitoso libro *El nuevo Estado industrial* que:

(...) no existe lo que se llama una sociedad anónima. Hay más bien varias clases de ellas, todas las cuales derivan de una estructura jurídica común, flexible y muy laxa. Algunas están sometidas al mercado; otras reflejan de modos varios la adaptación a las exigencias de la planificación y a las necesidades de las tecnoestructuras. (p. 124)

Y la relación entre la gran empresa –que reúne las condiciones para ser monopolio– y la planificación, la expresaba así:

La exigencia más obvia de la planificación eficaz es la gran

dimensión. Como hemos visto, ella permite a la empresa aceptar la incertidumbre del mercado que no pueda eliminarse; eliminar mercados de los que, si existieran, dependería demasiado rígidamente; controlar otros mercados en los que compra y vende; (...). (p. 124-125)

Pero no solo destaca la cercanía de la gran empresa al Estado –que anula la libre competencia y eleva el poder de la gran empresa–, sino el hecho de la anormalidad que esto significa en el capitalismo. Así, por ejemplo, en el capítulo sobre *La gran sociedad anónima*, recuerda que en 1974 un poco más de cien grandes compañías recibieron más del 90% de la ayuda federal para desarrollo e investigación industrial y en 1976 cien grandes empresas acapararon casi el 70% de los contratos con el Ministerio de Defensa. Y a continuación reitera la idea que ya había planteado Engels, como se mencionó atrás: la gran empresa es la antesala de la sociedad planificada del futuro y de un nuevo tipo de propietario colectivo, pero ya no bajo la forma de propiedad privada capitalista.

EL PASO AL CAPITALISMO MONOPOLÍSTICO

En el acápite anterior se vio cómo la concentración de la producción y la

centralización del capital –procesos ineludibles en el capitalismo, gracias a la “revolución industrial”– generan la gran empresa –que tampoco, *per se*, es perjudicial, pues permite utilizar el avance científico-técnico para abaratar los costos y mejorar la calidad–, pero que tiene la posibilidad de convertirse en monopolista, si puede imponer ciertas condiciones en un mercado, ya sea sola o en alianza, pública o secreta, con otras empresas. En un momento tan temprano del desarrollo capitalista como 1890, ya las prácticas restrictivas en el mercado se consideraban perjudiciales, por lo que en Estados Unidos se promulgó la primera ley antimonopolista, la conocida *Sherman Act o Anti-trust Law*. Luego, en 1914 se promulgó la *Clayton Act* que declaró ilegales cuatro tipos de prácticas monopolistas (Gaviria, 2005). Como lo evidencia el transcurso de más de un siglo, ninguna “ley jurídica”⁵, en ninguna parte, ha impedido que “rija” la “ley económica”⁶ que impone la transformación del inicial capitalismo de libre competencia en el actual capitalismo monopolístico, sin que desaparezca la competencia, aunque sí cambie de contenido⁷.

En el análisis de ese proceso, el político ruso Vladímir Ilich Uliánov (1980), más conocido por su seudónimo de Lenin, dijo en 1917:

⁵ Entendida como regla o norma suprema promulgada por la autoridad competente; en este caso, el Congreso u órgano legislativo en los Estados modernos.

⁶ Entendida como regla o norma que nace de las cualidades de una cosa; en este caso, la actividad económica.

⁷ Se considera que esta transformación se inició en la segunda parte del siglo 19 y no ha concluido, para dar paso a una etapa diferente.

Hace medio siglo, cuando Marx escribió *El Capital*, la libre competencia era para la mayor parte de los economistas una “ley natural”. La ciencia oficial intentó aniquilar mediante la conspiración del silencio la obra de Marx, el cual había demostrado, con un análisis teórico e histórico del capitalismo, que la libre competencia engendra la concentración de la producción, y que dicha concentración, en un cierto grado de su desarrollo, conduce al monopolio. (p. 180)

Más adelante, el mismo Lenin (1980) resume así la historia de este proceso durante la segunda parte del siglo diecinueve –recuérdese que el primer tomo de *El Capital* se publicó en 1867– y principios del siglo veinte:

1) Décadas del 60 y 70, punto culminante de desarrollo de la libre competencia. 2) Después de la crisis de 1873, largo periodo de desarrollo de los cartels, los cuales sólo constituyen todavía una excepción, no son aún sólidos, aún representan un fenómeno pasajero. 3) Auge de fines del siglo XIX y crisis de 1900 a 1903: los cartels se convierten en una de las bases de toda la vida económica. (...). (p. 182)

Como plantea a continuación Lenin (1980),

(...) el capitalismo se ha transformado en imperialismo. Los cartels

convienen entre sí las condiciones de venta, los plazos de pago, etc. Se reparten los mercados de venta. Fijan la cantidad de productos a fabricar. Establecen los precios. Distribuyen las ganancias entre las distintas empresas, etc.(p. 182)

Luego Lenin (1980) reiterará esta ley del desarrollo capitalista, diciendo que al convertirse la competencia en monopolio “resulta un gigantesco progreso de socialización de la producción. Se socializa también, en particular, el proceso de los inventos y perfeccionamientos técnicos”, como lo había previsto Engels y la historia del siglo veinte lo comprobó. Continuando estas ideas, Lenin formulará la ley de tránsito al capitalismo monopolista así:

(...) lo que hay de fundamental en este proceso [la transición del capitalismo a una estructura económica y social más elevada], desde el punto de vista económico, es la sustitución de la libre competencia capitalista por los monopolios capitalistas. (...) Y al mismo tiempo, los monopolios, que se derivan de la libre competencia, no la eliminan, sino que existen por encima de ella y al lado de ella, engendrando así contradicciones, rozamientos y conflictos particularmente agudos y bruscos. El monopolio es el tránsito del capitalismo a un régimen superior. (p. 237)

La experiencia del siglo veinte nos enseña que el monopolio no es tanto “todo lo

contrario de la libre competencia” sino su negación dialéctica, por cuanto también impone su transformación. El monopolio surge de la competencia, pero no implica, *per se*, la eliminación de la competencia, en sentido lato, así como una nueva vida surge de las entrañas de la madre, por un proceso físico-químico, sin eliminar a la madre.

En el siglo veinte se demostrará con la fuerza de la realidad, que la “construcción ideal” de Adam Smith no deja de ser eso: una figura teórica para explicar el funcionamiento de una economía en condiciones de competencia perfecta, lo que no ha sido posible en la vida real. Situación que identificaría muy bien Paul A. Samuelson, en su *Curso de economía moderna*, muy tenido en cuenta para otorgarle el Premio Nobel en Economía en 1970. Aunque puede aparecer extensa la cita, recordemos las palabras exactas de Samuelson (1967):

(...) El propio Smith ya reconoció algunas de las limitaciones realistas con las que tropezaba su doctrina, pero solo más tarde descubrieron los economistas que las virtudes que se atribuían a la libre empresa solo son verídicas cuando están actuando de lleno los frenos y compensaciones de la *competencia perfecta*. (...). (p. 40)

Y a continuación precisa mejor su observación:

La realidad es que muchas de las alabanzas dedicadas al sistema de

competencia están fuera de lugar, porque, como hemos dicho antes, el nuestro es un sistema mixto de competencia y monopolio. Un cínico podría decir de la libre competencia lo que Bernard Shaw dijo, en cierta ocasión, del cristianismo: que su único defecto consiste en que nunca ha sido puesto en práctica. Jamás ha existido un siglo de oro de la libre competencia (...). (p. 40-41)

Como decía Samuelson (1967) en ese momento, “la realidad es que unas cuantas centenas de empresas gigantes ocupan una estratégica posición dominante en la moderna economía norteamericana” (p. 80-81). Sistema en el que, como lo ha corroborado la historia posterior hasta principios del siglo veintiuno, cada vez pesa más el monopolio con su competencia *simulada* o *administrada*.

Por la misma época, Galbraith (1980) dirá en el prólogo a la tercera edición de su libro *El nuevo Estado industrial*:

En la primera edición hablé un poco del origen del libro, y tal vez sea suficientemente importante para que lo resuma aquí. Estaba acabando otro libro, *La sociedad opulenta*, cuando empezó a imponérseme a la imaginación otro mundo, distinto y más amplio. Era el mundo de grandes sociedades anónimas; la gente iba poniéndose cada vez más al servicio de aquellas organizaciones que se

suponían al servicio *de la gente*. Un mundo en el cual las motivaciones de los que estaban comprometidos no parecían encajar en el molde prescrito al efecto por los libros de texto. Tampoco encajaban en ellos, por lo demás, las relaciones entre la sociedad anónima y el Estado. Ni los mercados. Y lejos de ser el poder que controla la economía, los mercados se iban adaptando progresivamente a las necesidades y a la conveniencia de las grandes organizaciones mercantiles. (p. 11-12)

Un teórico de la administración, como el español José-Carlos Jarillo (1990) reconoce de entrada en uno de sus libros más conocidos que “mercados de competencia perfecta” no existen. Y al hablar de mercados de monopolio, como la industria farmacéutica con patentes (una fuerte barrera de entrada), dice que es “precisamente porque no son perfectos por lo que se gana dinero en ellos (...)” (p. 3). Y más adelante aclara: “(...) Lo que una empresa necesita para poder asegurarse beneficios a largo plazo es una *ventaja competitiva* sobre sus competidores. Una ventaja competitiva es cualquier característica de la empresa que la aísla de la competencia directa dentro de su sector. (...)” (p. 3). Pero como no es fácil implementar esa ventaja competitiva sostenible, se impone la necesidad de la planeación estratégica, modalidad que, en el fondo, niega la esencia del capitalismo, convirtiéndose en una negación dialéctica para pasar a una

fase superior en el proceso de producción y distribución de bienes y servicios y de apropiación del excedente.

Algo similar dice Peter Drucker (1994) respecto a la llamada sociedad del conocimiento. Según sus palabras,

(...) uno de los supuestos básicos de los economistas es que la “competencia perfecta” es el modelo para la asignación de recursos y también para la distribución de las recompensas económicas. La competencia imperfecta es común en el “mundo real”, pero se supone que es el resultado de intromisión de factores extraños a la economía misma, es decir, el monopolio, la protección de las patentes, la reglamentación gubernamental, etc. Pero en la economía del conocimiento la competencia imperfecta parece ser inherente a la economía misma. (p. 201)

Como aclara un trabajo reciente, con la consolidación del capitalismo monopolista en la segunda mitad del siglo veinte, con la llamada revolución científico-técnica cesó la relativa autonomía entre la producción, la circulación y la realización, al tiempo que el capital financiero asumió un papel hegemónico y desapareció la competencia como mecanismo autorregulador (o relativamente autorregulador) del mercado. En la sociedad moderna,

Las sociedades transnacionales pasan a ser las estructuras básicas del sistema económico-financiero

mundial y sustituyen al mercado como método de organización del comercio internacional. Sin que por ello deje de existir la competencia entre los grandes oligopolios, que suele ser encarnizada y sin cuartel. (Teitelbaum, 2012, p. 14)

Pero desde otro punto de vista no faltan analistas que defienden la presencia de grandes grupos económicos como resultado de la alta concentración de la producción con el argumento de que ese fenómeno más bien lleva a elevar la eficiencia en el proceso de producción y, por ende, a favorecer el bienestar de la población. Como dice en una investigación sobre Chile el profesor Claudio Sapelli (2002), de la Pontificia Universidad Católica de Chile, según la “hipótesis de la eficiencia superior”, formulada por primera vez hacia los años setenta del siglo pasado por Harold Demsetz,

(...) es natural que en toda industria haya empresas más eficientes que otras (ya sea porque cuentan con una mejor tecnología o un mejor producto). Estas empresas tenderán a dominar el mercado, ya sea porque cobran menos o porque tienen un mejor producto. (...) Pero eso es resultado de una ventaja de costos y no de un comportamiento monopolístico. Según la hipótesis de la eficiencia superior, ésta es la

explicación predominante para la asociación entre concentración y ganancias. La conclusión de política es que uno no debiera interferir en mercados con alta concentración, porque ello implicaría penalizar a las empresas por ser eficientes y por hacer lo que la sociedad quiere que hagan: entregar un mejor producto a un bajo costo. (p. 67-68,75)

Lo que olvida este racionamiento es que esta es la lógica del desarrollo capitalista, lógica que incluso alcanzó a señalar Carlos Marx, para quien era claro que la introducción de tecnología rebaja los costos, pues reduce el tiempo de trabajo necesario, aunque con frecuencia esta reducción del valor no se traduce en reducción del precio final, como debería ser, sino se convierte en mayor ganancia del empresario. Es decir, la reducción de costos que conlleva la productividad puede facilitar el surgimiento de monopolios, los que pueden manejar el nivel de precios a su arbitrio, pues controlan algunas condiciones del mercado. En el desarrollo capitalista de Colombia hay casos de este fenómeno en productos fundamentales como el azúcar, el cemento, las gaseosas, las cervezas, el tabaco, el chocolate y otros más, e incluso en algunos servicios. ¿Si esto no es monopolio, o sea abuso de una posición dominante de mercado, por costos, por calidad o por cualquiera otra razón, cómo puede llamarse?

Como señalan los profesores Garcés y Duque (2007), refiriéndose al caso colombiano⁸:

(...) las diferencias de rendimientos entre las empresas, en mercados imperfectos de productos tangibles e intangibles, estarían relacionadas con su capacidad estratégica para construir una ventaja competitiva por liderazgo en costos, diferenciación o especialización con alto enfoque (alta segmentación y foco en nichos específicos de mercado). (p. 103)

Para complementar, recuérdese que según Peter Drucker (1996) uno de los cambios “revolucionarios” en la administración de las empresas fue pasar de los “precios basados en costos” a los “costos basados en precios”, “(...) método en el cual el precio que el cliente está dispuesto a pagar determina los costos permitidos, empezando en la etapa de diseño. (...) Ahora el costo basado en precio se está convirtiendo en la regla. (...)”. (p. 120)

En las páginas anteriores se ha mostrado que el surgimiento de los monopolios no es una deformación del capitalismo sino un resultado lógico de su desarrollo, pero, al mismo tiempo, la alta concentración de la producción y centralización del

capital que facilita el monopolio, es una de sus contradicciones fundamentales, pues niega la propiedad privada, que permite que el excedente se apropie de manera individual (así ese “individuo” sea un “colectivo”: el grupo de accionistas de una empresa), para dar paso a un nuevo tipo de propiedad, como ya lo intuyeron, entre muchos, Engels y Galbraith, según textos citados atrás.

En su desarrollo, los monopolios se expresan de diversas formas, sin que lleguen a ser el único agente económico en la respectiva actividad, pues siguen recurriendo a la modalidad de los cárteles u oligopolios⁹ para ejercer el control sobre un determinado mercado. Pueden ser horizontales –controlan en extensión el mercado de un bien o servicio–, verticales –controlan el proceso de producción, a veces desde el mismo suministro de materias primas hasta la distribución del producto final–, o diversificados, en que se combina ambas modalidades. Ya sea que utilicen formas tradicionales o nuevas de funcionamiento, como un nivel superior de integración de diversos monopolios ubicamos a los conglomerados, que expresan, en lo fundamental aunque no en forma exclusiva, el proceso de concentración de la producción. Y en la cúspide, como materialización de la oligarquía financiera, están los grupos

⁸ En los años ochenta del siglo pasado también Michael Porter había expresado una idea similar.

⁹ En este artículo no se ve el oligopolio como una situación diferente al monopolio, como lo proponen algunos tratadistas, sino como una modalidad de monopolio compartido. Seldon y Pennance (1983, p. 391) definen el oligopolio así: “Aquella situación de mercado en que un producto lo suministran un pequeño número de empresas cuyas actividades y políticas vienen determinadas por las reacciones esperadas de las otras empresas que componen este mercado. La esencia del oligopolio consiste en la interdependencia mutua entre las empresas (...)”.

financieros, que expresan, en esencia, la máxima centralización del capital.

Para el caso de Estados Unidos lo señalan muy bien Heilbroner y Thurow (1987) cuando dicen que:

El monopolio en su forma pura es algo raro. La mayor parte de las grandes corporaciones operan en una estructura de mercado de oligopolio más bien que de monopolio. En una situación de mercado de oligopolio unos pocos vendedores se dividen la mayor parte del mercado. En ocasiones existe una larga cola de pequeños competidores que comparten lo que sobra. (p. 464)

SURGIMIENTO Y CONSOLIDACIÓN DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

Luego de lo ocurrido entre finales del siglo diecinueve y principios del siglo veinte, el desarrollo del capital monopolista fue extraordinario. Este artículo solo destaca algunos de los principales rasgos de este proceso a nivel mundial, en términos generales, y en Colombia, de manera particular. No obstante, hay que recalcar que en una perspectiva amplia, y por vía de ejemplo, puede decirse que si a principios de siglo veinte existían dieciocho monopolios estadounidenses con 47 filiales extranjeras y en vísperas de la Primera Guerra Mundial eran 39, con 116 filiales, ya para el inicio de la segunda parte del siglo veinte se contaban por centenares

las empresas transnacionales (no solo estadounidenses) que tenían filiales en el extranjero. Al comenzar el decenio de los ochenta las corporaciones monopolistas transnacionales controlaban alrededor del 80% de la tecnología elaborada en el mundo capitalista, el 40% de la producción industrial y el 60% del comercio exterior. Como confirmación de las palabras de Marx, Engels y Lenin, un informe de los años setenta del siglo pasado de las Naciones Unidas decía respecto a las transnacionales:

El poder concentrado en sus manos y el uso efectivo y potencial del mismo, la capacidad de manipular las pautas y los valores de la demanda e influir en la vida de la gente y la política de los Gobiernos, como también su impacto en la división internacional del trabajo, suscitaron temores acerca de su papel en los asuntos mundiales. (Sergueev, 1983, p. 10)

Ya en 1970 Stephen Hymer planteaba –según cita Teitelbaum (2012, p. 14)–, que:

(...) debemos notar que la firma multinacional [en este artículo se prefiere la expresión transnacional] plantea más cuestiones de las que puede responder la teoría económica. Las FMN son típicamente grandes firmas que operan en mercados de competencia imperfecta y la cuestión de su eficacia es la de la eficacia de la toma oligárquica de decisiones (...).

Unos años después Peter Drucker(1994) recordará que “el dinero no tiene patria” y que al “(...) hacerse transnacional, el dinero supera el Estado-nación anulando la política económica nacional” (pág. 159). Pero la información, otro “bien” muy valioso en la sociedad moderna, también se ha hecho transnacional. En palabras de Drucker (1994), al “hacerse transnacional la información supera el Estado-nación minando –en realidad, destruyendo– la identificación de lo “nacional” con lo “cultural” (p. 159)(pág. 159). Como ejemplo puede citarse el hecho del papel fundamental que jugó la televisión y la radio para penetrar la llamada “cortina de hierro” y coadyuvar en el “desplome” del “bloque soviético”.

Con base en lo ocurrido en Estados Unidos a principios de la segunda parte del siglo veinte, Galbraith (1980) reflexionaba así:

Los economistas siempre han gozado mucho con el debate acerca de las razones de la gran dimensión de la sociedad moderna. ¿Se debe esa dimensión a que el tamaño es esencial para utilizar las economías de la moderna producción en gran escala? ¿O es que, más insidiosamente, las grandes firmas desean monopolizar sus mercados? El presente análisis reconoce que una y otra tesis tienen su parte de razón. La empresa tiene que ser lo suficientemente grande para poder realizar las grandes inversiones de capital que exige la

tecnología moderna. Éste es el caso para las economías de escala. [nota de los autores: recuérdese lo que un siglo antes decía Marx sobre los ferrocarriles] Y tiene que serlo también para controlar sus mercados. Éste es el caso del monopolio. (...). (p. 128-129)

Diciéndolo con otras palabras, la gran empresa moderna desborda la necesidad de concentración que exige la economía de escala y da un paso al lado, sutil pero fundamental, para salir del campo de la producción y entrar de lleno al campo del mercado, para determinar ciertas condiciones de las relaciones entre oferentes y demandantes.

Para resaltar la importancia de la inversión transnacional, esto es, aquella que va más allá de la nación de origen, buscando los mercados de otras naciones, el *gurú* de la teoría administrativa, Peter Drucker (1993), recordada en los años noventa del siglo pasado que:

(...) cerca de una quinta parte del capital total invertido en firmas manufactureras en los Estados Unidos está en instalaciones fuera del país. Además, una proporción parecida de la producción de las industrias manufactureras de los Estados Unidos se está haciendo en el exterior. Tres cuartas partes de esa producción es para la venta en el extranjero, y una cuarta parte es para

exportarla a los Estados Unidos y venderla o incorporarla en bienes para el mercado estadounidense. (p. 38)

Así mismo señalaba que el costo de los salarios ya no era factor de competencia, posición que iba ocupando la productividad¹⁰ o eficiencia en el uso de los recursos. Según Drucker (1993), en el futuro la competencia no estará...

(...) basada en diferencias de jornales sino en competencia administrativa –productividad del trabajo intelectual y del dinero–, tecnología de procesos, manejo del riesgo de los tipos de cambio de divisas, calidad, diseño, innovación, servicio, marketing–. Se necesitará concentración en vez de conglomeración o diversificación, con énfasis creciente en dominar uno su tecnología y conocer su mercado y sus clientes. (p. 52)

Para Drucker (1993), al contrario de otros autores que le asignan tal tarea al gasto público social, la elevación de la productividad explica una parte importante de la mejoría sustancial en el nivel de vida de millones de personas. Como lo recuerda,

La productividad en hacer y mover cosas –en manufactura, agricultura,

minería, construcción y transporte– ha venido aumentando en los últimos 125 años a una tasa anual del 3 al 4% compuesto, de suerte que la productividad total en los países desarrollados se ha multiplicado por un factor de 45. En esta explosión de productividad en dichos países se basan todos los aumentos del nivel de vida, incluida la disminución de las horas de trabajo al año y el aumento en la cobertura de salud y educación. (p. 93)

Como nota al margen, puede recordarse que Drucker (1996) también señaló que el proteccionismo ya no protege. Según sus palabras,

Los últimos cuarenta años enseñan también que *la protección rara vez protege*. En efecto, todo indica claramente que *la protección en muchos casos acelera la decadencia de la industria que pretende proteger*. (...) Que la protección genera descuido, ineficiencia, carteles, se ha sabido desde mucho antes de Adam Smith; pero siempre se contrapone el argumento de que protege los empleos. La documentación disponible en los últimos cuarenta años indica fuertemente que ni siquiera sirve para eso. (p. 154)

¹⁰ Peter Drucker (1994) da el siguiente ejemplo de cambio en la productividad y factores que la generan: "En 1980, United States Steel, la siderúrgica integrada más grande del país, empleaba a 120.000 personas. Diez años después, empleaba a 20.000, y, sin embargo, producía casi el mismo tonelaje de acero. En el término de diez años, la productividad de la mano de obra dedicada a fabricar acero se había multiplicado por seis. Una gran parte del aumento se logró cerrando plantas viejas ya pasadas de moda. Otra parte provino de inversión en nuevos equipos. Pero la tajada de león en el aumento de productividad representa reingeniería del flujo de trabajo y tareas" (pág. 80).

Como recuerda un investigador argentino (Teitelbaum, 2012), la “llamada “mundialización neoliberal” no es otra cosa que el sistema capitalista real actual, cuyo núcleo central es un puñado de grandes sociedades transnacionales que extienden sus redes de dominación sobre todo el planeta” (p. 14). Según un estudio de 2011 del Swiss Federal Institute of Technology, de Zurich (citado por Teitelbaum, 2012),

(...) el grueso del poder económico mundial confluye en 737 grandes corporaciones, la mayoría de ellas bancos y grupos financieros que, a través de diversas redes y vínculos, controlarían el activo del 80% de las grandes transnacionales. Pero según el mismo estudio, un grupo más concentrado, que llaman “super-entity”, de sólo 147 corporaciones controlaría el 40% de dicho activo. (p. 14)

Este mismo investigador (Teitelbaum, 2012) señala:

La hegemonía actual del capital financiero es el resultado de un cambio profundo de la economía mundial a partir del decenio de 1970, facilitado por la desregulación del sistema financiero y la libre circulación de capitales. Es el momento que marca el fin del Estado de bienestar, caracterizado por la producción en masa y el consumo de masas, impulsado este último por el aumento del salario real

y por la generalización de la seguridad social y de otros beneficios sociales. (p. 15)

En confirmación de lo ocurrido entre finales del siglo 20 y principios del siglo 21, puede recordarse lo que dijo el pensador egipcio Samir Amín (Historia Social, 2012) en respuesta a una pregunta sobre su visión del mundo actual.

Mi tesis sobre la naturaleza del sistema capitalista contemporáneo –que de modo más modesto la llamaré “hipótesis” porque está abierta a discusión–, es que hemos entrado a una nueva fase del capitalismo monopolístico, (...) pautada por el grado de centralización del capital, cuya condensación llega a tal punto que, hoy en día, lo controla todo. (p. 3)

Para concluir este acápite que analiza el paso desde el surgimiento de los monopolios en los países capitalistas primigenios –como un fenómeno característico de la segunda parte del siglo diecinueve– hasta la transformación del capitalismo de libre competencia en el capitalismo monopolista –en la segunda parte del siglo veinte–, vale la pena mencionar lo que sobre *empresa multinacional* –EMN– dice un reconocido investigador desde la teoría de la empresa, que se mueve más en el terreno de la administración o de la visión micro-económica. Luego de revisar una amplísima bibliografía al respecto, este autor decide adaptar la definición de Ghoshal y Westney (Citado por Villarreal, 2005),

(...) destacando que ésta alude, sobre todo, a la forma en la que la EMN se organiza y se coordina: “La EMN es una empresa, que comprende entidades en más de un país, que opera bajo un sistema de toma de decisiones, desarrollando una estrategia común y coherente en la que las entidades están interrelacionadas, siendo capaces de ejercer una influencia significativa entre sí y de compartir conocimientos, recursos y responsabilidades”. (p. 63)

Como se ha señalado, los autores de este artículo prefieren la denominación de *empresa transnacional*, no solo por los argumentos ya expuestos, sino sobre todo porque la expresión *multinacional* da la impresión de que el capital proviene de varias naciones o países, cuando en la mayoría de las veces se ha originado en un solo país.

MONOPOLIZACIÓN Y GRUPOS FINANCIEROS EN EL CAPITALISMO PERIFÉRICO Y ATRASADO: EL CASO DE COLOMBIA

En este acápite se pretende presentar las características más generales del capitalismo que se ha desarrollado en condiciones de dependencia y atraso y las particularidades del proceso de monopolización en tal capitalismo, tratando de hacer un análisis enmarcado en la dialéctica de lo general, lo particular y lo específico. Se ve en el caso de América Latina y el Caribe y el ejemplo de Colombia una tipificación del proceso

de universalización de las leyes del desarrollo capitalista en el conjunto del sistema, pero sin que su vigencia sea una mecánica repetición de procesos ocurridos en otro tiempo y en distintos espacios geográficos. De esta manera, el objetivo es tratar de mostrar las peculiaridades que presentan las leyes generales del desarrollo del capitalismo y sus relaciones sociales de producción, cambio y consumo y cómo se propagan del centro a la periferia del sistema, sin que se vea como una dualidad que avanza por caminos diferentes –y a veces hasta divergentes, según algunos teóricos–, sino como un todo único, de gran complejidad histórica y profunda contradicción social.

Pero el cuerpo teórico formulado por autores que escribieron sobre el capitalismo primigenio y en momentos anteriores a la segunda parte del siglo veinte, no puede aplicarse de manera mecánica a los países que en la periferia del sistema se desarrollan dentro de las peculiaridades de un “capitalismo tardío”, que en el marco de las leyes generales puede tener algunas expresiones específicas. En el desarrollo del capital monopolista no solo jugó un papel esencial el paso a la producción fabril, sino también la incorporación de las colonias de América, Asia y África al mercado mundial a partir del siglo quince. Es esta visión en sistema la que va a permitir entender el surgimiento de los monopolios y del capital financiero en una época temprana del desarrollo de América Latina.

Vista la universalización que implica la creación del mercado mundial y el cambio cualitativo que significa haber pasado de la diferenciación de los capitalistas a la diferenciación de los Estados capitalistas –sin que desaparezca aquella–, se pueden entender con mayor facilidad los efectos del capital imperialista sobre la periferia dominada y la peculiaridad de los monopolios y el capital financiero surgidos en los países dependientes. Si se estudia con detenimiento el tránsito del mundo de la libre competencia al dominio monopolista, se ve que este tránsito, por ser la vía lógica de desarrollo del capitalismo, también puede darse en el capitalismo dependiente, sin que este capital financiero pueda tener una política internacional imperialista. Esta afirmación puede sustentarse en el hecho real, pero poco destacado, de que los monopolios aparecieron en los países que Lenin llama imperialistas antes de que estos hubieran devenido en imperialismo.

Al tiempo que se acentuaba la desigualdad económica y política y se resquebrajaba la vieja base colonial, se aceleraba el desarrollo del capitalismo en los países periféricos, uno de los rasgos fundamentales del siglo veinte. Para entender mejor esta realidad, también hay que tener en cuenta que llamarla “subdesarrollada” es una expresión muy ambigua, que encubre los efectos de una peculiar forma de desarrollo de los países dependientes. El “subdesarrollo” no es una etapa del capitalismo sino una forma particular de desarrollo del capitalismo, que se ha presentado en un conjunto de

países como resultado de la deformación que introducen intereses foráneos que, además, se llevan como tributo una parte fundamental de la riqueza creada. Por eso la mayoría de los conceptos de “subdesarrollo” son de contenido tautológico o de mera descripción del fenómeno. Es decir, el llamado “subdesarrollo” es una barrera para el desarrollo, entendido como satisfacción de las necesidades materiales, sociales y espirituales de la población y avance en el proceso de “humanización” de la sociedad. Partiendo de un criterio dialéctico-materialista, es mejor concebir al mundo capitalista no como una suma mecánica de países diferentes, sino como un conjunto diferenciado en cuyo seno se dan nexos internos, necesarios y permanentes, alrededor de la producción, la apropiación de la plusvalía (excedente) y su acumulación. Por eso, hoy es preferible hablar de países capitalistas ricos y avanzados y países capitalistas pobres y atrasados.

La aparición de los monopolios en América Latina, en general, y en Colombia, en particular, no corresponde tanto a un rápido avance científico-técnico de las fuerzas productivas, cuanto a un trasplante del proceso que se vivía en los centros metropolitanos, con predominancia de los efectos negativos de la elevación de la productividad. Incluso hay que tener en cuenta que nuestro subcontinente nunca tuvo una fase de libre competencia, *en sí*, con todo lo que implicó en el desarrollo capitalista clásico, y que no fueron los monopolios

los que impulsaron la plena participación del Estado en la reproducción ampliada, como también se vio en el modelo clásico, sino que ha sido un Estado fuerte, bajo el control de los grandes capitalistas, el que ha puesto las condiciones para el nacimiento de no pocos monopolios.

En la mayoría de los países de mayor desarrollo relativo de América Latina, la expansión del capitalismo durante los últimos lustros ha coincidido con una reorientación en la realización de la plusvalía y una modificación en el modelo de acumulación, proceso en el cual se incluye Colombia. La diversificación productiva no solo se ha dado en el marco de un desarrollo desigual –congénito al capitalismo–, sino que esa desigualdad se ha acentuado con la dependencia, generándose un crecimiento muy inarmónico e hipertrofiado. No obstante, como el atraso no significa estancamiento, las relaciones capitalistas de producción avanzan y se amplían, sin que pueda pensarse que estén agotadas las posibilidades del capitalismo latinoamericano, como piensan ciertos teóricos del pesimismo.

Solo una concepción dialéctica materialista del capitalismo nos permite entender las características que el proceso de monopolización asume en un país atrasado como Colombia y la aparente contradicción que existe entre dependencia y monopolización, no en el sentido que la una excluye a la otra –asimilada de manera mecánica la monopolización como sinónimo de

imperialismo–, sino si es posible que en un país dependiente se desarrolle un proceso interno de monopolización, diferente –aunque paralelo– al dominio de grandes empresas transnacionales que se impone desde afuera.

Al precisar la especificidad del proceso de monopolización en Colombia, se encuentra que se ha efectuado, sobre todo, en la producción de bienes de consumo y los servicios crediticio-financieros. Así, el ascendente poderío de los grupos financieros no se basa en una real expansión de la economía, cuanto en multiplicadas manipulaciones accionarias y monetario-crediticias que elevan el control de la oligarquía financiera y encarecen el proceso productivo. El surgimiento del monopolio en una realidad como la colombiana no es un hecho casual o insólito, sino resultado lógico del desarrollo capitalista, aunque sean monopolios deformados por la dependencia y el atraso. No obstante, hay que recordar que lo fundamental del capitalismo dependiente no es tanto tener monopolios cuanto que se desarrolla en la época de los monopolios transnacionales. El nacimiento de los monopolios en los principales sectores de la actividad económica fue muy precoz, por lo que se comprueba con la experiencia colombiana que en el capitalismo dependiente y tardío no hay en la práctica una época de libre competencia.

Si bien el proceso de desarrollo capitalista destaca a la oligarquía financiera al

primer plano, diferenciándola del resto de los capitalistas, no se funde en un solo bloque monopolístico y actúa dividida en conglomerados y grupos financieros que compiten por una tajada mayor del excedente. El grupo financiero es la expresión material de la oligarquía financiera y como tal no corresponde a una forma particular del capital (capital-mercancía, capital-dinero o capital-productivo), sino que tipifica la fase en que se han fusionado. Tampoco está constituido como persona jurídica y por ello es muy difícil y casi imposible controlarlo de manera legal; está por encima de las empresas pero no es independiente de ellas.

Al mismo tiempo, el capitalista financiero cambia en sentido cualitativo. Ya no es un empresario común, en el sentido de que dirige y está al frente de la producción, sino una especie de super-empresario que representa el capital-propiedad, mientras el capital-función se delega en personas que pueden no ser capitalistas financieros. Tal es el caso de los altos ejecutivos, que participan de la plusvalía (excedente) no por medio de los rendimientos de las acciones –aunque a veces también son accionistas– sino de los sueldos exagerados y los jugosos beneficios extra-salariales. Es fácil ver cómo las cabezas visibles de los grupos financieros no “gerencian” sus principales empresas; son emperadores que

tienen generales que les hacen la guerra, testaferros que explotan en su nombre y amanuenses que escriben su historia.

También caracteriza a la oligarquía plutocrática colombiana el ejercicio de lo que se ha llamado un “capitalismo de compadrazgo”, o sea un tipo de capitalismo en donde los empresarios utilizan de manera deliberada y protuberante en beneficio propio las relaciones intrafamiliares o con altos dignatarios del gobierno, en una típica relación “entre compadres”¹¹. En este sentido, se impuso una profunda y temprana intervención estatal, pues se requiere el poder coercitivo para facilitar la acción de los monopolistas contra pequeños y medianos propietarios y detener la lucha de los trabajadores, quienes se oponen al desempleo y al corte del salario real que acarrearán la monopolización y la anarquía productiva. Las grandes empresas solo pueden mantener sus altas tasas de ganancias con la decidida intervención del Gobierno, ya sea mediante la regulación de precios, los mecanismos de protección, las disposiciones impositivas, el ejercicio de la fuerza, los manejos crediticio-financieros u otros instrumentos.

Como encontró una investigación de mediados de los años setenta del siglo pasado, ya para esa época era evidente en Colombia un nivel alto de

¹¹ El Diccionario de las Academias de la Lengua Española ya acepta el verbo *compadrear* (de *compadre*), con el significado de *hacer o tener amistad, generalmente con fines poco lícitos*.

monopolización (concentración de la producción y centralización del capital), llegando a un promedio que podría oscilar alrededor del 50% para el conjunto de toda la economía, con niveles que irían del 10% en el comercio al 100% en el sector financiero y la producción de electricidad, gas y agua, 75% en la industria y 70% en comunicaciones, sin que estos porcentajes indiquen un grado exacto, pues siempre será difícil hacer tal medición con exactitud. Para 1974, los diez grupos financieros más grandes presentes en Colombia (incluidos tres extranjeros: Rockefeller, Morgan y First National City Bank) poseían activos bajo su control directo cercanos a 160.000 millones de pesos colombianos corrientes, lo que equivalía a una cifra cercana al 50% del PIB, que para ese año sumó, en términos redondos, 325.000 millones de pesos corrientes. (Silva-Colmenares, 1977, p. 303, 306, 310)

Más de un cuarto de siglo después, un libro confirma que:

A principios del siglo 21 es poco lo que ha cambiado la concentración en la posesión de acciones, al tiempo que se mantiene una alta concentración en la oferta por sectores económicos, lo que indica que la presencia de relaciones de monopolio es fuerte, como ya era evidente en los setenta. (...). (Silva-Colmenares, 1977, p. 303, 306, 310)

Según la revista Dinero del 23 de junio del 2000 –citada en ese texto–, “muchos sectores críticos en la economía colombiana

están altamente concentrados”, y menciona los casos de cemento, metales, gaseosas, cervezas, vehículos, químicos básicos y productos de papel y cartón. Como “moderadamente concentrados”, telecomunicaciones, aseo, cosméticos y textiles. Para la mayoría de los sectores económicos, el coeficiente Gini en la propiedad de las acciones era superior a 0.90, lo que indica una altísima concentración, destacándose con un coeficiente mayor los establecimientos financieros y los industriales (Silva-Colmenares, 2004).

Para principios del siglo veintiuno también los diez principales grupos financieros (ya no se identifican los grupos extranjeros como tales) habían multiplicado los activos bajo su control en más de 600 veces y sumaban un poco más de 97 billones de pesos corrientes, magnitud cercana al 50% del PIB, lo que muestra que en los 25 años habían mantenido un férreo control sobre la economía colombiana. El principal grupo en ese momento correspondía al que desde los años setenta fue “bautizado” como grupo Suramericana, y que algunos llaman el Sindicato Antioqueño y otros el Grupo Empresarial Antioqueño, con unos activos equivalentes al 15,7% del PIB, unos 11.500 millones de dólares estadounidenses, cuando en los años setenta ocupaba el cuarto puesto, con activos equivalentes al 7,3% del PIB; es decir, más que duplicó su peso relativo. Le seguía el grupo Santodomingo con activos equivalentes al 10,9% del PIB, unos 8.000 millones de dólares, cuando en los años setenta tenía el 4,6%; o sea que

también más que duplicó su peso relativo. En tercer lugar estaba el grupo Sarmiento Ángulo con activos equivalentes al 10,5% del PIB, unos 7.700 millones de dólares, cuando en los años setenta, cuando se le identificó como grupo Bogotá, tenía el 9% (Silva-Colmenares, 2004). Algunos de los grupos que figuraban en los años setenta del siglo pasado desaparecieron como tal, aunque la mayoría de las empresas que eran insignia en su momento solo han cambiado de “dueño”, lo que es la característica principal en el fenómeno de la centralización del capital en Colombia: cambia la forma, la apariencia, pero se consolida y fortalece el contenido, la esencia.

CONCLUSIONES

La gran empresa, y de forma más precisa, los conglomerados empresariales y los grupos financieros, son los actores principales del proceso de transnacionalización. La explicación de este fenómeno, que no es nuevo, aunque se ha intensificado a partir de la segunda mitad del siglo veinte, se encuentra en la lógica del desarrollo del sistema capitalista. Desde hace más de dos siglos, teóricos como Adam Smith, Carlos Marx y Federico Engels, habían visto en la competencia el germen de la formación de las grandes empresas, transformadas muchas de ellas en el transcurso histórico en transnacionales.

El surgimiento de la gran empresa se debe a dos causas principales: la capacidad que tiene el capitalista de

acumular una parte del excedente generado por el trabajo humano como aumento del capital productivo y la incorporación de los avances científicos en la producción. Al mismo tiempo, la concentración de la producción, entendida como el control horizontal o vertical de una actividad económica por parte de una empresa o unas pocas empresas, es el resultado lógico de la competencia. La posición monopólica u oligopólica termina por provocar la anexión o la fusión de algunas empresas, lo que lleva a la eliminación de capitalistas y al surgimiento de la gran empresa, produciéndose la centralización del capital y su consecuencia, la diferenciación social de los capitalistas.

En este proceso tiene tanta importancia el crédito, que el sector bancario, que controla el capital-dinero, llega a determinar la producción de bienes y servicios. De esta fusión de capitales y capitalistas de diversas actividades nace el capital financiero, que va más allá del capital bancario, y se expresa como grupo financiero. Tanto en el proceso de concentración de la producción como en el de centralización del capital, el Estado juega un papel trascendental, ya que con su poder coercitivo facilita al gran capital la explotación de la clase trabajadora y el mantenimiento de altas tasas de ganancia. Si bien en muchos países se han adoptado medidas que pretenden limitar el poder de los monopolios, la historia demuestra que los grupos financieros han encontrado la manera de encubrir su control en una actividad

económica mediante argucias jurídicas o formas de competencia “simulada”.

En el análisis del fenómeno de la transnacionalización de grandes empresas en países pobres como Colombia, la ley general de la acumulación capitalista también tiene poder explicativo, aunque hay que tener en cuenta las características que lo definen: es un capitalismo dependiente y “tardío”, que en la práctica no tuvo una fase de competencia, como en los países ricos. De modo que los grupos financieros tienen mayor control

monopolista en la actividad económica, a pesar de que la dependencia y el atraso propios de estos países deforman la reproducción ampliada. Incluso en estos países los procesos de concentración y centralización tienen efectos sociales y políticos más perjudiciales para la mayoría de la población, generándose una mayor debilidad institucional, lo cual aumenta las tasas de ganancia gracias al “capitalismo de compadrazgo” y a la posibilidad de manipulaciones accionarias y monetario-crediticias que encarecen el proceso productivo.

Referencias

- Dobb, M. (1945). *Economía política y capitalismo*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Drucker, P. (1993). *Gerencia para el futuro. El decenio de los 90 y más allá*. Bogotá: Norma.
- Drucker, P. (1994). *La sociedad postcapitalista*. Bogotá: Norma.
- Drucker, P. (1996). *Su visión sobre: la administración, la organización basada en la información, la economía, la sociedad*. Bogotá: Norma.
- Drucker, P. (1987). *Una nueva dimensión de la administración*. Bogotá: Norma.
- Engels, F. (1976). *Del socialismo utópico al socialismo científico, en C. Marx y F. Engels, Obras Escogidas, Tomo III*. Moscú: Progreso.
- Galbraith, J. K. (1980). *El nuevo Estado industrial*. Barcelona: Ariel.
- Garcés, J. E. (2007). Revisión del concepto de grupo estratégico y propuesta de definición para aplicaciones en el ámbito colombiano. *Revista Innovar*, 17 (30), 99-112.
- Gaviria, C. F. (2005). Los monopolios. En: Rodado, N. C. et al. *Economía crítica* (p. 205-237). Bogotá: Academia Colombiana de Ciencias Económicas.
- Heilbroner, R. L. & Thurow, L. C. (1987). *Economía* (7ª ed.). México: Prentice Hall.

- Jarillo, J.C. (1990). *Dirección estratégica*. Madrid: McGraw Hill.
- Lenin, V. (1980). *El imperialismo, fase superior del capitalismo*. En Autor. *Obras Escogida*. Moscú: Progreso.
- León, I. (2012, 30 de marzo). El mundo visto desde el sur. Entrevista a Samir Amin. Recuperado de <http://alainet.org/active/53747>
- Marx, C. (1946a). *El Capital. Crítica de la Economía Política*. Tomo I. México: Fondo de Cultura Económica.
- Marx, C. (1946b). *El Capital. Crítica de la Economía Política*. Tomo III. México: Fondo de Cultura Económica.
- Marx, C. (1958). *Miseria de la Filosofía. Respuesta a la Filosofía de la Miseria de Proudhon*. Buenos Aires: Inca.
- Samuelson, P. A. (1967). *Curso de economía moderna* (15). Madrid: Águila.
- Sapelli, C. (2002). *Concentración y grupos económicos en Chile*. Recuperado, de http://www.cepchile.cl/1_3167/doc/concentracion_y_grupos_economicos_en_chile.html#.Uh34xM3GNc8
- Seldon, A. & Pennance, Y. F. (1983). *Diccionario de Economía*. Barcelona: Orbis.
- Sergueev, N. (1983, enero). La gran previsión. *Tiempos Nuevos* (Moscú), (9), 18-19.
- Silva-Colmenares, J. (2004). *El gran capital en Colombia. Proyección al siglo XXI*. Bogotá: Planeta.
- Silva-Colmenares, J. (1977). *Los verdaderos dueños del país. Oligarquía y monopolios en Colombia*. Bogotá: Suramérica.
- Smith, A. (1994). *La riqueza de las naciones*. Madrid: Alianza.
- Teitelbaum, A. (octubre de 2012). *El Capitalismo por dentro*. Recuperado de http://www.jussempar.org/Inicio/Recursos/Info.%20econ/Resources/ATeitelbaum_Capitalismo_por_dentro.pdf
- Villarreal L, O. (2005). La internacionalización de la empresa y la empresa multinacional: una revisión conceptual contemporánea. *Cuadernos de Gestión*, 5 (2), 55-73.