UN ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN MUNDIAL DEL CAPITALISMO EN ESTE SIGLO A PARTIR DE SUS MAYORES EMPRESAS

PRESENTACIÓN

Estudio realizado por el ILAESE (Instituto Latinoamericano de Estudios Socioeconómicos) en colaboración con el Partido Socialista de los Trabajadores.

Todos los datos han sido tomados de fuentes oficiales debidamente indicadas en cada caso.

CONTENIDO

I. CRITERIOS UTILIZADOS EN LA BASE DE DATOS DEL ILAESE

II. LA REPRODUCCIÓN AMPLIADA DEL CAPITAL

1. Un largo estancamiento del capital en todo el mundo: excepto en China
2. Concentración y centralización del capital
3. La composición interna del capital en el mundo

III. LA DIVISIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO

1. Un hecho indiscutible: el ascenso de China
2. Análisis sectorial del capital chino: presencia en todos los sectores
3. La exportación del capital chino al mundo
4. El caso del sector automovilístico
5. Una síntesis de la división internacional del trabajo: la jerarquía capitalista de dominación
6. Algunas hipótesis sobre el ascenso imperialista de China

IV. ANÁLISIS SECTORIAL: PRODUCTIVIDAD, RENTABILIDAD Y TASA MEDIA DE GANANCIA

1. La evolución global de la tasa media de ganancia
2. El avance del capital constante y de los costos de producción
3. La reducción de los costos de circulación
4. Las nuevas ramas de producción
5. El abaratamiento del capital constante: China, salvadora del capitalismo mundial
6. Tasa de beneficios y productividad en los principales países

ANEXOS

1. Lista de empresas utilizadas por sector
2. Lista de empresas utilizadas por país sede
3. 80 mayores empresas del mundo en términos de ingresos netos
4. 80 mayores empresas del mundo en términos de activos totales
5. 100 mayores empresas del mundo en términos de total de trabajadores empleados

I. CRITERIOS UTILIZADOS EN LA BASE DE DATOS DEL ILAESE

Este estudio se basa principalmente en una base de datos elaborada por el ILAESE en los últimos años. La metodología utilizada se ha tratado en otro artículo. Aquí presentamos los primeros resultados, aún provisorios e inacabados.

La base de datos en cuestión abarca unas 500 empresas, enumeradas en el anexo al final de este estudio, por sector y por país de origen del capital. Se han recopilado datos detallados sobre cada una de estas empresas, lo que permite, en cierta medida, aplicar una metodología de análisis marxista. Los datos y todas las empresas abarcan una serie histórica de más de 20 años, salvo aquellas que han surgido o adquirido una mayor dimensión en algún momento dentro de ese marco temporal. La selección de las empresas se basó en criterios cualitativos. Estos criterios son los siguientes:

✔ Para cada uno de los subsectores completados, se seleccionaron todas las empresas con datos divulgados con niveles de ingresos anuales de hasta al menos 20.000 millones de dólares. Los subsectores considerados fueron los siguientes

INDUSTRIA EXTRACTIVA: petróleo, extracción de minerales, agricultura y ganadería.

MEDIOS DE PRODUCCIÓN: transporte, telecomunicaciones, siderurgia y metalurgia, química y petroquímica, insumos varios, energía, electrónica de alta gama (semiconductores, baterías, equipos de telecomunicaciones), industria de la construcción, maquinaria y equipos, insumos aeroespaciales.

BIENES DE CONSUMO FINAL: textil, industria digital, electrónica de gama alta, farmacia, electrónica tradicional, bienes de consumo general, industria del automóvil, artículos de lujo, alimentación, aeroespacial.

SERVICIOS: transporte, comunicación, servicios generales, servicios de salud.

CAPITAL COMERCIAL: comercio electrónico (e-commerce), minorista y mayorista.

CAPITAL PORTADOR DE INTERESES: bancos, otros servicios financieros no bancarios (seguros, grupos de inversión, etc.).

✔ Se ha dado prioridad a algunos sectores, de modo que, en estos casos, contamos con un total adicional de empresas por encima del nivel mínimo de ingresos anuales totales indicado. Esto se ha hecho en función del peso de estos sectores en el conjunto de la economía capitalista o porque reflejan nuevas ramas de producción que se han hecho dominantes en las últimas décadas. Son los siguientes: petróleo, química y petroquímica, electrónica (dividida en tres sectores), industria automovilística. El sector petrolero es, de lejos, el más expresivo de todas las industrias extractivas, y el sector químico y petroquímico figura entre los que componen la industria de base. Se dio prioridad a la autoindustria y la electrónica porque son los sectores de bienes manufacturados dominantes en el último periodo histórico, pasando de la autoindustria y la electrónica tradicional a lo que llamamos electrónica de punta. Destacamos que, en nuestra evaluación, no fue necesario priorizar el sector de la industria digital debido al alto grado de monopolio verificado en este sector, por lo que las empresas consideradas ya abarcan una fracción significativa del capital invertido en él.

✔ Con el fin de captar con mayor precisión las relaciones sociales implicadas, las empresas vinculadas a una misma rama de producción desde el punto de vista del producto o de la actividad desarrollada se clasificaron en diferentes sectores. Por ejemplo, el transporte de personas se clasificó como servicio (capital improductivo) y el transporte de mercaderías como medio de producción (capital productivo). Los sectores electrónico y aeroespacial están presentes tanto en el sector de medios de producción como en el sector de bienes de consumo final, en función de la naturaleza predominante de los compradores de sus productos: empresas o personas. Algunos sectores también fueron divididos en categorías distintas con el fin de captar nuevas ramas de producción o ramas

que experimentan una revolución en la técnica utilizada o en la naturaleza del producto. Además de la ya mencionadas electrónica de punta y tradicional, la actividad comercial también fue dividida en comercio tradicional (minorista y mayorista) y comercio electrónico. En algunos casos, como el sector automovilístico, no hemos aplicado los mismos criterios, ya que el desarrollo de coches eléctricos e híbridos se viene expandiendo en casi todas las empresas consideradas.

✔ Como el objetivo de base es evaluar el desarrollo histórico del capitalismo, también añadimos empresas que están en franca decadencia pero que tenían gran impacto 10 o 20 años antes. Si sólo consideráramos las mayores empresas de los últimos años, el valor añadido de la base podría producir una falsa tendencia de crecimiento. Por la misma razón, la base también incluye empresas que quebraron o fueron absorbidas por otras durante este periodo.

✔ Se ha dado la misma importancia a las empresas chinas, japonesas, coreanas, etc., cuyos datos no están ampliamente disponibles en los sitios web occidentales especializados, que suelen estar vinculados a las bolsas de valores europeas y estadounidenses. Se trata de que esta selección exprese adecuadamente la división internacional del trabajo entre los países hasta el nivel de renta considerado.

✔ Los datos considerados para cada empresa individual fueron los siguientes: activo total, total de activos fijos, patrimonio neto, ingresos netos, costos de producción, lucro operacional, ganancia neta, impuestos que inciden sobre el lucro, suma de ingresos y gastos financieros, dividendos, número total de trabajadores directos empleados, masa salarial de estos trabajadores.

✔ Para poder comparar las distintas empresas radicadas en diferentes países y con base en sus respectivas monedas, adoptamos el siguiente procedimiento. Todos los datos se catalogaron basándose en las monedas de los países sedes. Sin embargo, en la totalización de los datos, todos ellos fueron convertidos a dólares, utilizando el tipo de cambio medio anual con el máximo número de decimales disponibles.

La base de datos incluso tiene los siguientes límites:

✔ Salvo raras excepciones, sólo se tuvieron en cuenta las empresas de capital abierto, porque sólo ellas disponen de datos divulgados según una norma preestablecida suficientemente amplia a la vista de nuestros criterios. Este límite es relevante, pero no obstaculiza la tarea aquí propuesta, ya que la mayoría de las grandes empresas del mundo son de capital abierto. El único sector fuertemente afectado por este límite es el agropecuario, cuya casi totalidad de las empresas son de capital cerrado.

✔ En China, tenemos algunas grandes empresas cuya matriz es una empresa estatal de capital cerrado, mientras que las filiales son de capital abierto. En estos casos, sólo pudimos contemplar estas empresas incluyendo algunas de sus mayores filiales, lo que en algunos casos abarca la mayor parte del capital de la empresa matriz, pero en otros no. Por esta razón, de todos los países considerados, China es sin duda el más infrarrepresentado. Aun así, estamos seguros de que la posición de China en los análisis siguientes no se ha visto bruscamente afectada. Se ha contemplado la mayor parte del capital de origen chino.

✔ No todas las empresas divulgan información clave sobre la masa salarial de sus trabajadores. Suelen revelar estos datos las empresas del sector bancario, las de origen europeo, las latinoamericanas, contingentemente las chinas y ocasionalmente las japonesas. A excepción del sector bancario (cuya masa salarial es un costo importante como para ser ignorado), esta información clave casi nunca es divulgada por las empresas de Estados Unidos, Corea del Sur y Japón. En consecuencia, hemos ajustado los datos para que, cuando la masa salarial es relevante, sólo se tengan en cuenta los datos de las empresas que la han divulgado. Es importante señalar que este límite, aunque relevante, no impide realizar análisis generales sobre la masa salarial y la remuneración de la clase trabajadora, ya que estamos hablando de empresas globales que, por regla general, operan en todo el mundo. Por ejemplo, la masa

salarial de la empresa alemana Volks no refleja exactamente un sesgo salarial alemán, ya que está instalada en todo el mundo y la remuneración de los trabajadores de la Volks en cada país refleja sus condiciones locales.

✔ Los datos se completaron a partir de 2001, sin embargo, para muchas empresas sólo obtenemos los datos a partir de 2004. Por este motivo, cuando se trate de índices porcentuales y relativos, utilizaremos 2001 como referencia; cuando se trate de evoluciones nominales y absolutas, utilizaremos 2004 como referencia. Para no distorsionar los análisis, no se han tenido en cuenta las grandes empresas cuyo capital fue abierto recientemente, como la Saudi Aramco, presentes en nuestra base de datos. De ser así, en todos los índices tendríamos un sesgo colocado a partir de la inserción de estas empresas no por un cambio en la economía mundial, sino por la apertura de su capital y, en consecuencia, la publicación de sus datos.

Añadir nuevas empresas a la base de datos en el futuro es una tarea importante, pero creemos que la muestra que tenemos actualmente es significativa y ya permite realizar los primeros análisis. Debido a la enorme concentración del capital, unida al hecho de que ya hemos incluido las mayores empresas de cada subsector, añadir otras 500 empresas a la base de datos, por ejemplo, elevaría el nivel de ingresos que esta refleja en alrededor de 30%, quizá menos.

Las 500 empresas consideradas representan un total de activos (patrimonio bruto) de 115 billones de dólares (más que el PIB anual mundial), unos ingresos netos de 30,5 billones de dólares, una ganancia bruta de 9,3 billones de dólares y una masa de trabajadores (directos) de 57,6 millones.

FUENTES: Los datos de las 500 empresas se recopilaron utilizando:

(1) Fuentes primarias, es decir, los estados financieros disponibles en los sitios web de las respectivas empresas.

(2) Bases de datos que cotejan estas fuentes primarias, en particular el sitio web: annualreports.com, uno de los principales repositorios de estados financieros de las empresas de todo el mundo, sobre todo las occidentales. También contamos con la base de datos china webb-site.com, que reúne los informes de la mayoría de las empresas chinas de capital abierto.

(3) También utilizamos fuentes secundarias. Sitios web fiables que ya reúnen los datos anuales de las empresas en una serie histórica considerable. Los principales son: finbox.com, investcroc.com, stockanalysis.com, theglobeandmail.com y ariva.de.

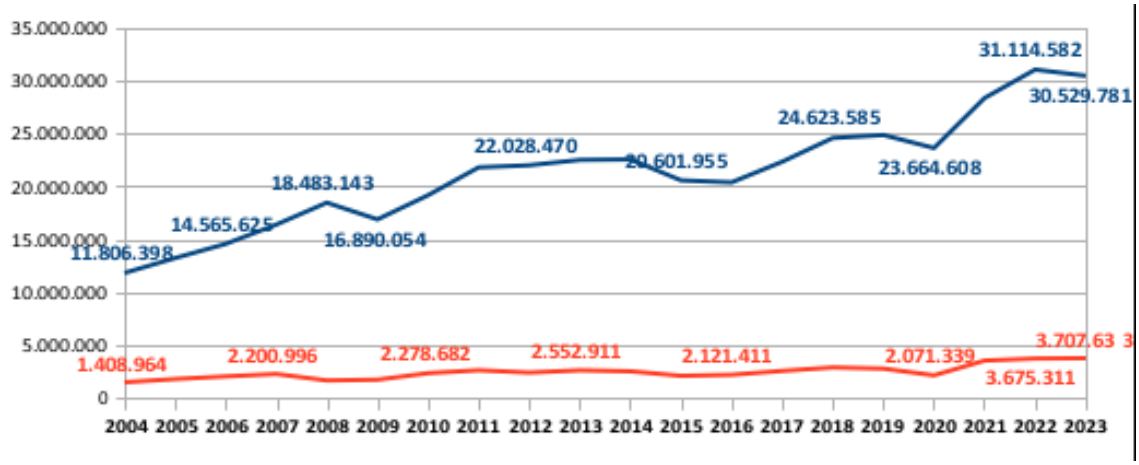
II. LA REPRODUCCIÓN AMPLIADA DEL CAPITAL

En este capítulo introductorio, consideramos todas las empresas de la base de datos del ILAESE y analizamos principalmente el proceso de expansión del capital desde 2004, la evolución de la tasa de explotación y de plusvalía (pero todavía no la evolución de la tasa media de ganancia), así como la concentración y centralización del capital.

1. Un largo estancamiento del capital en nivel mundial: excepto China

Comenzamos presentando los ingresos netos y el lucro operacional agregado de las cerca de 500 empresas consideradas.

TODAS EMPRESAS: Ingresos netos y Lucro operacional
(en millones de dólares)



Estas cifras reflejan claramente las tres principales crisis económicas de los últimos 20 años:

La crisis económica de 2008: una de las mayores crisis económicas globales desde la Gran Depresión de 1929. Comenzó en el mercado de hipotecas subprime [de alto riesgo] en Estados Unidos, donde los impagos en masa en este mercado crearon una burbuja inmobiliaria que se extendió a todos los demás sectores.

Crisis de los precios de las materias primas (2014-2016): El desplome de los precios del petróleo y otras *commodities* golpeó duramente las economías dependientes de las exportaciones.

Crisis económica provocada por la pandemia de COVID-19 (2020): La pandemia desencadenó una de las mayores crisis económicas globales de la historia reciente. Caídas significativas en la producción mundial, aumento del desempleo e interrupciones de las cadenas de suministro.

Tomando estos datos unilateralmente, parece que, aparte de estos momentos de crisis, la tendencia general hubiese sido de la expansión del capital y su reproducción en escala ampliada, ya que el nivel de acumulación (en términos de ingresos netos de las mayores empresas) saltó de 11,8 billones de dólares en 2004 a 18,4 billones en 2008 y del nivel de 20 billones a más de 30 billones de dólares en los dos últimos años. Puro engaño.

Lo que hubo en realidad fue una devaluación general de las monedas, incluido el dólar, manifestada por una inflación galopante, incluso en Estados Unidos. Especialmente en los últimos años. Después de la pandemia, el mundo enfrentó una inflación creciente debido a las interrupciones en las cadenas de suministro, el aumento de los precios de la energía y de los alimentos, así como el impacto de la guerra entre Rusia y Ucrania. El salto en los ingresos de las empresas es, por lo tanto, es ilusorio.

Lo que creció fue sólo la expresión de la riqueza en dinero, no el contenido de esa riqueza. Por esta razón, al analizar la expansión de estas empresas, los valores nominales medidos en dólares se ajustaron mediante un índice que creamos multiplicando otros dos índices ya existentes:

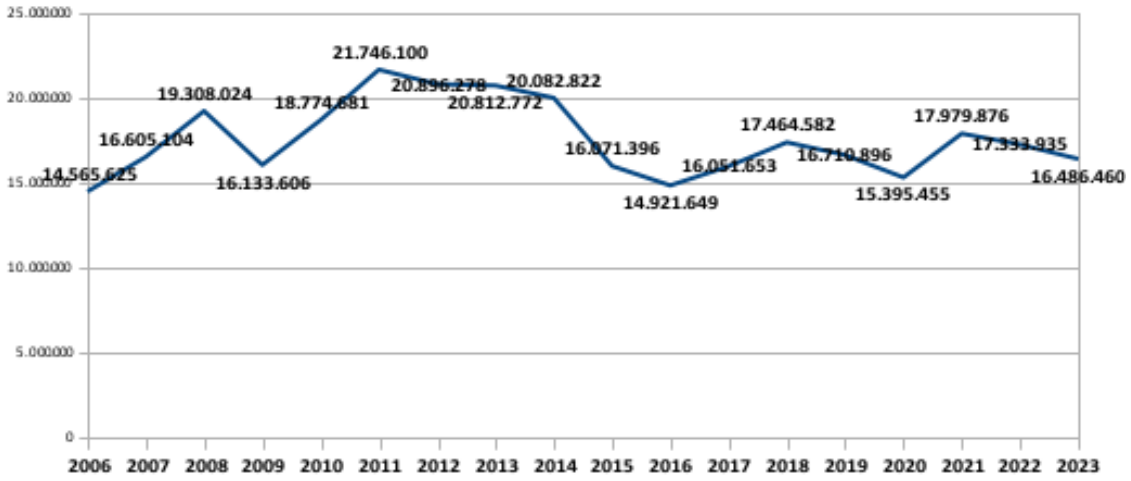
1. El Índice de Precios al Consumidor (IPC) anual de EE.UU. [*Consumer Price Index* (CPI)] medido por la Oficina de Estadísticas Laborales [*Bureau of Labor Statistics* (BLS)] desde 1913.

2. El Índice Amplio Nominal del Dólar estadounidense [*Broad U.S. Dollar Index* (DTWEXBGS)] medido por el Banco de la Reserva Federal desde 2006. Este índice mide la apreciación o depreciación del dólar a partir de una cesta de 26 monedas nacionales, teniendo en cuenta el peso de estas monedas en el mercado internacional.

La multiplicación de estos dos índices nos proporciona otro índice que permite captar el valor del dólar en relación con las mercaderías dentro del mercado estadounidense y, a continuación, contrabalancear este valor en relación con las principales divisas mundiales teniendo en cuenta su peso en el mercado mundial.

Con este ajuste, la evolución de los ingresos de todas las empresas consideradas es la siguiente:

TOTAL EMPRESAS: Ingresos Totales AJUSTADOS
(en millones de dólares)



Utilizando estos criterios, vemos que hubo una expansión del capital en el periodo anterior a la crisis de 2008 y en el inmediatamente posterior, cuyo pico fue el año 2011. Desde entonces, se ha producido un estancamiento e incluso una recesión prolongada del capital en nivel mundial.

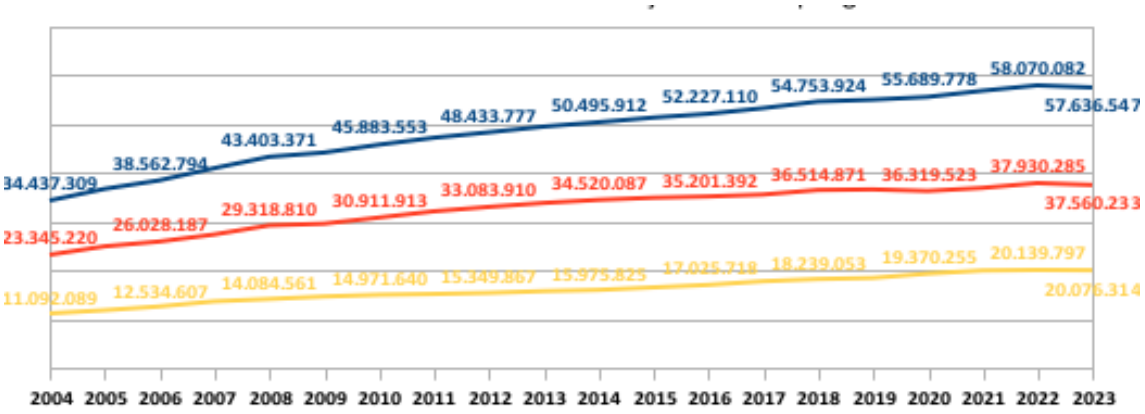
A pesar de ello, debemos considerar estos datos con cierta reserva. El índice que proponemos, al considerar la inflación sólo en Estados Unidos y ajustarla después en función del tipo de cambio del dólar en relación con una cesta de otras monedas, refleja sólo indirectamente la inflación en los demás países. En este índice, la devaluación del dólar en el periodo reciente más la inflación en Estados Unidos pueden ampliar los efectos inflacionarios reales en los demás países, en la medida en que los datos de todas las empresas fueron convertidos a la moneda estadounidense.

Otra forma de medir, no los ingresos sino el valor añadido total por las empresas, es a través de la evolución del número total de trabajadores que emplean. Aunque los trabajadores añaden valor al producto de forma desigual en función de su cualificación, el número total de trabajadores puestos en movimiento expresa el valor total producido de forma mucho más precisa que cualquier unidad monetaria, ya que el valor es en función del tiempo de trabajo empleado, el verdadero contenido reflejado indirectamente en el dinero[1].

[1] Es siempre importante recordar que las oscilaciones y evolución en la productividad del trabajo no cambia el monto de valor que cada trabajador agrega al producto. La productividad eleva la cantidad de valores de uso que el trabajador produce por unidad de tiempo, pero no la cantidad de valor. 8 horas de trabajo socialmente medio, valen siempre 8 horas de trabajo socialmente medio. El impacto de la evolución en la productividad del trabajo, por lo tanto, se manifiesta en la reducción del total de trabajadores empleados. Lo que puede distorsionar ese dato, por lo tanto, es sólo la oscilación en la cualificación del trabajo, pues trabajos de mayor cualificación agregan más valor.

Utilizando este criterio, presentamos la evolución del número total de trabajadores empleados en todas las empresas consideradas. Pero eso no es todo. Hemos dividido a estos trabajadores en dos grandes sectores: capital productivo e improductivo. El sector del capital productivo abarca a todas las empresas que producen mercaderías y, por lo tanto, riqueza y valor. El capital improductivo engloba todas las demás actividades que se apropian del valor producido, pero no lo producen, como las empresas que forman parte del capital bancario, comercial, financiero y de servicios.

TOTAL DE EMPRESAS: Evolución del empleo



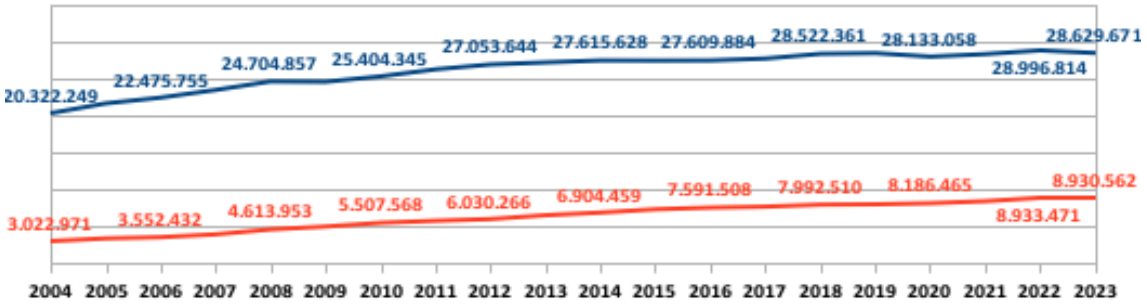
Con estos criterios, se confirma el cuadro de estancamiento desde los primeros años tras la crisis de 2008. En el corto período comprendido entre 2004 y 2008, el número total de trabajadores empleados por este grupo seleccionado de empresas creció 26,04%. Esta variación está a la par con la variación de 32,8% verificada en los 15 años siguientes: entre 2008 y 2023. Si consideramos sólo las empresas que forman parte del capital productivo, vemos que entre 2004 y 2013, el número total de trabajadores empleados en el sector productivo pasó de 23,3 millones a 33,08 millones: un incremento de 41,7%. Entre 2014 y 2023, esta cifra pasó de 34,5 millones a 37,56 millones de trabajadores empleados en el sector. Un crecimiento de apenas 8,8% en más de 10 años.

Con este criterio, el prolongado estancamiento del capitalismo mundial se desplaza para, aproximadamente, 2014. Un estancamiento que dura ya 10 años.

Sin embargo, hay que hacer aquí un avance. Cuando examinamos más de cerca la composición de estos trabajadores que integran el capital productivo, vemos que casi todo el tímido crecimiento verificado en el período más reciente en el número total de trabajadores empleados, y por lo tanto también en la masa de valor producido, se debe exclusivamente a las empresas chinas.

Esto es lo que veremos a continuación, cuando examinemos el número total de trabajadores empleados en las empresas que componen el capital productivo, divididos entre empresas chinas y del resto del mundo.

Trabajadores en las empresas chinas y no chinas de Capital Productivo



Insistimos en que no estamos hablando del capital empleado en China, sino de las empresas chinas, cada vez más presentes en todo el mundo. Desde 2012, el número total de trabajadores empleados en el sector del capital productivo mundial, excluida China, ha aumentado en apenas 1,5 millones de puestos de trabajo, lo que corresponde a apenas 5,82%. Entre 2018 y 2023 se observa un estancamiento casi absoluto, con un crecimiento de apenas 0,37%. Las empresas chinas, por su parte, han añadido alrededor de 3 millones de puestos de trabajo desde 2012: un crecimiento de 48,09%.

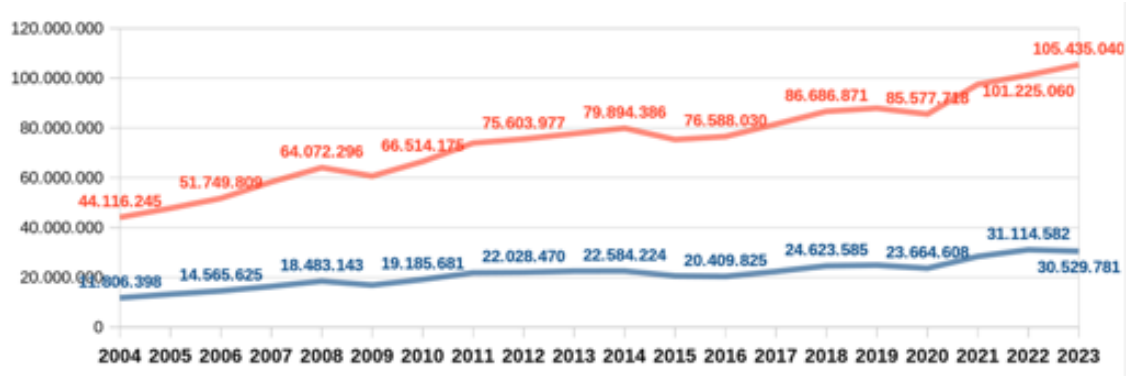
Conclusión: del análisis anterior concluimos que en los últimos 10 años o más, el gran capital sólo se ha expandido o ha logrado reproducirse en escala ampliada en las empresas chinas, mientras se ha estancado en nivel mundial.

2. Concentración y centralización del capital

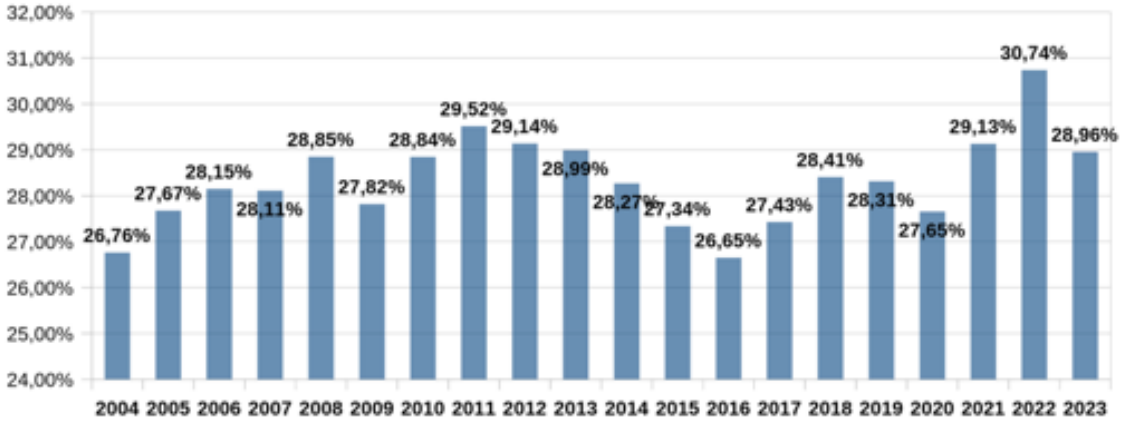
Si en los últimos 10 años no se ha producido un proceso significativo de concentración de capital fuera de China, es decir, de reproducción en escala ampliada, cabe analizar si existe centralización de capital. La **concentración de capital** se produce cuando las empresas crecen aumentando su escala de producción. La centralización, en cambio, lo que tenemos es el crecimiento de las empresas más grandes mediante la incorporación de otras empresas más pequeñas o en crisis. Si la concentración resulta de un aumento de la escala de producción, en la centralización lo que tenemos es el uso del capital excedente, sobre todo por parte de las empresas más grandes, para la compra de empresas más pequeñas, que a menudo están asoladas por crisis y al borde de la quiebra.

Empecemos comparando los ingresos netos de todas las empresas listadas con el PIB mundial entre 2004 y 2023.

PIB Mundial e Ingreso de las empresas más grandes
(en millones de dólares)



% del PIB Mundial ocupado por los ingresos de las empresas más grandes

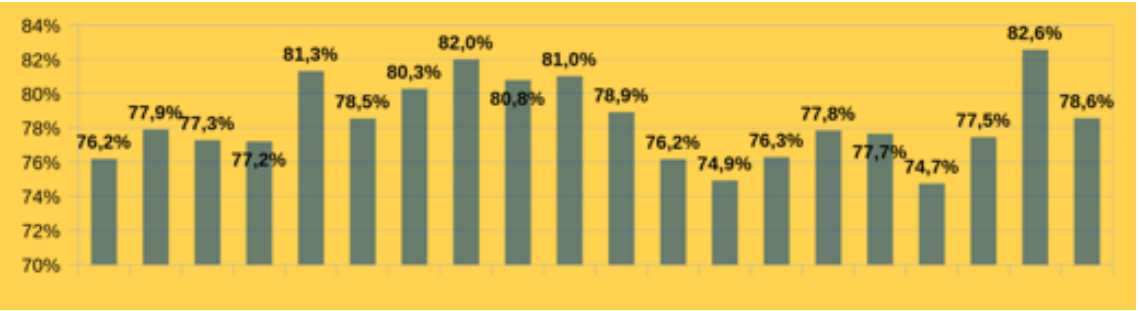


Fuente: Datos macroeconómicos mundiales extraídos de: https://databank.worldbank.org/source/worlddevelopment-indicators

A partir de estos datos, no es posible ver un patrón claro ni siquiera de concentración del capital. Dado que los ingresos netos de las empresas incluyen los costos de producción -valores, por lo tanto, producidos por otras empresas, incluidas las que no figuran en la base de datos-, el porcentaje real de valor creado por las 500 empresas más grandes del mundo es muy inferior al indicado anteriormente, lo que sugiere que el capital no está tan concentrado.

Esto se debe a que el PIB está permeado por una doble contabilidad, como señalamos en un artículo metodológico del ILAESE aún por publicar. Las empresas productoras de valor y capital se suman, o se agregan, a otras que sólo se apropian de una fracción del valor producido. Para una medida más precisa, deberíamos comparar el PIB industrial mundial con la suma de los ingresos netos de las empresas que componen el capital productivo. Hecho esto, el resultado es el siguiente.

% del PIB industrial mundial en relación con los ingresos netos totales de las empresas que componen el capital productivo

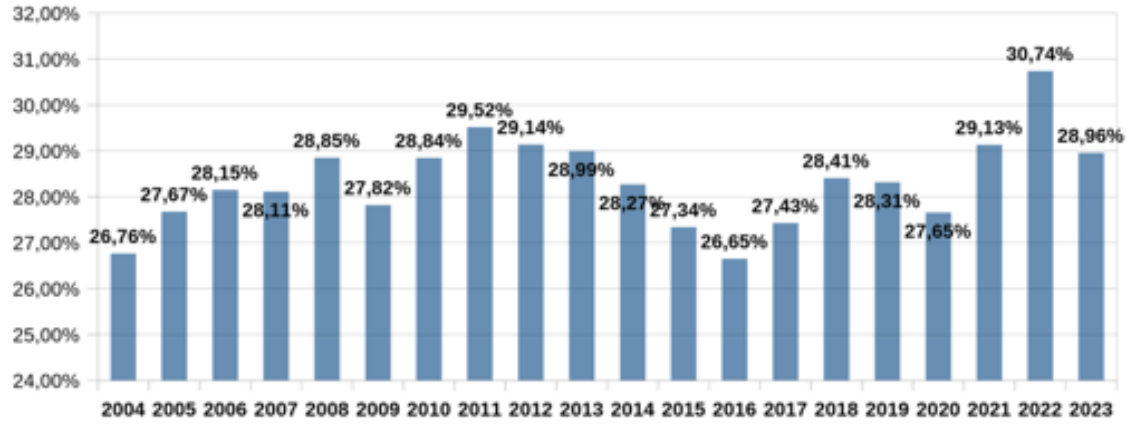


Ahora sí se puede ver la enorme concentración del capital existente. Aunque existen intercambios entre las cerca de 500 empresas que componen la base de datos del ILAESE, todos sus respectivos ingresos están controlados directa o indirectamente por ellas. La suma de los ingresos netos de estas 500 empresas de capital productivo representa alrededor de 80% del PIB industrial mundial. Pero todavía no es posible notar un patrón claro de centralización.

La razón es la siguiente. Si se observan de cerca estos datos, sus fluctuaciones siguen de cerca el apalancamiento de los precios de las materias primas, sobre todo el petróleo y los diversos tipos de minerales. La mera suma de sus ingresos refleja las fluctuaciones de los precios de los productos sujetos a rentas diferenciales. En este caso, como en todos los demás en el modo de producción capitalista, el dinero es la única forma de medir el valor correspondiente a la riqueza producida. Sin embargo, en la medida en que la forma y la sustancia del valor se separan, el dinero siempre será una métrica imprecisa y en constante descompás con su propio contenido.

Para minimizar estos descompases, sacamos de esta contabilidad todas las empresas que integran el sector extractivo[2]. Los resultados obtenidos son los siguientes.

% del PIB industrial mundial en relación con las empresas de capital productivo no extractivas



[2] También trataremos este criterio en el artículo metodológico del ILAESE aún por publicar. Merece la pena comentar aquí que las empresas del sector extractivo ciertamente agregan valor, pero no en proporción al precio de sus respectivas mercaderías. Lo que hace posible la renta diferencial es la transferencia de valor entre las distintas ramas de producción, lo que permite a la rama que extrae renta diferencial apropiarse de una fracción del valor excedente de las demás ramas. Esto ocurre elevando el precio de sus respectivas mercaderías en relación con las demás. Esta alteración en la forma de valor o en el precio de las mercaderías sujetas a renta diferencial, por lo tanto, no expresa un aumento en la cantidad total de valor producido por la sociedad, sino sólo la transferencia de riqueza de las otras ramas a este sector. Puesto que lo que queremos encontrar aquí no es tanto el valor absoluto correspondiente al capital producido por estas empresas, sino su movimiento en relación con las demás empresas de menos porte de modo de verificar o no la existencia de un proceso de centralización del capital, la supresión del sector extractivo en esta contabilidad no sólo es adecuada, sino necesaria.

Ahora sí es posible notar no sólo la enorme concentración del capital en todo el mundo, sino también su creciente centralización.

Las empresas que integran el capital productivo en la lista de las 500 más grandes del mundo que hemos mapeado, sacando el sector extractivo, han fluctuado de un nivel de ingresos netos de 58% a 64,5% del PIB industrial mundial.

Debemos proseguir nuestro análisis, examinando la composición interna de ese capital concentrado y cada vez más centralizado a escala mundial.

3. La composición interna del capital en nivel mundial

A continuación, presentamos la composición interna del capital expresada en las cerca de 500 empresas analizadas.

Desgraciadamente, en este desglose no disponemos de la masa salarial de los trabajadores de todas las empresas, por lo que hemos tenido que dejarlos en la categoría abstracta de costos de producción. Estos costos fueron divididos en costos de producción y costos improductivos de producción. Los **costos de producción** son aquellos costos de las actividades directamente vinculadas a la producción o a la operación correspondiente a la actividad fin de las respectivas empresas. Los **costos improductivos de producción o costos de circulación** son aquellos destinados a las actividades necesarias, pero no relacionadas con la producción, como costos de administración, ventas, costos de investigación y desarrollo, etc. A continuación, se muestra la **plusvalía global** y su desglose en **impuestos directos, intereses pagados o recibidos**, así como el **lucro retenido** por las respectivas empresas.

Año	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Costes de producción	70,22%	69,47%	69,95%	70,05%	69,16%	69,16%	72,03%	69,73%	69,37%	70,72%	71,72
Costos de producción improductivos	20,23%	19,09%	18,11%	16,97%	17,33%	17,41%	19,40%	20,50%	18,75%	17,56%	17,67
Plusvalía	9,55%	11,44%	11,93%	12,97%	13,50%	13,43%	8,57%	9,77%	11,88%	11,72%	10,61
Impuestos	3,05%	3,31%	3,90%	4,58%	4,37%	4,18%	3,08%	2,69%	3,35%	3,39%	3,16
Intereses	-1,60 %	-1,79 %	-0,70 %	-0,53 %	-0,33 %	-0,70	-1,33 %	-0,14 %	-0,51 %	-0,56 %	-0,54
Ganancias	3,40%	5,92%	7,07%	7,56%	8,91%	8,57%	3,96%	6,74%	7,72%	7,40%	6,50%
TOTAL	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Año	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Costos de producción	71,24%	71,09%	70,72%	70,04%	69,86%	70,15%	70,06%	70,24%	70,32%	70,95%	69,56%
Costos de producción improductiva	17,43%	18,02%	19,44%	19,56%	18,99%	18,39%	19,05%	21,00%	17,43%	17,23%	18,30%
Ganancias de capital	11,32%	10,88%	9,84%	10,39%	11,15%	11,46%	10,90%	8,75%	12,25%	11,81%	12,14%
Impuestos	3,14%	3,09%	2,69%	2,61%	2,66%	2,66%	2,33%	1,80%	2,62%	2,50%	2,43%
Intereses	-0,66%	-0,64%	-0,63%	-0,72%	-0,42%	-0,49%	-0,73%	-0,91%	-0,45%	-0,55%	-0,47%
Ganancia	7,53%	6,72%	6,10%	6,53%	7,69%	7,96%	7,55%	5,64%	9,57%	8,68%	8,95%
TOTAL	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

De estos datos podemos extraer algunas conclusiones relevantes.

✔ No se produjo una reducción porcentual de la plusvalía global extraída de las empresas, sino un aumento, aunque tímido. La plusvalía ha oscilado entre 9,5% y 13% del ingreso neto de las empresas, siendo el porcentaje

más alto el de 2006: 13,5%, cercano a 12,14% verificado en 2023. Era de esperar que el capital constante avanzara, pero no fue así. Las razones se analizarán en el tercer capítulo de este estudio.

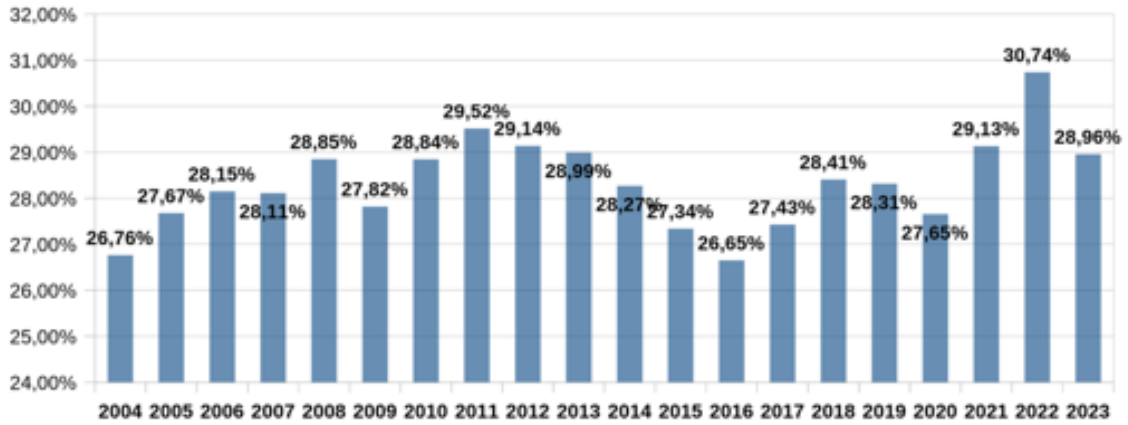
✔ No es posible notar una tendencia clara en la correlación entre costos de producción y costos de circulación. Ambos parecen oscilar en torno al mismo nivel, lo que podría significar que la productividad del trabajo ha evolucionado de forma similar en ambos casos.

✔ Se observa una tendencia a la baja de los impuestos directos: el reparto de las ganancias de los capitalistas con el Estado. Dado que durante el periodo en cuestión no se ha producido una reducción de la carga tributaria mundial, sino más bien un crecimiento, estas cifras parecen apuntar a un aumento global de los impuestos indirectos, que recaen sobre la clase trabajadora y se computan en los informes de las empresas antes de que se calcule el beneficio neto.

✔ El porcentaje relativo a los intereses, en este análisis, se refiere tanto a los intereses pagados como a los recibidos por las empresas en transacciones financieras con su excedente de los años anteriores. Estos intereses recibidos son un claro factor que apunta a la financiarización de estas empresas, que obtienen divisas de inversiones en otros negocios, como acciones, títulos de deuda, etc. Como vemos, el porcentaje de intereses pagados en la plusvalía global es bajísimo, casi siempre inferior a 0,5% de los ingresos netos. Esto atestigua el carácter financiero del gran capital, representado aquí por las 500 empresas más grandes. Cada vez más, estos capitales desempeñan el papel de acreedores en el sistema financiero global. No sólo reciben de la producción específica que realizan, sino también otros ingresos provenientes del sistema entero. Parte del excedente de otros capitales más pequeños, incluida la renta de toda la clase trabajadora, migra a los grandes capitales a través del sistema de la deuda pública. Estos grandes capitales, todos o casi todos también financieros, ejercen el papel de un imán hacia el que fluye, de forma parasitaria, parte del excedente de otros capitales y de la renta de otros agentes de la sociedad.

✔ Por último, analizamos la evolución de la tasa global de plusvalía. Como anunciamos anteriormente, sólo disponemos de cifras publicadas sobre la masa salarial de 22,18 millones de los aproximadamente 57,64 millones de trabajadores representados en la base de datos. Por lo tanto, el cálculo sólo se refiere a 38,5% de los trabajadores expresados en la base. Aun así, es posible constatar el aumento del grado medio de explotación de los trabajadores en todo el mundo y situar la tasa global de plusvalía entre 210 y 220%.

Tasa global de plusvalía de las empresas consideradas



Pasamos ahora a examinar la división internacional del trabajo dentro de la cual se reproduce este capital concentrado y centralizado.

III. LA DIVISIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO

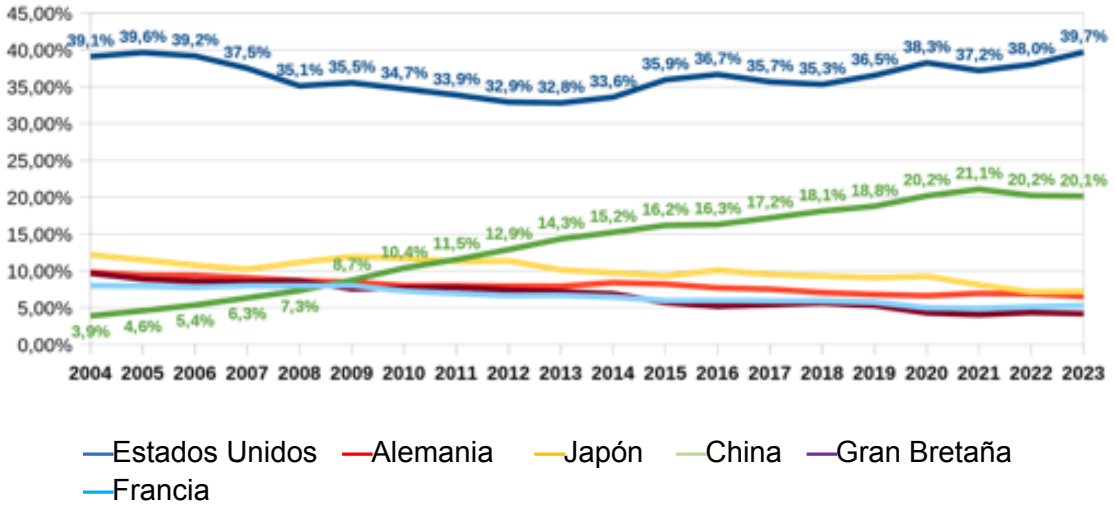
En este capítulo, analizamos la división internacional del trabajo por medio de la distribución del capital entre los distintos países presentes en nuestra base de datos. En este abordaje, es imposible no tratar centralmente la gran novedad de las dos últimas décadas: el ascenso de China.

Empecemos por la distribución del capital entre los distintos países.

1. Un hecho incuestionable: el ascenso de China

Para empezar, presentamos la división internacional del trabajo considerando toda la base de datos y el porcentaje que ocupan los ingresos netos correspondientes a las empresas radicadas en los respectivos países. El siguiente gráfico muestra el porcentaje de ingresos netos que ocupan las empresas radicadas en las seis principales potencias capitalistas: Estados Unidos, China, Japón, Alemania, Francia y Gran Bretaña. En la tabla, mostramos este porcentaje para los 18 primeros países, así como el porcentaje para el resto de países considerados en su conjunto.

% de Ingresos Netos bajo control de empresas de los respectivos países



% Ingresos netos	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Estados Unidos	39,11%	39,64%	39,18%	37,50%	35,12%	35,54%	34,71%	33,88%	32,92%	32,80%	33,58%	35,94%	36,67%	35,67%	35,32%	36,55%	38,26%	37,20%	38,01%	39,69%
China	3,90%	4,58%	5,36%	6,32%	7,31%	8,73%	10,38%	11,54%	12,89%	14,34%	15,24%	16,18%	16,30%	17,19%	18,12%	18,77%	20,19%	21,09%	20,23%	20,14%
Japón	12,19%	11,49%	10,78%	10,22%	11,16%	11,92%	11,73%	11,29%	11,36%	10,14%	9,74%	9,32%	10,09%	9,51%	9,30%	9,07%	9,26%	8,10%	7,15%	7,20%
Alemania	9,81%	9,42%	9,40%	9,05%	8,67%	8,46%	8,00%	7,99%	7,94%	7,92%	8,40%	8,21%	7,69%	7,51%	7,06%	6,80%	6,63%	6,94%	6,87%	6,53%
Francia	7,99%	7,91%	7,78%	7,99%	7,98%	8,02%	7,27%	6,94%	6,65%	6,69%	6,46%	5,96%	5,99%	5,94%	5,90%	5,73%	4,98%	4,90%	5,12%	5,25%
Gran Bretaña	9,68%	8,87%	8,58%	8,55%	8,65%	7,56%	7,69%	7,75%	7,40%	7,18%	6,88%	5,70%	5,18%	5,43%	5,64%	5,29%	4,29%	4,07%	4,33%	4,19%
Corea do Sur	1,75%	1,84%	1,88%	2,07%	1,88%	1,88%	1,91%	1,86%	1,98%	2,19%	2,10%	2,15%	2,16%	2,38%	2,35%	2,19%	2,25%	2,31%	2,19%	2,14%
Suiza	2,59%	2,62%	2,79%	2,73%	2,33%	2,50%	2,55%	2,47%	2,56%	2,64%	2,56%	2,45%	2,34%	2,42%	2,31%	2,25%	2,07%	2,11%	2,08%	2,00%
India	0,57%	0,63%	0,68%	0,90%	0,91%	0,95%	1,09%	1,26%	1,16%	1,23%	1,16%	1,08%	1,11%	1,21%	1,28%	1,20%	1,06%	1,26%	1,35%	1,35%
Rusia	0,62%	0,98%	1,26%	1,41%	1,86%	1,49%	1,58%	1,96%	1,98%	2,25%	2,11%	1,52%	1,36%	1,62%	1,81%	1,72%	1,21%	1,59%	1,54%	1,24%
Taiwan	0,20%	0,32%	0,40%	0,44%	0,54%	0,56%	0,77%	0,71%	0,92%	0,92%	0,41%	1,08%	1,05%	1,09%	1,10%	1,07%	1,23%	1,19%	1,15%	1,05%
Italia	1,19%	1,09%	1,28%	1,42%	1,65%	1,55%	1,50%	1,50%	1,56%	1,46%	1,39%	1,04%	0,93%	0,96%	0,96%	0,89%	0,74%	0,85%	1,10%	0,87%
Brasil	0,55%	0,70%	0,81%	0,99%	1,19%	0,97%	1,28%	1,37%	1,29%	1,26%	1,25%	1,02%	0,95%	0,89%	0,86%	0,81%	0,74%	0,88%	0,93%	0,85%
España	1,12%	1,21%	1,31%	1,40%	1,50%	1,49%	1,38%	1,44%	1,38%	1,31%	1,20%	1,06%	1,04%	1,05%	1,05%	1,00%	0,88%	0,82%	0,84%	0,84%
Suecia	1,53%	1,27%	1,23%	1,19%	1,12%	1,10%	1,01%	0,96%	0,97%	0,94%	0,95%	1,04%	1,02%	0,95%	0,89%	0,87%	0,87%	0,81%	0,79%	0,83%
Países Bajos	2,11%	1,87%	1,74%	1,62%	1,37%	1,21%	1,14%	1,07%	0,89%	0,84%	0,76%	0,74%	0,80%	0,79%	0,81%	0,77%	0,83%	0,78%	0,73%	0,83%
Australia	0,50%	0,51%	0,55%	0,60%	0,78%	0,87%	0,89%	0,96%	0,98%	0,92%	0,91%	0,78%	0,70%	0,69%	0,54%	0,52%	0,52%	0,54%	0,56%	0,52%
Canadá	0,42%	0,44%	0,49%	0,47%	0,56%	0,59%	0,68%	0,68%	0,61%	0,62%	0,63%	0,52%	0,50%	0,54%	0,54%	0,51%	0,43%	0,49%	0,53%	0,48%
Otros	4,15%	4,60%	4,49%	5,12%	5,40%	4,62%	4,44%	4,37%	4,54%	4,36%	4,27%	4,21%	4,11%	4,16%	4,17%	3,98%	3,56%	4,08%	4,50%	4,01%

En estas cifras pueden observarse los siguientes aspectos:

✔ La colosal expansión de China entre 2004 y 2021, cuando las empresas del país pasaron de 3,9% a 21,1% de los ingresos totales apropiados entre las 500 mayores empresas del mundo consideradas, manteniéndose estable, con un ligero descenso, desde entonces. No es una evolución cualquiera. El espacio ocupado por China era tres veces

menor que el de Inglaterra y Alemania en 2004, y es cuatro veces mayor que el de Alemania y cinco veces mayor que el de Inglaterra a finales de 2023. Era más de cuatro veces menor que Japón en 2004 y casi tres veces mayor a finales de 2023.

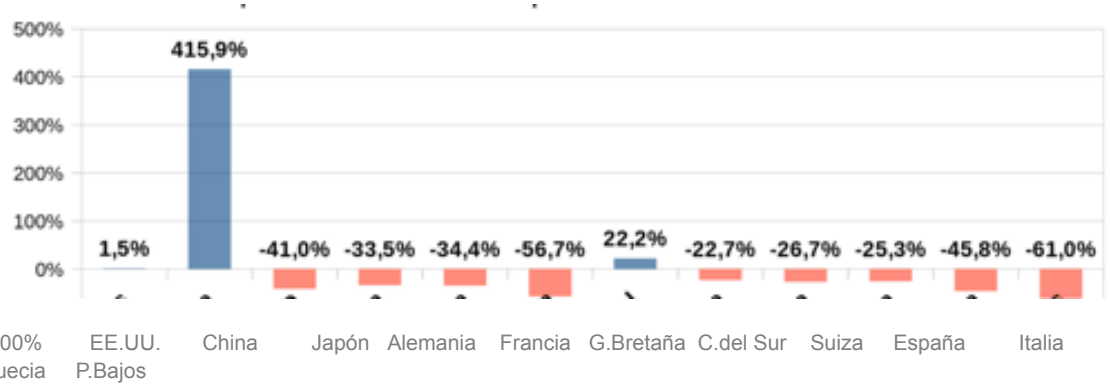
✔ A pesar de haber perdido espacio entre 2006 y 2014, Estados Unidos siempre ha sido la potencia imperialista ampliamente hegemónica. A partir de 2014, precisamente cuando comenzó la guerra comercial contra China, experimentó una gran recuperación, alcanzando un espacio en la división internacional del trabajo del mismo nivel que a principios de la década de 2000.

✔ En base a los ingresos netos de sus respectivas empresas, tenemos la continua y significativa caída de todos los países europeos más significativos en la jerarquía imperialista: Alemania, Francia, Gran Bretaña, así como Suiza, España, Suecia, Países Bajos e Italia.

✔ Ha habido crecimiento de Corea del Sur, Taiwán, Rusia e India, pero estos países siguen ocupando una posición subordinada y porcentualmente pequeña.

Para tener una correcta dimensión de lo que ha supuesto el avance chino, presentamos a continuación la evolución porcentual del espacio ocupado por cada uno de los países en los ingresos netos totales de las mayores empresas capitalistas de capital abierto entre 2004 y 2023.

Variación del porcentaje ocupado por los principales países en los ingresos netos de las mayores empresas entre 2004 y 2023



El crecimiento de China fue impresionante, alcanzando 415,9%. Este avance se produjo predominantemente a expensas de las potencias europeas y del Japón, más que de Estados Unidos. Las mayores caídas las registraron los Países Bajos (-61%), el Reino Unido (-56,7%) y Japón (-41%). Alemania (-33,5%) y Francia (-34,4%) –países con un gran peso en la Unión Europea– también registraron caídas significativas, superiores a 30%.

Es cierto que las cifras arriba, al estar basadas en los Ingresos Netos de las respectivas empresas, presentan las siguientes distorsiones:

(1) todos los ingresos de las respectivas empresas se contabilizan como pertenecientes a un país determinado, cuando los insumos, la maquinaria y los equipos utilizados pueden tener origen en otro lugar;

(2) además, los ingresos se ven afectados por la inflación, que se manifiesta de forma desigual entre los distintos países del mundo.

Una forma de minimizar estos límites es considerar el papel desempeñado por los respectivos países desde el punto de vista de la masa de trabajadores empleados. La masa de trabajadores empleados refleja, precisamente, el

valor agregado en cada empresa y sector, ya que el valor es en función de la cantidad de trabajo puesta en movimiento.

Veamos, entonces, la conformación de la división internacional del trabajo entre las 500 mayores empresas del mundo, considerando el número total de trabajadores empleados por las empresas de los respectivos países.

% Total trabajadores	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
EE.UU.	34,75%	35,06%	34,43%	34,07%	32,90%	32,31%	32,27%	32,25%	31,83%	31,86%	31,62%	31,78%	31,51%	31,61%	31,63%	31,95%	32,86%	33,35%	32,97%	32,88%
Alemania	9,87%	9,87%	9,56%	8,99%	8,75%	8,24%	8,10%	8,13%	8,02%	7,83%	7,86 %	7,89%	7,60%	7,63%	7,66%	7,65%	7,25%	6,96%	6,86 %	6,58%
Japón	9,51%	9,60%	9,43%	9,14%	9,38%	9,48%	9,21%	8,91%	8,65%	8,61%	8,46%	8,38%	8,32%	8,16%	8,16%	8,18%	7,99%	7,92%	7,66%	7,21%
China	13,27%	13,39%	13,49%	13,83%	14,70%	15,43%	16,22%	16,59%	16,96%	17,82%	18,47%	19,24%	19,63%	19,75%	19,99%	20,03%	20,51%	20,74%	21,20%	21,42%
Gran Bretaña	7,25%	6,87%	6,56%	6,46%	6,70%	6,51%	6,16%	6,12%	6,03%	5,76%	5,60%	5,40%	5,17%	5,00%	4,86%	4,73%	4,45%	4,32%	4,21%	4,40%
India	0,66%	0,73%	0,83%	1,02%	1,13%	1,24%	1,31%	1,43%	2,23%	2,39%	2,51%	2,36%	2,43%	2,49%	2,60%	2,58%	2,83%	3,06%	3,34%	3,46%
Francia	9,99%	9,70%	9,44%	9,39%	8,92%	8,89%	8,72%	8,26%	8,02%	7,75%	7,56%	7,42%	7,41%	7,37%	7,53%	7,52%	6,91%	6,54%	6,60%	6,87%
Rusia	1,44%	1,66%	1,92%	1,78%	1,93%	1,94%	1,88%	1,87%	1,88%	2,03%	2,07%	2,06%	2,28%	2,35%	2,34%	2,29%	2,46%	2,40%	2,40%	2,46%
Corea del Sur	0,86%	0,86%	0,92%	0,88%	0,90%	0,88%	1,01%	1,09%	1,11%	1,22%	1,27%	1,28%	1,25%	1,26%	1,25 %	1,21%	1,12%	1,09%	1,13%	0,95%
Italia	0,39%	0,34%	0,34%	0,37%	0,36%	0,91%	0,86%	0,57%	0,57%	0,56%	0,55%	0,43%	0,41%	0,55%	0,52%	0,50%	0,49%	0,49%	0,41%	0,40%
España	1,33%	1,37%	1,40%	1,40%	1,44%	1,44%	1,33%	1,51%	1,41%	1,06%	1,13%	1,07%	1,05%	1,05%	1,05%	1,00%	0,87%	0,85%	0,87%	0,90%
Brasil	0,39%	0,40%	0,47%	0,50%	0,52%	0,59%	0,63%	0,53%	0,80%	0,81%	0,86%	0,89%	0,88%	0,85%	0,81%	0,82%	0,80%	0,78%	0,78%	0,82%
Taiwán	0,55%	0,81%	1,19%	1,54%	1,72%	1,92%	2,32%	2,24%	2,16%	2,09%	2,05%	1,85%	1,63%	1,72%	1,44%	1,59%	1,80%	1,68%	1,54%	1,18%
Suiza	2,31%	2,26%	2,28%	2,24%	2,16%	2,09%	2,08%	2,38 %	2,40%	2,39%	2,30%	2,19%	2,14%	2,11%	2,09%	2,04%	1,89%	1,83%	1,80%	1,85%
Suecia	0,75%	0,67%	0,66%	0,72%	0,68%	0,65%	0,65%	0,69%	0,70%	0,69%	0,68%	0,66%	0,63%	0,61%	0,59%	0,59%	0,57%	0,57%	0,59%	0,59%
Países Bajos	2,10%	1,94%	1,84%	1,72%	1,69%	1,56%	1,52%	1,50 %	1,42%	1,34%	1,27%	1,24 %	1,46%	1,33%	1,32%	1,34%	1,40 %	1,38%	1,38%	1,37%
Canadá	0,21%	0,19%	0,38%	0,37%	0,39%	0,42%	0,40%	0,39%	0,40%	0,39%	0,36%	0,33%	0,32%	0,33%	0,33%	0,32%	0,30%	0,25%	0,25%	0,26%
Australia	0,72%	0,67%	0,71%	1,03%	1,08%	1,08%	1,03%	1,01%	1,00%	1,00%	0,98%	0,96%	0,96%	0,94%	0,90%	0,69%	0,72%	0,72%	0,71%	0,71%
Otros	3,66%	3,61%	4,13%	4,57%	4,66%	4,44%	4,31%	4,54%	4,42%	4,41%	4,40%	4,57%	4,91%	4,90%	4,93%	4,97%	4,77%	5,07%	5,30%	5,45%

Desde esta perspectiva, el avance de China en la división internacional del trabajo no sólo se mantiene, sino que crece proporcionalmente. Se observa que la recuperación de Estados Unidos en los últimos años se ha visto impulsada en gran medida por la inflación en el país. Teniendo en cuenta el número total de trabajadores empleados por las respectivas empresas, el capital chino representa dos tercios del estadounidense, en lugar de sólo la mitad, como era indicado sobre la base de los ingresos netos. Cabe señalar que el número de trabajadores empleados también está influido por la productividad del trabajo, tema que abordaremos en el tercer capítulo.

Antes, cabe examinar más detenidamente este colosal desarrollo del capital de origen chino. Se trata, sin duda, del hecho más relevante desde el punto de vista de las disputas interimperialistas de las dos últimas décadas por la fracción de la plusvalía global producida por la clase trabajadora.

2. Análisis sectorial del capital chino: presencia en todos los sectores

Llegados a este punto, es necesario ir más allá del abordaje puramente cuantitativo del análisis realizado en el ítem anterior. La masa de capital bajo control de las empresas de un país es sin duda un factor relevante, pero sigue siendo insuficiente para captar toda la dinámica. Por ejemplo, aunque los datos anteriores indican cierto crecimiento del capital ruso, ese avance se concentra casi exclusivamente en las industrias de petróleo y gas, con escasa presencia en los sectores de alta tecnología y bienes de consumo final sofisticados. Lo mismo puede decirse

de la India, cuyo capital, pese a cierta presencia en el sector automotriz y la industria digital, sigue anclado mayoritariamente en sectores extractivos.

La situación es diferente en el caso de Taiwán y en el de Corea del Sur. Aunque estos países tengan una participación relativamente pequeña en la división internacional del trabajo en comparación con las grandes potencias, han avanzado sobre todo en sectores que exigen el dominio de tecnologías de punta, como los semiconductores y los electrónicos.

El avance chino, por su parte, está presente, aunque en niveles variables, en absolutamente todos los sectores. Basándonos siempre en los ingresos netos de sus empresas entre las 500 empresas mundiales consideradas, veamos su distribución por sector.[11]

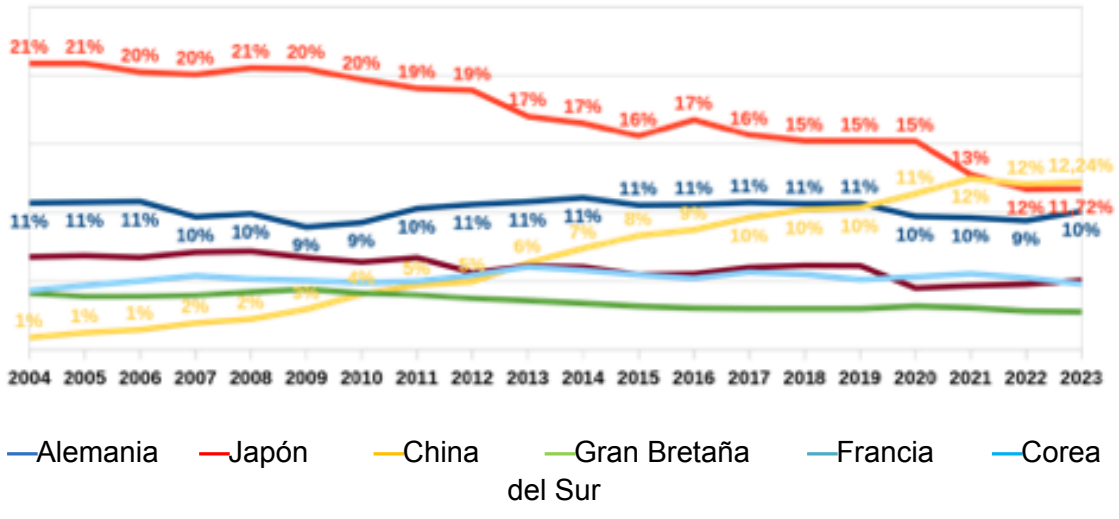
PORCENTAJE OCUPADO POR EL CAPITAL CHINO EN CADA SECTOR EN TÉRMINOS DE INGRESOS NETOS

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
TOTAL	3,90%	4,58%	5,36%	6,32%	7,31%	8,73%	10,38%	11,54%	12,89%	14,34%	15,24%	16,18%	16,30%	17,19%	18,12%	18,77%	20,19%	21,09%	20,23%	20, 14%
CAPITAL PRODUCTIVO	**4.13%**	**4.99%**	**5.88%**	**6.72%**	**7.49%**	**9.41%**	**11.09%**	**12.11%**	**13.47%**	**15.00%**	**15.86%**	**16.71%**	**17.01%**	**17.88%**	**18.69%**	**19.48%**	**21.24%**	**21.99%**	**21.24%**	**21.71%**
IND. EXTRACTIVA	3,21%	3,59%	4,35%	4,95%	5,46%	7,66%	8,54%	9,39%	11,14%	11,88%	12,69%	14,19%	14,89%	14,61%	14,45%	15,67%	19,06%	18,89%	17,04%	18,81%
MED. PRODUCCIÓN	8,34%	9,89%	11,20%	12,15%	13,08%	15,69%	18,30%	19,69%	21,46%	23,65%	24,49%	24,72%	24,88%	26,21%	27,65%	28,73%	30,16%	30,77%	30,16%	30,83%
BIEN CONSUMO FINAL	0,88%	1,23%	1,45%	1,94%	2,21%	2,93%	4,03%	4,71%	4,96%	6,32%	7,36%	8,33%	8,75%	9,64%	10,21%	10,36%	11,36%	12,50%	12,08%	12,24%
CAP. IMPRODUCTIVO	**3,17%**	**3,23%**	**3,70%**	**5,06%**	**6,62%**	**6,65%**	**8,03%**	**9,51%**	**10,82%**	**12,06%**	**13,17%**	**14,59%**	**14,28%**	**15,19%**	**16,42%**	**16,83%**	**17,65%**	**18,74%**	**17,43%**	**16,19%**
SERVICIO	3,74%	2,90%	3,15%	3,39%	3,63%	4,01%	5,85%	6,59%	7,34%	7,91%	8,38%	8,94%	8,75%	8,61%	10,75%	10,22%	9,13%	9,93%	8,19%	9,92%
COMERCIAL	0,21%	0,30%	0,38%	0,78%	0,93%	1,11%	1,60%	2,11%	2,45%	3,00%	3,64%	4,59%	5,42%	7,19%	8,86%	9,79%	11,63%	13,66%	13,37%	12,62%
PORT. INTERÉS	5,64%	5,90%	6,78%	9,30%	14,29%	12,52%	14,52%	17,58%	20,45%	22,66%	24,63%	27,22%	26,86%	27,65%	28,61%	29,76%	30,98%	31,65%	30,75%	26,85%

La mayor presencia china se da en el sector de bienes intermedios o en los medios de producción, con 30,83%. En 2004, China ya tenía un peso relevante en este sector, con 8,34%, pero el salto a lo largo del periodo ha sido expresivo. Aunque su participación en el sector de bienes de consumo final sea menor, el crecimiento ha sido aún más notable, pasando de 0,88% en 2004 a significativos 12,24% a finales de 2023. Con esta marca, China ocupa la segunda posición mundial, aunque cerca del Japón, con 11,72%, y de Alemania, con 10,07%. Considerando únicamente las empresas de este sector, China superó a Alemania en 2020 y a Japón en 2022. Estados Unidos, sin embargo, se mantiene en primer lugar con cierto margen, alcanzando 39,59% a finales de 2023.

Veamos la evolución porcentual de los principales países en este sector clave de bienes de consumo final, excluyendo a Estados Unidos.

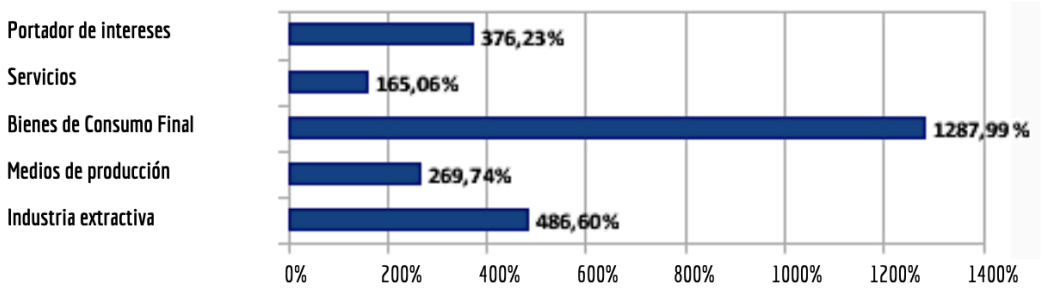
Porcentaje de Ingresos Netos ocupado por los respectivos países en el sector de Bienes de Consumo Final



No mencionamos el sector de bienes de consumo final por casualidad. Este sector se sitúa en la cúspide de la cadena productiva y generalmente concentra los sectores de tecnología más avanzada, centralizando toda la llamada cadena de suministros y de bienes intermedios.

Desde esta óptica, es evidente que la hegemonía de Estados Unidos en el actual sistema capitalista es mucho mayor de lo que se puede notar a primera vista, cuando se considera sólo el PIB o el peso de las respectivas empresas sin diferenciarlas cualitativamente. Al mismo tiempo, también se ve que el avance chino en las dos últimas décadas ha sido colosal. De todos los sectores analizados, el de Bienes de Consumo Final fue el que más creció en China entre 2004 y 2023, como se muestra a continuación.

Variación porcentual del espacio ocupado por sector ocupado por el capital chino entre 2004 y 2023



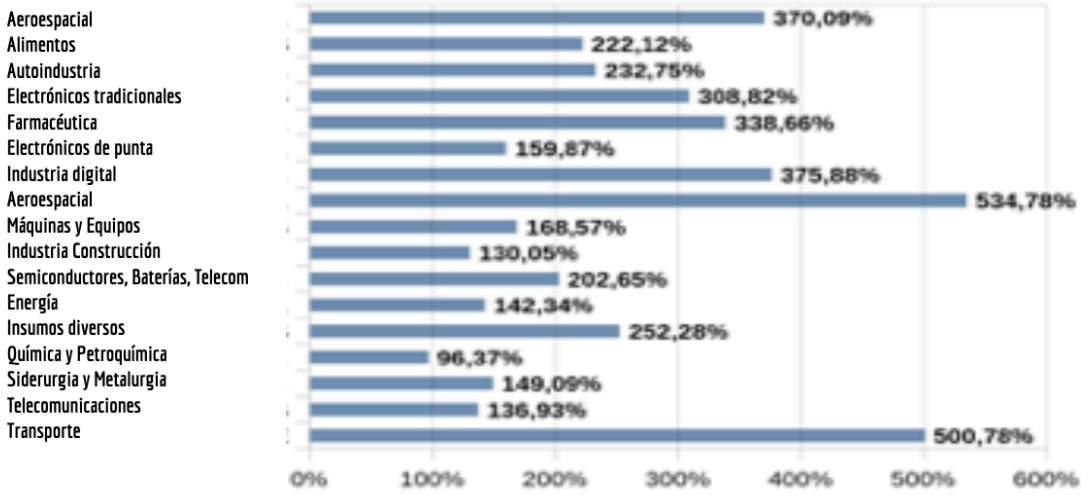
Cabe destacar otro aspecto: la enorme diversidad del capital chino, que abarca la casi totalidad de los sectores. Por supuesto, su desarrollo es desigual en cada uno de ellos, pero en todos posee una dinámica de crecimiento y expansión en gran escala. De todos los subsectores que componen los grandes departamentos de medios de producción y bienes de consumo final, sólo no hay ninguna empresa china, entre las 500 que hemos catalogado, en los sectores textil, de consumo general (básicamente tabaco, limpieza y productos de uso residencial) y de artículos de lujo.

A continuación, mostramos la participación de empresas chinas en cada uno de los subsectores presentes en nuestra base de datos, seguida de la evolución porcentual del capital chino en cada uno de ellos.

PARTICIPACIÓN DE LAS EMPRESAS CHINAS EN LOS INGRESOS NETOS DE LOS DISTINTOS SUBSECTORES DE MEDIOS DE PRODUCCIÓN Y BIENES DE CONSUMO FINAL

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
M. DE PRODUCCIÓN	8,34%	9,89%	11,20%	12,15%	13,08%	15,69%	18,30%	19,69%	21,46%	23,65%	24,49%	24,72%	24,88%	26,21%	27,65%	28,73%	30,16%	30,77 %	30,16%	30,83%
TRANSPORTES	2,83%	3,04%	2,92%	5,02%	3,81%	2,33%	3,18%	3,70%	3,86%	4,96%	5,83%	6,66%	8,71%	11,28%	12,63%	14,08%	17,02%	20,93%	21,62%	19,33%
TELECOMUNIC.	9,88%	10,98%	11,35%	11,28%	13,07%	14,26%	15,24%	16,49%	18,79%	21,64%	21,57%	22,21%	21,01%	21,12%	21,03%	19,92%	20,41%	22,79%	25,40%	25,73%
SIDERUR. Y METAL.	10,43%	13,03%	14,59%	13,92%	13,88%	18,78%	21,33%	20,73%	20,41%	22,10%	20,87%	24,66%	26,19%	28,67%	28,35%	28,91%	32,69%	33,22%	31,90%	30,43%
PROD. QUÍM. Y PETRO.	15,59%	15,83%	18,63%	19,67%	21,33%	25,18%	28,49%	31,00%	33,92%	34,92%	34,84%	30,13%	28,34%	31,14%	32,90%	33,33%	31,37%	31,97%	31,49%	32,69%
INSUMOS DIVERSOS	0,18%	0,27%	0,35%	0,55%	1,26%	1,70%	2,34%	3,72%	3,94%	5,22%	5,77%	4,00%	3,96%	4,65%	7,33%	8,48%	9,33%	11,19%	10,75%	9,94%
ENERGÍA	14,42%	16,30%	17,85%	19,30%	18,84%	21,62%	24,48%	25,51%	28,93%	31,11%	29,91%	32,72%	36,02%	37,49%	39,38%	40,84%	42,90%	38,87%	34,56%	41,18%
SEMIC.,BAT.,TELECOM.	2,66%	3,37%	4,07%	5,00%	6,69%	8,55%	8,16%	8,44%	8,68%	9,31%	12,87%	13,40%	16,04%	16,20%	17,40%	19,71%	19,10%	14,74%	16,25%	17,59%
IND. CONSTRUCCIÓN	21,30%	28,16%	32,52%	33,53%	37,05%	48,16%	55,85%	54,23%	55,71%	59,89%	65,01%	68,56%	68,13%	68,45%	69,30%	71,35%	75,17%	76,24%	74,93%	72,45%
MAQ. Y EQUIPOS	0,44%	1,60%	1,83%	2,66%	3,16%	4,32%	5,59%	6,09%	6,14%	6,48%	7,01%	9,25%	8,88%	9,18%	9,81%	10,73%	12,73%	12,82%	10,92%	10,35%
IND. AEROESPACIAL	0,71%	0,73%	0,81%	0,72%	0,72%	0,26%	0,41%	0,70%	0,92%	1,22%	1,41%	2,09%	2,09%	1,79%	2,17%	2,64%	3,33%	4,36%	4,36%	4,92%
B. CONSUMO FINAL	0,88%	1,23%	1,45%	1,94%	2,21%	2,93%	4,03%	4,71%	4,96%	6,32%	7,36%	8,33%	8,75%	9,64%	10,21%	10,36%	11,36%	12,50%	12,08%	12,24%
TEXTIL	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
IND. DIGITAL	0,16%	0,22%	0,38%	0,46%	0,76%	1,19%	1,59%	2,36%	3,40%	4,51%	5,79%	7,37%	8,47%	10,22%	11,02%	10,56%	11,68%	14,54%	13,12%	12,78%
ELECT.ALTA GAMA	4,78%	8,62%	8,11%	8,10%	7,74%	9,36%	9,40%	10,63%	10,39%	10,82%	12,65%	14,03%	14,45%	14,41%	14,71%	15,03%	16,75%	18,17%	16,20%	16,61%
PROD. FARMA.	0,37%	0,33%	1,03%	1,23%	1,52%	1,78%	2,59%	3,65%	4,94%	8,99%	10,38%	11,74%	11,97%	12,21%	13,83%	14,99%	14,74%	15,60%	15,58%	16,73%
ELECT. TRADICIONAL	0,95%	1,09%	1,17%	1,71%	2,21%	2,48%	3,91%	5,46%	6,46%	8,74%	10,32%	9,71%	10,38%	13,51%	15,44%	16,00%	16,11%	18,11%	18,60%	19,95%
CONSUMO GENERAL	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
IND. AUTOMOTRIZ	0,90%	0,95%	1,30%	2,22%	2,63%	4,27%	6,38%	6,39%	5,74%	7,14%	8,23%	9,83%	10,30%	11,05%	10,96%	10,80%	12,32%	13,01%	13,13%	13,36%
ART. DE LUJO	0,00%	0,00	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
ALIMENTACIÓN	0,78%	1,05%	1,42%	1,68%	1,81%	2,01%	2,17%	2,70%	3,12%	3,59%	3,95%	4,13%	4,35%	5,00%	5,97%	6,36%	6,96%	7,55%	7,29%	6,93%
AEROESPACIAL	0,09%	0,11%	0,15%	0,18%	0,65%	0,61%	0,87%	0,82%	1,17%	1,26%	1,42%	1,55%	1,54%	2,75%	2,80%	3,11%	3,73%	4,19%	4,63%	4,33%

Evolución porcentual en la participación de las empresas chinas en el total de las grandes empresas entre 2012 y 2023



3. La exportación del capital chino al mundo

Como definió Lenin con precisión, lo que caracteriza un país imperialista es el peso cada vez mayor de la exportación de capital y no la exportación de mercaderías pura y simple. Escribió que «en el antiguo capitalismo, con el pleno dominio de la libre competencia, la exportación de *mercaderías* era típica. En el capitalismo más reciente, con el dominio del monopolio, es la exportación de *capital* que se ha tornado típica». Y añade que mientras «el capitalismo siga siendo capitalismo, el excedente de capital se dirige no a elevar el nivel de vida de las masas de un país dado, porque eso significaría bajar las ganancias de los capitalistas, sino a aumentar esas ganancias por medio de la exportación de capital al extranjero, a países atrasados». Por eso, «la necesidad de exportar capital obedece a que, en algunos países, el capitalismo ha "madurado demasiado", y el capital (en las condiciones del insuficiente desarrollo de la agricultura y de la miseria de las masas) carece de un campo para su colocación "lucrativa"».

Podría argumentarse que las empresas chinas se limitan al mercado interno o, como mucho, a la exportación de mercaderías, sin realizar una exportación sustancial de capital, lo que las dejaría fuera de la disputa imperialista. Sin embargo, cualquiera que comprenda en profundidad el argumento de Lenin ve que esta posibilidad es inviable. El desarrollo del capitalismo –su «maduración», por así decirlo– exige que las empresas exporten capital para encontrar un «campo para su aplicación lucrativa». No hay otra salida, ya que el excedente no puede dirigirse continuamente a «elevar el nivel de vida de las masas de un país determinado». La exportación de capital surge directamente de la necesidad de que la plusvalía acumulada se invierta en ampliar la escala de producción en algún sector. Este proceso se contradice con la limitación de la capacidad de consumo de las masas, que el propio capital impone para maximizar la plusvalía, exigiendo que los capitales masivos instalados en un determinado país busquen continuamente nuevos mercados como única salida para su aplicación lucrativa. Surge así una disputa mundial entre los países por territorios donde la plusvalía global pueda ser aplicada de forma rentable [lucrativa].

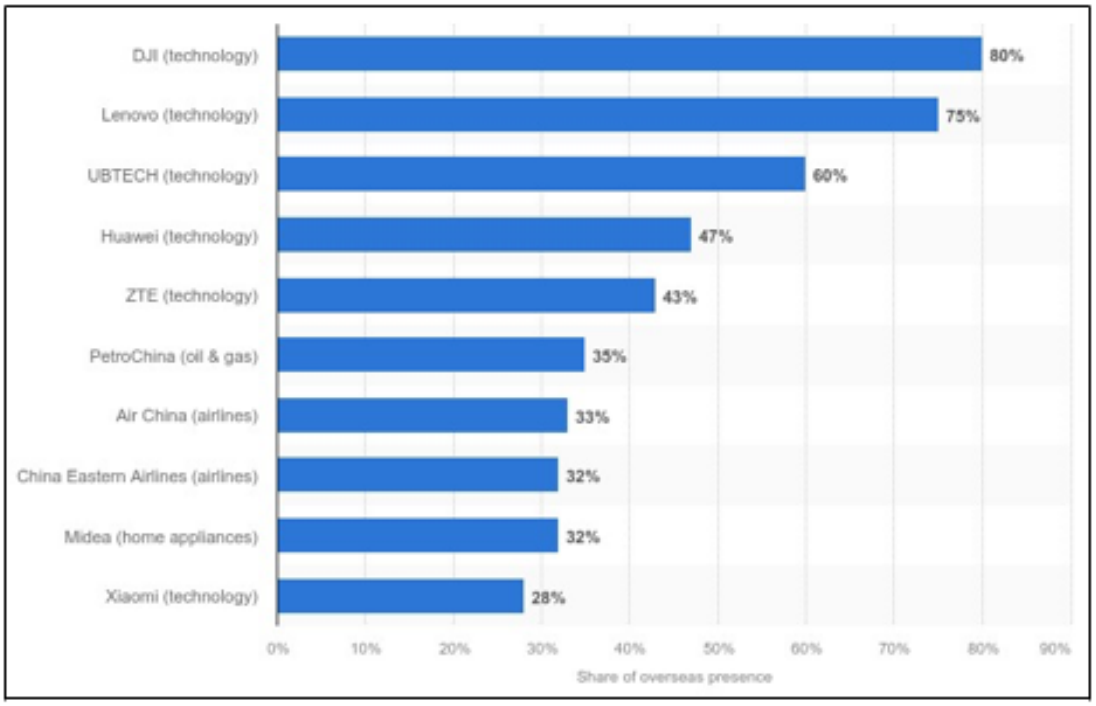
Esta tendencia, inherente al movimiento del capital, se confirma cuando trazamos el mapa de las empresas chinas productoras de bienes de consumo final de alta intensidad tecnológica. Estas no sólo cubren el mercado mundial desde el punto de vista de la venta de sus productos, sino que sus unidades productivas ya se encuentran instaladas en países de todos los continentes.

A continuación, indicamos el campo de actuación de 35 importantes empresas chinas, basándonos en la información publicada en sus propias páginas web. En la segunda columna, indicamos el total de países en que se comercializan sus productos, lo que por vía de regla indica que existen al menos unidades comerciales en cada uno de ellos. En la columna siguiente se muestran los países en los que cada una de estas empresas tiene unidades productivas.

Empresa	Principales productos	Mercados	Países con unidades productivas u operativas
ByteDance	Plataforma TikTok	más de 150 países	EE.UU., India (antes de su prohibición), Reino Unido, Singapur, Brasil y Japón.
Xiaomi	Electrónica y smartphones	más de 100 países	China, India, Indonesia, Malasia, Brasil, Rusia, España y México.
SHEIN	Ventas en línea	más de 150 países	China, Estados Unidos, Polonia, India, Brasil y varios países europeos.
Lenovo	PC	alrededor de 180 países	EE.UU., México, Brasil, Alemania, China, India, Japón y Polonia.
Huawei	telecom. y electrónica	más de 170 países	China, Alemania, Reino Unido, India, Brasil, Canadá y México.
AliExpress	Plat. comercio electrónico	más de 190 países	China, España, Brasil, Rusia y varios países europeos.
Haier	electrodomésticos	más de 100 países	China, Pakistán, Nigeria, India, EE.UU., México e Italia.
TEMU	comercio electrónico	mercados EE.UU. y Europa	Centros de distribución en Norteamérica y Europa.
OPPO	smartphones	más de 50 países	China, India, Indonesia, Turquía, Brasil, Japón y varios países europeos.
Hisense	Electrónica y electrodom.	más de 160 países	China, Sudáfrica, México, República Checa, Egipto y Eslovenia.
TCL	televisores y electrónica	más de 160 países	China, México, Polonia, EE.UU. e India.

Tencent	entret. digital y tecnología	principalmente en Asia	China, EE.UU., Canadá, Corea del Sur, Japón, Singapur y Europa.
Vivo	smartphones	más de 60 países	China, India, Indonesia, Bangladesh, Tailandia y Pakistán.
Chery	automóviles	más de 80 países	China, Brasil, Rusia, Egipto, Argelia e Irán.
BYD	vehículos eléctricos	más de 50 países	China, EE.UU., Brasil, Hungría, Canadá, Japón y Alemania.
Anker	electrónica de consumo	más de 100 países	China, EE.UU., Japón, Alemania, Reino Unido y Canadá.
DJI	drones	más de 100 países	China y EE. UU.
MiHoYo	juegos	Asia, Europa y Norteam.	China, Japón, Singapur, EE.UU. y Corea del Sur.
OnePlus	smartphones	más de 40 países	China e India.
Kuaishou	smartphones	Asia y América Latina	China y varios países del sudeste asiático.
Realme	smartphones	más de 60 países	China, India, Indonesia, Vietnam y Malasia.
GWM	automóviles	más de 60 países	China, Rusia, Tailandia, Brasil y Sudáfrica.
TP-LINK	dispositivos de red	más de 170 países	China, EE.UU., Brasil, Alemania, Francia y Polonia.
HONOR	smartphones y disp. móvil.	más de 50 países	China y operaciones en países como India y Rusia.
Lynk	automóviles	más de 20 países	China, Bélgica y operaciones en Europa.
MAXUS	automatización	más de 50 países	China, Bélgica y operaciones en Europa. China, Tailandia y Reino Unido.
Insta360	cámaras de 360 grados	más de 100 países	China, EE.UU. y Alemania.
WORX	herramientas eléctricas	más de 80 países	China y EE. UU.
Lilith	sector de juegos	Asia y Norteamérica	China, EE.UU. y Japón.
Century	juegos móviles	destaque Europa y EE.UU.	China y EE.UU.
JAC	automóvuiles	más de 130 países	China, Brasil, México, Sudáfrica, Nigeria y Vietnam.
Roborock	disp. inteligentes para casa	más de 50 países	China y operaciones mundiales.
CHANGAN	automóviles	más de 60 países	China, Tailandia, Rusia y varios países latinoamericanos.
Geely	automóviles	más de 30 países	China, EE.UU., Reino Unido, Suecia, Bélgica y Malasia.
Midea	electrodomésticos	más de 200 países	China, Brasil, Egipto, Tailandia, India, Japón y Vietnam.

También hemos añadido datos del informe Top 50 BrandZTM Chinese Global Brand Builders 2021, publicado por Google y Kantar. Según este informe, algunas de las mayores empresas chinas presentan los siguientes porcentajes de presencia internacional en sus negocios.



Por último, hemos catalogado algunos casos ilustrativos de exportación de capital de China al Brasil a través de la adquisición de empresas brasileñas.

Empresa	Participación en el Brasil
State Grid Corporation	Adquirió una participación de 100% en **CPFL Energia**, una de las mayores empresas energéticas del Brasil.
China Three Gorges	Controla **CTG Brasil**, con activos de generación de energía hidroeléctrica.
CCCC	Posee 80% de la **Concremat**, una empresa de ingeniería y construcción.
CNOOC	Participa en el consorcio de exploración petrolífera del yacimiento de Libra, en el presal.
China Merchants Port	Posee 90% de la **Terminal de Contenedores de Paranaguá** (TCP).
COFCO	Adquirió el control de **Nidera Sementes** [Semillas] y **Noble Agri**, empresas que actúan en el sector agrícola.
Didi Chuxing	Compró el **99**, una de las mayores apps de transporte de Brasil, con el control de 99% de la empresa.
HNA Group	Adquirió una participación de 23% en **Azul Líneas Aéreas**.
Bank of China	Participa en varias operaciones financieras e inversiones en infraestructuras en el Brasil.
PetroChina	Invirtió en proyectos de exploración y producción de petróleo en el país, incluidas empresas conjuntas con Petrobras.
Sinopec	También ha invertido en exploración petrolífera, formando asociaciones con otras multinacionales.
CRCC	Opera en proyectos de infraestructuras, incluidas concesiones ferroviarias.
Shanghai Electric Group	Participa en proyectos de energías renovables en el Brasil, principalmente en el área de la energía solar.

Subrayamos que la presencia del capital chino en el mundo es, sin duda, proporcionalmente menor que el tamaño absoluto de sus empresas. Sin embargo, esto no sorprende. El desarrollo más expresivo del capital de propiedad china es un fenómeno de las dos últimas décadas, habiéndose producido su expansión global más significativa en los últimos 10 a 15 años. Por otra parte, las potencias europeas, Estados Unidos y Japón llevan más de un siglo exportando sus capitales. Lo que nos interesa resaltar aquí es que, sea cual sea el peso absoluto del capital chino en

el mercado global más allá de sus fronteras, el movimiento en esta dirección es incuestionable y significativo. Ya está en curso una guerra comercial entre Estados Unidos y China, y es probable que los próximos episodios de este proceso intensifiquen las polarizaciones, los conflictos y las guerras en torno a esta nueva configuración de la competencia imperialista por la plusvalía global.

Para un análisis aún más detallado del papel desempeñado por China y su relación con los demás países, analizaremos ahora en detalle el sector automovilístico, cuyas empresas representadas en la base de datos del ILAESE abarcan más de 95% del sector.

4. El caso del sector automovilístico

El sector automovilístico ha estado a la vanguardia de la denominada Industria 4.0. El Sistema Hyundai de Producción inauguró una nueva etapa del desarrollo técnico en la industria, fundiendo ensambladoras y proveedores en un único espacio físico a través de la automatización, simplificando el trabajo. Con este proceso, la industria automovilística consiguió aumentar la productividad del trabajo y reducir drásticamente, en las nuevas plantas, el nivel salarial de sus respectivos trabajadores.

Este proceso, sin embargo, es cosa del pasado. En los últimos 10 años, la industria automotriz ha experimentado una segunda transformación: no sólo en el proceso técnico de producción, sino también en el producto, con la sustitución gradual de los coches de combustión por coches híbridos y eléctricos. La automatización ha alcanzado ahora un nuevo nivel: no sólo la producción automatizada, sino vehículos que funcionan de forma cada vez más automática, controlados por un servidor bajo control de la montadora.

Utilizaremos la base de datos mundial del ILAESE para el sector, que reúne 31 empresas con sede en 9 países. Las empresas analizadas son las siguientes.

Alemania: VOLKSWAGEN, MERCEDES-BENZ, BMW

China: SAIC MOTOR, GEELY, GREAT WALL, DONGFENG, GUANGZHOU, BAIC, BYD, FAW, CHANGAN, LI AUTO

Corea del Sur: HYUNDAI

Estados Unidos: FORD, GENERAL MOTORS, PACCAR, TESLA

Francia: RENAULT, PEUGEOT (hasta 2019, luego Stellantis)

India: TATA MOTORS

Italia: FIAT (hasta 2007, luego Stellantis), FERRARI

Japón: NISSAN, HONDA, TOYOTA, MAZDA, SUZUKI, SUBARU, YAMAHA MOTORS

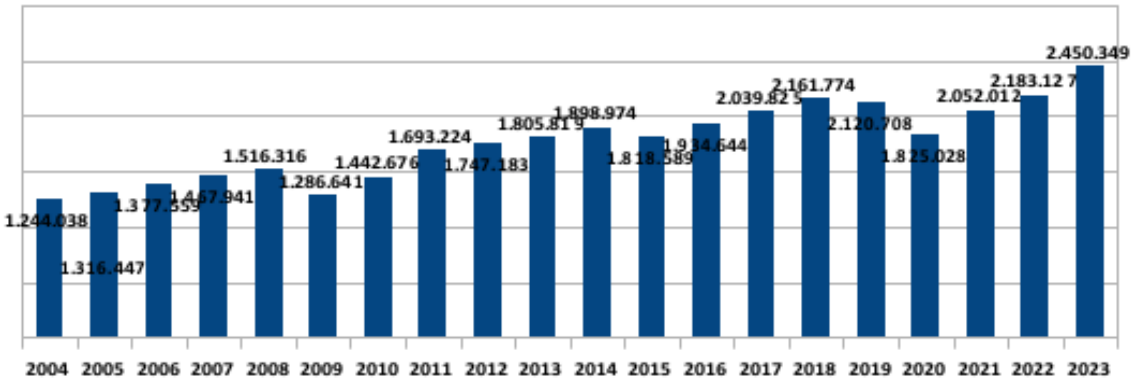
Italia-Francia-EE.UU.: STELLANTIS (FCA)

Suecia: VOLVO

Hay que señalar que estas empresas representan bastante más de 95% del mercado del sector, tanto en términos de producción física como de ingresos, cualquiera sea el año de que se trate.

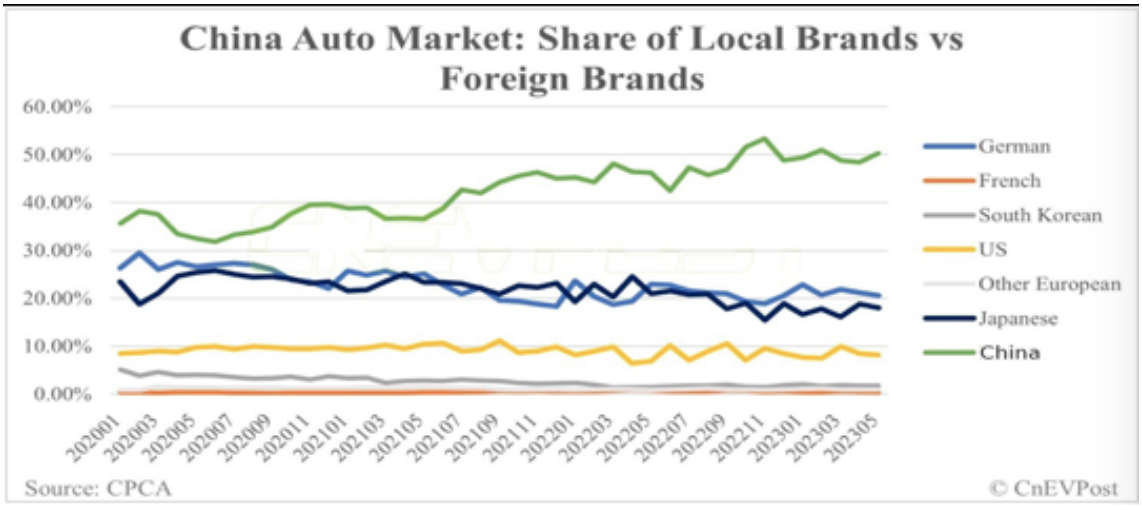
A continuación, indicamos los ingresos netos sumados de las 31 industrias del sector, en una serie histórica de 20 años, entre 2004 y 2023.

Ingreso neto del sector automovilístico
(en millones de dólares)



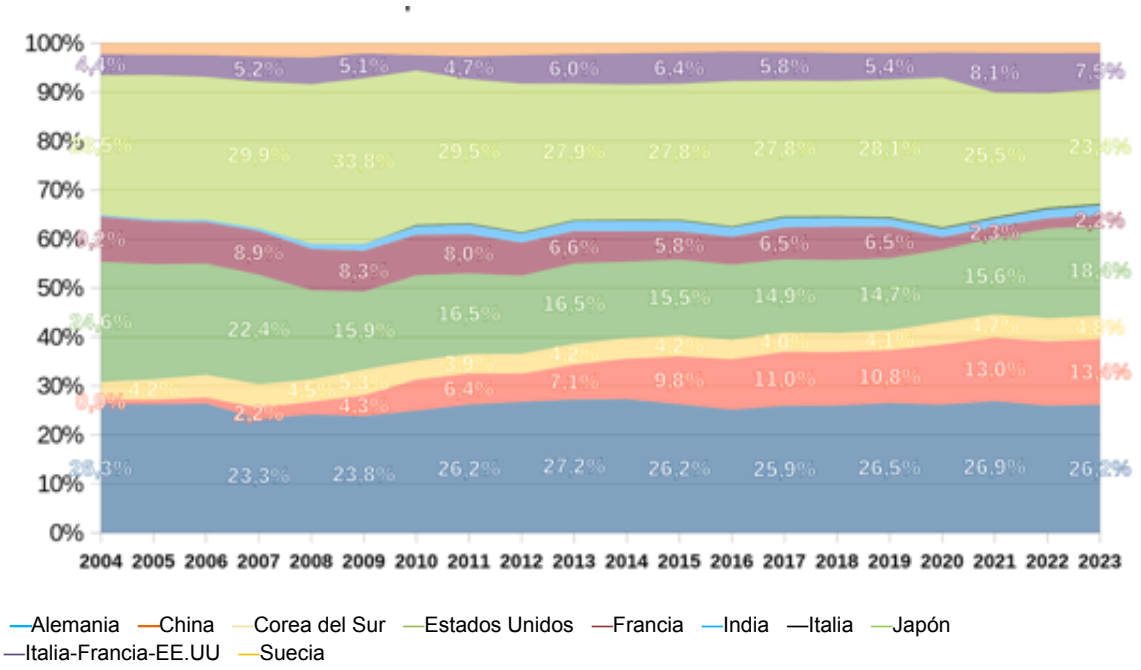
Se puede observar que el sector automovilístico siguió creciendo durante todo el periodo considerado, con excepción de 2009, el punto álgido de la última gran crisis económica, cuando los ingresos del sector cayeron más de 15%, pasando de 1,399 billones de dólares a 1,273 billones. En 2015 se produjo un nuevo descenso, de 4,3%, y en 2019, de 2%, seguido de otro descenso de 14% en 2020, ápice de la pandemia de Covid-19. A pesar de estas fluctuaciones, típicas de la economía capitalista, la tendencia general fue de crecimiento. Los ingresos del sector han pasado de 1,233 billones de dólares en 2004 a 2,415 billones en 2023.

Pero no nos engañemos. En realidad, el mercado automovilístico lleva más de 20 años estancado. Todo este crecimiento se debió a un único factor: **China**.



Los mercados de Europa y de Estados Unidos llevan dos décadas estancados. El crecimiento en las ventas de automóviles sólo se ha producido dentro de China. Hoy, el número total de automóviles vendidos en Estados Unidos y en Europa se mantiene en el mismo nivel que a finales de los años noventa. En contraste, China ha experimentado una expansión significativa y continua. Es cierto que, como veremos más adelante, muchas de las grandes empresas del sector garantizan su presencia en el mercado chino a través de *joint ventures* [empresas conjuntas]. Pero por ahora, consideremos la distribución de los ingresos del sector en función del país de origen de las respectivas empresas.

Peso de los países en el mercado automovilístico



A partir de estos datos, es posible concluir lo siguiente:

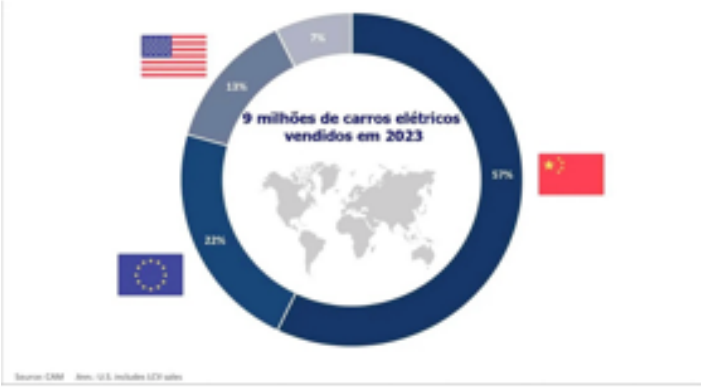
✔ Se ha producido una significativa pérdida de espacio en el mercado automovilístico por parte de Estados Unidos (sobre todo entre 2004 y 2020), del Japón (sobre todo en los últimos 4 años), de Francia y de Italia.

✔ Las empresas alemanas, pero sobre todo la Volks, lideran el sector, ocupando más de una cuarta parte del mercado. El peso de Alemania se ha mantenido relativamente estable durante todo el periodo considerado. Corea del Sur también se ha mantenido estable con la Hyundai, pero sólo representa 5% del sector.

✔ Las empresas chinas han crecido de forma constante, aunque a un ritmo más lento en los últimos años, pasando de un escaso 1% del mercado automovilístico en 2004 a 13,4% a finales de 2023.

La cuestión es que, lejos de tratarse de automóviles obsoletos destinados a su amplio mercado interno, el crecimiento de China en este sector está estrechamente ligado a los coches eléctricos y a la transición que se ocurre actualmente en el sector, en todo el mundo. China es líder en vehículos eléctricos e híbridos con tecnología de punta. Tras dominar su mercado interno, sus empresas comienzan ahora una notable expansión mundial.

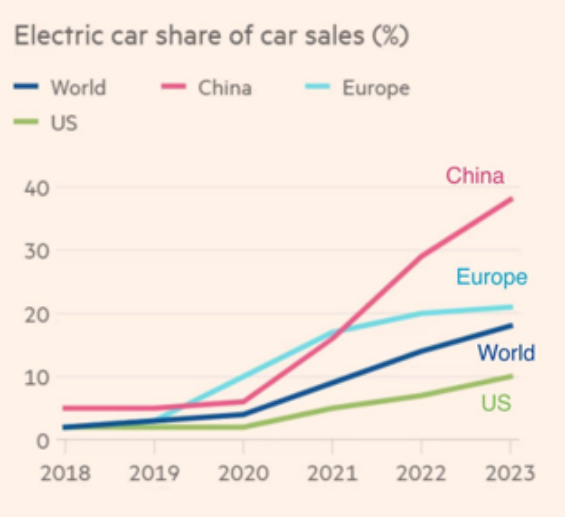
Esta transformación tiene un efecto económico de gran alcance en el sector automovilístico. Y es que el coche eléctrico es un elemento clave en la transición hacia los coches autónomos, transformando la relación tradicional entre fabricantes y consumidores. En lugar de limitarse a vender un producto, las empresas automovilísticas tienen la oportunidad de ofrecer servicios continuos después de la venta. Esto incluye actualizaciones de software, mantenimiento preventivo basado en datos, y asistencia remota. La capacidad de monitorear y dirigir vehículos de forma remota permite a las empresas ofrecer servicios de valor agregado con generación recurrente de ingresos. En otras palabras, las empresas lucran con la venta del producto y también con su operación, durante toda su vida útil.



El éxito y el alcance de esta transición no están aún determinados, pero la sustitución de los vehículos de combustión tradicionales por vehículos eléctricos o híbridos es una realidad, aunque evolucione de forma absolutamente desigual. Como muestra el gráfico al lado.

Además, la diseminación de los coches autónomos tiene el potencial de revolucionar el sector de transporte compartido, incluidos servicios como los que ofrecen Uber y similares. Los coches autónomos eliminan la necesidad de conductores, reduciendo significativamente los costos operativos de estos servicios. Aunque un coche autónomo y eléctrico probablemente no alcance el precio de los vehículos populares actuales, la tendencia es que se generalice el uso de vehículos para desplazarse al trabajo a través de servicios prestados por empresas que cobran por el uso del vehículo, sin los costos con conductores. De este modo, el transporte compartido tiende a hacerse más accesible y económico para los usuarios finales, generalizando su uso, mientras los fabricantes de automóviles actuarían como intermediarios para las grandes empresas de transporte.

China está a la vanguardia de este proceso. En la actualidad, alrededor de 40% de las ventas de automóviles en China son en la modalidad eléctricos o híbridos. Este porcentaje duplica el de Europa y cuadruplica el de Estados Unidos.

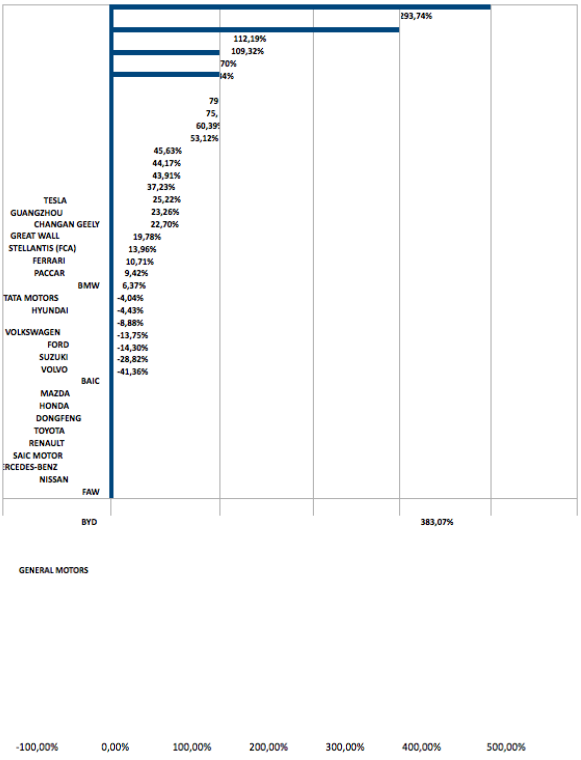


Las cifras mencionadas se refieren a vehículos eléctricos e híbridos. La venta de coches 100% eléctricos en 2023 correspondieron a unos 9 millones, cuando la participación de las empresas con sede en China salta de 40% a 57% de las ventas mundiales.

Globlamente, diez empresas dominan el mercado de coches eléctricos, con más de 80% de las ventas. Las más destacadas son Tesla, BYD y el Grupo Volkswagen (VW), que suman casi la mitad (46%) de todas las nuevas matriculaciones de vehículos eléctricos. De los 10 principales productores de vehículos eléctricos, 5 son empresas chinas.

Si consideramos los últimos cinco años, el papel de vanguardia de China en este proceso es notable. Las empresas que más han crecido son justamente aquella en que predominan la producción de vehículos eléctricos, la gran mayoría chinas.

Crecimiento de los ingresos netos entre 2019 y 2023



En los últimos 5 años, BYD es la empresa del sector que más ha crecido: 383%, seguida de Tesla, de Elon Musk, 293,7%. Además, hay otras cuatro empresas chinas.

BYD y TESLA, especializadas en coches eléctricos e híbridos, están a punto de superar los 100.000 millones de dólares de ingresos anuales, uniéndose al selecto grupo de las gigantes del sector. Como se muestra a continuación:

Empresa	País Controlador	2014	2016	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2023/2019
VOLKSWAGEN	Alemanha	$269.100,09	$240.418,97	$278.540,26	$282.980,43	$254.578,77	$296.031,64	$294.249,93	$348.790,25	23,26%
TOYOTA	Japão	$230.313,68	$261.791,54	$266.148,98	$277.350,85	$280.533,82	$248.006,59	$240.272,89	$265.058,76	-4,43%
STELLANTIS (FCA)	Países Baixos	$127.719,46	$122.848,08	$130.397,79	$121.183,40	$99.001,59	$176.789,57	$189.251,00	$194.362,54	60,39%
FORD	Estados Unidos	$135.782,00	$141.547,00	$148.294,00	$143.599,00	$115.885,00	$136.341,00	$158.057,00	$176.191,00	22,70%
GENERAL MOTORS	Estados Unidos	$155.929,00	$149.184,00	$147.049,00	$137.237,00	$122.485,00	$127.004,00	$156.735,00	$171.842,00	25,22%
BMW	Alemanha	$106.866,20	$104.197,01	$115.124,95	$116.728,64	$113.066,67	$131.615,76	$150.279,99	$168.286,93	44,17%
MERCEDES-BENZ	Alemanha	$172.621,32	$169.592,49	$197.656,36	$193.496,68	$139.095,20	$158.419,52	$158.085,36	$165.819,41	-14,30%
HONDA	Japão	$126.257,08	$129.030,63	$143.934,98	$137.006,94	$123.447,27	$132.618,72	$129.462,45	$145.739,07	6,37%
HYUNDAI	Coreia do Sul	$84.717,02	$80.646,76	$87.971,79	$90.715,20	$88.193,41	$102.727,23	$110.294,30	$124.485,55	37,23%
SAIC MOTOR	China	$102.303,88	$113.865,33	$136.285,20	$122.047,67	$107.554,32	$120.874,91	$110.561,85	$105.263,39	-13,75%
TESLA	Estados Unidos	$3.198,00	$7.000,00	$21.461,00	$24.578,00	$31.536,00	$53.823,00	$81.462,00	$96.773,00	293,74%
BYD	China	$8.990,71	$15.084,62	$18.397,72	$17.623,97	$22.241,67	$33.501,67	$63.012,10	$85.136,69	383,07%
NISSAN	Japão	$99.300,91	$112.350,80	$108.265,64	$106.205,29	$92.594,61	$71.651,62	$64.507,05	$75.596,82	-28,82%
RENAULT	França	$54.568,87	$56.703,45	$67.812,47	$62.208,60	$49.656,13	$49.290,10	$48.886,05	$56.683,66	-8,88%
TATA MOTORS	Índia	$43.419,66	$39.545,38	$43.761,24	$36.853,16	$33.489,26	$37.407,47	$43.846,81	$53.036,07	43,91%
VOLVO	Suécia	$41.368,13	$35.308,24	$45.009,23	$45.703,05	$36.891,97	$43.395,17	$46.957,28	$52.083,63	13,96%
SUZUKI	Japão	$28.565,46	$29.213,67	$35.071,88	$32.009,86	$29.789,35	$32.518,65	$35.541,07	$38.339,94	19,78%
PACCAR	Estados Unidos	$17.793,00	$15.847,00	$22.139,00	$24.120,00	$17.154,00	$23.522,00	$28.820,00	$35.127,00	45,63%
MAZDA	Japão	$28.740,13	$29.626,78	$32.292,58	$31.476,30	$27.013,60	$28.435,74	$29.301,44	$34.440,54	9,42%
BAIC	China	$9.153,75	$17.491,79	$22.949,00	$25.273,26	$25.648,01	$27.266,70	$28.301,29	$27.979,91	10,71%
GEELY	China	$3.529,97	$8.086,94	$16.102,21	$14.096,08	$13.349,73	$15.749,55	$21.986,43	$25.330,33	79,70%
GREAT WALL	China	$10.165,25	$14.844,97	$14.989,66	$13.923,86	$14.972,03	$21.142,56	$20.407,64	$24.483,36	75,84%
CHANGAN	China	$8.592,38	$11.823,17	$10.014,96	$10.216,66	$12.255,82	$16.296,85	$18.017,23	$21.385,84	109,32%
GUANGZHOU	China	$3.634,70	$7.439,04	$10.933,70	$8.640,49	$9.153,10	$11.729,66	$16.346,02	$18.333,83	112,19%
DONGFENG	China	$13.496,62	$18.445,57	$15.792,24	$14.629,53	$15.646,80	$17.516,06	$13.768,99	$14.038,09	-4,04%
FAW	China	$5.497,93	$3.418,61	$3.855,65	$15.405,24	$16.475,35	$15.306,25	$5.695,83	$9.032,91	-41,36%
FERRARI	Itália	$3.671,15	$3.435,87	$4.039,06	$4.219,53	$3.952,02	$5.053,36	$5.369,02	$6.461,00	53,12%

Ante este panorama, cabe preguntarse cómo ha logrado China ascender en un mercado globalmente tan competitivo y establecido hace más de un siglo. Cabe destacar dos aspectos.

En primer lugar, la legislación china impuso durante décadas importantes restricciones a las empresas extranjeras del sector automovilístico, limitando la propiedad extranjera y exigiendo la formación de *joint ventures* con empresas locales. Estos límites incluían una **participación máxima de 50%** y garantizaban a las empresas chinas el acceso a las tecnologías extranjeras.

He aquí una lista de las principales *joint ventures*.

SAIC Motor:

✔ SAIC-GM: una de las *joint ventures* más antiguas, entre SAIC y General Motors (GM), que produce y vende vehículos con las marcas Buick, Chevrolet y Cadillac en China.

✔ SAIC-VW: Asociación con la Volkswagen, centrada en la producción de vehículos VW y Audi para el mercado chino.

Geely:

✔ Geely-Volvo: la Geely compró la Volvo, pero también mantiene una *joint venture* para desarrollar tecnologías y modelos. Juntas, crearon la marca de lujo Lynk & Co.

✔ Geely-Daimler: *joint venture* con la Daimler para desarrollar vehículos eléctricos de marca Smart.

Great Wall Motors:

✔ Great Wall-BMW: la Great Wall tiene una *joint venture* con BMW llamada Spotlight Automotive, centrada en el desarrollo de vehículos eléctricos, como los modelos Mini.

Dongfeng Motor Corporation:

Dongfeng-Nissan: asociación de larga data con Nissan para producir automóviles bajo las marcas Nissan e Infiniti.

✔ Dongfeng-Honda: *joint venture* con Honda, que se centra en la producción de modelos de la marca Honda en el mercado chino.

✔ Dongfeng-Peugeot Citroën: asociación con Groupe PSA (Peugeot Citroën) para fabricación de vehículos de las marcas francesas.

Guangzhou Automobile Group (GAC):

✔ GAC-Toyota: *joint venture* con la Toyota para producir y vender vehículos de la Toyota en China.

✔ GAC-Honda: asociación con Honda, centrada en el mercado chino para los modelos de la marca.

✔ GAC-FCA: anteriormente con la Fiat Chrysler (ahora Stellantis), produce vehículos Jeep y otras marcas.

Grupo BAIC (Beijing Automotive Industry Holding):

✔ BAIC-Mercedes-Benz: *joint venture* con la Daimler AG para producir vehículos Mercedes-Benz.

✔ BAIC-Hyundai: asociación con la Hyundai, que fabrica modelos Hyundai para el mercado chino.

BYD:

BYD-Daimler: *joint venture* denominada DENZA, centrada en la producción de vehículos eléctricos *premium* para el mercado chino.

Grupo FAW:

FAW-VW: asociación con la Volkswagen para producir vehículos VW y Audi.

FAW-Toyota: *joint venture* con la Toyota para producir modelos de la Toyota en el mercado chino.

Changan Automobile:

✔ Changan-Ford: asociación con la Ford, que produce vehículos de la marca estadounidense para el mercado chino.

✔ Changan-Mazda: *joint venture* con la Mazda para producir y vender modelos Mazda en China.

Con la intensificación de la guerra comercial, especialmente durante la administración Trump en 2018, el gobierno chino inició una flexibilización en las restricciones a la inversión extranjera en el sector automotriz. En 2020, se levantaron las limitaciones a la participación extranjera en vehículos comerciales y, a partir de 2022, se eliminó el límite de 50% para todo tipo de vehículos, lo que permitió que monrtadoras extranjeras posean hasta 100% de sus operaciones en China. Sin embargo, esta apertura se produjo en un momento en el que el mercado de consumo chino ya estaba ampliamente dominado por empresas nacionales, además de coincidir con el interés de las empresas chinas del sector en expandir sus operaciones hacia otros mercados globales, como viene ocurriendo.

Sin embargo, el aspecto más relevante es el siguiente: las *joint ventures* establecidas anteriormente rara vez abarcaban coches 100% eléctricos o incluso híbridos. Este modelo permitió que las empresas chinas adquiriesen tecnología de punta a cambio de una división de ganancias con las grandes corporaciones globales, pero sólo aplicada a determinados modelos y no a las marcas chinas. En el sector de los vehículos eléctricos, por ejemplo, China no sólo ha seguido el ritmo de sus competidores mundiales, sino que los ha superado, concentrándose en tecnologías emergentes en las que podría tomar la delantera desde el principio. Este es el caso de los vehículos eléctricos, así como de sectores como telecomunicaciones e Internet 5G.

Este proceso ilustra cómo China, incluso después de su transición al capitalismo, ha mantenido un grado significativo de independencia estratégica, utilizando como poder de negociación su mano de obra abundante y barata y, potencialmente, el mayor mercado de consumo del mundo.

5. Una síntesis de la división internacional del trabajo: la jerarquía capitalista de dominación

A continuación, presentamos una síntesis de los principales sectores que constan en la base de datos, con indicación de los tres países que dominan cada uno de ellos, en términos porcentuales y nominales.

Sector	Total %	Valor en millones de dólares		Total %	Valor en millones de dólares
PETROLÍFERA			**TEXTIL**		
Estados Unidos	21,60%	663.875	Estados Unidos	61,30%	125.252
Gran Bretaña	17,08%	524.971	Alemania	21,28%	43.476
China	15,76%	484.491	Japón	9,66%	19.737
EXTRACTIVA DE MINERALES		**INDUSTRIA DIGITAL**			
China	35,11%	275.009	Estados Unidos	79,46%	843.845
Suiza	27,81%	217.829	China	12,78%	135.773
Estados Unidos	11,79%	92.380	India	4,50%	47.736
TRANSPORTE: MEDIOS DE PRODUCCIÓN		**ELECTRÓNICOS DE PUNTA**			
Estados Unidos	31,96%	232.128	Estados Unidos	61,44%	554.563
China	19,33%	140.429	Corea del Sur	21,95%	149.901
Japón	18,05%	131.119	China	16,61%	198.162
TELECOMUNICACIONES		**ELECTRÓNICOS TRADICIONALES**			
Estados Unidos	36,53%	379.003	Japón	40,30%	263.425
China	25,40%	263.550	Suecia	20,57%	134.451
Japón	13,88%	144.013	China	19,95%	130.390
SIDERURGIA			**FARMACÉUTICO**		
China	30,43%	171.802	Estados Unidos	47,34%	466.780
Japón	17,75%	100.181	China	16,73%	164.935
Corea del Sur	10,46%	59.025	Suiza	12,31%	121.405
QUÍMICA Y PETROQUÍMICA		**CONSUMO GENERAL**			
China	32,69%	519.369	Estados Unidos	40,28%	177.570
Estados Unidos	27,48%	436.642	Gran Bretaña	31,48%	138.798
Alemania	10,41%	165.472	Francia	10,11%	44.570
INSUMOS DIVERSOS		**AUTOMOVILÍSTICO**			
Estados Unidos	59,84%	376.123	Alemania	26,18%	682.897
China	9,94%	62.493	Japón	23,38%	609.953
Taiwán	7,50%	47.129	Estados Unidos	18,40%	479.933

ENERGÍA			ARTÍCULOS DE LUJO		
China	41,18%	655.643	Francia	90,53%	222.184
Alemania	18,76%	298.723	Suiza	7,39%	18.125
India	15,11%	240.561	Italia	2,08%	5.115
SEMICONDUCTOR, BATERÍA, EQ. TELECOM.			**AEROESPACIAL**		
Estados Unidos	40,96%	378.458	Estados Unidos	65,72%	184.655
Taiwán	28,91%	267.137	Airbus	25,21%	70.829
China	17,59%	162.525	China	4,33%	12.171
INDUSTRIA CONSTRUCCIÓN			**ALIMENTOS**		
China	72,45%	878.176	Estados Unidos	48,37%	347.798
Francia	11,24%	136.299	Suiza	14,45%	103.896
Estados Unidos	4,20%	50.934	Brasil	10,13%	72.850
MAQUINARIA Y EQUIPOS			**COMERCIO ELECTRÓNICO [E-Commerce]**		
Estados Unidos	51,69%	615.222	Estados Unidos	62,52%	584.897
Japón	11,30%	134.488	China	34,35%	321.353
China	10,35%	123.170	Japón	1,58%	14.777
MEDIOS DE PRODUCCIÓN AEROESPACIALES			**BANCOS**		
Estados Unidos	56,19%	136.874	Estados Unidos	33,86%	518.141
Gran Bretaña	20,19%	49.186	China	28,04%	429.108
Francia	18,70%	45.540	Gran Bretaña	8,77%	134.156

De estos datos pueden extraerse las siguientes conclusiones:

✔ Existe un dominio notorio de Estados Unidos en los sectores de bienes de consumo final. Por regla general, se trata del sector con las tecnologías más intensivas y que agregan proporcionalmente más valor. Se puede ver cuál ha sido el principal triunfo de Estados Unidos en la última década: la industria digital, un nuevo sector que se tornó dominante y que es abrazado por colosales empresas monopólicas estadounidenses como Alphabet (Google), Microsoft. Las empresas estadounidenses representan 80% de la industria digital, entre las mayores empresas que constan en nuestra base de datos, con una facturación de 843.000 millones de dólares. Veremos en el próximo capítulo que, por si fuera poco, este sector tiene las mayores tasas de rentabilidad y una baja composición de capital orgánico, empleando, en media, a trabajadores altamente calificados. Además, Estados Unidos también está a la cabeza en el sector de la electrónica de punta, que incluye telefonía móvil, etc., aunque junto con Corea del Sur y China.

✔ China domina el sector de medios de producción, ligeramente por delante de Estados Unidos, y avanza en el sector de los bienes de consumo final, ocupando el segundo lugar. Sin embargo, la diferencia entre China y Estados Unidos en este departamento sigue siendo significativa: 39,59% para Estados Unidos y 12,24% para China.

✔ Algunos sectores, como el de artículos de lujo, expresan dominios seculares. Francia domina este sector desde el siglo XVIII. Japón, a pesar de una importante recesión, sigue dominando el sector de electrónicos tradicionales. El problema es que estos sectores pierden espacio frente a nuevas ramas de producción.

6. Algunas hipótesis sobre el ascenso imperialista de China

Como último tópico, arriesgamos algunas hipótesis sobre el desarrollo del capitalismo en China y su incuestionable ascenso dentro del sistema imperialista mundial. Los puntos indicados son aún provisorios, ya que requieren investigaciones adicionales más profundas no sólo para su confirmación, sino para captar el impacto real de cada elemento indicado en el proceso y su conexión.

Antes de seguir adelante, conviene hacer una adición relevante. El ascenso de China no representa en modo alguno un proceso de liberación, ni siquiera parcial, de su clase trabajadora. Es una disputa interburguesa, una competencia intercapitalista dentro del sistema imperialista mundial. Más que eso, creemos que, debido a diversas particularidades en su desarrollo, China representa hoy la forma más pura de capitalismo jamás vista. Este proceso guarda analogías con el ascenso de Estados Unidos en el siglo XIX.

Estados Unidos, formado por emigrantes europeos –que a menudo huían de la represión religiosa y legal en Europa– y junto al exterminio de la población nativa, se desarrolló sin heredar las estructuras aristocráticas de la Europa feudal. Sin embargo, esto ocurrió en un periodo en que el capitalismo aún no había alcanzado su fase imperialista, y los grandes monopolios sólo predominaban en sectores restringidos. China, en cambio, emerge a la contienda capitalista global en una época en que los grandes monopolios dominan todas las ramas de la producción. Su centralización histórica, heredada de un Estado obrero burocrático, ha servido de base para el desarrollo de un capitalismo «pura sangre», apuntalado por una intervención estatal centralizada y profundamente arraigada en todos los niveles de la sociedad.

En este contexto, los trabajadores están directamente controlados por una estructura que integra el Partido Comunista chino, los sindicatos y los propietarios de las empresas. En China, la mayoría de los sindicatos es controlada por la Federación de Sindicatos de China (All-China Federationm of Trade Unions - ACFTU), la única federación sindical legalmente autorizada en el país. La afiliación es compulsoria, y el sindicato funciona como un instrumento de control de los trabajadores, alineándose mucho más con los intereses empresariales y gubernamentales que con los de los propios trabajadores. En muchos casos, el dueño de la empresa ocupa puestos de dirección o influencia en el sindicato, incluso hasta la presidencia, lo que convierte el sindicato, en la práctica, en un órgano estatal de control sobre los trabajadores.

Incluso la movilidad de los trabajadores es estrictamente controlada por el sistema Hukou, una especie de visado interno que regula los desplazamientos del campo a la ciudad y entre distintas ciudades y regiones. Con estos mecanismos, el gobierno consigue, hasta cierto punto, controlar el ejército industrial de reserva, liberando fuerza de trabajo rural para la ciudad cuando es necesario y en la medida en que es necesario.

A pesar de eso, en los últimos 15 años se ha producido un aumento general de los salarios en el país. Sin embargo, se trata de un subproducto natural del desarrollo capitalista en sus primeras etapas. Un proceso que ha tenido lugar, con diversas especificidades, en prácticamente todos los países del mundo. Los salarios o los ingresos de los trabajadores no se han limitado a crecer, sino que se han adaptado a una nueva situación social que exige costos de supervivencia más elevados y totalmente monetizados.

A medida que los trabajadores emigran del campo a las ciudades y hacia la industria, enfrentan nuevas necesidades de supervivencia, antes inexistentes. La especulación inmobiliaria encarece la vivienda, los mercados locales desaparecen y todos los bienes de consumo se adquieren a través del mercado capitalista. Nuevas necesidades,

como transporte, planes de salud, internet y telefonía móvil, se hacen imprescindibles. Lo que ocurre es un cambio estructural en un país clave, con una población de más de mil millones de habitantes.

Dicho esto, pasemos a nuestras hipótesis sobre lo que ha hecho posible el desarrollo chino hasta el punto de que el país está hoy visando a Estados Unidos, el país que está en la cima de la jerarquía capitalista mundial.

Creemos que los principales elementos que deben, primero, estudiarse analíticamente, es decir, abstracta y separadamente, y, al mismo tiempo, articularse unos con los otros histórica y concretamente, son los siguientes:

✔ En China se produjo una restauración capitalista sin la caída del régimen político centralizador de sesgo estalinista. Por analogía con la antigua URSS, fue como una Perestroika sin la caída del Muro de Berlín. A diferencia de la antigua URSS, que se fragmentó bruscamente tras la caída del estalinismo, generando una apropiación en gran escala de la riqueza existente por agentes privados de la burocracia, en China el proceso de desarrollo capitalista fue fomentado y, hasta cierto punto, organizado por el Estado. Sobre la base de acuerdos y coaliciones, la ausencia de un colapso económico y político permitió a China mantener un cierto nivel de independencia dentro del sistema internacional de Estados, es decir, dentro del orden social imperialista, pudiendo negociar cada concesión realizada dentro de un plan nacional de desarrollo.

✔ El proceso de restauración capitalista produjo, casi de la noche a la mañana, una enorme masa de riqueza que se convirtió en capital. Esta riqueza ya tenía una forma que, en otros lugares, el capital tardó décadas para desarrollar: una forma ultracentralizada y concentrada, organizada como empresas «públicas». Este aspecto no puede subestimarse, ni siquiera en otras facetas. Por ejemplo, la carga tributaria de China sobre las ganancias y los productos es relativamente baja. Esto fue posible porque el país pasó a sobretasar la propiedad territorial y residencial, aprovechando una masa de inmuebles que rápidamente se convirtió en propiedad privada.

✔ En la época de la restauración, China ya tenía una industria instalada en casi todos los sectores. Aunque esta industria era, en la época, obsoleta y poco productiva, sirvió, en asociación con el capital internacional, como punto de partida.

✔ Contribuyó el hecho de que China tenía potencialmente el mayor mercado de consumo del mundo. No de hecho y efectivamente, pero sí potencialmente, debido a su enorme población que, por condiciones naturales y sociales específicas, tiene la concentración de población más densa del mundo desde hace más de tres milenios.

✔ La historia milenaria de China también ha contribuido. Sin pasar siquiera transitoriamente por el sistema aún dominado por la pequeña propiedad, la masa de productores chinos ha estado inmersa hace milenios en un sistema política y económicamente centralizado y jerárquico. Y allí nunca hubo tradiciones democráticas, ni siquiera entre los agentes económicamente dominantes. Esta característica se combinó con el capitalismo en su época imperialista y monopolista.

✔ Es cierto que hoy, con la creciente urbanización, China importa una cantidad significativa de productos alimentarios, especialmente cereales y carne. Sin embargo, históricamente, y aún hoy, el país se destaca como potencia agrícola. En un entorno natural privilegiado, China ha desarrollado sistemas agrícolas avanzados desde la antigüedad, especialmente en el cultivo de arroz, trigo y otros cereales esenciales. La introducción precoz de innovaciones como los sistemas de irrigación, rotación de cultivos y el uso de fertilizantes naturales contribuyeron a este avance. El país cuenta con vastas tierras cultivables, sobre todo en las regiones de los ríos Yangtsé y Amarillo. Incluso con crisis alimentarias, como las generadas por el llamado Gran Salto Adelante de Mao Zedong, el país consiguió direccionar el excedente agrícola hacia el proceso de industrialización, con menos preocupaciones por el abastecimiento interno, al menos en los estadios iniciales del proceso.

✔ El traslado en masa de empresas hacia China en busca de mano de obra barata no generó directamente capital para las empresas chinas, pero sí indirectamente, ya que inyectó capital externo que nutrió al país con nuevas

fuentes de renta apropiadas por los trabajadores y por el Estado a través de tasaciones. Estos ingresos apropiados por los trabajadores alimentaron en parte el capital chino, a través del consumo y de nuevos impuestos. De este modo, una enorme masa de valor migró del mundo hacia China y se convirtió en capital predominantemente por la acción del Estado.

✔ También creemos que China ha sido subestimada por las grandes potencias occidentales. Varios factores pueden haber contribuido a ello. Es posible que el discreto papel de China durante la Guerra Fría, los grandes esfuerzos militares de Estados Unidos tras el 11 de setiembre [2001], y la disputa global por el petróleo hayan desviado la atención de la principal transformación que estaba en curso. Los prejuicios hacia el mundo oriental, especialmente hacia China, también pueden haber influido. Además, la ausencia de China en las disputas geopolíticas globales de gran destaque, durante un largo periodo, mientras se centraba inicialmente en el desarrollo interno, puede haber contribuido.

✔ Finalmente, tenemos el exitoso plan, desde un punto de vista intercapitalista, del proyecto de desarrollo capitalista chino llevado a cabo por la burocracia estatal. Este proyecto se basó en una enorme centralización ya existente, sobre todo en los sectores bancarios, de la industria de base y de infraestructura. Ese proyecto debe ser estudiado con mayor profundidad, pero sin duda incluye los siguientes componentes:

➔ La centralización estatal de las empresas de base: energía, siderurgia, minería, petróleo, infraestructura, petroquímica para proporcionar insumos baratos a los sectores manufactureros, que suelen estar dominados por el sector privado.

➔ Adquisición de tecnología extranjera a través de *joint ventures* (asociaciones público-privadas) con empresas occidentales, atraídas por el enorme mercado de consumo chino, atado a una legislación que, en los sectores estratégicos, impide la entrada directa de empresas extranjeras. También por medio de ingeniería reversa, espionaje, etc., lo que se ve favorecido por la presencia masiva de empresas extranjeras de tecnología en el país.

La estrategia promovida por el gobierno chino puede apreciarse en la composición de sus respectivas empresas presentes en la base de datos aquí analizada. La participación parcial o total del Estado en estas empresas expresa claramente esa estrategia de desarrollo.

1) Empresas 100% estatales (29 empresas): SGCC (State Grid Corporation of China), Sinopec (China Petroleum & Chemical Corporation), CSCEC (China State Construction Engineering Corporation), CREC (China Railway Engineering Corporation), CRCC (China Railway Construction Corporation), CCCC (China Communications Construction Company), BAIC (Beijing Automotive Industry Corporation), PetroChina (controlada por CNPC - China National Petroleum Corporation), China Shenhua Energy (parte del grupo Shenhua), COSCO Shipping, Huaneng Power International, Huadian Power International, Energy China (China Energy Engineering Corporation), China Telecom, China Mobile, China Unicom, CNOOC (China National Offshore Oil Corporation), PowerChina (Power Construction Corporation of China), Aluminum Corporation of China (Chinalco), China Southern Airlines, Air China, China Eastern Airlines, CRRC (China Railway Rolling Stock Corporation), CNBM (China National Building Material Group), China Resources Land, Poly Real Estate, SinoTrans, SAC (Shanghai Aircraft Manufacturing Company), Xian Aircraft Industrial Corporation.

El perfil dominante de las empresas 100% estatales abarca sectores como la energía, las telecomunicaciones, el transporte y la construcción pesada. La pregunta es: ¿por qué el gobierno chino prioriza estos sectores como 100% estatales? En el caso de la construcción pesada y del transporte, no hay grandes novedades. Son áreas que exigen masivas sumas de capital, sin posibilidad de retorno en el corto plazo. En todo el mundo, es el Estado el que suele asumir estas inversiones, aunque en algunos casos delega su administración al sector privado y terceriza los procesos. Sin embargo, China ha optado por mantener importantes empresas estatales para lidiar con estos emprendimientos, especialmente en el sector de infraestructura.

En los sectores de la energía y las telecomunicaciones, el control 100% estatal es fundamental. Creemos que este control está relacionado con la producción en gran escala de insumos, con alta productividad y rentabilidad relativamente baja, lo que permite precios reducidos en áreas que son la base de toda la cadena productiva. Al reducir las ganancias en estos sectores, el gobierno chino, en la práctica, transfiere valor a todas las demás empresas de la cadena.

Empresas estatales con capital abierto (30 empresas)

a. ICBC (Industrial and Commercial Bank of China)
b. Ping An Insurance
c. CCB (China Construction Bank)
d. ABCHINA (Agricultural Bank of China)
e. BOC (Bank of China)
f. BOCOM (Bank of Communications)
g. Shanghai Pharmaceuticals
h. CR Pharmaceutical (China Resources Pharmaceutical)
i. Xiamen C&D
j. Xiamen ITG
k. Metallurgical Corporation of China
l. Jiangxi Copper
m. Zijin Mining
n. Shaanxi Coal and Chemical Industry
o. HBIS/HEBEI Iron and Steel Group
p. Angang Steel
q. Beijing Shougang
r. Shanghai Electric
s. Zoomlion Heavy Industry
t. Avic China (Aviation Industry Corporation of China)
u. China Hongqiao Group
v. S.F. Holding
w. Guangzhou Automobile Group
x. Hisense Home Appliances
y. XMXYG (Xiamen Xiangyu Group Corporation)
z. Sinochem International
aa. Zoomlion Heavy Industry
bb. TBEA (Xinjiang TBEA Group)
cc. SMIC (Semiconductor Manufacturing International Corporation)
dd. Baoshan Iron & Steel.

Predominan aquí los sectores siderúrgico, bancario y de seguros, minero y del metal, de salud y farmacéutico. Son sectores en los que el Estado quiere mantener cierto grado de influencia dentro de la estructura productiva general del país, con un papel central en la financiación a través de los bancos. Sin embargo, aquí ya se puede asignar una fracción de la plusvalía al capital privado, pues no es necesario, ni sería deseable, que los lucros fueran inferiores al lucro medio.

Empresas 100% Privadas (29 empresas)

a. Xiaomi
b. BYD

c. Great Wall Motors
d. Geely
e. Li Auto
f. Midea
g. TCL Technology
h. Gree Electric
i. Haier
j. Kweichow Moutai
k. NetEase
l. Hikvision (aunque tiene vínculos gubernamentales, es privada)
m. Kuaishou
n. Hisense Home Appliances
o. Wuxi Apptec
p. Luxshare Precision
q. Lenovo
r. Meituan
s. Didi
t. Tencent
u. SANY Group
v. China Evergrande Group
w. Suning.com.
x. Kuaishou
y. Li Auto
z. Wuxi AppTec
aa. Hengli Group
bb. CATL (Contemporary Amperex Technology Co. Limited)
cc. Meituan.

Las empresas 100% privadas se concentran en sectores de alta tecnología, consumo y manufactura. Son empresas que necesitan expandir su capital y entrar en nuevos mercados en el extranjero. Aunque todo el capital, por su propia naturaleza, necesita expandirse para sobrevivir, son los sectores de bienes de consumo final los que demandan más unidades instaladas por todo el mundo. Las industrias de base, como la del acero, sólo pueden conquistar mercados extranjeros a través de la venta de sus productos. Aquí el capital es predominantemente privado.

Empresas privadas con participación estatal (11 empresas): Xian Aircraft (parte del grupo AVIC), FAW Group (First Automotive Works), Changan Automobile, Dongfeng Motor, Guangzhou Automobile Group (GAC Group), Inner Mongolia Yili Industrial Group, Hunan Valin Steel, CATL (Contemporary Amperex Technology), Weichai Power, SinoChem International, WanHua Chemical.

En este caso, se trata de empresas de alta tecnología, también destinadas a cubrir no sólo el mercado nacional, sino también los mercados extranjeros. Sin embargo, estas empresas pertenecen a sectores que exigen grandes inversiones iniciales, lo que requiere aportes del Estado centralizado para obtener las inversiones necesarias. Tenemos sectores como la aviación, la automotriz y la tecnología de baterías.

La división de las empresas en estatales, estatales con capital abierto, privadas con participación estatal, y 100% privadas indica claramente una estrategia capitalista de desarrollo, que 'hasta cierto punto' ha tenido éxito. Subrayamos 'hasta cierto punto'. Todas estas empresas, incluidas las 100% estatales, operan dentro de la lógica

capitalista de producción, circulación y distribución de la riqueza y, por lo tanto, no son inmunes a las contradicciones que esta lógica conlleva. El Estado puede definir prioridades y dirigir grandes sumas de capital a sectores estratégicos, pero no puede eliminar las crisis inherentes a estas relaciones. Ya se ha producido una caída significativa en el crecimiento de la economía china, y están empezando a surgir numerosos problemas sociales típicos de una economía capitalista desarrollada. El sector de la construcción pesada e infraestructura ya no parece capaz de mantener el dinamismo de otros tiempos, lo que plantea la posibilidad de una crisis de gran escala, dado el porte de estas empresas. En los próximos años, acompañaremos el desarrollo de este proceso.

IV. ANÁLISIS SECTORIAL: PRODUCTIVIDAD, RENTABILIDAD Y TASA MEDIA DE GANANCIA

Este capítulo se centra en el análisis mundial del capitalismo, haciendo hincapié en las diferencias entre los distintos sectores en términos de rentabilidad, productividad y lucros.

En el primer capítulo, en un nivel superior de abstracción, abordamos el desarrollo global del gran capital en las dos últimas décadas, señalando un estancamiento de su reproducción durante por lo menos los últimos 10 años, así como por la mayor centralización del capital existente. En el segundo capítulo, abordamos la disputa imperialista entre los países dominantes al interior de estas grandes empresas que conforman el gran capital. El análisis muestra que Estados Unidos sigue siendo la potencia imperialista dominante, pero con un enorme debilitamiento de sus aliados (Europa y Japón) y el ascenso de China como nueva potencia imperialista. Ahora, sin dejar de considerar estos dos momentos anteriormente examinados, vamos a considerar la distribución del capital entre los diversos sectores que lo componen, haciendo hincapié en sus respectivas rentabilidades y productividades.

Empecemos por el elemento más importante, la tasa media de ganancia.

1. La evolución mundial de la tasa media de ganancia

Aún no disponemos de una metodología acabada para determinar la tasa media de ganancia global, sobre todo por un factor decisivo, a menudo pasado por alto, que hace que las tasas de ganancia varíen drásticamente entre los distintos sectores: la rotación del capital.

Esquemáticamente, sectores con una mayor cantidad de rotaciones anuales pueden tener tasas de ganancia anuales relativamente más bajas que otros que poseen un tiempo de rotación más largo, porque exigen proporcionalmente menos capital con cada rotación. Por ejemplo, un capital de 200 millones de dólares puede rotar 10 veces al año, generando ingresos de más de 2.000 millones de dólares, mientras un capital de la misma magnitud que rote sólo una vez al año tendrá un ingreso anual de 200 millones. En ambos casos, el capital efectivamente invertido es el mismo, pero el ingreso anual del primero es 10 veces mayor debido al número de rotaciones. Esto significa que la ganancia media del primero, expresado en sus informes anuales, es muy inferior al del segundo, sin que ello signifique necesariamente que las tasas efectivas de ganancia en relación con el capital adelantado sean diferentes.

El problema es que la rotación del capital es un dato confidencial para todas las empresas, ya que revela aspectos de su técnica de producción que son protegidos por secretos técnicos y comerciales. Es posible estimar el tiempo de rotación utilizando el nivel de existencias y otros datos del balance patrimonial, pero aún no hemos obtenido resultados lo suficientemente consistentes como para aplicar este criterio de manera confiable.

Por eso, en este capítulo utilizamos la media del lucro operacional de las empresas. Este porcentaje puede no indicar el valor exacto de la tasa de ganancia en un momento dado, pero tiende a reflejar correctamente su evolución histórica, sobre todo porque los cambios en la rotación del capital sólo se producen tras revoluciones en los procedimientos técnicos, que no suelen darse en periodos inferiores a una o varias décadas. La abstracción de la rotación del capital nos impide hacer una comparación precisa entre los distintos sectores en términos de tasa media de ganancia, pero no nos impide evaluar la evolución de la tasa media general de ganancia de todos los sectores y la variación de ella en cada una.

Para aclarar los límites y las posibilidades de la metodología aquí utilizada, presentamos un último ejemplo. La constatación de que un sector como el comercio, en particular el mayorista, tiene una tasa de ganancia operacional de 2%, mientras en el sector siderúrgico esta tasa es de 15%, no indica absolutamente nada. Al final, esta diferencia puede deberse sólo a la rotación del capital, porque el sector mayorista, que no necesita producir nada y vende en masa, tiende a realizar cientos de rotaciones en un año. Puede realizar gigantescos ingresos anuales con relativamente poco capital. Sin embargo, es significativo si observamos que el lucro operacional del sector mayorista ha caído de 4% a 2%, o que el de la industria siderúrgica ha subido de 10% a 15%. Del mismo modo, podemos trabajar con la media del lucro operacional de estos dos sectores cuando lo que está en cuestión no es la diferencia entre ellos.

Antes de avanzar, hay que hacer otra ponderación. Nuestro análisis refleja la tasa media de ganancia de las mayores empresas capitalistas del mundo, con excepción de los sectores bancario y extractivo. Este criterio puede no reflejar la evolución global de la tasa media de ganancia en todas las demás empresas. Esto se debe al hecho de que se centra precisamente en las empresas monopólicas, que son capaces de extraer, en el contexto de la competencia, una ganancia adicional de las demás empresas por medio de las ventajas competitivas derivadas del monopolio y de la financierización. Por lo tanto, es posible que la tasa general de ganancia esté cayendo, como indican, por ejemplo, los estudios de Anwar Shaikh y de Roberts. Sin embargo, tenemos dudas al respecto.

En primer lugar, los estudios de Shaikh y Roberts se basan en un recorte que nos parece aún más problemático: muestran la evolución de la tasa de ganancia a partir del Sistema de Cuentas Nacionales de Estados Unidos. El hecho de que sea el primer país capitalista del mundo no hace más que acentuar la posibilidad de errores en este abordaje, ya que una gran parte de las unidades productivas de las empresas estadounidenses están situadas en otros lugares del mundo. La migración en masa de estas empresas hacia otros países tiende a concentrar en Estados Unidos sólo los sectores directamente vinculados a la administración, la investigación, el desarrollo, etc. De este modo, los costos más elevados se producen en Estados Unidos, pero el lucro se produce y se realiza, en gran parte, en el extranjero. Esto crea el sesgo de una tasa de ganancia decreciente dentro de Estados Unidos, que no necesariamente corresponde a la tasa de ganancia mundialmente realizada por sus empresas.

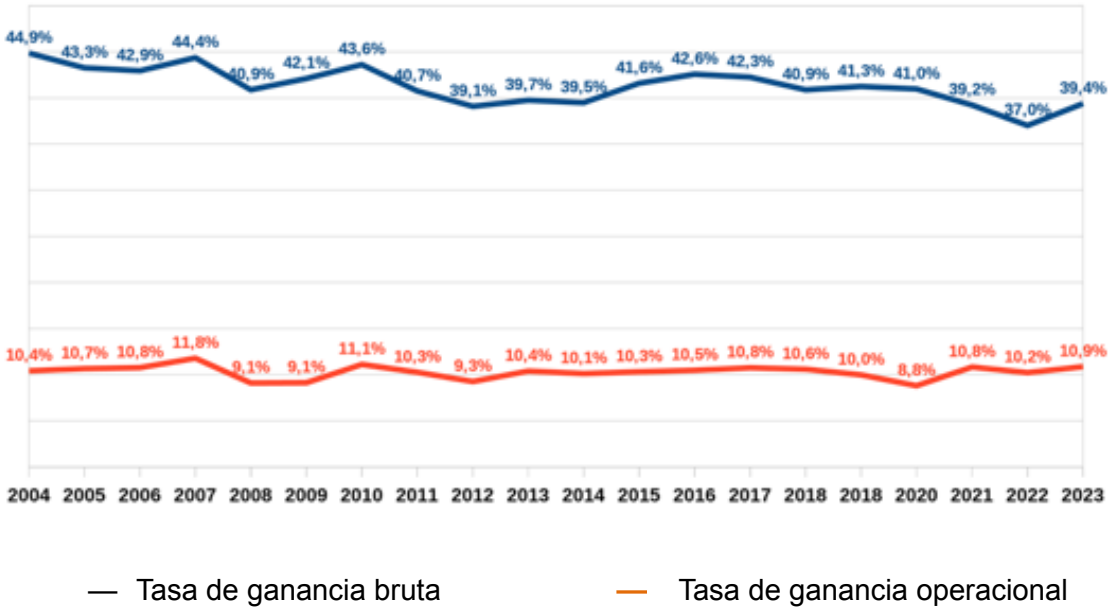
Además, Estados Unidos ha experimentado un fuerte proceso de desindustrialización en las dos últimas décadas, y muchas de sus unidades productivas han emigrado a otros países. El déficit en la balanza comercial fue compensado con la transferencia de ingresos de sus empresas en el exterior. Esto significa que los sectores dominantes en Estados Unidos están más ligados a la circulación del capital que a su producción: sectores como el comercio, caracterizados por elevadas tasas anuales de rotación y, por eso, una rentabilidad sólo aparentemente decreciente.

En suma, creemos que el recorte del Sistema de Cuentas Nacionales de Estados Unidos es absolutamente inadecuado para medir la evolución global de la tasa media de ganancia, incluso aquella verificada en las propias empresas estadounidenses cuya actuación global supera con creces sus actividades domésticas.

El sesgo indicado en este trabajo, aunque todavía incompleto, consideramos más adecuado, ya que evalúa las empresas capitalistas desde una perspectiva global.

Hechas estas consideraciones, presentamos en el siguiente gráfico la tasa media de ganancia de todas las empresas que componen la base de datos del ILAESE. Para que esta tasa sea alcanzada sin influencias perturbadoras, hemos excluido de esta totalización el sector de capital portador de intereses, cuya fuente de ingresos es mayoritariamente el interés y no la ganancia. También hemos excluido la industria extractiva, porque en este sector la ganancia se mezcla con la renta diferencial, distorsionando su magnitud real. Gran parte del monto que aparece, por ejemplo, como lucro en una empresa de la industria del petróleo o de la minería, en realidad es renta diferencial.

Tasa de ganancia bruta y operacional: todas empresas excepto el sector extractivo y portador de intereses

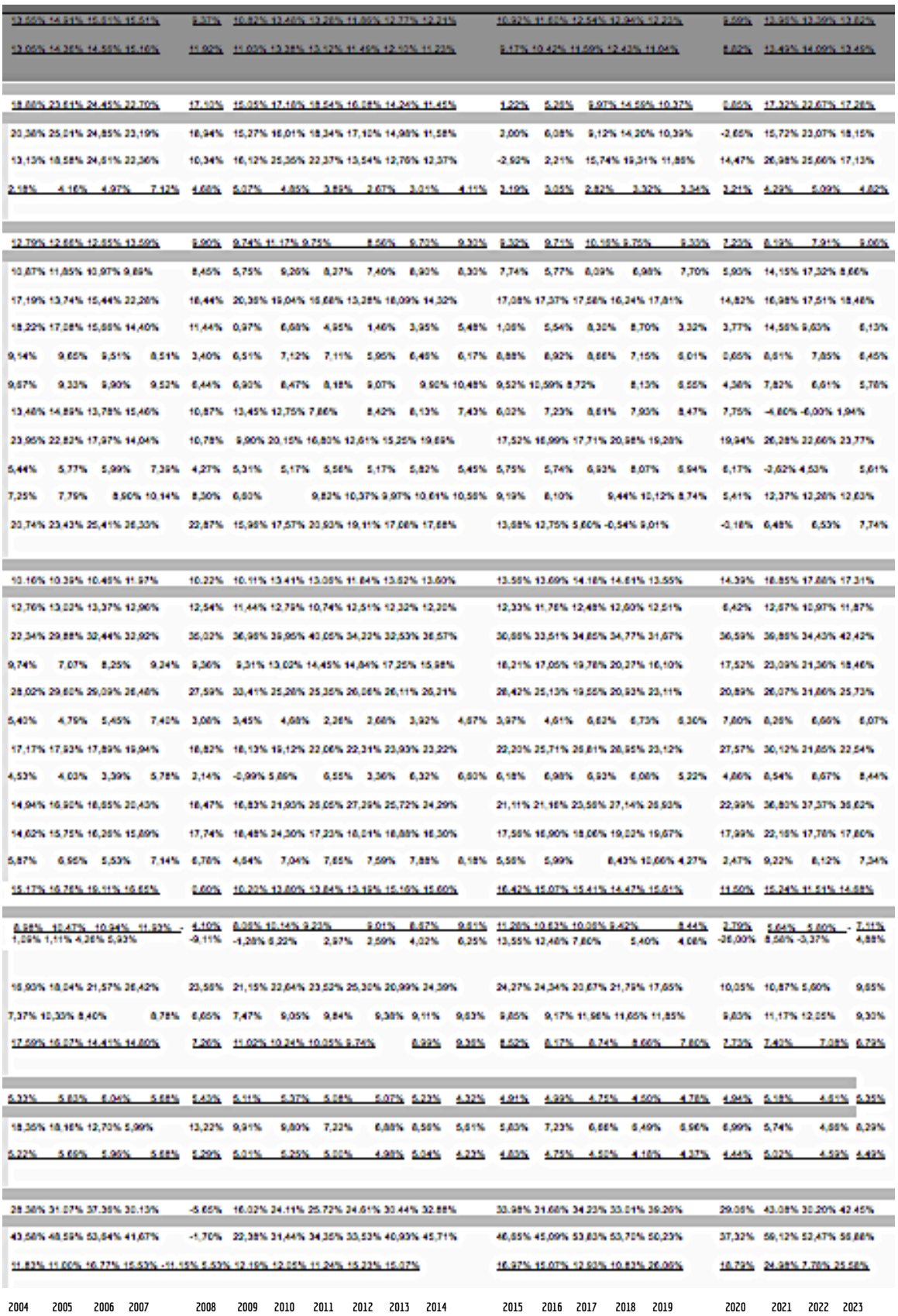


Ha habido una tendencia a la baja en la lucratividad bruta de las empresas, que ha oscilado entre 41% y 45% entre 2004 y 2010, y desde entonces se ha mantenido entre 39% y 42,5%. Sin embargo, la lucratividad bruta solo tiene en cuenta los costos de producción. El criterio más adecuado para analizar la evolución de la tasa de ganancia general es el lucro operacional, que refleja precisamente el excedente generado por las empresas una vez deducidos los costos de circulación (principalmente, administración y ventas). Bajo esa óptica, se observa una cierta estabilidad: durante el periodo considerado, el lucro operacional osciló entre 9% y 11%, situándose predominantemente en torno a 10%. Por lo tanto, entre las 500 mayores empresas del mundo analizadas, no se produjo ninguna caída en la tasa general de ganancia durante el periodo en cuestión.

Así pues, este capítulo debería dar algunas indicaciones sobre las razones por las que no se ha producido una caída en la tasa general de ganancia, ya que se trata de una tendencia necesaria del modo de producción capitalista. Creemos que varios factores han contribuido a esta estabilidad, y trataremos cada uno de ellos individualmente en los siguientes ítems de este capítulo.

Antes, presentamos la tasa de ganancia en cada uno de los subsectores en que hemos clasificado las empresas, incluidas los que no fueron considerados en la totalización arriba mencionada.

TASA DE GANANCIA OPERACIONAL



2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
TOTAL																			

CAP.ITAL PROD.

IND. EXTRACTIVA

PETRÓLEO
EXT. MINERAL

AGROPECUARIA

MED. DE PROD.

TRANSPORTE
TELECOM.
SIDER. Y METAL.
QUIM. Y PETROQ.
INSUMOS DIV.
ENERGÍA
ELECT.. DE PUNTA
IND.CONSTRUC.
MAQ. Y EQUIP.
AEROESPACIAL

B.CONSUMO FINAL

TEXTIL
IND. DIGITAL
ELEC. DE PUNTA
FARMACÉUTICA
ELECT. TRADICION.
CONSUMO GRAL.
IND. AUTOMÓVIL.
ART. LUJO
ALIMENTOS
AEROESPACIAL

CAP. IMPROD.

SERVICIOS
TRANSPORTE
COMUNICACIONES
SERV. GENERALES
SALUD

COMERCIAL

E-COMMERCE

MIN. Y MAYOR.

PORT. INTERESES

BANCOS

SERV. FINAN.

En estos datos encontramos diversos aspectos que serán detallados y analizados a continuación, los principales que identificamos son los siguientes:

✔ En el sector de bienes de consumo final se ha producido un enorme aumento de la tasa de ganancia, que ha pasado de 10,16% en 2004 a 17,31% a finales de 2023. En el sector de los medios de producción ha sucedido lo contrario, cayendo de 12,79% a 9,06% en 2023.

✔ Como era de esperar, los sectores que obtienen su parte de plusvalía a través de intereses (bancos y servicios financieros) y aquellos en los que se añade una renta diferencial al lucro (petrolífero y extractivo de mineral) presentan grandes oscilaciones en su ganancia media. La rentabilidad de estos sectores, como ya hemos dicho, no está regulada por el lucro medio, sino por el interés y el lucro medio agregado de la renta diferencial.

✔ Como era de esperar, los sectores del comercio (comercio electrónico, minorista y mayorista) que tiendenn a poseer un mayor número de rotaciones anuales que los demás sectores tienen tasas de ganancia aparentemente más bajas. Esta menor ganancia es sólo aparente, ya que la rotación acelerada del capital camufla su magnitud real en los ingresos anuales.

✔ Las nuevas ramas de producción (industria digital) o las ramas que han experimentado revoluciones técnicas creando nuevos productos (electrónicos de punta en bienes de consumo final) son las que poseen el mayor crecimiento de sus respectivas tasas de ganancia. La industria digital pasó de 22,34% a un increíble 42,42%. Los electrónicos de punta pasaron de 9,74% a 18,76%. El hecho de que se trate de una nueva rama de producción no justifica por sí solo una tasa de ganancia superior a la de las demás, ya que todas las ramas de producción se regulan por el lucro medio. Creemos que esto se debe al enorme grado de monopolio verificado en este sector, muy superior al de los sectores procedentes de revoluciones técnicas anteriores. No hay más que ver la cuota de mercado abarcada por empresas como Samsumg, Apple, Alphabet (Google), Meta y Microsoft.

Por mucho que la concentración y centralización del capital pueda explicar una tasa general de ganancia probablemente superior en las grandes empresas que en las pequeñas y medianas, abriendo la posibilidad de que de hecho se haya producido una caída de la tasa media de ganancia para el conjunto de la sociedad, lo cierto es que los elementos que explican el mantenimiento de esta tasa media de ganancia entre las 500 mayores empresas del mundo en los últimos 20 años están expuestos en estos mismos datos.

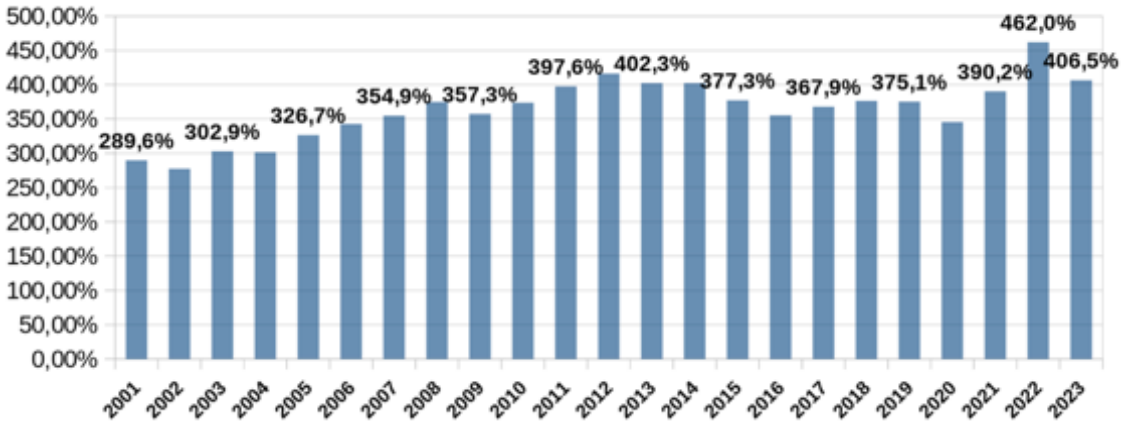
Los trataremos individualmente, uno a uno.

2. El avance del capital constante y de los costos de producción

El avance de la productividad del trabajo y, en consecuencia, del capital constante sobre el total del valor añadido por la actividad de los trabajadores es una tendencia necesaria en el capitalismo, aunque diversos factores puedan contrariar su desarrollo. En este ítem, nos centraremos específicamente en el crecimiento del capital constante, dejando para las secciones siguientes las tendencias que actúan en sentido contrario. Sobre la base de los datos disponibles, podemos afirmar que esta tendencia se ha verificado.

El primer indicio es la composición orgánica del capital: la relación entre el capital constante -invertido en la adquisición de maquinaria, equipos e insumos, es decir, en costos productivos- y el capital variable, destinado para pagar a los trabajadores. En este análisis, el formato actual de los informes microeconómicos impone dos límites: (1) el capital variable de que disponemos se refiere al número total de trabajadores empleados, incluidos los que no participan directamente en el proceso de producción; y (2) como la mayoría de las empresas no suministran datos sobre la masa salarial, el análisis se restringe a aproximadamente 40% de las empresas consideradas que suministran esta información. Con esos límites, el desglose es el siguiente.

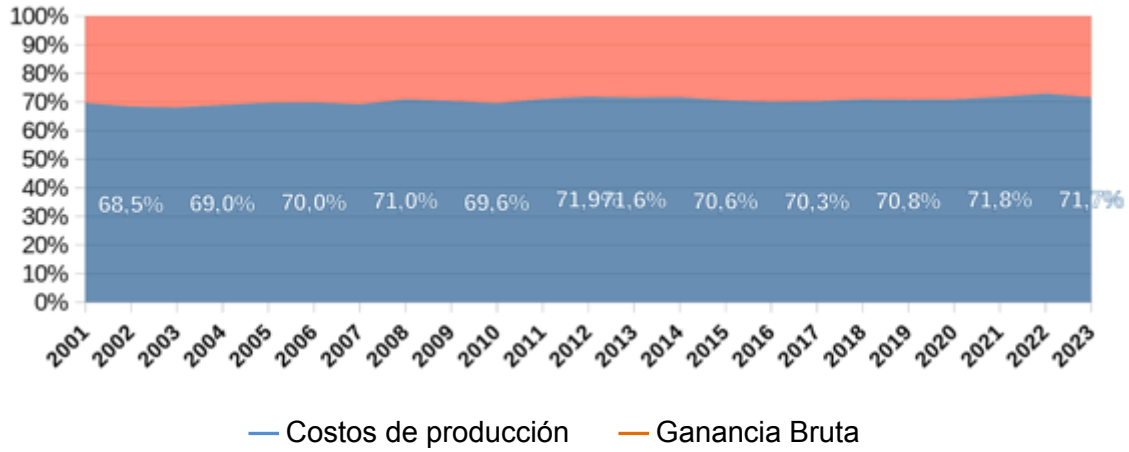
El crecimiento de la composición orgánica de capital: Capital productivo sin el sector extractivista



Como puede observarse, a pesar de una inflexión negativa entre 2014 y 2020, la tendencia general es al alza en la composición del capital. Es evidente que estas oscilaciones también reflejan variaciones en los precios. Aun así, la exclusión en el cálculo del sector extractivo minimiza esta influencia perturbadora. Además, el aumento de 289,6% en 2001 a 406% en 2023 difícilmente pueda explicarse sólo por las variaciones en los precios, ya que estos afectan tanto los componentes del capital constante como los bienes de consumo final, que en gran medida son adquiridos por los trabajadores con la renta proveniente del capital variable.

Pero eso no es todo: los costos de producción (sin exclusión de los salarios) también crecieron si consideramos el total de la renta realizada.

CAPITAL PRODUCTIVO SIN EL SECTOR EXTRACTIVISTA
Evolución de los costos de producción sobre el ingreso neto



Además, en este periodo se produjeron revoluciones tecnológicas que impactaron directamente la productividad en sectores ya consolidados, como la industria automotriz, impulsada por la coreana Hyundai, que abrió camino a la llamada Industria 4.0.

Sin embargo, como sabemos, el aumento de la productividad del trabajo, al expandir el capital constante, tiende a reducir la tasa media de ganancia. Por lo menos entre este grupo dominante de empresas, eso no ocurrió. Así que, en los próximos ítems, responderemos a la pregunta: ¿qué factores han impedido que la tasa de ganancia cayera en los últimos 20 años?

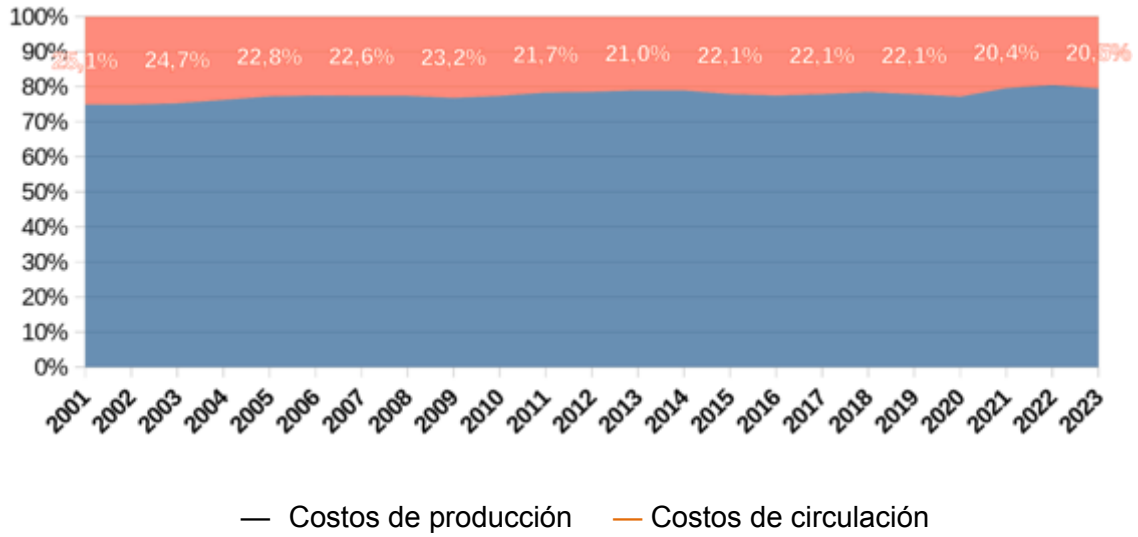
3. La reducción de los costos de circulación

Uno de los factores que ha contribuido al aumento de la plusvalía total y de su correspondiente cuota de ganancia ha sido la reducción de los costos de circulación. En las últimas décadas, gran parte de las innovaciones tecnológicas, especialmente en la industria digital, se han enfocado en la automatización de sistemas de venta y administración, lo que ha reducido drásticamente los costos asociados a estas actividades. Además, han surgido mercaderías exclusivamente digitales, como programas informáticos [softwares], sistemas informatizados y archivos de texto, audio y video, que pueden distribuirse en escala mundial con sólo hacer un clic.

Mientras la elevación de la productividad en el trabajo de producción aumenta el peso del capital constante y tiende a reducir la tasa de ganancia, la reducción de los costos de circulación actúa de forma diferente, pues estos costos impactan negativamente en la valorización del capital. Como las actividades de circulación no agregan valor, representan costos improductivos, por lo que su reducción aumenta la tasa de valorización del capital y, en consecuencia, la tasa de ganancia. Desgraciadamente, este tema es poco explorado entre los marxistas, que a menudo se centran sólo en el *libro I* de *El Capital* y pasan por alto el *libro II*, donde se analizan en profundidad los costos de circulación.

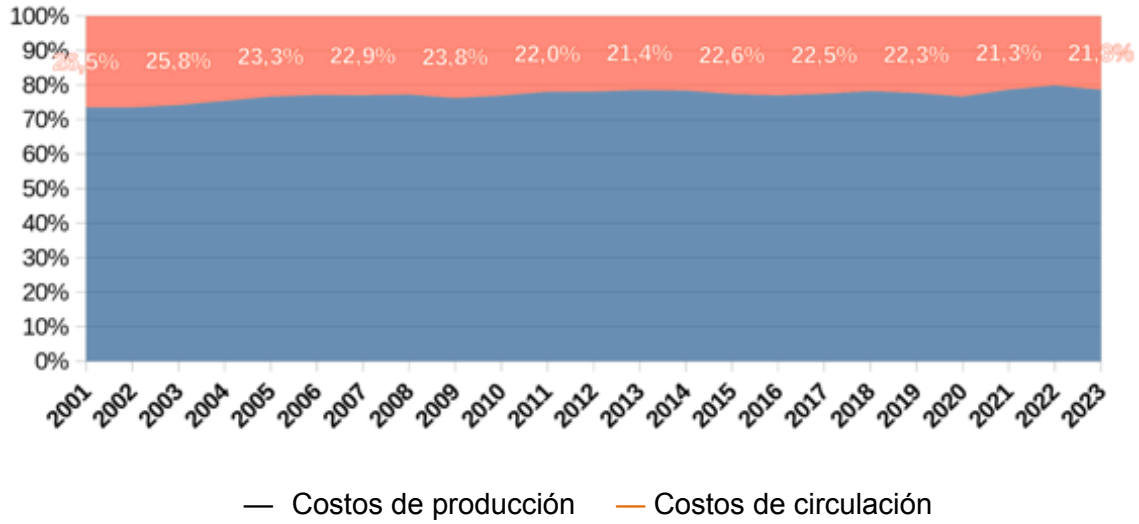
Pues bien, la reducción de los costos de circulación puede observarse tanto en el conjunto de las empresas de base, excluyendo las de los sectores extractivos y las portadoras de intereses, como en las empresas específicamente de capital productivo o industrial, excluyéndose también el sector extractivo[3]. Este panorama se detalla a continuación.

CAPITAL TOTAL EXCEPTO EL SECTOR EXTRACTIVISTA Y EL PORTADOR DE INTERESES
Evolución de los costos de circulación o costos improductivos de producción



[3] También aquí excluimos estos sectores de la totalización de los datos, ya que, en estos casos, el rendimiento producido no solo resulta del trabajo realizado en ellos, sino también de la transferencia de valores entre sectores por medio de intereses y de la renta diferencial. Aunque los costos de circulación se reduzcan en todos los sectores cuando hay una revolución en la técnica asociada, una alteración en la tasa general de interés, por ejemplo, tiende a aumentar o disminuir la recaudación de un banco sin ninguna relación directa con la productividad del trabajo de circulación.

CAPITAL PRODUCTIVO SIN EL SECTOR EXTRACTIVISTA
Evolución de los costos de circulación o costos improductivos de producción



Como puede observarse, en ambos casos los costos de circulación cayeron en torno a 5% sobre los costos de producción. El crecimiento del capital constante asociado a la producción fue, en parte, contrabalanceado por la caída en el capital constante asociado a la circulación.

4. Las nuevas ramas de producción

Por último, consideramos el factor más importante: el surgimiento de nuevas ramas de producción. ¿Por qué la aparición de nuevas ramas de producción contribuye al aumento de la tasa de ganancia? Para aclarar este punto, recapitulamos el mecanismo interno de la tasa general de ganancia.

La tasa media de ganancia se establece por la división de la plusvalía global en la proporción del capital total invertido, independientemente de la composición orgánica de cada rama de producción específica. Así, si la tasa media de ganancia es de 10%, el lucro de la mayoría de las empresas capitalistas tiende a girar en torno a esa tasa. Si el capital invertido es de 100 millones de dólares, el lucro obtenido tiende a ser de 10 millones. El problema es que esta tasa de ganancia se aplica a capitales con composiciones de valor muy diferentes.

Por ejemplo, consideremos un *capital 1* que anticipa 10 millones de dólares en capital constante y 90 millones en capital variable, frente a un *capital 2* que aplica 90 millones de dólares en capital constante y 10 millones en capital variable. Dado que sólo el trabajo abstracto de los trabajadores produce valor y que el valor de los elementos que componen el capital constante sólo se transfiere al producto final por su trabajo concreto, haciendo abstracción de diferencias en la cualificación del trabajo y de posibles ineficiencias productivas, resulta que, en el ejemplo anterior, el *capital 1* produjo 9 veces más valor que el *capital 2* y, sin embargo, ambos se apropiaron de la misma tasa de ganancia. ¿Cómo es esto posible?

Es posible porque, a través de la competencia y las oscilaciones de precios, el valor se haya transferido de todos los capitales con una composición inferior a la media hacia los capitales con una composición de valor superior a la media. Esto es lo que Marx llama *comunismo capitalista*. Este mecanismo es necesario y vital para el capitalismo, porque, si no lo fuera, ningún capitalista adelantaría su capital en sectores con una composición muy elevada. Optarían siempre por los sectores que añaden más valor y, así, producirían mayor lucro.

Pues bien, cuando se crea una nueva rama de producción, con una técnica recién desarrollada, la tendencia es que la mayor parte del capital adelantado sea ocupado por el capital variable. En otras palabras, estas nuevas ramas de producción, al ser establecidas, tienden a tener una composición orgánica relativamente baja, agregando

proporcionalmente más valor que las ramas más antiguas, que ya han pasado por un largo proceso histórico de desarrollo. A medida que estas nuevas ramas de producción crean proporcionalmente más valor, ese valor se distribuye entre las demás ramas mediante la ecualización [igualación], aumentando la tasa general de ganancia.

El quid de la cuestión es que, si una técnica se desarrolla a partir del nivel en que se encontraba, el estadio menos desarrollado de una técnica ocurre en su surgimiento. Materialmente, esto significa que estas nuevas ramas de producción tienden a poseer, inicialmente, una proporción significativamente mayor de trabajadores en relación con los medios de producción movilizados. Es evidente que esta nueva rama de producción también tiende a aumentar su productividad, también tiende a invertir cada vez más en tecnología, aumentando su composición. Sin embargo, lo hace a partir de un nivel muy bajo que sólo aumenta paulatinamente.

Queda por precisar qué es una nueva rama de producción. No estamos hablando de la introducción de nuevos productos para el consumo, sino de la creación de una nueva rama de producción, cuya técnica es completamente nueva, en lugar de una mejora de las técnicas ya existentes. Tomemos, por ejemplo, la industria digital o de softwares, que se desarrolló principalmente a partir de la década de 1970 y se ha expandido enormemente en las dos últimas décadas. La tendencia de este sector, en sus inicios, fue destinar la mayor parte del capital adelantado al capital variable; e incluso hoy, sigue ocupando una fracción de este capital significativamente superior a la media de los demás sectores.

Este factor es, sin duda, el más importante por el hecho de que una nueva rama de producción tiende a interferir en la tasa media de ganancia por toda una época histórica. No se trata de una contratendencia coyuntural y temporaria. Es más, nuevas ramas de producción también posibilitan la expansión del capital hacia ramas antes inexistentes, además de incorporar nuevas necesidades de consumo y supervivencia, elevando el valor de la fuerza de trabajo.

Pues bien, en la base de datos, sólo un subsector puede ser considerado, de hecho, una nueva rama de producción, aunque a este se le añada un segundo:

✔ **Industria digital:** el nuevo sector por excelencia de las dos últimas décadas: incluye la producción de softwares de todo tipo: Google, Microsoft, Alphabet, etc....

✔ **Comercio electrónico [E-Commerce]:** este sector, en parte, sólo compite y sustituye el comercio tradicional, pero incluye nuevas modalidades de comercio que antes no existían, además de fusionarse con el sector de la industria digital. Es el caso, por ejemplo, de Amazon, que ofrece una amplia gama de servicios de almacenamiento digital y que abarca la mayor parte del capital ahí invertido.

También hay otros dos sectores que no son nuevas ramas de producción propiamente dichas, ya que proceden del sector electroelectrónico que surgió a finales del siglo XIX y principios del siglo XX. Por lo tanto, surgieron con una técnica razonablemente desarrollada y con elevada composición de capital. Sin embargo, estos productos son totalmente nuevos e inexistentes anteriormente. Por lo tanto, capaces de crear campos inéditos para la inversión del capital excedente, además de incorporar nuevas necesidades de consumo para el conjunto de los trabajadores. Son ellos:

✔ **Electrónicos de punta bienes de consumo final:** incluye empresas que producen smartphones, ordenadores y afines.

✔ **Electrónicos de punta medios de producción:** incluye semiconductores, procesadores, baterías y equipos de telecomunicaciones.

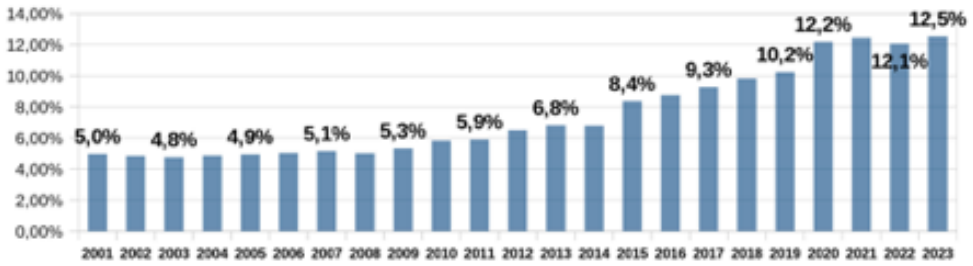
A continuación, se muestra el porcentaje ocupado por cada uno de los subsectores en términos de ingresos netos de las respectivas empresas.

PORCENTAJE OCUPADO POR CADA SECTOR EN FUNCIÓN DE LOS INGRESOS NETOS DE LAS EMPRESAS

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
CAP. PROD.	**75,54%**	**74,69%**	**75,13%**	**76,17%**	**76,68%**	**76,18%**	**76,40%**	**79,34%**	**75,20%**	**76,77%**	**78,16%**	**77,98%**	**77,62%**	**76,87%**	**74,74%**	**73,85%**	**74,41%**	**74,59%**	**73,17%**	**70,62%**	**72,37%**	**73,55%**	**71,56%**
IND. EXTRAC.	**14.27%**	**14.90%**	**16.57%**	**17.82%**	**19.60%**	**19.26%**	**19.31%**	**22.08%**	**17.00%**	**19.32%**	**21.70%**	**20.41%**	**20.02%**	**18.82%**	**14.07%**	**12.29%**	**13.79%**	**14.91%**	**14.02%**	**10.63%**	**13.05%**	**15.46%**	**13.22%**
PETROL.	12,54%	12,79%	14,03%	14,93%	16,33%	15,89%	15,74%	18,01%	13,63%	15,52%	17,47%	16,96%	16,52%	15,50%	11,23%	9,65%	10,88%	12,04%	11,16%	7,83%	9,72%	12,05%	10,07%
EXT. MIN.	1,48%	1,83%	2,20%	2,55%	2,95%	3,07%	3,21%	3,54%	2,82%	3,29%	3,63%	2,81%	2,87%	2,75%	2,27%	2,11%	2,41%	2,38%	2,38%	2,26%	2,73%	2,78%	2,57%
AGROP.	0,26%	0,28%	0,35%	0,35%	0,31%	0,30%	0,37%	0,52%	0,55%	0,50%	0,60%	0,65%	0,62%	0,57%	0,57%	0,53%	0,50%	0,49%	0,48%	0,54%	0,60%	0,63%	0,59%
M. PROD.	**26,90%**	**26,69%**	**27,17%**	**27,65%**	**28,01%**	**28,86%**	**30,06%**	**31,96%**	**31,90%**	**31,87%**	**31,84%**	**32,61%**	**32,45%**	**32,30%**	**33,22%**	**33,13%**	**32,84%**	**32,66%**	**32,29%**	**32,77%**	**33,01%**	**33,02%**	**31,80%**
TRANSPOR.	2,17%	2,20%	2,11%	2,03%	2,05%	2,18%	2,20%	3,10%	3,11%	2,98%	2,81%	2,77%	2,48%	2,44%	2,45%	2,61%	2,57%	2,54%	2,53%	2,77%	2,94%	2,88%	2,38%
TELECOM.	5,18%	4,98%	4,85%	4,48%	4,18%	4,27%	4,51%	4,45%	4,95%	4,43%	4,26%	4,26%	4,19%	4,20%	4,44%	4,69%	4,33%	4,10%	4,12%	4,40%	3,87%	3,33%	3,40%
SID. Y METAL.	1,22%	1,48%	1,53%	1,78%	1,87%	2,11%	2,62%	2,78%	2,07%	2,32%	2,40%	2,20%	2,15%	2,13%	1,93%	1,90%	2,08%	2,10%	1,95%	1,80%	2,20%	2,03%	1,85%
QUÍM.PETROQ.	3,52%	3,59%	3,91%	4,17%	4,92%	5,00%	5,02%	5,43%	4,73%	5,30%	5,89%	6,06%	6,09%	5,96%	5,39%	5,26%	5,36%	5,71%	5,55%	4,66%	5,40%	5,75%	5,20%
INSUMOS VS.	1,64%	1,63%	1,54%	1,64%	1,59%	1,58%	1,58%	1,67%	1,72%	1,74%	1,57%	1,65%	1,69%	1,61%	2,13%	2,15%	2,14%	2,13%	2,16%	2,28%	2,09%	1,97%	2,06%
ENERGÍA	3,09%	3,26%	4,38%	4,48%	4,34%	4,41%	4,49%	5,08%	5,46%	5,24%	5,17%	5,51%	5,56%	5,94%	5,85%	5,11%	4,99%	4,74%	4,51%	4,57%	5,02%	5,92 %	5,21%
ELECT. PUNTA	1,66%	1,44%	1,39%	1,53%	1,59%	1,65%	1,69%	1,57%	1,56%	1,82%	1,78%	1,91%	1,95%	1,68%	2,39%	2,56%	2,63%	2,73%	2,73%	3,11%	2,97%	3,00%	3,03%
IND. CONST.	0,67%	0,80%	1,02%	1,16%	1,34%	1,51%	1,77%	1,92%	2,31%	2,41%	2,49%	2,66%	2,94%	3,01%	3,26%	3,39%	3,42%	3,54%	3,74%	4,19%	4,02%	3,82%	3,97%
MAQ. Y EQ.	5,52%	5,00%	4,61%	4,54%	4,34%	4,34%	4,33%	4,22%	4,26%	4,14%	4,16%	4,26%	4,09%	4,02%	4,11%	4,17%	4,12%	4,05%	4,04%	4,07%	3,75%	3,62%	3,90%
AEROESP.	2,23%	2,31%	1,83%	1,85%	1,79%	1,81%	1,85%	1,76%	1,72%	1,49%	1,31%	1,31%	1,31%	1,31%	1,27%	1,30%	1,20%	1,01%	0,97%	0,94%	0,75%	0,70%	0,80%
B. CONS. FIN.	**34,37%**	**33,09%**	**31,39%**	**30,69%**	**29,07%**	**28,07%**	**27,02%**	**25,30%**	**26,30%**	**25,59%**	**24,62%**	**24,97%**	**25,16%**	**25,75%**	**27,45%**	**28,43%**	**27,77%**	**27,02%**	**26,86%**	**27,22%**	**26,31%**	**25,07%**	**26,54%**
TEXTIL	0,47%	0,46%	0,42%	0,42%	0,41%	0,44%	0,43%	0,42%	0,47%	0,46%	0,46%	0,50%	0,51%	0,53%	0,61%	0,65%	0,67%	0,66%	0,69%	0,65%	0,68%	0,64%	0,67%
IND. DIGITAL	1,67%	1,54%	1,45%	1,39%	1,30%	1,32%	1,34%	1,38%	1,51%	1,52%	1,50%	1,56%	1,61%	1,70%	1,96%	2,12%	2,21%	2,36%	2,61%	3,07%	3,20%	3,16%	3,48%
ELECT. PUNTA	1,59%	1,81%	1,85%	1,86%	1,95%	1,93%	1,96%	1,89%	2,04%	2,22%	2,29%	2,60%	2,73%	2,76%	3,19%	3,03%	3,14%	3,18%	3,01%	3,32%	3,45%	3,15%	2,96%
FARMA.	3,60%	3,57%	3,20%	3,01%	3,01%	2,93%	2,93%	2,80%	3,24%	3,17%	3,05%	2,97%	2,90%	2,99%	3,20%	3,34%	3,19%	3,12%	3,22%	3,60%	3,49%	3,30%	3,23%
ELECT. TRAD.	6,73%	6,02%	5,50%	5,06%	4,52%	4,30%	4,15%	3,74%	3,91%	3,74%	3,17%	3,08%	2,89%	2,81%	2,78%	2,94%	2,87%	2,69%	2,60%	2,70%	2,48%	2,18%	2,14%
CONS. GRAL.	3,74%	3,45%	3,60%	3,36%	3,13%	3,03%	2,63%	2,36%	2,55%	2,35%	1,98%	1,97%	1,91%	1,84%	1,86%	1,83%	1,73%	1,64%	1,62%	1,72%	1,51%	1,38%	1,44%
IND. AUTO.	11,35%	11,03%	10,47%	11,03%	10,49%	9,99%	9,48%	8,67%	8,13%	7,91%	8,16%	8,37%	8,46%	8,89%	9,34%	10,01%	9,62%	9,24%	8,99%	8,19%	7,67%	7,46%	8,54%
ART. LUJO	0,67%	0,65%	0,61%	0,58%	0,49%	0,48%	0,51%	0,50%	0,50%	0,47%	0,48%	0,37%	0,51%	0,53%	0,55%	0,58%	0,61%	0,63%	0,66%	0,60%	0,73%	0,73%	0,80%
ALIMEN.	2,78%	2,86%	2,67%	2,48%	2,37%	2,27%	2,28%	2,32%	2,57%	2,54%	2,45%	2,41%	2,45%	2,49%	2,67%	2,62%	2,51%	2,32%	2,36%	2,38%	2,23%	2,25%	2,36%
AEROESP.	1,77%	1,70%	1,62%	1,50%	1,40%	1,37%	1,31%	1,23%	1,38%	1,21%	1,09%	1,15%	1,17%	1,20%	1,29%	1,31%	1,22%	1,18%	1,09%	1,00%	0,87%	0,82%	0,92%
CAP. IMPRO.	**24,46%**	**25,31%**	**24,87%**	**23,83%**	**23,32%**	**23,82%**	**23,60%**	**20,66%**	**24,80%**	**23,23%**	**21,84%**	**22,02%**	**22,38%**	**23,13%**	**25,26%**	**26,15%**	**25,59%**	**25,41%**	**26,83%**	**29,38%**	**27,63%**	**26,45%**	**28,44%**
SERVICIOS	**4,06%**	**4,18%**	**3,80%**	**3,60%**	**3,54%**	**3,79%**	**3,79%**	**3,72%**	**3,97%**	**3,81%**	**3,73%**	**3,81%**	**3,94%**	**4,15%**	**4,73%**	**5,12%**	**5,01%**	**5,21%**	**5,97%**	**5,98%**	**5,79%**	**6,06%**	**6,91%**
TRANSP.	0,94%	1,02%	0,90%	0,94%	0,94%	0,95%	0,95%	0,93%	0,93%	1,00%	1,04%	1,06%	1,07%	1,16%	1,24%	1,25%	1,24%	1,33%	1,36%	0,71%	0,87%	1,10%	1,39%
COMUNIC.	1,04%	1,00%	0,61%	0,51%	0,46%	0,44%	0,43%	0,45%	0,49%	0,44%	0,42%	0,41%	0,39%	0,34%	0,40%	0,44%	0,43%	0,45%	0,52%	0,56%	0,48%	0,57%	0,64%
SERV. GRALES.	0,91%	0,94%	1,16%	1,09%	0,93%	0,94%	1,04%	1,03%	1,03%	0,98%	0,96%	0,92%	0,93%	0,94%	0,98%	1,02%	0,99%	1,07%	1,11%	1,20%	1,20%	1,21%	1,28%
SALUD	1,17%	1,22%	1,13%	1,06%	1,21%	1,45%	1,38%	1,31%	1,52%	1,39%	1,31%	1,43%	1,55%	1,70%	2,11%	2,41%	2,36%	2,36%	2,97%	3,51%	3,25%	3,19%	3,60%
COMERCIAL	**9,98%**	**10,93%**	**10,24%**	**9,57%**	**9,22%**	**9,30%**	**9,13%**	**8,90%**	**9,79%**	**9,12%**	**8,75%**	**9,01%**	**9,10%**	**9,42%**	**10,27%**	**11,01%**	**10,92%**	**10,97%**	**11,53%**	**13,48%**	**12,82%**	**12,40%**	**13,08%**
E-COMM	0,05%	0,06%	0,07%	0,09%	0,11%	0,13%	0,15%	0,17%	0,22%	0,26%	0,33%	0,42%	0,52%	0,64%	0,81%	1,06%	1,29%	1,56%	1,87%	2,68%	2,80%	2,74%	3,06%
MIN. Y MAY.	9,93%	10,87%	10,16%	9,48%	9,11%	9,17%	8,98%	8,74%	9,57%	8,86%	8,42%	8,58%	8,59%	8,78%	9,46%	9,95%	9,63%	9,41%	9,65%	10,80%	10,02%	9,66%	10,02%
PORT.INTER.	**10,41%**	**10,20%**	**10,84%**	**10,67%**	**10,56%**	**10,73%**	**10,69%**	**8,04%**	**11,03%**	**10,30%**	**9,37%**	**9,20%**	**9,33%**	**9,57%**	**10,26%**	**10,02%**	**9,67%**	**9,23%**	**9,33%**	**9,93%**	**9,01%**	**7,98%**	**8,44%**
BANCOS	6,14%	5,89%	6,13%	6,22%	6,39%	6,70%	6,50%	4,88%	7,24%	6,75%	6,13%	5,91%	5,97%	6,10%	6,43%	6,11%	5,77%	5,52%	5,50%	5,85%	5,31%	4,69%	5,01%
SERV. FINAN.	4,27%	4,31%	4,71%	4,45%	4,17%	4,03%	4,19%	3,16%	3,79%	3,54%	3,23%	3,29%	3,37%	3,47%	3,82%	3,91%	3,90%	3,71%	3,84%	4,08%	3,70%	3,29%	3,43%

Es posible ver cómo las cuatro ramas de producción indicadas han dado un salto en su participación en el conjunto del mercado mundial. Se han convertido en sectores dominantes. La evolución porcentual de todos ellos sumados es la que sigue.

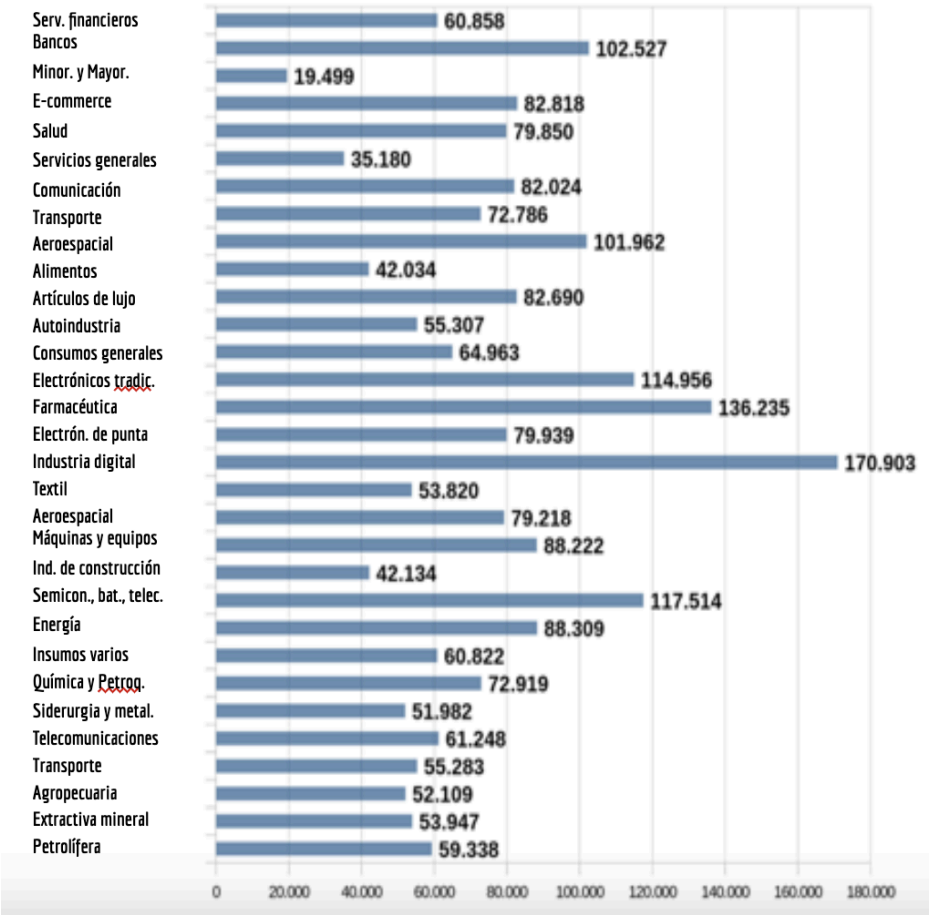
Porcentaje ocupado por las nuevas ramas de producción: Electrónicos de punta, Industria digital y E-commerce



De 5% en 2001, estos sectores pasaron a representar 12,5% del mercado mundial en 2023, sobre la base de las grandes empresas ahí consideradas. De hecho, esa participación del12,5% es un estimado subvaluado, ya que todos estos sectores presentan, en promedio, un trabajo más cualificado, que agrega más valor por trabajador.

La complejidad media del trabajo puede evaluarse considerando la remuneración media de todos los sectores, ya que esta refleja el nivel de cualificación y la complejidad del trabajo, que están directamente relacionados con la producción de valor. Presentamos la remuneración media anual por trabajador, considerando las empresas de cada sector cuya masa salarial ha sido divulgada.

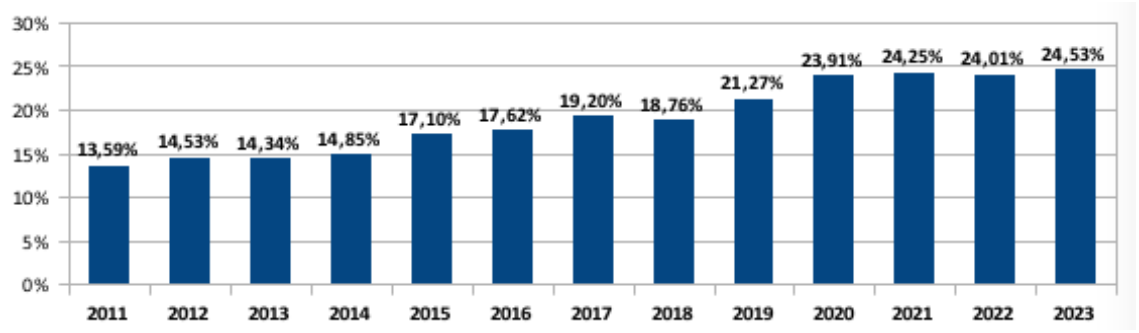
COMPLEJIDAD MEDIA DEL TRABAJO
Remuneración media anual en 2023 (en dólares anuales por trabajador)



Como se puede observar, sobre la base de los salarios medios, el sector de la industria digital es de lejos el que presenta más complejidad de trabajo, con una remuneración media anual de 170.900 dólares por trabajador. Este sector no sólo emplea proporcionalmente más trabajadores en relación con el capital movilizado, sino que los trabajadores empleados agregan, en promedio, más valor que los demás sectores. El sector de los electrónicos de punta medios de producción presenta la tercera mayor media salarial. Y el E-commerce, una media cuatro veces superior al sector comercial tradicional.

Partiendo de esta base, hemos considerado la participación de estas nuevas ramas de producción en función del número total de trabajadores empleados, ponderados por el salario medio. Utilizando este criterio, el peso de las nuevas ramas de producción en relación con las tradicionales es el siguiente.

Evolución de los sectores de punta: empleo ponderado por la remuneración media



Como puede verse, alrededor de una cuarta parte del valor agregado de todas las empresas consideradas se debe a las nuevas ramas de producción. En 2023, este porcentaje era de 24,53%. Pero ese porcentaje está estancado desde 2020. Si bien es cierto que estos nuevos sectores han alcanzado un techo para su expansión, ahora crecen orgánicamente en la proporción de todos los demás

Estas cuatro ramas de producción consideradas representaron nuevos capitales creados en las dos últimas décadas, haciendo posible que, por distintas mediaciones, los capitales excedentes de la sociedad migraran hacia allí. Pero sólo la industria digital, al ser una nueva rama de producción propiamente dicha, contribuye a elevar la tasa media de ganancia. Y, de hecho, esta hipótesis se confirma.

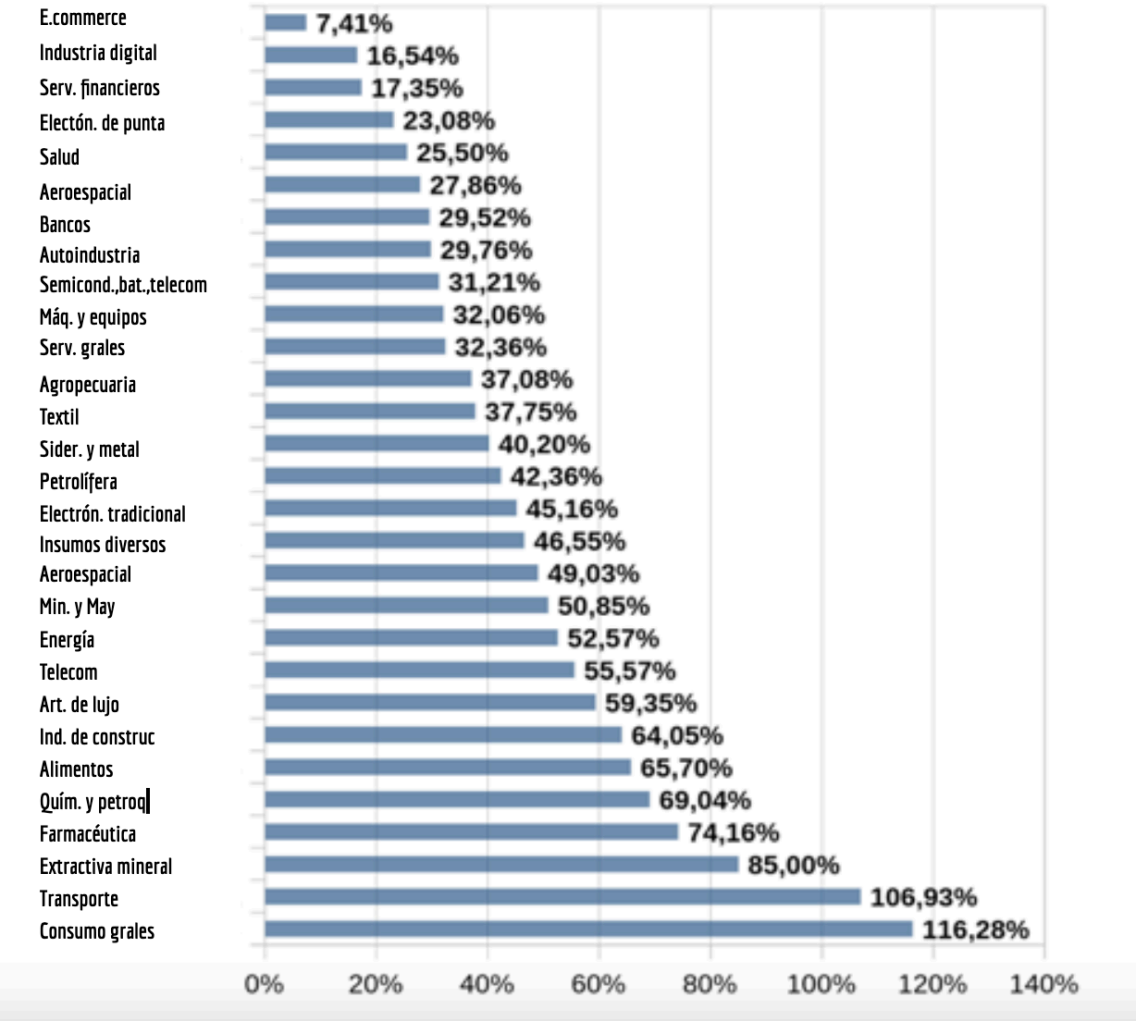
La composición de valor en el sector de la industria digital es tan baja que llega a ser negativa. La razón es la siguiente: la masa salarial divulgada en los informes de las empresas se refiere al número total de trabajadores empleados, no sólo a los que actúan en la producción. En la industria digital (al igual que en la industria farmacéutica), el costo del número total de trabajadores empleados supera los costos específicos de producción, los cuales incluyen sólo a los trabajadores directamente implicados en la producción.

En cualquier caso, se observa que la industria digital posee la composición de valor más baja de todas, mientras el sector de la electrónica de punta volcado para medios de producción (como semiconductores y baterías) presenta una de las composiciones más bajas (114%). La composición de valor de las empresas de E-commerce es de 257%, mientras que en el comercio tradicional llega a 671%. La única excepción es el sector de electrónicos de punta para bienes de consumo final, que, a pesar de ser una nueva rama de producción en cuanto al producto, como decíamos, es técnicamente una evolución del sector de la electrónica y, por tanto, tiene una composición elevada.

En síntesis, las nuevas ramas de producción, sobre todo la industria digital, al convertirse en una rama dominante, han desempeñado sin duda un papel importante en el mantenimiento de la tasa media de ganancia en las dos últimas décadas. Las cuatro ramas consideradas, que son nuevas ramas desde el punto de vista del producto, representan, en las últimas décadas, nuevos campos de inversión para el capital excedente de la sociedad.

Otra evidencia más en este sentido puede obtenerse por la distribución de dividendos sobre el lucro neto total de las empresas. Esto es lo que presentamos a continuación.

Porcentaje de dividendos sobre el lucro neto de las empresas del sector



Contrariamente al sentido común económico, los dividendos no expresan, por regla general, la renta de los capitalistas. Muy poco de los dividendos es utilizado por el capitalista en su consumo, sobre todo en el caso de las grandes empresas capitalistas cuyos lucros anuales son casi siempre de miles de millones de dólares. El capitalista ya posee todo el capital del que procede su dividendo. La función de los dividendos es transferir capital de una rama a otra, permitiendo que el capital excedente encuentre lugares de inversión en sectores con algún grado de expansión.

En los datos anteriores, vemos cómo estas nuevas ramas de producción son las que distribuyen, proporcionalmente, menos dividendos. No tiene sentido repartir dividendos en una empresa en expansión, porque esa misma empresa, al expandirse, se presenta como el mejor lugar para reinvertir el excedente de capital que ella misma genera. Basta con reinvertir todo el lucro neto en la propia empresa, sin distribuir dividendos. Hay que profundizar en este tema, porque es decisivo.

Empresas del sector de la industria digital, como GOOGLE (Alphabet), META, ADOBE, SALESFORCE y BAIDU, y del E-commerce, como AMAZON, MERCADOLIVRE y PINDUODUO, prácticamente nunca distribuyeron dividendos, a pesar de sus lucros multimillonarios. Otras empresas del sector de electrónicos de punta y de comercio electrónico, como ALIBABA, JD.COM, EBAY, APPLE y DELL, sólo han empezado a distribuir dividendos recientemente, e incluso

así, un porcentaje relativamente pequeño del lucro neto: muy por debajo del20%. Esto se debe a que, en las grandes empresas, los dividendos son simplemente una forma de asignar capital a otras ramas, una búsqueda de autovalorización del capital mediante la migración desde sectores que ya no pueden expandirse más.

No sin razón, el economista indoamericano Aswath Damodaran, considerado una autoridad en evaluación de empresas, define los dividendos como la devolución del capital a los capitalistas en empresas en su estadio final de existencia.

Para ilustrarlo, he aquí otro ejemplo: la mayor empresa financiera del mundo, BERKSHIRE, con una facturación de 364.000 millones de dólares a finales de 2023, nunca ha distribuido un céntimo en dividendos. De hecho, sus estatutos ni siquiera permiten tal distribución. La razón es que, en este caso, se trata de una empresa cuya actividad principal es comprar y recomprar acciones de otras empresas. Simplemente, no tiene sentido repartir dividendos, ya que la reasignación de capital de una rama a otra, de una empresa a otra, mediante la compra y venta de acciones, es la actividad esencial de BERKSHIRE.

Por último, para concluir este ítem, arriesgamos algunos pronósticos.

Es posible ver cómo las empresas que componen estas nuevas ramas de producción dieron un gran salto en 2020, año de la pandemia. En el gráfico correspondiente, vemos que saltaron del nivel del10-20% a 24% del total del valor creado entre las cerca de 500 empresas consideradas en este estudio. Desde entonces, han mantenido el mismo nivel del24%. Si es cierto que estas nuevas ramas han ocupado un espacio en la economía capitalista que ya no les permite crecer con un ritmo próximo al de la década anterior, la reproducción del capital en el próximo período podría alcanzar un nivel crítico: la inexistencia de nuevas ramas de producción que permitan escurrir el valor excedente de las demás. De ser así, se avecina un escenario de crisis de un nivel jamás visto en las últimas décadas.

5. El abaratamiento del capital constante: China salvando al capitalismo mundial

Por regla general, el abaratamiento de los elementos que componen el capital constante no puede ser una tendencia de largo plazo que impida la caída de la tasa de ganancia. Esto se debe a que, aunque los elementos que componen el capital constante se abaraten un 50% a medida que aumenta la productividad del trabajo, si los bienes de consumo final también se abaratan en la misma proporción, la tasa de ganancia permanece invariable. Sin embargo, en la situación mundial actual, tenemos un factor peculiar.

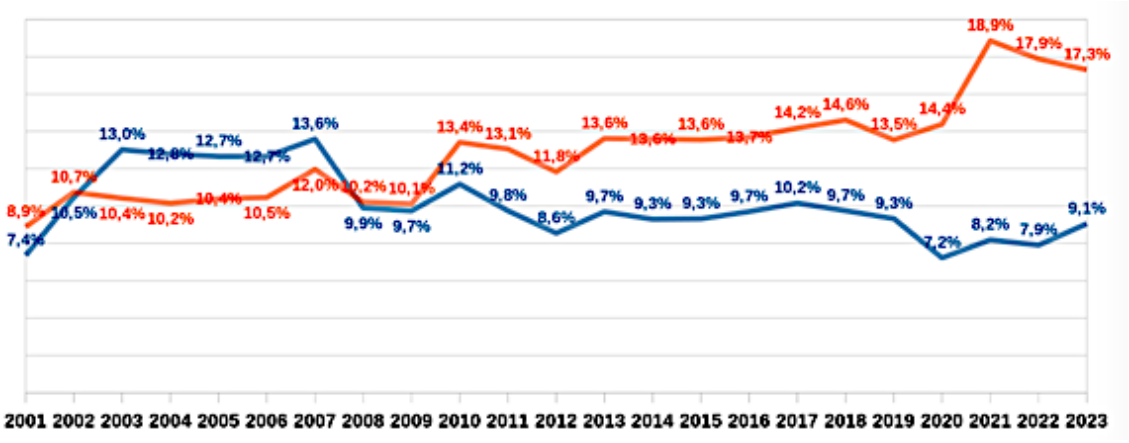
Como hemos visto, China es el mayor productor mundial de medios de producción, es decir, de la llamada cadena de suministro. Gran parte de esta producción, como se ha comentado en el capítulo anterior, es realizada por empresas estatales. Estas empresas, por regla general, obtienen lucros bajos con el objetivo de reducir el costo de toda la cadena de suministros y abastecer así al sector de bienes de consumo final (generalmente privado) con medios de producción baratos. Este fenómeno puede observarse al analizar la disminución de los lucros medios de casi todos los sectores de medios de producción, dominados por China.

Estos datos ya se han presentado antes, arriba, y podemos observar el lucro decreciente y a veces incluso negativo del sector de energía, dominado por las empresas estatales chinas. Lo mismo ocurre en el sector siderúrgico, excepto en los tres últimos años, en los que el precio del acero se ha visto impulsado por la pandemia.

Además, al centralizar la producción de insumos en empresas estatales, China concentra fuertemente el capital en gigantescas unidades productivas, con una elevadísima productividad del trabajo. La producción de acero en China ha llegado a un punto en el que, incluso con altos costos de transporte, podría revenderse a precios mucho más bajos que el acero nacional procedente del Brasil y de Estados Unidos, imponiendo elevados aranceles aduaneros.

Con esta dinámica, el lucro medio del sector productor de medios de producción ha caído sistemáticamente, mientras crece el lucro del sector productor de bienes de consumo final, como vemos a seguir.

La tasa de ganancia desigual entre los departamentos productores de medios de producción y bienes de consumo final



Creemos que este es el principal factor que ha evitado la caída de la tasa de ganancia en este siglo: el abaratamiento de los elementos que componen el capital constante en mucha mayor proporción que el de los bienes de consumo final. Este fenómeno ha sido sostenido por China, especialmente a través de sus empresas estatales, que practican deliberadamente lucros bajos, eliminando competidores y haciendo que la producción en el sector de bienes de consumo final dentro de China (ya sea con empresas chinas o extranjeras) sea una de las más rentables del mundo.

El sector de medios de producción, apoyado por el Estado, está en la base del éxito de la industrialización china, favoreciendo la migración hacia el país de unidades productivas de diversas empresas globales, así como de las empresas chinas, al proporcionar insumos baratos para toda la cadena de producción.

6. Tasa de ganancia y productividad en los principales países

Cerramos con algunas consideraciones adicionales sobre la evolución de la tasa media de ganancia de las empresas en los respectivos países.

Lo señalado en el ítem anterior nos permite entender por qué la tasa media de ganancia de las empresas chinas es relativamente baja. Las empresas estatales chinas en los sectores de infraestructura, energía y medios de producción realizan, conscientemente, lucros bajos, suficientes para renovar la escala de producción. El Estado consigue mantener esta práctica al mediar la ampliación de la escala de producción por medio de sus cuatro grandes bancos ultracentralizados.

Así, las tasas medias de ganancia (operacional) en los principales países, excluidos los sectores portadores de intereses y extractivo por los motivos ya mencionados, son las siguientes.

TASA DE GANANCIA OPERACIONAL EN TODAS LAS EMPRESAS, EXCEPTO EL SECTOR EXTRACTIVO Y DEL CAPITAL PORTADOR DE INTERESES

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Suiza	10,44%	11,07%	13,32%	13,97%	16,18%	18,57%	18,40%	23,18%	18,33%	32,86%	20,38%	19,50%	20,67%	19,55%	18,95%	19,02%	17,13%	18,61%	20,90%	22,58%	26,67%	25,16%	25,92%
Italia	9,47%	8,32%	14,97%	18,06%	20,72%	18,37%	14,76%	15,28%	16,17%	16,09%	15,63%	10,46%	13,67%	13,17%	14,09%	12,36%	12,00%	14,19%	13,64%	12,47%	13,45%	10,08%	16,59%
G.Bretaña	4,68%	7,43%	9,33%	9,51%	7,81%	13,11%	18,84%	15,05%	17,12%	14,88%	18,31%	14,49%	10,27%	7,15%	12,48%	9,25%	11,94%	12,85%	12,58%	14,33%	14,05%	11,30%	14,62%
Francia	7.77%	9.01%	10.74%	9.72%	11.13%	10.29%	11.74%	9.80%	9.15%	10.19%	10.00%	8.63%	9.36%	9.53%	8.10%	10.27%	10.10%	10.78%	11.36%	10.35%	13.91%	11.10%	14.59%
EE.UU.	10,36%	11,13%	11,45%	11,96%	12,33%	12,61%	13,09%	10,46%	11,65%	13,73%	13,34%	11,88%	14,14%	13,70%	14,43%	13,62%	12,97%	12,91%	12,57%	10,02%	15,55%	14,30%	14,12%
Otros	8.73%	9.77%	10.92%	10.44%	11.62%	9.98%	12.39%	10.12%	6.20%	10.12%	11.11%	8.86%	12.19%	11.40%	9.15%	9.47%	7.37%	9.82%	8.56%	8.14%	17.05%	17.64%	13.88%
India	25.43%	27.28%	17.16%	12.86%	11.86%	8.13%	8.57%	8.11%	12.28%	5.83%	8.41%	6.73%	8.37%	8.08%	11.02%	12.19%	14.07%	11.62%	8.52%	14.75%	15.16%	9.22%	12.82%
P.Bajos	2.20%	2.84%	3.44%	4.85%	5.31%	6.05%	6.69%	0.64%	4.46%	9.95%	7.12%	6.95%	9.00%	8.39%	9.75%	9.46%	9.70%	9.47%	9.69%	9.35%	11.70%	11.74%	12.76%
Taiwán	2,99%	8,14%	15,64%	18,05%	13,83%	13,60%	11,85%	7,06%	7,15%	6,69%	4,08%	5,16%	6,48%	8,42%	8,92%	10,03%	9,06%	7,79%	6,85%	9,22%	11,33%	14,13%	12,12%
España	19,46%	19,43%	22,97%	23,85%	23,23%	20,09%	25,51%	24,20%	24,83%	26,87%	14,85%	14,17%	12,22%	11,67%	7,85%	11,21%	10,95%	12,70%	10,61%	11,87%	10,34%	9,96%	10,65%
Canadá	9.28%	6.94%	2.78%	3.21%	3.73%	11.75%	8.40%	13.79%	15.48%	17.10%	7.67%	-2.46%	-20.27%	-4.71%	-20.60%	-8.41%	1.46%	5.19%	-8.64%	18.04%	-0.34%	13.17%	9.23%
Japón	2,65%	6,54%	7,71%	8,80%	9,17%	9,08%	9,10%	6,13%	4,45%	6,52%	5,43%	5,30%	6,87%	7,18%	7,48%	7,85%	8,71%	8,14%	6,71%	7,14%	7,93%	8,26%	8,11%
Australia	-1.85%	1.69%	2.00%	2.97%	3.24%	6.49%	5.21%	5.00%	4.85%	4.86%	4.87%	5.47%	6.19%	6.13%	6.45%	4.06%	5.37%	6.48%	5.85%	5.77%	7.55%	6.47%	6.54%
China	16,42%	16,12%	15,08%	12,29%	10,04%	9,63%	9,99%	4,34%	7,01%	8,02%	7,08%	6,84%	6,83%	6,72%	6,76%	7,26%	8,07%	7,52%	7,45%	6,96%	4,32%	5,43%	6,45%
Rusia	-	-	-	-	-	6.36%	6.76%	6.50%	5.62%	5.08%	4.76%	1.23%	4.97%	5.13%	4.83%	5.01%	4.69%	3.98%	5.90%	5.94%	5.73%	5.95%	6.03%
C. del Sur	8.01%	12.24%	9.78%	11.78%	8.65%	7.02%	8.04%	8.33%	7.76%	10.35%	9.33%	11.58%	12.09%	9.84%	9.56%	10.16%	14.14%	13.90%	7.83%	8.78%	13.35%	9.97%	5.22%
Suecia	2,37%	3,40%	4,21%	7,21%	5,90%	8,22%	8,29%	4,41%	2,06%	7,19%	6,85%	5,84%	4,21%	4,91%	5,26%	6,14%	4,62%	5,97%	6,06%	7,42%	9,06%	4,23%	4,45%
Brasil	22.49%	28.95%	18.78%	28.42%	24.44%	17.53%	14.78%	17.47%	6.66%	12.49%	7.29%	6.22%	8.64%	8.03%	5.52%	6.08%	7.65%	7.64%	6.93%	8.10%	19.05%	9.61%	3.94%
Alemania	3.80%	8.17%	11.17%	6.96%	7.44%	6.73%	9.12%	6.52%	5.89%	8.80%	7.72%	7.02%	7.32%	7.29%	5.36%	7.21%	9.67%	8.17%	6.92%	3.63%	0.33%	-0.17%	3.85%

Debido a la estrategia china en el sector de medios de producción o bienes intermedios, la tasa media de ganancia realizada en las empresas chinas es, promedio, relativamente baja.

Sin embargo, este hecho no tiene nada que ver con la productividad del trabajo en China, pues esa productividad es más elevada justamente en el sector de medios de producción, que rrealiza los lucros más bajos. Eso es lo que veremos.

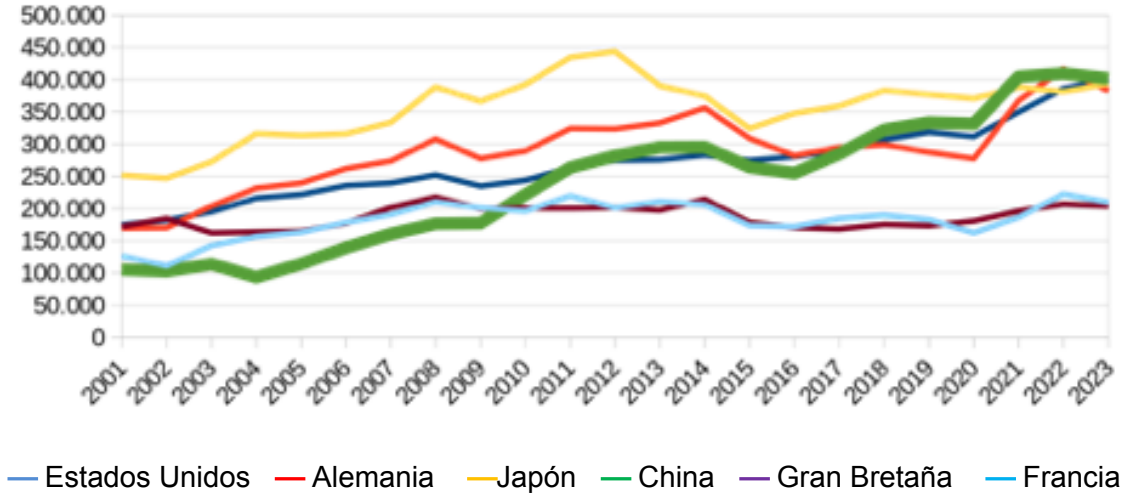
Estimar la productividad del trabajo es una de las tareas más complejas, ya que la productividad del trabajo es un atributo del trabajo concreto, no del trabajo abstracto. Está relacionada con el conjunto de mercaderías producidas en una unidad de tiempo determinada y no con el tiempo de trabajo directamente. El problema es que no es posible comparar la productividad en sectores cuyos productos son completamente diferentes entre sí. La calidad del producto es otro factor relevante; no es posible comparar la productividad en términos de toneladas de acero producidas con la cantidad de coches producidos, ni siquiera entre la cantidad de coches populares y de Ferraris producidos por un determinado grupo de trabajadores. Para una aproximación, debemos buscar algún criterio monetario, basado en la cualidad común del dinero, que haga posible esta comparación.

La mejor forma que hemos encontrado de medir la productividad es por medio de los costos de producción por trabajador. Esa métrica indica precisamente la cantidad de valor que cada trabajador transfiere al producto final por medio de su trabajo concreto. Este criterio es, sin duda, mejor que el lucro o el valor agregado por trabajador, porque estos indicadores incluyen una ecualización o igualación de la tasa de ganancia que distorsiona completamente la correlación entre el valor producido y su expresión monetaria en los informes económicos.

Este criterio propuesto tiene algunos límites y podría mejorarse. El principal es que los países cuyas empresas presentan una composición orgánica de capital más elevada tienden a tener sobreestimada su productividad de trabajo, ya que el mayor costo de producción por trabajador puede deberse a la naturaleza técnico de las actividades dominantes en ese país y no tanto a su productividad. En cualquier caso, creemos que es mejor que otros criterios existentes, ya que permite, como mínimo, evaluar la evolución de la productividad en el curso del tiempo.

Utilizando este criterio, la productividad del trabajo chino es la más elevada entre los principales países de la disputa imperialista: Estados Unidos, Alemania, Japón, Reino Unido y Francia.

PRODUCTIVIDAD: costo de producción por trabajador



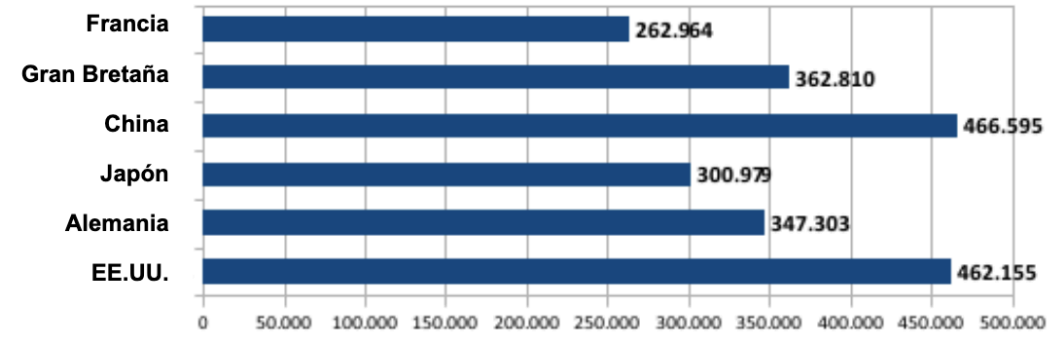
PRODUCTIVIDAD: COSTO DE PRODUCCIÓN POR TRABAJADOR

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
EE.UU.	174.880	181.760	195.099	216.284	221.866	235.808	239.829	252.089	235.116	243.835	263.111	275.017	275.909	283.046	274.830	280.517	290.041	306.867	318.478	311.780	349.833	386.379	401.083
Alemania	169.501	170.122	203.718	231.796	239.697	261.895	273.847	308.040	277.694	289.463	324.366	323.900	332.931	356.137	309.243	282.087	294.815	299.470	287.260	277.655	367.559	416.911	382.974
Japón	251.636	247.115	272.464	316.630	313.606	316.202	333.605	388.853	366.402	392.628	434.809	443.723	390.917	374.616	324.433	347.701	359.080	383.383	377.169	370.661	388.762	381.459	394.204
China	105.177	102.714	113.901	93.346	114.267	139.289	160.526	176.447	177.235	221.738	263.453	281.740	295.130	295.438	264.167	254.971	284.980	322.229	333.421	331.508	404.725	409.843	402.144
G. Bretaña	172.051	184.407	162.126	163.803	164.784	177.082	201.663	217.700	199.930	200.730	200.647	201.874	197.645	214.337	178.593	170.487	168.303	175.433	173.370	180.697	196.153	207.044	204.069
Francia	126.414	111.103	142.724	156.877	163.192	178.367	190.850	210.397	201.056	196.172	219.792	201.089	210.812	205.995	173.731	171.961	184.637	189.643	182.799	162.121	186.479	222.644	209.475

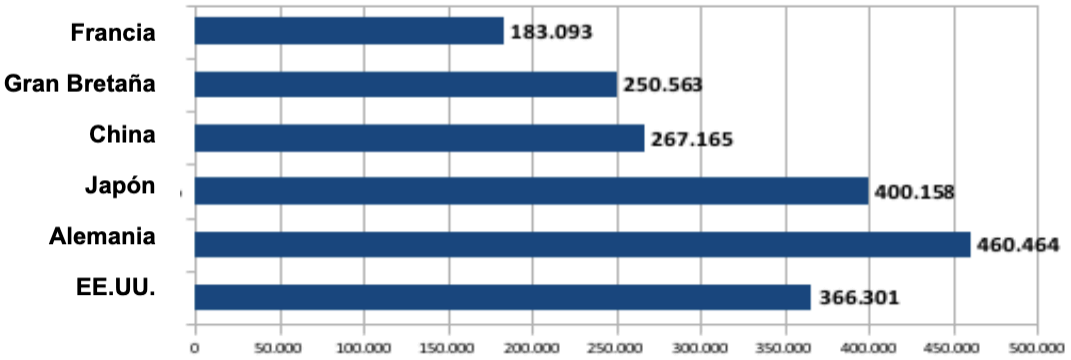
En China, los costos de producción por trabajador eran los más bajos entre los países considerados, entre 2001 y 2009. Sin embargo, crecieron de forma continua hasta alcanzar el tope de productividad en 2023.

Lo que existe en China, en realidad, es un descompás entre la productividad de los sectores productores de medios de producción y de bienes de consumo final. Se destaca en el primero, pero sigue muy por atrás en la productividad del segundo, como veremos a continuación.

Costo de producción por trabajador en 2023: sector de medios de producción (en dólares)



Costo de producción por trabajadores: sector de bienes de consumo final (en dólares)



Como se ve, la productividad del trabajo chino es la más alta en el sector de medios de producción, pero sigue estando muy por detrás de la de Estados Unidos, Japón y Alemania en el sector que produce bienes de consumo final. El avance en este último sector, por ejemplo de coches eléctricos, electrodomésticos, smartphones, aviones, etc., está en el centro de la estrategia china para el próximo período y de la disputa comercial en curso en la división imperialista del capitalismo mundial.

ANEXOS

1 Lista de empresas utilizadas por sector

MEDIOS DE PRODUCCIÓN

TRANSPORTE: DSV, FEDEX, UPS, EXPEDITORS, DHL, KÜHNE y NAGEL, SINOTRANS, NIPPON EXPRESS, BOLLORE, C.H. ROBINSON, MOELLER-MAERSK, HAPAG-LLOYD, S. F. HOLDING, XMXYG, MITSUI O.S.K., COSCO SHIPPING, JAPAN POST, UNION PACIFIC CORPORATION, EAST JAPAN RAILWAY.

TELECOMUNICACIONES: CHINA MOBILE, VERIZON, COMCAST, NTT, DTE, TELEFÓNICA, VODAFONE, ORANGE, AT&T, KDDI, CHINA TELECOM, CHINA UNICOM.

SIDERURGIA: ARCELORMITTAL, THYSSENKRUPP, NIPPON STEEL, POSCO, NUCOR, GERDAU, BAOSHAN, HBIS/HEBEI, TATA STEEL, ANGANG STEEL, BEIJING SHOUGANG, HUNAN VALIN, US STEEL, CSN, JFE, JSW STEEL, ALUMINIUM CORPORATION OF CHINA, CHINA HONGQIAO.

QUÍMICA Y PETROQUÍMICA: BASF, BAYER, AIR LIQUIDE, LYONDELL BASELL, EVONIK, COVESTRO, SHERWIN-WILLIAMS, SOLVAY, ARKEMA, LANXESS, AKZO, CLARIANT, GIVAUDAN, PPG, DOW, DUPONT, MITSUBISHI CHEMICAL, VALERO, SINOPEC, MARATHON PETROLEUM, NESTE, FORMOSA, LG CHEM, LINDE, HENGLI, SUMITOMO, TORAY, YARA, BRASKEM, SINOCHEM INTERNATIONAL, SK, INDIAN OIL, WANHUA CHEMICAL, EASTMAN CHEMICAL.

INSUMOS DIVERSOS: INTERNACIONAL PAPER, AMGEN, CONTINENTAL, MCKESSON, CNBM, HANWHA, BRIDGESTONE, GOODYEAR, INNOLUX, LUXSHARE, PEGATRON, FLEX.

ENERGÍA: ENEL, IBERDROLA, NACIONAL GRID, DUKE ENERGY, DOMINION ENERGY, E.ON, SOUTHERN COMPANY, SEMPRA ENERGY, ENGIE, CENTRICA, SGCC, UNIPER, EDF France, RWE, TEPCO, ENBW, EXELON, NEXTERA, HUANENG POWER, ENERGY CHINA, HUADIAN POWER.

SEMICONDUCTORES, BATERÍAS Y EQUIPAMIENTO DE TELECOMUNICACIONES: APPLIED MATERIALS, TAIWAN SEMICONDUCTOR, MICRON TECHNOLOGY, INTEL, HUAWEI, ANALOG DEVICES, TOKYO ELECTRON, CISCO SYSTEMS, LAM RESEARCH, NXP, NVIDIA, AMD, STMicroelectronics, BROADCOM, TEXAS INSTRUMENTS, QUALCOMM, FOXCONN, INFINEON, ERICSSON, CATL, ASML, ADVANCED MICRO DEVICES, SMIC.

INDUSTRIA DE CONSTRUCCIÓN: VINCI, DR. HORTON, CREC, CHINA EVERGRANDE, CSCEC, ACS, HOCHTIEF, CCCC, BOUYGUES, POWERCHINA, CRCC, FLUOR CORPORATION, SAMSUNG C&T, L&T, STRABAG, CNCEC.

MÁQUINAS Y EQUIPOS: CATERPILLAR, DEERE, CNH, ABB, FERGUSON, THERMO FISHER, DANAHER, MEDTRONIC, CARDINAL HEALTH, HONEYWELL, BAKER HUGHES, ATLAS COPCO, SCHLUMBERGER, SANY, XCMG, KOMATSU, CRRC, WEICHAI POWER, HD HYUNDAI, HYUNDAI MOBIS, ZOOMLION HEAVY INDUSTRY, TBEA, SHANGHAI ELECTRIC, EATON, SCHNEIDER, LEGRAND, EMERSON, L3HARRIS, HITACHI, MITSUBISHI ELECTRIC, PHILIPS, SIEMENS.

AEROESPACIAL: GENERAL ELECTRIC, RTX, BAE SYSTEMS, SAFRAN, ROLLS ROYCE, THALES, AVICHINA.

INDUSTRIA EXTRACTIVA

PETROLÍFERA: EXXON MOBIL, SHELL, EQUINOR, PETROBRAS, BP, TOTAL, CHEVRON, PETROCHINA, RELIANCE INDUSTRIES, CNOOC, CONOCO PHILLIPS, ENI, SUNCOR ENERGY, OCCIDENTAL PETROLEUM, ENEOS HOLDINGS,

REPSOL, ROSNEFT, GAZPROM, LUKOIL, NOVATEK, SURGUTNEFTEGAS, EOG RESOURCES, ENBRIDGE, CANADIAN NATURAL RESOURCES, PEMEX, WOODSIDE PETROLEUM, DEVON ENERGY, PTT.

EXTRACTIVA MINERAL: ANGLO AMERICAN, BHP, RIO TINTO, VALE, CHINA SHENHUA, NEWMONT, CONOCOPHILLIPS, GLENCORE PLC, METALLURGICAL CHINA, SHAANXI COAL, FREEPORT-MCMORAN, JIANGXI COPPER, ZIJIN MINING, VEDANTA.

AGROPECUARIA: ADM, WILMAR, OLAM.

BIENES DE CONSUMO FINAL

TEXTIL: TJX COMPANIES, ADIDAS, NIKE, PUMA, V.F. Corporation, ZALANDO, PVH, FAST RETAILING, GRASIM.

INDUSTRIA DIGITAL: GOOGLE (Alphabet), META, IBM, MICROSOFT, TENCENT, SAP, INFOSYS, ORACLE, ADOBE, SALESFORCE, BLACKBERRY, BAIDU, WMWARE, WORKDAY, KUAISHOU, NETEASE, TCS.

ELECTRÓNICOS DE PUNTA: APPLE, SAMSUNG, HP, HPE, XIAOMI, LENOVO, ZTE, DELL, HIKVISION, TCL TECHNOLOGY.

ELECTRÓNICOS TRADICIONALES: LG, SONY, PANASONIC, CANON, ELECTROLUX, SHARP, NINTENDO, TOSHIBA, NOKIA, MIDEA, WHIRLPOOL, SEB, FUJITSU, HAIER, KODAK, XEROX, NEC, GREE ELECTRIC, HISENSE HOME.

ALIMENTOS: NESTLÉ, PEPSI CO, ANHEUSER-BUSCH INBEV, COCA-COLA, MCDONALD, MONDELEZ, DANONE, SYSCO, TYSON FOODS, JBS, KWEICHOW MOUTAI, INNER MONGOLIA YILI, HEINEKEN, FMX, GENERAL MILLS, CHINA MENGNIU.

FARMACÉUTICA: JOHNSON & JOHNSON, ROCHE, ASTRA ZENECA, NOVARTIS, SANOFI, MERCK&CO, PFIZER, ABBOTT, BRISTOL-MYERS, GLAXOSMITHKLINE, TEVA, GILEAD SCIENCES, ELI LILLY, MERCK, TAKEDA, LONZA, THERMO FISHER SCIENTIFIC, ABBVIE, BIOGEN, BAXTER INTERNATIONAL, SHANGHAI PHARMACEUTICALS, NOVO NORDISK, CR PHARMACEUTICAL, SINOPHARM, WUXI APPTEC.

CONSUMO GENERALES: PROCTER & GAMBLE, UNILEVER, L'OREAL, COLGATE-PALMOLIVE, KIMBERLYCLARK, HENKEL, KAO, BEIERSDORF, KIRIN, BRITISH TOBACCO, ALTRIA, IMPERIAL BRANDS, PHILIP MORRIS, JAPAN TOBACCO.

INDUSTRIA AUTOMOVILÍSTICA: STELLANTIS (FCA), VOLKSWAGEN, NISSAN, FORD, GENERAL MOTORS, MERCEDES-BENZ, HONDA, RENAULT, HYUNDAI, TOYOTA, PEUGEOT, BMW, VOLVO, PACCAR, SAIC MOTOR, GEELY, GREAT WALL, DONGFENG, GUANGZHOU, BAIC, MAZDA, TATA MOTORS, TESLA, BYD, FAW, CHANGAN, FERRARI, SUZUKI, SUBARU, LI AUTO, YAMAHA MOTOR.

ARTÍCULOS DE LUJO: LOUIS VUITTON, CHRISTIAN DIOR, KERING, HERMES, RICHEMONT, PRADA.

AEROESPACIAL: BOEING, AIRBUS, LOCKHEED MARTIN, EMBRAER, NORTHROP, BOMBARDIER, SAC, XIAN AIRCRAFT.

CAPITAL COMERCIAL

MINORISTA Y MAYORISTA: CENCORA, ITOCHU, XIAMEN ITG, XIAMEN C&D, MARUBENI, METRO AG, WALMART, HOME DEPOT, CVS HEALTH, COSTCO, TARGET, WALGREENS, AHOLD DELHAIZE, LOWE'S, KROGER, TESCO, CARREFOUR, SEVEN, J SAINSBURY, WESFAMERS, BEST BUY, WOOLWORTHS, SUNING.COM, X5 RETAIL.

E-COMMERCE: ALIBABA, AMAZON, JD.COM, EBAY, MERCADOLIVRE, RAKUTEN, PINDUODUO.

CÁPITA DE «SERVICIOS»

TRANSPORTE: DELTA AIR LINES, AMERICAN AIRLINES, LUFTHANSA, UBER, CHINA SOUTHERN, UNITED AIRLINES, AIR FRANCE-KLM, SOUTHWEST AIRLINES, CHINA EASTERN, DIDI, MEITUAN, AIR CHINA.

SERVICIOS GENERALES: ACCENTURE, PEARSON, MITSUI, CHINA RESOURCES LAND, CBRE, COMPASS GROUP, SODEXO, POLY REAL STATE, VEOLIA.

SALUD: UNITEDHEALTH, FRESENIUS, HCA, ELEVANCE, DAVITA, HUMANA, CIGNA, CENTENE.

COMUNICACIÓN: WALT DISNEY, NETFLIX, SPOTIFY, WARNER, WARNER MUSIC, VIVENDI.

CÁPITA PORTADOR DE INTERESES

BANCOS: JP MORGAN, SANTANDER, ICBC, BANK OF AMERICA, CCB, ABCHINA, BOC, BOCOM,

CITIGROUP, HSBC, BNP PARIBAS, MITSUBISHI FINANCIAL, WELLS FARGO, ROYAL BANK, CREDIT SUISSE, DEUTSCHE BANK, BARCLAYS, CRÉDIT AGRICOLE, COMMONWEALTH, GOLDMAN SACHS, MORGAN STANLEY, UBS, RBS, UniCredit, ING BANK, MIZUHO, SOCIÉTÉ GÉNÉRALE, LLOYDS BANK, NORDEA.

INSTITUCIONES FINANCIERAS: BERKSHIRE, VISA, MASTERCARD, PING AN INSURANCE, CHINA LIFE, AXA, ALLIANZ, ING, AIG, DAI-ICHI LIFE.

2. Lista de empresas utilizadas por el país anfitrión

ESTADOS UNIDOS: 155 EMPRESAS. FEDEX, UPS, EXPEDITORS, C.H. ROBINSON, UNION PACIFIC CORPORATION, VERIZON, COMCAST, AT&T, NUCOR, US STEEL, LYONDELL BASELL, SHERWIN-WILLIAMS, PPG, DOW, DUPONT, VALERO, MARATHON PETROLEUM, EASTMAN CHEMICAL, INTERNACIONAL PAPER, AMGEN, MCKESSON, GOODYEAR, DUKE ENERGY, DOMINION ENERGY, SOUTHERN COMPANY, SEMPRA ENERGY, EXELON, NEXTERA, APPLIED MATERIALS, MICRON TECHNOLOGY, INTEL, ANALOG DEVICES, CISCO SYSTEMS, LAM RESEARCH, NVIDIA, AMD, BROADCOM, TEXAS INSTRUMENTS, QUALCOMM, ADVANCED MICRO DEVICES, DR. HORTON, FLUOR CORPORATION, CATERPILLAR, DEERE, FERGUSON, THERMO FISHER, DANAHER, MEDTRONIC, CARDINAL HEALTH, HONEYWELL, BAKER HUGHES, SCHLUMBERGER, EATON, EMERSON, L3HARRIS, GENERAL ELECTRIC, RTX, EXXON MOBIL, CHEVRON, CONOCO PHILLIPS, OCCIDENTAL PETROLEUM, EOG RESOURCES, DEVON ENERGY, NEWMONT, CONOCOPHILLIPS, FREEPORT-MCMORAN, ADM, TJX COMPANIES, NIKE, V.F. Corporation, PVH, GOOGLE (Alphabet), META, IBM, MICROSOFT, ORACLE, ADOBE, SALESFORCE, WMWARE, WORKDAY, APPLE, HP, HPE, DELL, PEPSI CO, COCA-COLA, MCDONALD, MONDELEZ, SYSCO, TYSON FOODS, GENERAL MILLS, JOHNSON & JOHNSON, MERCK&CO, PFIZER, ABBOTT, BRISTOL-MYERS, GILEAD SCIENCES, ELI LILLY, THERMO FISHER SCIENTIFIC, ABBVIE, BIOGEN, BAXTER INTERNATIONAL, WHIRLPOOL, KODAK, XEROX, PROCTER & GAMBLE, COLGATE-PALMOLIVE, KIMBERLY-CLARK, ALTRIA, PHILIP MORRIS, FORD, GENERAL MOTORS, PACCAR, TESLA, BOEING, LOCKHEED MARTIN, NORTHROP, CENCORA, WALMART, HOME DEPOT, CVS HEALTH, COSTCO, TARGET, WALGREENS, LOWE'S, KROGER, BEST BUY, AMAZON, EBAY, DELTA AIR LINES, AMERICAN AIRLINES, UBER, UNITED AIRLINES, SOUTHWEST AIRLINES, CBRE, UNITEDHEALTH , HCA, ELEVANCE, DAVITA, HUMANA, CIGNA, CENTENE, WALT DISNEY, NETFLIX, WARNER, WARNER MUSIC, JP MORGAN, BANK OF AMERICA, CITIGROUP, WELLS FARGO, GOLDMAN SACHS, MORGAN STANLEY, BERKSHIRE, VISA, MASTERCARD, AIG.

CHINA: 100 EMPRESAS. SAIC MOTOR, SINOPHARM, MIDEA, XIAOMI, CR PHARMACEUTICAL, HAIER, BYD, SHANGHAI PHARMACEUTICALS, GREE ELECTRIC, BAIC, TCL TECHNOLOGY, GREAT WALL, BAIDU, ZTE, DONGFENG, INNER MONGOLIA YILI, KWEICHOW MOUTAI, CHANGAN, GEELY, FAW, CHINA MENGNIU, NETEASE, HIKVISION, KUAISHOU, GUANGZHOU, HISENSE HOME, SAC, XIAN AIRCRAFT, LI AUTO, WUXI APPTEC, PING AN INSURANCE, ICBC, CHINA LIFE, CCB, ABCHINA, BOC, BOCOM, JD.COM, ALIBABA, XIAMEN C&D, XIAMEN ITG, SUNING.COM, PINDUODUO, PETROCHINA, METALLURGICAL CHINA, JIANGXI COPPER, CHINA SHENHUA, ZIJIN MINING, SHAANXI COAL, SGCC, SINOPEC, CSCEC, CREC, CRCC, CCCC, HUAWEI, POWERCHINA, XMXYG, CHINA TELECOM, BAOSHAN,

COSCO SHIPPING, ENERGY CHINA, CNBM, ALUMINIUM CORPORATION OF CHINA, CHINA EVERGRANDE, CRRC, S. F. HOLDING, HUANENG POWER, WEICHAI POWER, HENGLI, HUNAN VALIN, LUXSHARE, HBIS/HEBEI, WANHUA CHEMICAL, CNCEC, ANGANG STEEL, BEIJING SHOUGANG, SHANGHAI ELECTRIC, CATL, SINOTRANS, CHINA HONGQIAO, SANY, HUADIAN POWER, XCMG, SINOCHEM INTERNATIONAL, ZOOMLION HEAVY INDUSTRY, TBEA, AVICHINA, SMIC, POLY REAL STATE, MEITUAN, DIDI, CHINA RESOURCES LAND, CHINA SOUTHERN, AIR CHINA, CHINA EASTERN, CHINA MOBILE, TENCENT, LENOVO, CHINA UNICOM, CNOOC.

JAPÓN: 45 EMPRESAS. TOYOTA, HONDA, ITOCHU, NTT, MITSUI, JAPAN POST, HITACHI, SONY, SEVEN, MARUBENI, NISSAN, DAI-ICHI LIFE, ENEOS HOLDINGS, PANASONIC, NIPPON STEEL, KDDI, TEPCO, MITSUBISHI ELECTRIC, JFE, MITSUBISHI CHEMICAL, MIZUHO, FUJITSU, TAKEDA, SUZUKI, CANON, TOSHIBA, MITSUBISHI FINANCIAL, BRIDGESTONE, MAZDA, NEC, KOMATSU, SUMITOMO, SUBARU, SHARP, JAPAN TOBACCO, TORAY, FAST RETAILING, TOKYO ELECTRON, EAST JAPAN RAILWAY, KIRIN, YAMAHA MOTOR, NIPPON EXPRESS, NINTENDO, RAKUTEN, KAO, MITSUI O. S.K.

ALEMANIA: 31 EMPRESAS. VOLKSWAGEN, UNIPER, MERCEDES-BENZ, ALLIANZ, BMW, DTE, DHL, E. ON, BASF, SIEMENS, BAYER, FRESENIUS, THYSSENKRUPP, CONTINENTAL, ENBW, SAP, DEUTSCHE BANK, METRO AG, RWE, HAPAG-LLOYD, HOCHTIEF, ADIDAS, HENKEL, MERCK, LUFTHANSA, COVESTRO, EVONIK, INFINEON, ZALANDO, BEIERSDORF, LANXESS, PUMA.

FRANCIA: 31 EMPRESAS. TOTAL, AXA, EDF France, CARREFOUR, LOUIS VUITTON, CHRISTIAN DIOR, ENGIE, VINCI, BNP PARIBAS, ORANGE, RENAULT, BOUYGUES, SANOFI, L'OREAL, SCHNEIDER, VEOLIA, SOCIÉTÉ GÉNÉRALE, DANONE, AIR LIQUIDE, CRÉDIT AGRICOLE, KERING, SODEXO, BOLLORE, THALES, SAFRAN, AIR FRANCE-KLM, VIVENDI, ARKEMA, HERMES, SEB, LEGRAND, PEUGEOT.

GRAN BRETAÑA: 21 EMPRESAS. SHELL, BP, TESCO, RIO TINTO, UNILEVER, HSBC, GLAXOSMITHKLINE, IMPERIAL BRANDS, VODAFONE, ANGLO AMERICAN, J SAINSBURY, ASTRA ZENECA, BRITISH TOBACCO, BAE SYSTEMS, BARCLAYS, NATIONAL GRID, COMPASS GROUP, LLOYDS BANK, CENTRICA, ROLLS ROYCE, RBS, PEARSON.

SUIZA: 13 EMPRESAS. GLENCORE PLC, NESTLÉ, ROCHE, NOVARTIS, KÜHNE y NAGEL, UBS, ABB, CREDIT SUISSE, RICHEMONT, STMicroelectronics, GIVAUDAN, LONZA, CLARIANT.

INDIA: 11 EMPRESAS. RELIANCE INDUSTRIES, INDIAN OIL, TATA MOTORS, TATA STEEL, TCS, L&T, JSW STEEL, VEDANTA, INFOSYS, GRASIM.

COREA DEL SUR: 10 EMPRESAS. SK, SAMSUNG, HYUNDAI, LG, POSCO, HANWHA, LG CHEM, HYUNDAI MOBIS, SAMSUNG C&T, HD HYUNDAI.

PAÍSES BAJOS: 8 EMPRESAS. AHOLD DELHAIZE, HEINEKEN, ASML, ING BANK, ING, PHILIPS, AKZO, NXP.

BRASIL: 7 EMPRESAS. PETROBRAS, JBS, VALE, BRASKEM, GERDAU, CSN, EMBRAER.

TAIWÁN: 6 EMPRESAS. FOXCONN, TAIWAN SEMICONDUCTOR, PEGATRON, INNOLUX, FORMOSA SUECIA: 6 EMPRESAS. ELECTROLUX, VOLVO, ERICSSON, ATLAS COPCO, NORDEA, SPOTIFY.

RUSIA: 6 EMPRESAS. GAZPROM, LUKOIL, ROSNEFT, X5 RETAIL, SURGUTNEFTEGAS, NOVATEK.

ITALIA: 6 EMPRESAS. ENEL, ENI, UniCredit, CNH, FERRARI, PRADA.

CANADÁ: 6 EMPRESAS. ROYAL BANK, ENBRIDGE, SUNCOR ENERGY, CANADIAN NATURAL RESOURCES, BOMBARDIER, BLACKBERRY.

AUSTRALIA: 5 EMPRESAS. BHP, WOOLWORTHS, WESFAMERS, COMMONWEALTH, WOODSIDE PETROLEUM.

ESPAÑA: 5 EMPRESAS. SANTANDER, REPSOL, TELEFÓNICA, IBERDROLA, ACS.

FINLANDIA: 2 **EMPRESAS.** NOKIA, NESTE

SINGAPUR: 3 **EMPRESAS.** WILMAR, OLAM, FLEX.

DINAMARCA: 3 **EMPRESAS.** MOELLER-MAERSK, DSV, NOVO NORDISK.

BÉLGICA: 2 **EMPRESAS.** ANHEUSER-BUSCH INBEV, SOLVAY.

IRLANDA: 2 **EMPRESAS.** ACCENTURE, LINDE

MÉXICO: 2 **EMPRESAS.** PEMEX, FMX

NORUEGA: 2 **EMPRESAS.** EQUINOR, YARA

AUSTRIA: 1 **EMPRESA.** STRABAG

FRANCIA-ALEMANIA (ITALIA-ESPAÑA): 1 **EMPRESA.** AIRBUS

TAILANDIA: 1 **EMPRESA.** PTT

ISRAEL: 1 **EMPRESA.** TEVA

ITALIA-ESTADOS UNIDOS-FRANCIA: 1 **EMPRESA.** STELLANTIS (FCA)

LUXEMBURGO: 1 **EMPRESA.** ARCELORMITTAL

ARGENTINA: 1 **EMPRESA.** MERCADO LIBRE

3. Las 80 mayores empresas del mundo en términos de ingresos netos

Ingreso Corriente Neto

Empresa	Subsector	País que ejerce control
WALMART	Com. Min. may.	EE.UU.
AMAZON	E-Commerce	EE.UU.
SGCC	Energía	China
SINOPEC	Químicos y petroq.	China
PETROCHINA	Petróleo	China
APPLE	Electrón. de punta	EE.UU.
UNITEDHEALTH	Salud	EE.UU.
BERKSHIRE	Serv. financieros	EE.UU.
CVS HEALTH	Minorista y mayor	EE.UU.
VOLKSWAGEN	Autoindustria	Alemania
EXXON MOBIL	Petrolífera	EE.UU.
CSCEC	Ind. construcción	China
SHELL	Petrolífera	G. Bretaña
MCKESSON	Suministros varios	EE.UU.
GOOGLE (Alphabet)	Industria digital	EE.UU.
TOYOTA	Ind. automóvil	Japón
CENCORA	Min. y mayorista	EE.UU.
COSTCO	Min. y Mayorista	EE.UU.
TOTAL	Petrolífera	Francia

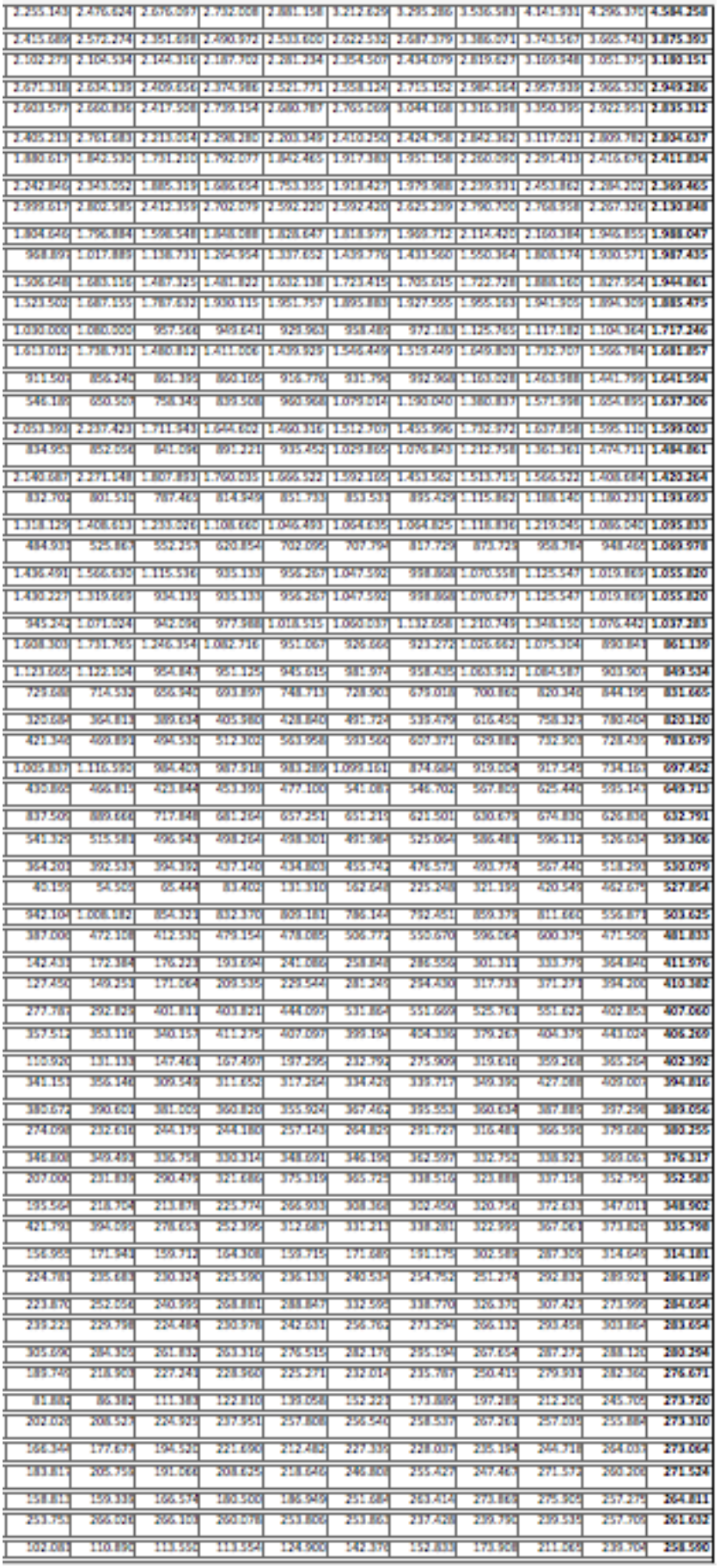
2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
473.076	482.229	478.614	481.317	486.761	500.329	519.926	555.233	572.754	611.289	**648.125**
74.452	88.988	107.006	135.987	177.866	232.887	280.522	386.064	469.822	513.983	**574.785**
332.734	339.619	329.642	315.355	349.278	386.751	383.832	386.615	456.472	529.767	**546.299**
468.169	499.160	321.530	290.666	349.306	435.366	428.348	305.212	434.617	482.872	**453.853**
367.038	370.723	274.591	243.397	298.350	355.532	364.238	280.263	405.220	481.315	**425.634**
170.900	182.795	233.715	215.639	229.234	265.595	260.174	274.515	365.817	394.328	**383.285**
121.744	129.695	156.397	184.012	200.136	224.871	240.269	255.639	287.597	324.162	**371.622**
182.150	194.699	210.943	215.865	240.651	247.837	254.616	245.579	276.185	302.020	**364.482**
126.761	139.367	153.290	177.526	184.765	194.579	256.776	268.706	290.912	321.629	**356.623**
261.717	269.100	236.696	240.419	260.682	278.540	282.980	254.579	296.032	284.250	**348.790**
438.255	411.539	268.882	226.094	244.363	290.212	264.938	181.502	285.640	413.680	**338.197**
110.829	129.914	140.138	144.476	156.007	181.170	205.482	234.063	293.366	305.364	**320.231**
451.235	421.305	264.960	233.591	305.179	388.379	344.877	180.543	263.504	381.314	**336.620**
122.455	137.609	190.884	198.533	208.357	214.319	231.061	238.228	263.966	276.711	**308.951**
59.825	66.001	74.989	90.272	110.855	136.819	161.857	182.527	257.637	282.836	**307.394**
214.663	230.314	225.039	261.792	246.139	266.949	277.351	280.534	248.007	240.273	**265.059**
87.969	103.569	135.962	146.850	153.344	167.940	179.589	189.894	213.989	238.587	**262.173**
102.870	110.212	113.666	116.073	126.172	138.434	149.351	163.220	195.929	226.954	**242.290**
227.969	212.018	143.421	127.925	149.099	184.306	176.249	119.704	184.634	263.310	**238.945**

GLENCORE PLC	Extracción mineral	Suiza
MICROSOFT	Industria digital	EE.UU.
BP	Petrolífera	G. Bretaña
CARDINAL HEALTH	Maq. y equipos	EE.UU.
CHEVRON	Petróleo	EE.UU.
SAMSUNG	Electrón. de punta	C. del Sur
FOXCONN	Elec. y electrónica	Taiwán
CIGNA S	Salud	EE.UU.
STELLANTIS (FCA)	Ind. automóvil	Italia-EE.UU.-Fr.
CREC	Ind. la construcción	China
FORD	Ind. automóvil	EE.UU.
GENERAL MOTORS	Ind. automóvil	EE.UU.
ELEVANCE	Salud	EE.UU.
BMW	Ind. automóvil	Alemania
MERCEDES-BENZ	Ind. automóvil	Alemania
CRCC	Ind. construcción	China
JP MORGAN	Bancos	EE.UU.
CENTENE	Salud	EE.UU.
JD.COM	E-commerce	China
HOME DEPOT	Venta x menor y x mayor	EE.UU.
EDF France	Energía	Francia
KROGER	Minorista y mayor.	EE.UU.
MARATHON PETROLEUM	Quím.y petroq.	EE.UU.
PING AN INSURANCE	Serv. financieros	China
HONDA	Ind. automóvil	Japón
CHINA MOBILE	Telecomunicaciones	Hong Kong
WALGREENS	Com. Min. y mayor.	EE.UU.
VALERO	Química y Petroquím.	EE.UU.
META	Industria Digital	EE.UU.
ALLIANZ	Servicios financieros	Alemania
ELECTROLUX	Elec. y electrón.	Suecia
VERIZON	Telecomunicaciones	EE.UU.
ALIBABA	E-commerce	China
HYUNDA	Ind. automóvil	Corea Sur
DTE	Telecomunicaciones	Alemania
AT&T	Telecomunicaciones	EE.UU.
COMCAST	Telecomunicaciones	EE.UU.
CHINA LIFE	Servicios Financieros	China
UNIPER	Energía	Alemania
ICBC	Bancos	China
RELIANCE INDUSTRIES	Petrolífera	India
XIAMEN C&D	Minorista y Mayorista	China
TARGET	Com. Min. y mayor.	EE.UU.
CCCC	Ind. construcción	China
ROSNEFT	Petrolífera	Rusia
ENEOS HOLDINGS	Petrolífera	Japón
EQUINOR	Petrolífera	Noruega
HUMANA	Salud	EE.UU.
CCB	Bancos	China
SAIC MOTOR	Ind. automóvil	China
NESTLÉ	Alimentos	Suiza
E.ON	Energía	Alemania
ENI	Petrolífera	Italia
PETROBRAS	Petrolífera	Brasil
ENEL	Energía	Italia
SK	Quím. Petroquím.	C. del Sur
ITOCHU	Com. Min. y mayor.	Japón
GAZPROM	Petrolífera	Rusia
HUAWEI	Eléc.y electrónica	China
BANK OF AMERICA	Bancos	EE.UU.
ABCHINA	Bancos	China

232.694	221.073	170.497	152.948	205.476	219.754	215.111	142.338	203.751	255.584	**217.829**
77.849	86.833	93.580	85.320	89.995	110.360	125.843	143.015	168.088	198.270	**231.915**
379.136	353.568	222.894	183.008	240.208	258.756	278.397	180.366	164.195	248.891	**208.351**
101.093	91.084	102.531	121.546	129.976	136.809	145.534	152.922	162.467	181.364	**205.012**
228.848	211.970	138.477	134.472	141.722	166.339	146.516	94.632	162.465	246.252	**200.949**
208.917	195.719	177.204	173.839	211.931	221.510	197.651	200.820	244.221	233.880	**198.362**
133.030	58.664	141.046	135.120	154.756	175.581	172.918	181.875	214.602	222.289	**197.762**
32.380	34.914	37.876	39.838	41.806	48.650	153.566	160.401	174.069	180.518	**195.265**
115.332	127.719	122.730	122.848	125.361	130.398	121.183	99.002	176.790	189.251	**194.363**
87.836	95.835	95.477	95.266	101.938	111.842	123.136	141.264	166.355	171.528	**178.591**
139.369	135.782	140.566	141.547	145.653	148.294	143.599	115.885	136.341	158.057	**176.191**
155.427	155.829	135.725	148.184	145.588	147.049	137.237	122.485	127.004	156.735	**171.842**
71.034	73.874	79.157	84.861	90.039	92.105	104.213	121.867	138.639	156.995	**171.340**
101.040	106.866	102.289	104.197	111.511	115.125	116.729	113.067	131.636	150.280	**168.287**
156.735	172.621	165.868	169.502	185.701	197.656	193.497	138.095	158.420	158.095	**165.819**
96.377	96.345	95.572	94.735	100.784	110.292	120.185	131.930	158.100	162.903	**163.854**
97.367	95.112	93.543	96.569	100.705	108.783	115.399	119.543	121.649	128.695	**158.104**
10.863	16.560	22.760	40.650	48.382	60.116	74.639	111.115	125.982	144.547	**153.999**
11.271	18.675	28.812	38.881	53.625	69.731	83.488	108.086	147.485	155.462	**153.316**
78.812	83.176	88.519	94.595	100.904	108.203	150.225	132.110	151.157	157.403	**152.669**
100.424	97.538	83.236	78.790	78.688	80.954	79.884	78.847	99.933	151.193	**151.206**
98.375	108.465	109.830	115.337	122.662	121.162	122.286	132.498	137.888	148.258	**150.099**
100.152	97.817	72.051	63.335	74.733	96.504	123.949	69.779	119.983	178.236	**149.348**
68.466	86.068	150.322	116.586	144.235	163.469	184.244	191.508	199.588	181.483	**145.853**
121.551	126.257	120.649	129.031	137.006	143.535	137.007	123.447	132.619	129.462	**145.739**
104.034	105.796	106.361	106.641	109.595	111.304	107.951	111.313	131.479	139.269	**142.665**
72.217	76.392	103.441	117.351	118.214	131.537	136.866	139.537	132.509	132.703	**139.081**
138.074	130.844	87.804	75.650	93.982	117.083	108.324	64.912	113.977	171.189	**139.001**
7.872	12.466	17.928	27.638	40.653	55.838	70.697	85.963	117.929	156.609	**134.902**
132.385	134.365	119.385	118.971	121.404	121.619	126.573	128.199	140.653	120.447	**134.887**
109.151	112.543	123.511	121.093	122.060	124.129	118.581	115.960	125.631	134.880	**134.451**
120.590	127.079	131.620	125.980	126.034	130.863	131.868	128.292	133.613	136.835	**133.974**
52.504	76.304	101.143	158.273	260.266	376.844	509.711	717.289	132.223	129.080	**133.033**
79.758	84.717	81.212	80.642	85.255	87.972	90.712	88.193	102.727	110.294	**134.486**
79.883	83.283	76.824	80.884	84.694	89.351	90.226	115.361	128.723	123.371	**134.369**
128.752	132.447	146.801	163.786	160.546	170.756	181.193	171.760	168.864	120.741	**122.428**
64.657	68.775	74.500	80.405	84.526	94.507	108.542	103.564	116.385	121.427	**121.572**
67.903	71.575	80.757	81.405	96.216	94.788	105.575	116.673	127.863	119.526	**117.215**
0	117.660	102.905	74.521	81.796	108.525	73.813	58.321	192.939	288.967	**116.888**
94.095	103.093	106.425	96.584	99.996	109.537	112.305	115.952	133.435	125.081	**113.992**
74.251	61.539	45.740	49.152	62.705	83.203	84.884	63.011	94.135	111.819	**109.125**
16.590	19.637	20.385	21.916	32.353	42.354	48.806	62.746	109.715	123.752	**107.945**
72.596	72.618	73.782	69.482	71.879	74.431	77.130	92.400	106.005	109.120	**107.412**
54.043	59.543	64.361	61.414	71.454	74.151	80.382	90.954	106.303	107.267	**107.238**
147.355	139.592	82.328	71.084	96.487	124.604	128.558	70.843	117.173	129.464	**107.158**
127.387	90.586	62.228	64.750	91.875	100.823	91.868	71.779	69.787	83.628	**107.128**
108.613	99.264	58.642	45.871	61.187	79.593	64.357	45.818	90.904	150.806	**106.848**
41.313	48.500	54.289	54.379	53.765	56.912	64.888	77.155	83.064	92.870	**106.374**
83.081	90.407	93.368	84.277	87.916	95.733	98.122	103.510	118.528	112.656	**105.392**
91.967	102.304	106.698	113.865	128.854	136.285	122.048	107.554	120.875	110.562	**105.263**
99.475	100.234	92.402	90.834	91.245	93.488	93.174	85.949	95.712	93.331	**103.896**
165.054	150.266	130.520	43.348	44.029	35.735	47.482	72.650	94.728	122.931	**102.835**
153.404	146.005	75.173	61.754	75.623	89.547	78.276	50.242	92.014	140.827	**102.669**
141.462	143.657	97.314	81.405	77.884	84.638	76.589	53.683	83.966	124.474	**102.409**
102.634	97.465	81.091	75.954	82.114	86.372	86.660	71.528	98.468	145.376	**101.977**
2.103	2.303	34.705	71.244	80.153	91.015	83.908	68.537	84.903	102.209	**100.436**
57.350	52.968	42.006	44.596	49.144	126.069	100.780	97.129	112.029	106.782	**100.089**
161.525	145.144	99.246	91.164	112.227	130.894	118.411	87.437	138.986	167.019	**99.834**
38.851	46.799	62.863	78.514	89.332	108.945	124.292	129.183	98.754	95.446	**99.534**
88.942	85.894	82.507	83.720	87.352	91.247	91.244	85.528	89.113	94.950	**98.581**
75.707	85.111	86.079	76.751	80.348	91.022	91.081	95.554	111.870	107.803	**98.304**

4. 80 mayores empresas del mundo en términos de activos totales

Empresa	Subsector	País controlado
ICBC	Bancos	China
ABCHINA	Bancos	China
CCB	Bancos	China
BOC	Bancos	China
JP MORGAN	Bancos	EE.UU.
BANK OF AMERICA	Bancos	EE.UU.
HSBC	Bancos	G. Bretaña
MITSUBISHI FINANCIA	Bancos	Japón
BNP PARIBAS	Bancos	Francia
CITIGROUP	Bancos	EE.UU.
CRÉDIT AGRICOLE	Bancos	Francia
JAPAN POST	Transporte	Japón
MIZUHO	Bancos	Japón
BOCOM	Bancos	China
SANTANDER	Bancos	España
WELLS FARGO	Bancos	EE.UU.
UBS	Bancos	Suiza
SOCIÉTÉ GÉNÉRALE	Bancos	Francia
GOLDMAN SACHS	Bancos	EE.UU.
PING AN INSURANCE	Serv. finan.	China
BARCLAYS	Bancos	G. Bretaña
ROYAL BANK	Bancos	Canadá
DEUTSCHE BANK	Bancos	Alemania
MORGAN STANLEY	Bancos	EE.UU.
LLOYDS BANK	Bancos	G. Bretaña
BERKSHIRE	Serv. finan.	EE.UU.
ING BANK	Bancos	P. Bajos
ING	Serv. finan.	P. Bajos
ALLIANZ	Serv. finan.	Alemania
RBS	Bancos	G. Bretaña
UniCredit	Bancos	Italia
COMMONWEALTH	Bancos	Australia
CHINA LIFE	Serv. finan.	China
SGCC	Energía	China
AXA	Serv. finan.	Francia
VOLKSWAGEN	Ind. automóvil	Alemania
NORDEA	Bancos	Suecia
AIG	Serv. finan.	EE.UU.
TOYOTA	Ind. automóvil	Japón
AMAZON	E-commerce	EE.UU.
CREDIT SUISSE	Bancos	Suiza
DAI-ICHI LIFE	Serv. finan.	Japón
MICROSOFT	Ind. digital	EE.UU.
CSCEC	Ind. construc.	China
AT&T	Telecomunicaciones	EE.UU.
SHELL	Petrolífera	G. Bretaña
GOOGLE (Alphabet)	Ind. digital	EE.UU.
EDF	France Energía	Francia
PETROCHINA	Petrolífera	China
VERIZON	Telecomunicaciones	EE.UU.
EXXON MOBIL	Petrolífera	EE.UU.
APPLE	Electrón. punta	EE.UU.
SAMSUNG	Electrón. punta	C. del Sur
GAZPROM	Petrolífera	Rusia
DTE	Telecom.	Alemania
SINOPEC	Quím. y Petroquímica	China
MERCEDES-BENZ	Ind. auto.	Alemania
TOTAL	Petrolífera	Francia



BP Petrolífera G. Bretaña
CHINA MÓVIL Telecom. Hong Kong
UNITEDHEALTH Salud EE.UU.

FORD Ind. Auto. EE.UU.
GENERAL MOTORS Ind. auto. EE.UU.
BMW Ind. auto. Alemania
COMCAST Telecom. EE.UU.
CHEVRON Petrolífera EE.UU.
CREC Ind. construc. China
WALMART Com. min. y mayor. EE.UU.

CVS HEALTH Com. min. mayor. EE.UU.
ALIBABA Com. Electrón. China
SONY Electrónica Japón
CCCC Ind. construc. China
CRCC Ind.Construc. China
META Ind. digital EE.UU.
PFIZER Farmacéutica EE.UU.
TENCENT Ind. digital H.Kong
ROSNEFT Petrolífera Rusia
INBEV Alimentos Bélgica
STELLANTIS (FCA) Auto. EE.UU.-Fr.-It.
PETROBRAS Petrolífera Brasil

5. 100 mayores empresas del mundo en términos de empleados totales

Empresa Subsector País matriz

WALMART Com. Min.mayor. EE.UU.
AMAZON E-Commerce EE.UU.
SGCC Energía China
BYD Ind. Auto China
VOLKSWAGEN Auto Alemania
TCS Ind. digital India
DHL Transporte Alemania
CBRE Serv. gen. EE.UU.
FOXCONN Elec. electrón. Taiwán
FEDEX Transporte EE.UU.
JD.COM Com. electrón. China
UPS Transporte EE.UU.
GAZPROM Petrolífera Rusia
HOME DEPOT Com.min.mayor. EE.UU.
CHINA MOBILE Telecom. H. Kong
CCB Bancos China
COMPASS GROUP Serv. Gen. G.Bretaña
SANTANDER Bancos España
TARGET Com. min.mayor. EE.UU.
KROGER Com. min.mayor. EE.UU.
AHOLD DELHAIZE V. men.-may P. Bajos
HEINEKEN Alimentos P. Bajos
SINOPEC Quím.Petroq. China
BANK OF AMERICA Bancos EE.UU.
PETROCHINA Petrolífera China EE.UU.
TOYOTA Ind.auto. Japón
X5 RETAIL Com. min.mayor. Rusia
L&T Ind. construc. India
TJX COMPANIES Textil EE.UU.
RELIANCE INDUSTRIES Petrol. India
NTT Telecom. Japón
TESCO Com. min.mayor. G. Bretaña
WALGREENS Com. min.mayor. EE.UU.
ROSNEFT Petrolífera Rusia
SIEMENS Maq. y equipos Alemania
NESTLÉ Alimentos Suiza
INFOSYS Ind. digital India
COSTCO Com. min.mayor. EE.UU.

FRESENIUS Salud Alemania

ABCHINA Bancos China

CARREFOUR Com. min.mayor. Francia

CVS HEALTH Com.min.mayor. EE.UU.

CREC Ind.construc. China

MASTERCARD Serv. finan. EE.UU.

LOWE'S Com. min. mayor. EE.UU.

CSCEC Ind. construc. China

IBM Ind. digital EE.UU.

VINCI Ind.construc. Francia

CHINA TELECOM Telecom. China

TYSON FOODS Alimentos EE.UU.

HITACHI Maq. y eq. Japón

CRCC Ind.construc. China

STELLANTIS (FCA) Auto It-EE.UU.-Fr

CHINA UNICOM Telecom. H. Kong

BOCOM Bancos China

LUXSHARE Sum. varios China

PANASONIC Elec. y Electrón. Japón

CITIGROUP Bancos EE.UU.

MITSUBISHI FINANCIAL Bancos Japón

JAPAN POST Transporte Japón

MICROSOFT Ind. digital EE.UU.

POLY REAL STATE Serv. Gen. China

LOUIS VUITTON Art. de lujo Francia

ICBC Bancos China

JP MORGAN Bancos EE.UU.

SAIC MOTOR Ind.auto. China

HUAWEI Electron. China

ALIBABA Com. electrón. China

CONTINENTAL Sum. varios Alemania

BOUYGUES Ind. construc. Francia

WOOLWORTHS Com. min. mayor. Australia

DTE Telecom. Alemania

MIDEA Ind .elect. electrón. China

HONDA Auto Japón

UNITEDHEALTH Salud EE.UU.

CHRISTIAN DIOR Art. de lujo Francia

COMCAST Telecom. EE.UU.

RTX Aerospacial EE.UU.

HSBC Bancos G. Bretaña

GOOGLE (Alphabet) Ind. dig. EE.UU.

EDF France Energía Francia

FORD Ind. auto. EE.UU.

FLEX Insumos vs Singapur

BOEING Aeroespacial EE.UU.

CANON Electrónica Japón

MERCEDES-BENZ Auto Alemania

POWERCHINA Ind.construc. China

SCHNEIDER Maq. y equipos Francia

GENERAL MOTORS Auto. EE.UU.

APPLE Electrón. punta EE.UU.

ORACLE Ind. digital EE.UU.

GLENCORE PLC Ext. minerales Suiza

BMW Ind.Auto. Alemania

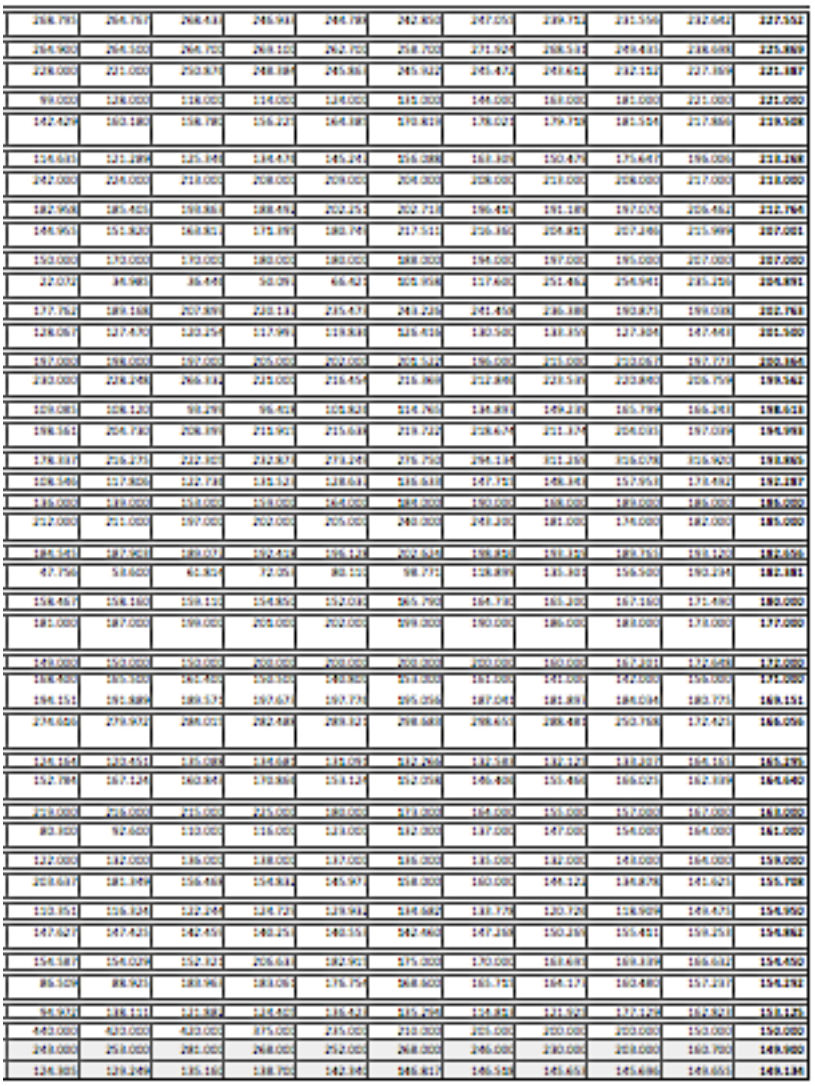
AXA Serv. finan. Francia

PEPSI CO Alimentos EE.UU.

CRRC Maq. y eq. China

S. F. HOLDING Transporte China

COCA-COLA Alimentos EE.UU.

AT&T Telecom. EE.UU.

MITSUBISHI ELECTRIC Maq. y eq. Japón