

BO·LET·IN

Publicación del Laboratorio de
estudios sobre empresas
transnacionales

número 6

febrero de 2018

El Laboratorio de estudios sobre empresas transnacionales (LET, <http://let.iiec.unam.mx/>) forma parte del Observatorio Latinoamericano de Geopolítica (www.geopolitica.iiec.unam.mx), tiene su sede en el Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, y en él participamos:

Raúl Ornelas – IIEc
Ana Esther Ceceña – IIEc
Daniel Inclán – IIEc
Juan Carlos Pérez – Programador
Sandy Ramírez – Posgrado de Economía
Maritza Islas – Posgrado de Estudios Latinoamericanos
Jose Luis García – UACM
Martín López – FCPyS
Polette Rivero – PPELA
Julieta Martínez – posdoctorante

Becarios:
Cristóbal Reyes
Josué G. Veiga

La edición de este número se hizo de forma colectiva.
Todos los textos pueden ser citados libremente; invitamos a que se cite la fuente.

Agradecemos a la Dirección y la Secretaría Administrativa del IIEc el apoyo brindado para la publicación de este Bo·LET·ín.

Ciudad Universitaria, febrero de 2018.

Contenido

PRESENTACIÓN	3
---------------------------	---

LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y LA ECONOMÍA MUNDIAL

La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Polarización y privatización (panorama de 1980 a 2016)

<i>Raúl Ornelas</i>	5
---------------------------	---

MEGAFUSIONES

Análisis sectorial de las megafusiones y adquisiciones transfronterizas

<i>Josué G. Veiga</i>	30
-----------------------------	----

LA CULTURA CORPORATIVA

La otra cara del poder corporativo: tendencias civilizatorias y cultura material

<i>Daniel Inclán</i>	48
----------------------------	----

AVANCES DE INVESTIGACIÓN

Cadenas globales de valor: la industria aeroespacial en Tijuana

<i>Julieta Martínez Cuero</i>	63
-------------------------------------	----

EN SÍNTESIS

<i>Maritzga Islas</i>	78
-----------------------------	----

Presentación

El año de todos los peligros: 2018. Tanto en el escenario mundial, con la desintegración del mercado mundial y las sombras de guerras nucleares, como en nuestro país, hundido en la parálisis y el desangramiento sin fin, enfrentamos situaciones de deterioro en todos los órdenes sociales.

En esta situación de creciente dislocamiento del capitalismo, las corporaciones transnacionales marcan agendas y realizan acciones intentando modelar las sociedades según sus intereses y necesidades. Mientras que los gobiernos se muestran cada vez más impotentes (y el más voluntarista de ellos, el de Trump, es el mejor ejemplo de esta afirmación), las corporaciones gigantes amplían y consolidan su poder. De ahí el interés y la pertinencia de profundizar nuestros análisis sobre sus comportamientos. En este número del Bo·LET·ín presentamos cuatro reflexiones sobre la acción de estos sujetos fundamentales del capitalismo contemporáneo:

En primer lugar, Raúl Ornelas concluye la revisión panorámica del comportamiento de las inversiones extranjeras situando la mirada en América Latina. También se destaca el fortalecimiento de un puñado de grandes empresas de capitales locales, las translatinas, que juegan un papel cada vez más importante en las economías de la región.

En el texto dedicado a las fusiones y adquisiciones, Josué García presenta la distribución regional de estas operaciones por sectores y ramas económicas, así como un análisis de los 25 casos más importantes. Esta aproximación nos permite situar una de las principales formas de inversión extranjera, mostrando su papel en la creciente monopolización de la economía mundial.

El ensayo de Daniel Inclán problematiza algunas de las ideas que articulan una cultura material afín a las necesidades de las corporaciones: "el mayor éxito de la cultura corporativa es lograr que las personas sean sus propios explotadores, bajo el mandato de ser el empresario de uno mismo. En esta forma civilizatoria, el poder es interno, autoasumido bajo una dimensión positiva".

El artículo de Julieta Martínez presenta la situación de una de las industrias de vanguardia en Tijuana, la aeroespacial. Desde la perspectiva de las cadenas de valor, la autora se interroga sobre los límites del llamado escalamiento y muestra que los encadenamientos productivos son acotados por las necesidades y estrategias de las empresas líderes.

En síntesis, elaborado por Maritza Islas, está dedicado a la evolución de la economía de China y a su importancia creciente tanto en la competencia empresarial como en la disputa por la hegemonía mundial.

Con esta entrega cerramos el primer ciclo de nuestra publicación, ligado al proyecto *El capitalismo después de la crisis financiera de 2008. Prospectiva desde la competencia entre las corporaciones*. Reiteramos la invitación para que otros colegas y jóvenes investigadores se incorporen a este espacio y a que nuestros lectores dialoguen con los textos y los autores que acá presentamos. Nuestro correo electrónico: let@iiec.unam.mx.

Todas las investigaciones fueron realizadas gracias al apoyo del Programa UNAM-DGAPA-PAPIIT IN-302215.

Las empresas transnacionales y la economía mundial

En esta sección abordamos el desempeño empresarial en su contexto global.

La inversión extranjera en América Latina y el Caribe.

Polarización y privatización (panorama de 1980 a 2016)

*Raúl Ornelas**

En este trabajo establecemos cuáles son las economías latinoamericanas más atractivas para las corporaciones transnacionales a partir de las inversiones extranjeras alojadas. La evolución de las inversiones en la región ilustra claramente el cambio histórico en el tipo de relaciones entre estados y sociedades frente a los capitales extranjeros: de las políticas de limitación se transita a las políticas de estímulo y liberalización. A partir del estudio de los flujos de inversiones extranjeras directas (IED), se esbozan dos tendencias de articulación económica: una fuerte polarización en torno a pocos países y actividades, y la primacía de las empresas gigantes nacionales y extranjeras.

El saldo de las transformaciones históricas de la época neoliberal iniciada en los años ochenta del siglo XX, es el fin de los nacionalismos económicos impulsados en nuestros países a través de programas de sustitución de importaciones y de la nacionalización de las riquezas naturales, principalmente petróleo y minerales, pero también la tierra, los bienes raíces y las infraestructuras de comunicación. Enfrentados a la crisis del fordismo y a los "bloqueos" para la obtención de ganancias, los capitales metropolitanos, principalmente estadounidenses y europeos, reorientan sus flujos de inversión hacia Latinoamérica durante los años ochenta y noventa del siglo XX.

* Investigador Titular del IIEc-UNAM. Correo electrónico: raulob@iiec.unam.mx

En las economías más grandes y articuladas de América Latina y el Caribe, el capitalismo se desarrolló sobre la base de los mercados nacionales y de la participación de inversiones extranjeras: las empresas transnacionales estaban llamadas a ser partícipes de una modernización sostenida, impulsada principalmente por la intervención del estado. Así sea de manera limitada y dependiente, de la mano de las grandes corporaciones extranjeras se crearon y/o consolidaron industrias como la automotriz, la química o la alimentaria, que fueron subsidiadas por las empresas de propiedad estatal mediante la entrega de servicios públicos a bajo costo (energía, agua, vías de comunicación); por su parte, los capitales locales se ubicaron en los sectores primario (minero y forestal, por ejemplo) y terciario (medios de comunicación, servicios educativos, de salud y profesionales, etc.). En las economías más pequeñas y menos diversificadas, este tipo de relaciones entre los tres tipos de capitales, a saber, capitales extranjeros, privados nacionales y estatales, tuvo como vía principal la producción de bienes primarios agrícolas y mineros.

Conforme se profundizó la aplicación de las políticas neoliberales, la desregulación de las inversiones extranjeras condujo a la desaparición casi total de las empresas de propiedad estatal y al surgimiento de dos fracciones capitalistas que predominan en nuestras economías: las grandes empresas de capital local y las filiales de las corporaciones transnacionales. Organizadas en escala regional e incluso global, esas empresas crean encadenamientos productivos limitados en la economía huésped, en tanto su producción está fraccionada espacialmente. Las economías latinoamericanas devienen plataformas de exportación y sus mercados internos pierden relevancia para la mayoría de las grandes corporaciones.

En los años recientes y en particular tras la crisis de 2008, esta modernización limitada pierde impulso, siendo sustituida por la formación de enclaves productivos

desconectados del conjunto de la economía. Las maquiladoras son el ejemplo extremo de esta tendencia al fraccionamiento productivo; ellas ilustran el proceso esencial que viven las economías por la apertura a las inversiones extranjeras: al aceptar el liderazgo de las grandes corporaciones ninguna economía puede aspirar a integrar el conjunto o al menos la mayor parte de los segmentos de los procesos productivos. Debido a las asimetrías existentes entre las empresas extranjeras y las locales, la liberalización económica ha provocado la desaparición de un gran número de empresas medianas y pequeñas, cuyo "mejor" horizonte es convertirse en proveedores y subsidiarias de las empresas líderes.

La importancia creciente de las corporaciones transnacionales en las economías de la región da relevancia al estudio de las inversiones extranjeras. Dividimos el trabajo en tres secciones. En las dos primeras presentamos las tendencias de los acervos y los flujos de inversiones extranjeras en América Latina y el Caribe; en la tercera sección presentamos algunos rasgos de las empresas multilatinas.

Las inversiones entrantes en América Latina y el Caribe

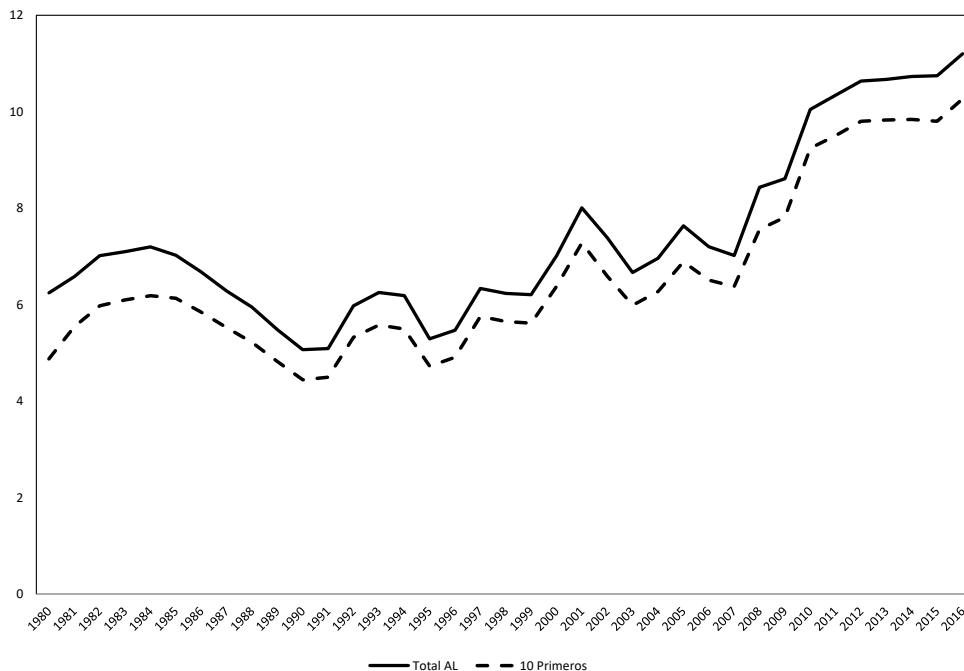
A lo largo de su historia la región latinoamericana ha sido receptora de capitales foráneos, primero bajo la forma de deuda, y desde el siglo XX, de inversiones extranjeras; sólo en años recientes las economías de mayores dimensiones han realizado inversiones en el extranjero. En primer término presentamos la evolución del acervo entrante de IED a partir de los datos de Conferencia de Naciones Unidas sobre comercio y desarrollo (UNCTAD por sus siglas en inglés),¹ que nos permiten situar la región en el mercado mundial de las inversiones. Entre 1981 y 2016 el acervo entrante

¹ Todos los datos sobre las inversiones extranjeras se obtuvieron del centro de datos UNCTADSTAT, en <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=96740>.

creció 60 veces, pasando de 49 mil millones de dólares (mmd) a casi 3 billones de dólares (bd), un crecimiento mayor que el del total mundial, que aumentó 35 veces.

El peso de las inversiones alojadas en América Latina y el Caribe en el total mundial pasa de 6.2 a 11.2% entre 1980 y 2016 (Gráfica 1); hasta 2007 este indicador tiene un comportamiento oscilante. A partir de 2008 muestra un crecimiento sostenido, rasgo que indica un creciente interés de los capitales extranjeros por instalarse en esta región.

Gráfica 1. Cuotas en el Total mundial de IED - Acervo entrante (1980-2016)
(porcentaje)



Fuente: elaborado con datos de UNCTAD.

Entre los 43 países y territorios de América Latina y el Caribe, seleccionamos los principales receptores de IED a partir de dos criterios: su participación promedio

anual y los montos acumulados entre 1981 y 2016.² Ello arroja una muestra de 10 economías como principales receptoras (Cuadro 1).

Cuadro 1. Reparto del acervo de IED. Principales receptores en América Latina

(miles de millones de dólares y porcentajes)

	1981		2016	
	\$	% sobre total	\$	% sobre total
Islas Vírgenes Británicas	0.0	0.0	634	21.2
Brasil	19.2	39.0	626	20.9
México	1.1	2.2	474	15.8
Islas Caimán	0.3	0.6	354	11.8
Chile	11.2	22.7	239	8.0
Colombia	1.2	2.4	164	5.5
Perú	1.0	2.0	91	3.1
Argentina	2.9	5.9	88	2.9
Panamá	2.8	5.8	45	1.5
Rep Bolivariana de Venezuela	1.8	3.6	30	1.0
10 Primeros	41.6	84.2	2 744	91.6
América Latina	49.4	100.0	2 995	100.0
Total mundial	749.8	6.6	26 728	11.2

Fuente: elaborado con datos de UNCTAD.

Los paraísos fiscales Islas Vírgenes Británicas e Islas Caimán muestran los crecimientos más pronunciados en el valor de las inversiones que alojan, ocupando los lugares primero y cuarto en la repartición regional de 2016. Las inversiones extranjeras en estos territorios cumplen principalmente funciones de intermediación financiera, atesoramiento y especulación, y en menor medida, fungiendo como plataformas

² Seleccionamos como año inicial 1981 porque la fuente no reporta datos para México en 1980.

para realizar inversiones en otros países de la región. El valor de las inversiones alojadas en ambos territorios ha tenido un crecimiento muy marcado, alcanzando 633.7 mmd en Islas Vírgenes Británicas y 353.6 mmd en Islas Caimán.

Las economías mayores de la región están entre las principales receptoras de IED, encabezadas por Brasil, donde el acervo entrante de IED pasa de 19 a 625.8 mmd, montos que representan 39 y 21% del total de la IED en América Latina y el Caribe. Las inversiones alojadas en México crecen más rápidamente que en Brasil, alcanzado un valor de 473.5 mmd en 2016, equivalente a 15.8% del total regional. Estas cuatro economías alojan 69.7% del acervo entrante de IED destinado a América Latina y el Caribe en 2016.

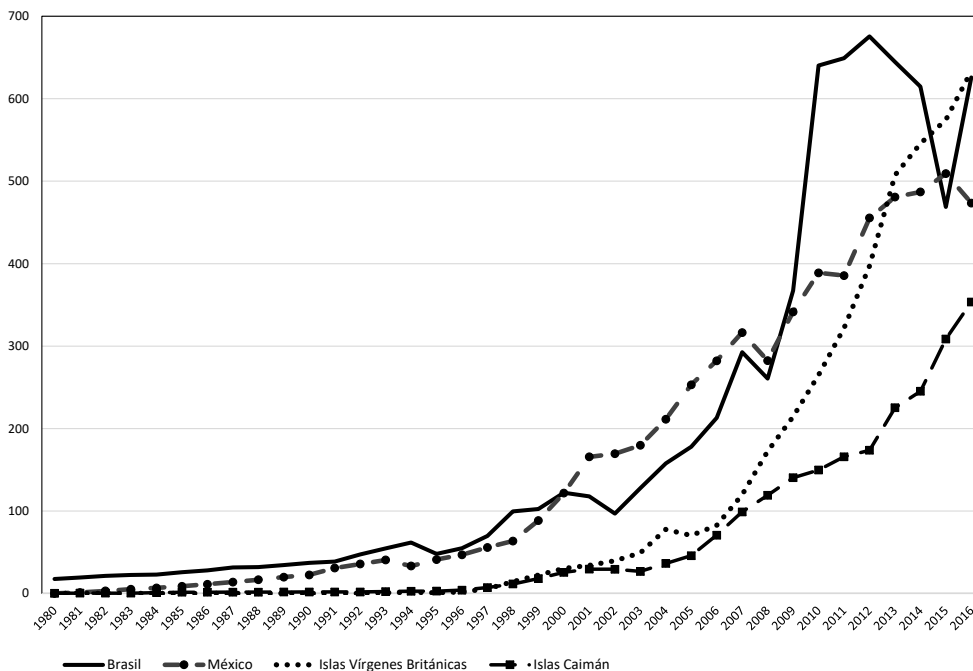
Al considerar la evolución anual del acervo entrante de IED, observamos que las inversiones destinadas a estas cuatro economías crecen modestamente hasta el año 2000, año en que inician su crecimiento en Brasil y México, mientras que en los paraísos fiscales el despegue de la IED inicia en 2006 – 2007 (Gráfica 2). Destaca el rápido crecimiento del valor de la IED en Brasil entre 2009 y 2012, alcanzando su máximo histórico con un monto de 675.5 mmd, y en Islas Vírgenes Británicas entre 2007 y 2016, periodo en que el acervo entrante pasa de 119.5 a 633.7 mmd.

Las inversiones en Chile y Colombia también alcanzan montos significativos durante el periodo de estudio: 238 y 164 mmd respectivamente, montos que representan 8 y 5.4% del valor de la IED en América Latina y el Caribe en 2016. El séptimo lugar lo ocupa por Perú, donde el valor de las inversiones entrantes salta de 965 md a 91 mmd, nivel ligeramente superior de las inversiones alojadas en Argentina (88 mmd).

Entre las principales economías receptoras también figuran Panamá y Venezuela, en donde el acervo entrante de IED asciende a 44.8 y 30 mmd en 2016, cifras que representan 1.5 y 1% del acervo total alojado en América Latina y el Caribe.

En 2016, las diez principales economías receptoras concentran 10.2% del acervo entrante mundial y 91.6% del acervo alojado en América Latina y el Caribe. Esta última cifra indica un proceso de concentración, pues en 1981, los diez primeros receptores representaban 84% del total regional.

Gráfica 2. Principales receptores de IED - Acervo entrante (1980-2016)
(miles de millones de dólares)



Fuente: elaborado con datos de UNCTAD.

En segundo lugar, presentamos la evolución de los flujos anuales de IED destinada a América Latina y el Caribe entre 2007 y 2016, con el fin de establecer las tendencias de la coyuntura abierta por la crisis de 2008.

Durante el periodo de estudio la participación de la región en los flujos mundiales oscila entre 9.7% en 2007, y un máximo histórico de 23.5% en 2013; este crecimiento refleja la cima del llamado ciclo de las mercancías básicas (*commodities*) que implicó enormes inversiones en las economías latinoamericanas para explotar riquezas naturales. En los años recientes se advierte una caída significativa de esta cuota, que se sitúa en 14.2% de los flujos mundiales de IED en 2016 (Cuadro 2). Los flujos acumulados que aloja América Latina y el Caribe ascienden a 2.4 bd, 15.6% de total acumulado mundial.³

A partir de los valores acumulados y el promedio simple de los flujos anuales de IED, seleccionamos los principales destinos en América Latina y el Caribe. El monto de las inversiones extranjeras en los 10 principales destinos de la IED oscilan entre 139 y 339 mmd anuales, con un valor acumulado de 2.2 bd y un promedio de 225 mmd anuales. Su peso en el monto de inversión alojado en América Latina y el Caribe es fundamental pues durante el periodo de estudio su cuota supera 90%; si consideramos que la muestra incluye 41 economías, estos datos señalan que la concentración de las inversiones extranjeras tiende a acentuarse tras la crisis de 2008.

La repartición por países es muy similar a la del acervo de inversiones extranjeras: Brasil, Islas Vírgenes Británicas, México e Islas Caimán, son los principales anfitriones. Las inversiones alojadas en Brasil oscilan entre 25.9 y 96.2 mmd, mostrando alzas muy pronunciadas en 2010 y 2012, a las cuales siguen bajas en 2015 y 2016; en promedio, cada año Brasil recibió 61 mmd, representando 25.4% del total acumulado.

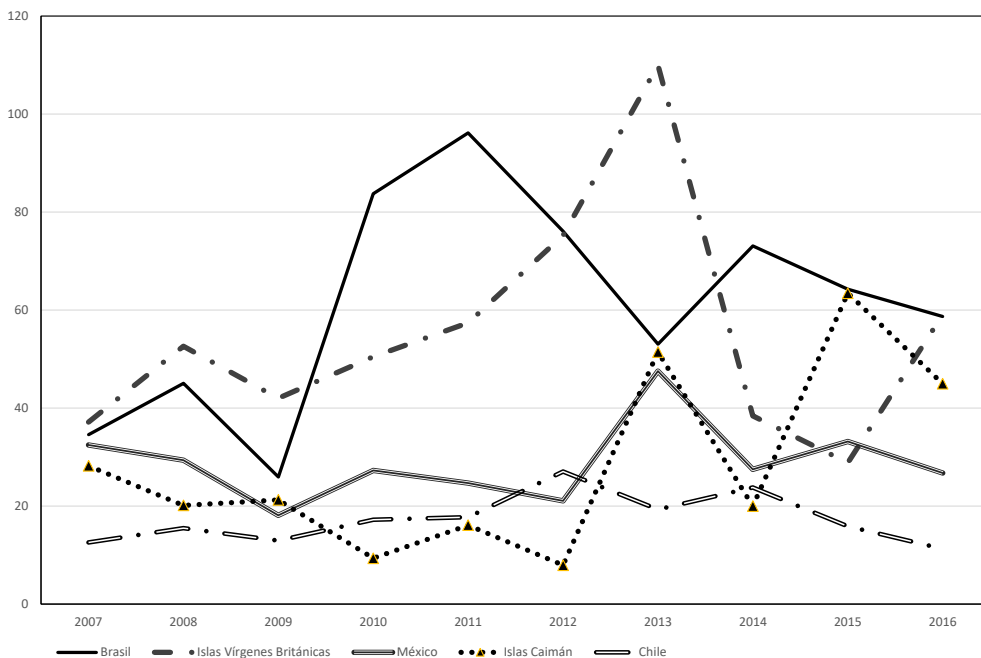
³ El ciclo de las mercancías básicas tuvo una gran importancia para la acumulación de capital en América Latina: las naciones poseedoras de acervos significativos de riquezas naturales recibieron grandes montos de ingresos por exportaciones e inversiones extranjeras, ver entre muchos otros estudios, Banco Mundial (2016), Peters (2016) y *The Economist* (2005).

Las inversiones en Islas Vírgenes Británicas crecen de manera importante entre 2007 y 2013, año en que alcanzan su máximo histórico: 110 mmd, el mayor monto anual recibido por un país o territorio de América Latina y el Caribe; los dos años siguientes marcan caídas significativas, llegando al mínimo histórico con 28.9 mmd, recuperándose en 2016, para situarse en 59.1 mmd; las inversiones alojadas en este territorio representan 22.9% de los flujos acumulados. Las inversiones destinadas a México tienden a descender entre 2007 y 2012; en 2013 alcanzan su máximo en el periodo de estudio de 47.5 md y a partir de entonces oscilan con tendencia a la baja; su promedio anual es de 28.8 mmd, y 12% del total acumulado. Las inversiones en Islas Caimán descienden entre 2007 y 2012; en los cuatro años siguientes hay dos alzas significativas, incluyendo el monto máximo para este territorio, 64.3 mmd en 2015, intercalados con dos bajas significativas en 2014 y 2016; su promedio anual es de 282.9 mmd y su cuota en el total acumulado es de 11.8%.

La participación individual de los otros seis principales anfitriones en el total de la IED recibida por América Latina y el Caribe es menor a 10%. El quinto destino incluido en nuestro análisis es Chile, que aloja entre 11.3 y 27 mmd de IED anual; el valor acumulado asciende a 173 mmd y su participación promedio es de 17.3 mmd anuales y 7.2% del total acumulado. Colombia destaca como destino de las inversiones extranjeras en el periodo 2011 a 2014, cuando recibe 62 mmd, con un monto promedio de 12 mmd anuales y una cuota sobre el total acumulado de 5%. Argentina aparece como un caso atípico pues a pesar del tamaño de su economía, no recibe montos significativos de inversión extranjera: un promedio anual de 9 mmd y 3.7% del total acumulado. Las inversiones alojadas en Perú oscilan entre 1.9 y 4.3 mmd con tendencia a la baja; su cuota en el total acumulado es de 3.2% y su promedio anual

también de 3.2%. Panamá y Venezuela tienen una participación marginal alojando 1.3 y 1% del total acumulado.

Gráfica 3. Principales receptores de IED - Flujos anuales (2007-2016)
(miles de millones de dólares)



Fuente: elaborado con datos de UNCTAD.

A partir de este conjunto de indicadores, podemos afirmar que la IED alojada en América Latina y el Caribe está fuertemente concentrada en cuatro territorios, entre los que destaca Brasil, la principal potencia económica de la región. Tras la crisis de 2008 y el fin del ciclo de las mercancías básicas (2012-2013), las inversiones extranjeras con destino a la región tienden a caer, incluso las destinadas a los paraísos fiscales, tendencia que pondrá en problemas a las economías altamente dependientes del capital extranjero, particularmente, México, Chile y Colombia.

La exportación de capitales desde América Latina y el Caribe

Las inversiones hechas por entidades cuya sede está en países de la región es un fenómeno relativamente reciente. Ellas son un signo de madurez de las empresas que las realizan, pues de manera similar a lo observado en las economías de Europa Occidental y Estados Unidos, primero es preciso colmar los mercados locales y nacionales, que sirven como plataforma para lograr la internacionalización. Por ello, sólo las economías más grandes y diversificadas de la región exportan capitales en montos significativos. El otro caso relevante para este análisis es el de los paraísos fiscales que sirven como plataforma de exportación de inversiones provenientes de economías desarrolladas.

La evolución del acervo saliente de IED confirma esta tendencia general. Entre 1980 y 2016, el acervo de América Latina y el Caribe pasó de 46.6 a 1 651.4 mmd; esos montos representaron 8.3 y 6.3% del acervo mundial. Esta reducción indica que a pesar del acelerado crecimiento de las inversiones originadas en la región, su importancia global se redujo (Cuadro 3). Este comportamiento sitúa en su justa dimensión la emergencia de las empresas llamadas multilatinas, que viven un auge significativo, impulsadas por el aumento de los precios de las mercancías básicas pero que representan una porción menor de las corrientes mundiales de inversión extranjera.

Los orígenes de IED en la región están altamente concentrados. Los orígenes seleccionados reportaron inversiones salientes de 46.4 y 1 593.6 mmd en 1980 y 2016, montos que equivalen a 99.5 y 96.5% del total regional: sobre 31 países, sólo siete concentran la casi totalidad de la IED que sale de América Latina y el Caribe.

Aunque seleccionamos siete países y territorios, Islas Vírgenes Británicas y Brasil concentran el grueso de las inversiones. El paraíso fiscal no reportó inversiones salientes en 1980 pero en 2016 fue el principal origen con 866.8 mmd, 52.5% del total regional. La IED originada en Brasil tiene la trayectoria opuesta: es el principal y casi único origen en 1980 con inversiones salientes de 38.5 mmd, equivalente a 82.6% del

total regional; en 2016 estas inversiones ascendieron a 172.4 mmd pero su cuota en el total regional fue de sólo 10.4%, situando a Brasil como el tercer origen de IED.

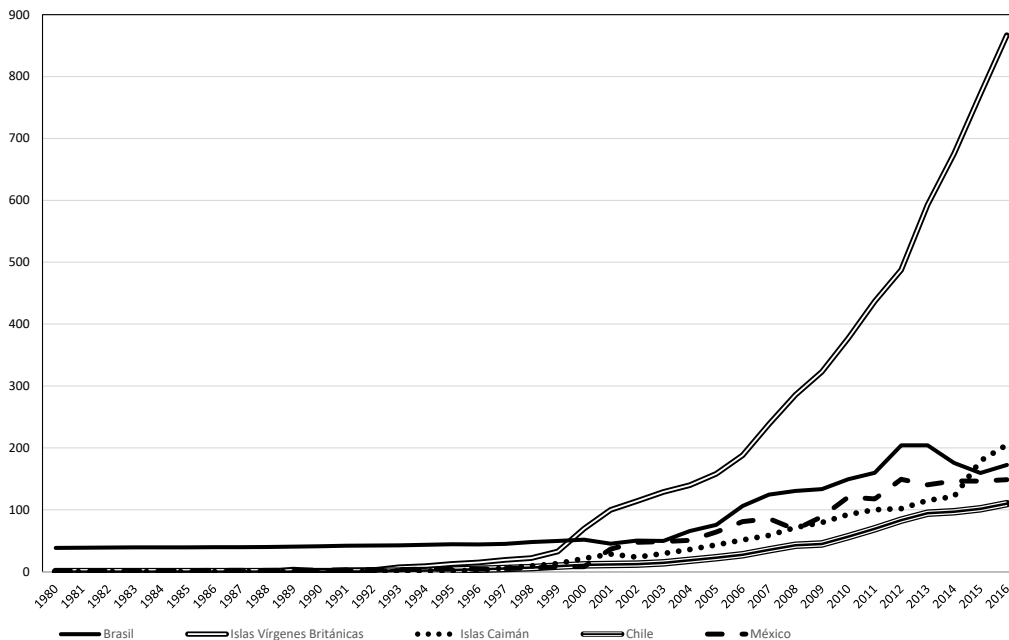
**Cuadro 3. Reparto del acervo saliente de IED.
Principales inversionistas de América Latina**
(miles de millones de dólares y porcentajes)

	1980		2016	
	\$	% sobre total	\$	% sobre total
Islas Vírgenes Británicas	-	-	866.8	52.5
Islas Caimán	0.07	0.16	205.0	12.4
Brasil	38.54	82.63	172.4	10.4
México	1.63	3.50	148.6	9.0
Chile	0.06	0.14	110.1	6.7
Colombia	0.14	0.29	51.8	3.1
Argentina	5.97	12.80	38.8	2.4
<i>Los 7</i>	46.42	99.51	1 593.6	96.5
<i>América Latina</i>	46.65	100.00	1 651.4	100.0
Total Mundial	558.98	8.34	26 159.7	6.3

Fuente: elaborado con datos de UNCTAD.

Islas Caimán es el segundo origen de capital: su cuota pasa de 0.2 a 12.4%; en 2016 las inversiones originadas en ese territorio ascendieron a 205 mmd. México reporta una evolución similar, con inversiones de 148.6 mmd en 2016 y una cuota de 9%. Las inversiones originadas en Chile presentan el segundo mayor crecimiento, al pasar de 63 md a 110.1 mmd, monto que representa 6.7% del total regional en 2016. La IED originada en Colombia es de 51.8 mmd y representa 3.1% del total en 2016. En 1980, las inversiones provenientes de Argentina ascendieron a 5.97 mmd, 12.8% del total regional, pero en 2016 esa cuota descendió a 2.4%, con inversiones por un monto de 38.8 mmd.

Gráfica 4. Principales orígenes de IED - Acervo saliente
(miles de millones de dólares)



Fuente: elaborado con datos de UNCTAD.

La evolución reciente de los flujos anuales de inversión traza con mayor detalle los cambios que han tenido la inversión saliente de América Latina y el Caribe. Entre 2007 y 2016 los flujos regionales acumulados ascienden a 1.15 bd, equivalente a 7.6% del total acumulado mundial (Cuadro 4). Este indicador tiene un comportamiento oscilante, con tres años de crecimiento pronunciado: 2010, 2013, y 2015, cuando se alcanza un máximo histórico de 186 mmd (11.7% del total mundial).

Los flujos originados en Islas Vírgenes Británicas dominan ampliamente la repartición regional en el periodo posterior a la crisis: con un monto acumulado de 678.6 mmd y una participación anual promedio de 59.2%, este territorio es la principal fuente de inversión en la región.

Cuadro 4. Reparto de los flujos salientes de IED. Principales orígenes en América Latina (2007-2016)
(miles de millones de dólares y porcentajes)

	§											
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Acumulado	Promedio
Islas Vírgenes Británicas	50.5	47.0	37.4	54.2	59.8	50.4	105.1	82.9	96.5	94.8	678.6	67.9
Islas Caimán	7.4	13.0	8.0	12.9	7.6	1.9	13.3	6.2	57.7	25.7	153.7	15.4
Chile	4.9	9.2	6.2	10.5	13.6	17.0	8.1	12.6	12.1	6.2	100.4	10.0
México	8.3	1.2	9.6	15.1	12.8	23.1	12.9	7.0	10.7	-0.8	99.8	10.0
Colombia	1.3	3.1	3.5	5.5	8.4	-0.6	7.7	3.9	4.2	4.5	41.5	4.1
Brasil	7.1	20.5	-10.1	22.1	11.1	-5.3	-1.2	2.2	3.1	-12.4	37.0	3.7
Argentina	1.5	1.4	0.7	1.0	1.5	1.1	0.9	1.9	0.9	0.9	11.7	1.2
Los 7	80.8	95.2	55.3	121.4	114.8	87.6	146.7	116.6	185.3	118.9	1 122.7	112.3
América Latina	81.9	98.7	57.8	125.0	115.7	93.5	148.7	120.1	186.0	121.8	1 149.2	114.9
Total Mundial	2 176.6	1 717.5	1 102.1	1 386.1	1 576.0	1 388.5	1 399.5	1 253.2	1 594.3	1 452.5	15 046.1	1 504.6
	%											
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Acumulado	Promedio
Islas Vírgenes Británicas	61.6	47.7	64.7	43.4	51.7	53.9	70.6	69.0	51.9	71.9	59.0	59.2
Islas Caimán	9.0	13.1	13.8	10.3	6.6	2.1	8.9	5.1	31.0		13.4	12.1
Chile	5.9	9.3	10.8	8.4	11.8	18.2	5.5	10.5	6.5	5.1	8.7	9.2
México	10.1	1.2	16.6	12.1	11.1	24.7	8.7	5.8	5.8	-0.6	8.7	9.5
Colombia	1.6	3.1	6.1	4.4	7.3	-0.6	5.1	3.2	2.3	3.7	3.6	3.6
Brasil	8.6	20.7	-17.5	17.7	9.6	-5.7	-0.8	1.9	1.7	-10.2	3.2	2.6
Argentina	1.8	1.4	1.2	0.8	1.3	1.1	0.6	1.6	0.5	0.7	1.0	1.1
Los 7	98.6	96.5	95.8	97.1	99.2	93.7	98.7	97.1	99.6	97.6	97.7	97.4
América Latina	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Total Mundial	3.8	5.7	5.2	9.0	7.3	6.7	10.6	9.6	11.7	8.4	7.6	7.8

Fuente: elaborado con datos de UNCTAD.

Las inversiones extranjeras que reportan como sede Islas Vírgenes Británicas muestran una evolución más dinámica y estable, además de tener una fuerte asimetría respecto de los otros orígenes de la IED.

Las inversiones de Islas Caimán muestran una evolución estable, con una caída pronunciada en 2012 y un importante repunte en 2015, año en que alcanza su máximo histórico con un monto de 57.7 mmd. El monto acumulado entre 2007 y 2016 asciende a 153.7 mmd, con una cuota promedio anual de 15.4% sobre el total regional.

La inversión saliente de México tiene una importante caída de 2007 a 2008, ascendiendo a partir de ese año y hasta 2012 cuando alcanza su punto máximo con 23 mmd; en los años siguientes tiende a declinar hasta reportar desinversiones por 787 md en 2016.

Las empresas con sede en Chile reportan importantes flujos de inversión entre 2007 y 2015, teniendo su máximo histórico en 2012 con 17 mmd; en 2016 las inversiones salientes descienden a 6.2 mmd pero son aún mayores que las del inicio del periodo.

Estos cuatro países concentran casi 90% de las inversiones salientes de América Latina en los años recientes.

De los restantes orígenes sólo destacamos el caso de Brasil, cuyos flujos acumulados apenas alcanzan un monto de 37 mmd e incluyen cuatro años de desinversiones por un monto de 29 mmd; por ello su participación promedio en los flujos salientes de IED en América Latina y el Caribe es de sólo 2.6%.

Estos datos muestran que las inversiones salientes de la región han adquirido un carácter primordialmente especulativo, al tener su principal origen en los paraísos fiscales. Como ha mostrado el trabajo de *The International Consortium of Investigative Journalists* y de organizaciones como *Tax justice network*, esos territorios juegan un papel

fundamental en el lavado de dinero, la evasión de impuestos y las operaciones especulativas de todo tipo (ataques contra divisas, compra y venta de empresas, de títulos de deuda, etc.).⁴

Evolución de las multilatinas

La contraparte de las inversiones financieras en paraísos fiscales son las inversiones destinadas a crear filiales y comprar participaciones en empresas extranjeras. Aunque los montos de este tipo de inversión originada en América Latina y el Caribe tienen una importancia marginal en las corrientes mundiales de inversión, para la región se han convertido en un importante factor de poder económico y político. En los años posteriores a la crisis de 2008, podemos constatar que las empresas multilatinas juegan un papel fundamental en el crecimiento económico de la región, y su influencia política crece conforme sus dimensiones aumentan. El imperio de Carlos Slim es el ejemplo más acabado de ello: además de ser uno de los hombres más ricos del mundo y de que sus empresas actúan en toda América, este empresario ha salido a la escena pública en varias ocasiones para dar oxígeno al régimen político de México, sumido en una profunda crisis de corrupción, impunidad, violencia y estancamiento económico.

En este apartado establecemos la importancia de las empresas con sede en países de América Latina y el Caribe que han logrado internacionalizar sus actividades. Para ello recurrimos a dos muestras publicadas por la revista América Economía con información de ventas y empleos.

⁴ En dos años, 2016 y 2017, los escándalos Panama Papers y Paradise Papers han corroborado lo que numerosas investigaciones independientes habían inferido: empresas, instituciones y personalidades recurren a los paraísos fiscales para "proteger" sus capitales y lograr altas ganancias. Consultar los trabajos de Murphy (2005 y 2017) y los materiales disponibles en: <https://panamapapers.icij.org/> y <https://www.icij.org/investigations/paradise-papers/>

La primera de ellas contiene datos del año 2009. Se trata de 60 empresas que acumulan ventas por más de 503 mmd, de las que 50.3% corresponde a ventas realizadas fuera de los países sede; en lo que toca al empleo, las multilatinas emplean más de 928 mil personas, de las cuales más de 333 mil laboran en el extranjero (36% del empleo total). Estas cifras indican un importante nivel de internacionalización de las empresas con sede en América Latina y el Caribe; la diferencia entre las ventas y el empleo realizados en el extranjero puede indicar que la expansión internacional de las multilatinas se hace predominantemente en actividades comerciales y de servicios a la clientela, mientras que las actividades con mayor cantidad de empleados se llevan a cabo en los países sede (Ver Cuadro 5).

La mayor parte de las empresas internacionalizadas se concentran en sólo tres países, Brasil, México y Chile: las firmas de estos tres países concentran 82.6% de las ventas y 72.7% del empleo total de la muestra. En el caso de las participaciones en el extranjero estas cuotas son de 69.9 y 68.2%, respectivamente.

Las 25 empresas con sede en Brasil reportan ventas por 270.5 mmd y 696 405 empleados, cifras que representan 53.7 y 33.8% del total de la muestra. Las 13 firmas con sede en México tienen ventas por 109 mmd y emplean a más de 302 mil personas (21.7 y 16.9% de los totales). En Chile hay 12 multilatinas con ventas de 36 mmd y 298 360 empleados (7.2 y 16.7% de los totales de la muestra). Las firmas con sede en Brasil presentan una importante superioridad frente a los otros grupos de empresas en términos de ventas, mismas que representan 2 y 7 veces las ventas de las empresas de México y Chile; en el terreno del empleo, las firmas brasileñas emplean más personas que sus competidoras en conjunto.

Cuadro 5. Principales empresas multilaterales agrupadas por país sede (2009 y 2015)

(unidades y millones de dólares)

	2009			2015		
	Número de empresas	Ventas totales	Empleo en el extranjero	Número de empresas	Ventas totales	Empleo en el extranjero
	millones de dólares					
Brasil	25	270 510	93 052	696 405	227 250	30
México	13	109 125	62 488	302 348	109 794	26
Chile	12	36 016	21 832	298 360	121 397	18
Otros *	10	87 722	76 223	487 535	214 180	26
Total	60	503 374	253 595	1 784 648	672 622	100
	Porcentajes					
Brasil	41.7	53.7	36.7	39.0	33.8	30.0
México	21.7	21.7	24.6	16.9	16.3	26.0
Chile	20.0	7.2	8.6	16.7	18.0	18.0
Otros	16.7	17.4	30.1	27.3	31.8	26.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

* En 2009 incluye empresas de Argentina, Colombia, Estados Unidos (sic), El Salvador, Guatemala, Perú y Venezuela. En 2016 incluye empresas de Argentina, Chile-Brasil, Colombia, Colombia - El Salvador, Guatemala, Panamá, Perú y Venezuela.

Fuente: elaborado con datos de América Economía.

Acerca de los niveles de internacionalización, podemos observar que las empresas con sede en Chile ocupan la primera posición al tener 60.6% de sus ventas y 40.7% de su personal en el extranjero. Las siguen las firmas mexicanas con cuotas de 57 y 36%, respectivamente. Las firmas con sede en Brasil realizan 34.4% de sus ventas en el extranjero y tienen 32.6% de su personal en otros países, situación que se explica en buena medida por el extenso mercado nacional con que cuentan para realizar sus operaciones.

Este panorama varía levemente en 2015. Para este año, la muestra incluye 100 empresas con ventas totales de 761 mmd y más de 3.36 millones de empleados. Las ventas en el extranjero ascienden a 313.5 mmd (41.9% del total) y el empleo foráneo es de 1.18 millones de personas (35% del total). En relación a los datos de 2009 se advierte una reducción de la importancia que las actividades en el extranjero tienen para las 100 mayores multilatinas.

Los principales países sede concentran 77% de las ventas y casi 83% del empleo, lo que implica una variación de alrededor de 5% respecto de las cuotas observadas en 2009, negativa en el caso de las ventas y positiva para el empleo. Tras la crisis se produce un incipiente proceso de diversificación de las empresas multilatinas, resultado de los buenos desempeños económicos de nueve firmas de Colombia que reportan ventas por 28 mmd y más de 147 mil empleados, así como de la presencia de 5 empresas peruanas.

En 2015 la distancia entre las firmas brasileñas y mexicanas se reduce. Las 30 firmas con sede en Brasil aportan 42.6% de las ventas (324.5 mmd) y 30.4% del empleo (1.02 millones personas) de la muestra. Las ventas de las 26 empresas con sede en México ascienden a 183 mmd, cifra que representa 24% de las ventas totales; el empleo de estas empresas asciende a 1.33 millones de personas y supera ligeramente

al de sus pares con sede en Brasil. Las 18 firmas chilenas concentran ventas por 79 mmd (10.4% de las ventas totales) y emplean a más de 436 mil personas (13% del empleo total). Las ventas por empleado de las firmas brasileñas alcanzan un monto de 316 mil dólares, superando ampliamente los niveles de las empresas de México (137 mil) y Chile (181 mil).

En términos de internacionalización, se advierte un retroceso importante respecto de lo observado en 2009, puesto que el peso de las ventas foráneas en las ventas totales de la muestra desciende 9%, en tanto que la cuota del empleo foráneo pasa de 37.7 a 35%.

Las firmas con sede en Brasil reportan ventas foráneas por 108.2 mmd (34.5% del total de ventas foráneas) y un retroceso de 1% respecto de su nivel de internacionalización en 2009, 33.4 contra 34.4%; el empleo foráneo asciende a 232 607 personas, cifra que representa 19.6% del empleo foráneo de la muestra; debido a este aumento moderado del empleo foráneo, el grado de internacionalización retrocede nueve puntos respecto de 2009, 22.7 contra 32.6. Las firmas mexicanas reportaron ventas en el extranjero por 95.5 mmd (30% de las ventas foráneas de la muestra); en relación a las ventas totales de las firmas mexicanas esta cifra representa 52%, el grado más alto de internacionalización entre los grupos líderes. El empleo foráneo fue de 472 235 personas (casi 40% del empleo foráneo total), conservando prácticamente el mismo grado de internacionalización respecto de 2009: 35.5 contra 36.3%. Las ventas foráneas de las empresas con sede en Chile ascienden a 36.2 mmd pero su grado de internacionalización disminuye casi 15 puntos: 45.8 contra 60.6% en 2009. En cambio, el empleo foráneo presenta un crecimiento importante, alcanzando 224 180 personas, por lo que su grado de internacionalización crece 10.6%, pasando de 40.7 en

2009 a 51.3% en 2016; estas son las firmas que tienen el mayor nivel de empleo foráneo entre las multilatinas, 53.3% de su empleo total.

En términos generales, las empresas con sede en Brasil son dominantes pero su base es principalmente nacional, en tanto que las multilatinas de México y Chile están más internacionalizadas, rasgo que es común a los dos años observados. Este análisis refuerza los rasgos trazados por la distribución de las inversiones extranjeras entrantes y salientes: concentración en tres países anfitriones y orígenes de capital, así como la importancia creciente de las corporaciones gigantes en las economías de América Latina y el Caribe.

Conclusiones

Durante el periodo de políticas neoliberales, en América Latina y el Caribe se han aplicado diversas estrategias de apertura y estímulo a las inversiones extranjeras: cambios legales, desnacionalización y privatizaciones, zonas francas y zonas económicas especiales, provisión de infraestructura, incentivos fiscales y un largo etcétera que en casi todos los países de la región han "abierto las puertas" al capital extranjero con la promesa de que éste modernice los tejidos productivos de nuestros países.

La primera aproximación panorámica a las corrientes de inversión muestra que los resultados de estos esfuerzos son muy limitados en términos de modernización e integración productivas, y, sobre todo, están concentrados en pocos países y regiones: los distritos productivos creados y consolidados por las empresas transnacionales en Brasil, México y Chile, fundamentalmente. A pesar de la liberalización generalizada, los principales montos de inversión fluyen hacia las economías de mayores dimensiones y dinamismo, lo cual es consistente con el hecho de que su lógica es la obtención de la mayor ganancia posible. Este análisis también muestra el peso significativo de

los paraísos fiscales, especialmente de Islas Vírgenes Británicas: en una situación de estancamiento y previsiones de rentabilidad a la baja, las inversiones destinadas a la especulación tienden a aumentar, reforzando la posición de estos territorios que, además, hacen posibles otras prácticas que aumentan la rentabilidad de las inversiones, como son la evasión de impuestos o el lavado de dinero.

El cruce de las perspectivas del ingreso y de la exportación de capitales muestra un rasgo esencial de los capitalismos más desarrollados en la región: la importancia de los mercados locales y de los grandes capitales. Contrario al credo neoliberal, la inversión extranjera no ha modernizado las economías huéspedes si no que funciona como un factor local, a lo sumo regional de integración y crecimiento económico.

La contrapartida del ingreso masivo de capital extranjero es el crecimiento de un puñado de grandes empresas con base local: las multilatinas. Fuertemente apoyadas por el estado, estas empresas monopolizan importantes segmentos de la actividad económica de sus países. Los medios masivos de comunicación son un buen ejemplo de ello: en Brasil, México y Chile son controlados por poderosos conglomerados monopólicos.

Finalmente, las medidas de internacionalización permiten afirmar que la crisis de 2008 y el fin del ciclo de las mercancías básicas han implicado que los capitales líderes reduzcan su expansión hacia América Latina, concentrándose en sus mercados locales y en la consolidación de sus inversiones; esto se constata en los casos de las empresas con sede en Estados Unidos, Reino Unido, Japón y Alemania, siendo las empresas chinas la que mantienen un dinamismo significativo de sus inversiones internacionales.

Durante un largo periodo, los gobiernos en América Latina han apostado a las empresas extranjeras para modernizar y dinamizar las economías de la región. Ante

la reducción significativa de los montos de inversión y de economías altamente integradas al mercado mundial, es preciso interrogarse sobre los límites de las estrategias aplicadas hasta ahora. La anulación del Tratado de libre comercio de América del Norte abre para México una oportunidad de poner en cuestión el consenso neoliberal, y aunque el gobierno actual no ha sido capaz de imaginar otra estrategia que no tenga como eje la integración con Estados Unidos, la inercia de un capitalismo que se disloca cada vez más rápidamente creará situaciones inéditas que permitan ensayar nuevas relaciones económicas, local e internacionalmente.

Bibliografía

Aguilera, Ruth, et al [2017], "Multilatinas and the Internationalization of Latin American firms", *Journal of World Business*, 52(4):447-460, en: <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2017.05.006>.

Andonova, Veneta y Mauricio Losada-Otalora (editores) [2017], *Multilatinas. Strategies for Internationalisation*, Cambridge, Cambridge University Press, 390 pp.

Banco Mundial [2016], *The Commodity Cycle in Latin America. Mirages and Dilemmas*, Washington.

Basave, Jorge [2016], *Multinacionales mexicanas: surgimiento y evolución*, Ciudad de México, Siglo XXI, 192 pp.

Deloitte [2014], "América Latina Sin Fronteras. Cómo las empresas latinoamericanas se convierten en líderes globales", en: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/py/Documents/about-deloitte/AmericaLatinaSinFronteras_Estudio.pdf

Deloitte [2016], "Multilatinas. Factores claves para la regionalización en América Latina", en: http://www.iberglobal.com/files/2016-2/multilatinas_deloitte.pdf

- Murphy, Richard [2005], "Fiscal paradise or tax on development, Tax justice network", en: https://www.taxjustice.net/cms/upload/pdf/Fiscal_paradise.pdf
- Murphy, Richard [2017], *Dirty Secrets: How Tax Havens Destroy the Economy*, London, Verso, 224 pp.
- Peters, Stefan [2016], "Fin del ciclo: el neo-extractivismo en Suramérica frente a la caída de los precios de las materias primas. Un análisis desde una perspectiva de la teoría rentista", Hans-Jürgen Burchardt, et. al., *Nada dura para siempre. Perspectivas del neo-extractivismo en Ecuador tras el boom de las materias primas*, Quito, Universidad Andina Simón Bolívar, International Center for Development and Decent Work, pp. 23-53.
- Santiso, Javier [2012], *La década de las multilatinas*, Madrid, Siglo XXI, 304 pp.
- The Economist [2015], "The Sell-off in Commodities. Goodbye to All that. A Decade of Bingeing on Raw Materials May Leave an Even Longer Hangover", *The Economist*, 22 de agosto.

MegaFusiones

En esta sección se analiza el proceso redistributivo de la concentración de riqueza y poder existente entre las grandes corporaciones.

Análisis sectorial de las megafusiones y adquisiciones transfronterizas

*Josué G. Veiga**

Este trabajo da continuidad al análisis regional de las fusiones y adquisiciones (F&A) transfronterizas que hemos presentado en un número anterior del Bo•LET•ín. Completamos nuestra radiografía sobre las tendencias generales de las F&A transfronterizas: la primera parte es un estudio de su concentración por sectores y ramas económicas que permita señalar las actividades más importantes en el tema de la compra-venta de activos de otra nacionalidad entre empresas; en segundo lugar hacemos un análisis de las F&A transfronterizas más grandes en los últimos 30 años para observar con mayor detenimiento las relaciones entre los grandes sujetos, las actividades y principales territorios (estado-nación) que se encuentran en el núcleo del fenómeno de las F&A en su escala global.

Panorama de las F&A por sector y rama económica

Las operaciones de F&A son una moneda de dos caras, que parecen similares pero presentan diferencias sustanciales. Por un lado, las empresas compradoras destinan recursos para adquirir a otros como estrategia particular de competencia para seguir

* Licenciado en Economía, UNAM, josuegave@hotmail.com

creciendo, fortalecer su capacidad de monopolización de las fuentes de ganancias (acumulación de recursos, territorios, conocimientos, tecnologías, reducción de costos entre otros) y revitalizar no solo su composición orgánica y su funcionamiento tecnológico-productivo sino también su posición de liderazgo económico mundial (García, 2017). Del otro lado de la moneda, toda empresa vendedora cede la propiedad y el control sobre sus activos, los cuales son transferidos al comprador.

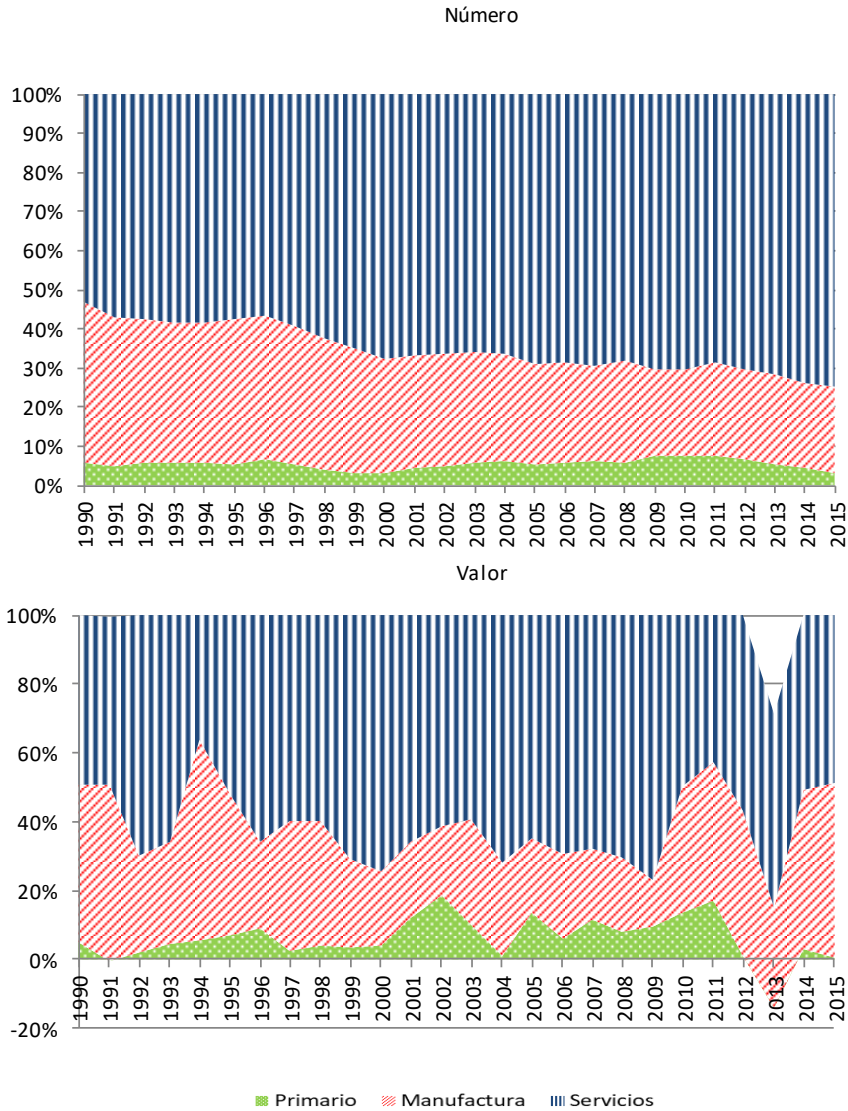
El tipo de F&A está dado por la relación específica de competencia entre ambas partes de la moneda, al mismo tiempo pone de manifiesto los objetivos y la intención del comprador sobre el vendedor. Si el motivo principal es crecer e incrementar el poder de mercado sobre la misma rama/actividad, las F&A se realizan sobre los competidores directos (F&A tipo horizontal); si lo que se busca es una expansión sobre determinados recursos y/o el control de otras actividades específicas de la misma cadena de producción/distribución de la misma industria se trata de la compra de proveedores o distribuidores, competidores indirectos (F&A tipo vertical); finalmente están las compras por conglomeración al adquirir empresas de otras industrias o sectores económicos completamente distintos del sector del comprador. Por esta razón es importante estudiar ambas caras de la moneda, observando sus coincidencias y diferencias.

Para el análisis de las F&A transfronterizas por sector económico retomamos el mismo periodo de estudio de 26 años (1990-2015) presentado en el análisis por región (García, 2017). Por la parte de las compradoras se observa un evidente liderazgo de aquellas empresas con actividades relacionadas con los servicios (Gráfica 1).

Las empresas con operaciones de servicios han logrado adquirir 138 538 unidades con un valor total de 5.94 billones de dólares para los 26 años de estudio, cerca de dos terceras partes del total de las F&A transfronterizas (más de 60% del número y valor total).

Gráfica 1. Número y valor de las F&A transfronterizas por sector económico de la empresa compradora, 1990-2015

(porcentajes)



Fuente: elaborado con datos de UNCTAD.

Su monto más bajo fue en 1993 con 28.7 miles de millones de dólares (mmd) y el más alto en 2000 con 716.5 mmd. Las empresas dedicadas a las manufacturas que adquieren activos extranjeros representan 29% (58 100 unidades) y 33% (2.84 billones de dólares) del número y valor respectivamente; mientras que las empresas en el sector primario representan 5.4% (11 330 unidades) y 5.8% (636 mmd) del número y valor respectivamente.

Tomamos como base para nuestro análisis el Informe sobre las inversiones en el mundo (WIR, por sus siglas en inglés) que contiene información sobre las F&A transfronterizas en 31 ramas económicas. En la Tabla 1, enlistamos las 10 ramas económicas compradoras de activos extranjeros más importantes. Éstas representan más de cuatro quintas partes de las compras de activos totales a nivel mundial durante los 26 años de estudio. En ambos listados, tanto por número como por valor, predominan las ramas de servicios y de manufactura.

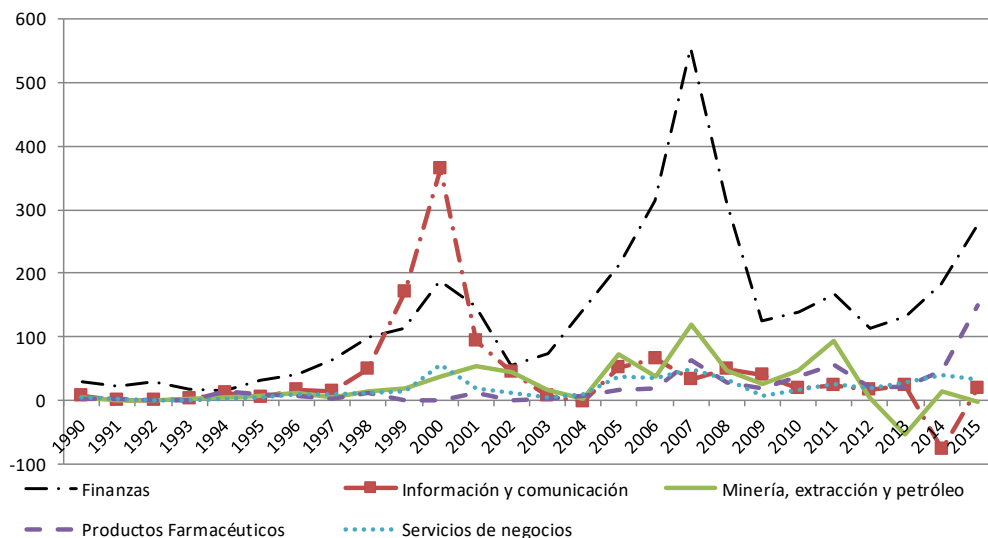
Tabla 1. Número y valor de las F&A transfronterizas de las principales ramas económicas por activos comprados (1990-2015)
(miles de millones de dólares y porcentajes)

	Número			Valor (\$)	
	Acumulado	% respecto al total		Acumulado	% respecto al total
1 Finanzas	71 816	34.53	1 Finanzas	3 598.5	38.18
2 Servicios de negocios	20 904	10.05	2 Información y comunicación	1 039.8	11.03
3 Información y comunicación	16 863	8.11	3 Minería, extracción y petróleo	624.3	6.62
4 Equipo eléctrico y electrónico	11 940	5.74	4 Productos Farmacéuticos	551.9	5.86
5 Minería, extracción y petróleo	10 389	5.00	5 Servicios de negocios	475.8	5.05
6 Comercio	10 022	4.82	6 Equipo eléctrico y electrónico	440.7	4.68
7 Alimentos, bebidas y tabaco	7 474	3.59	7 Químicos y productos químicos	406.7	4.31
8 Químicos y productos químicos	6 950	3.34	8 Alimentos, bebidas y tabaco	385.7	4.09
9 Maquinaria y equipamiento	5 699	2.74	9 Electricidad, gas y agua	324.5	3.44
10 Transporte y almacenamiento	5 668	2.73	10 Metales y productos metálicos	275.1	2.92
Las primeras 5	131 912	63.43	Las primeras 5	6 290.3	66.73
Las primeras 10	167 725	80.65	Las primeras 10	8 122.9	86.17
Número total de F&A transfronterizas	207 962	100.00	Valor total de F&A transfronterizas	9 426.1	100.00

Fuente: Elaborado con datos del WIR 2016.

Más de la mitad de las adquisiciones transfronterizas de activos por su valor las realizan empresas involucradas en 5 ramas económicas: las finanzas, los servicios de negocios, servicios de información y comunicación, actividades de minería, extracción y petróleo y los productos farmacéuticos. En ambos listados, las corporaciones financieras son la rama económica compradora más grande en el mundo. De manera general estas 5 actividades presentan una tendencia creciente a excepción de la rama de información y comunicación (Gráfica 2).

Gráfica 2. Valor de las F&A transfronterizas de las principales ramas económicas por activos comprados, 1990-2015
(miles de millones de dólares)



Fuente: elaborado con datos del WIR 2016.

El crecimiento en las adquisiciones es notorio en algunas ramas desde mediados de los años noventa (finanzas, minería y extracción, servicios de negocios), pero se

generalizó y se intensificó a finales de esa década (obsérvese en particular las finanzas, información y comunicación, servicios de negocios) con una fuerte cima en 2000.

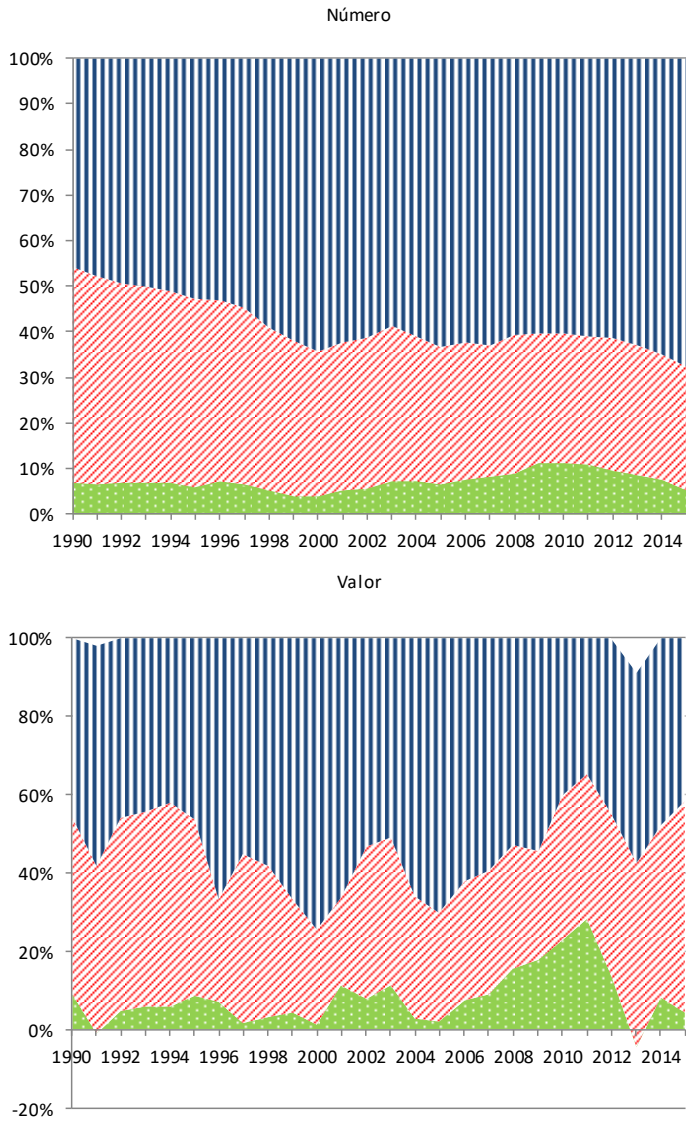
Posteriormente hay un repunte general en 2004-2005 hasta 2007. En los últimos cinco años observamos que algunas ramas han perdido su dinamismo anterior (como las corporaciones de información y comunicación; minería, extracción y petróleo), mientras que otras apuntan a retomar o mantener sus niveles previos a la crisis (finanzas y servicios de negocios) y otras industrias han adquirido mayor relevancia como los productos farmacéuticos. A lo largo de todo el periodo de estudio, las corporaciones de actividades financieras son las principales empresas compradoras.

En el análisis tanto del número como del valor de las empresas que combinan/venden sus activos a empresas extranjeras encontramos que sobresalen nuevamente aquellas que se dedican a operaciones en el sector de los servicios (Gráfica 3).

Las empresas de servicios vendieron 124 974 unidades con un valor total de 5.32 billones de dólares en los 26 años de estudio (más de 50% del número y valor total de F&A transfronterizas). Las empresas dedicadas a las manufacturas que venden sus activos a extranjeros representan 34.3% (67 815 unidades) y 38% (3.29 billones de dólares) del número y valor, respectivamente; mientras que las empresas en el sector primario representan 7.17% (15 173 unidades) y 8% (810 mmd) del número y valor, respectivamente.

En la Tabla 2 presentamos las 10 ramas económicas vendedoras de activos a extranjeros más importantes en el mundo, mismas que representan casi 75% de las ventas transfronterizas a nivel mundial.

Gráfica 3. Número y valor de las F&A transfronterizas por sector económico de la empresa vendedora, 1990-2015
(porcentajes)



Fuente: elaborado con datos de UNCTAD.

Tabla 2. Número y valor de las F&A transfronterizas de las principales ramas económicas por activos vendidos, 1990-2015
(miles de millones de dólares y porcentajes)

		Número		Valor (\$)			
		Acumulado	% respecto al total	Acumulado	% respecto al total		
1	Servicios de negocios	34 988	16.82	1	Finanzas	1 382.8	14.67
2	Finanzas	21 917	10.54	2	Información y comunicación	1 333.0	14.14
3	Información y comunicación	20 971	10.08	3	Servicios de negocios	932.8	9.90
4	Comercio	17 712	8.52	4	Minería, extracción y petróleo	774.0	8.21
5	Minería, extracción y petróleo	13 325	6.41	5	Electricidad, gas y agua	623.0	6.61
6	Equipo eléctrico y electrónico	11 947	5.74	6	Alimentos, bebidas y tabaco	529.5	5.62
7	Alimentos, bebidas y tabaco	8 916	4.29	7	Productos Farmacéuticos	494.0	5.24
8	Transporte y almacenamiento	8 498	4.09	8	Químicos y productos químicos	488.3	5.18
9	Químicos y productos químicos	8 052	3.87	9	Equipo eléctrico y electrónico	454.1	4.82
10	Metales y productos metálicos	6 727	3.23	10	Comercio	372.1	3.95
Las primeras 5		108 913	52.37	Las primeras 5		5 045.6	53.53
Las primeras 10		153 053	73.60	Las primeras 10		7 383.6	78.33
Número total de F&A transfronterizas		207 962	100.00	Valor total de F&A transfronterizas		9 426.1	100.00

Fuente: elaborado con datos del WIR 2016.

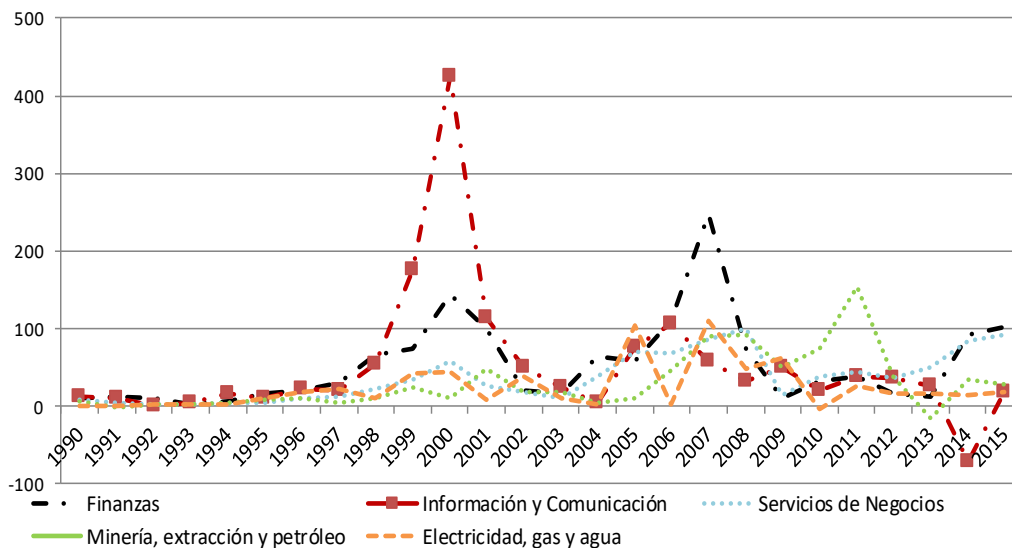
Solo 5 ramas económicas concentran 53% del valor de los activos vendidos en el mundo: finanzas; servicios de información y comunicación; servicios de negocios; minería, extracción y petróleo; electricidad, gas y agua. Otros servicios y manufacturas que aparecen como destacados vendedores son las actividades de transporte y metalurgia (por su número); productos farmacéuticos (por su valor); y también el comercio, los alimentos, bebidas, equipo electrónico, químicos y derivados. Las finanzas fueron la actividad que concentró mayor valor por la venta de activos (1 382 mmd) en el periodo de estudio.

Las 5 principales actividades vendedoras de activos presentan tendencia creciente a excepción de la rama de información y comunicación, a pesar de que su cima en el año 2000 es la más alta en todo el periodo. El crecimiento en la venta de activos es notorio a finales de la década de los noventa con una fuerte cima en 1999-2000, vuelve a ascender entre 2004-2005 hasta 2007-2008. Posteriormente no ha habido un repunte en las ventas de tal magnitud, salvo en 2011 para las actividades relacionadas

con la minería, extracción y petróleo. En los últimos dos años los servicios de negocios y financieros retoman sus altos niveles de ventas previos a la crisis, mientras el resto de las ramas principales parece entrar en una etapa de declive.

Gráfica 4. Valor de las F&A transfronterizas de las principales ramas económicas por activos vendidos (1990-2015)

(miles de millones de dólares)



Fuente: elaborado con datos del WIR 2016.

MegaF&A transfronterizas

Entendemos por mega fusión y adquisición (MegaF&A) aquella operación de F&A valuada en más de mil millones de dólares corrientes (mmd). Para esta segunda parte ampliamos el periodo de estudio a treinta años, en el cual los datos del WIR contabiliza 3 705 MegaF&A transfronterizas con un valor total de 12.1 billones de dólares (Tabla 3).

Tabla 3. MegaF&A transfronterizas valuadas en más de mil millones dólares, 1987-2016
(miles de millones de dólares)

Número			Valor			Número			Valor		
1987	19	39.0	1997	73	146.0	2007	319	1 197.0			
1988	24	53.0	1998	111	409.0	2008	251	823.0			
1989	31	68.0	1999	137	578.0	2009	108	349.6			
1990	48	84.0	2000	207	999.0	2010	152	400.8			
1991	13	32.0	2001	137	451.0	2011	201	610.0			
1992	12	24.0	2002	105	266.0	2012	200	475.1			
1993	18	38.0	2003	78	184.0	2013	161	471.9			
1994	36	73.0	2004	111	291.0	2014	219	756.8			
1995	44	97.0	2005	182	569.0	2015	230	841.1			
1996	48	100.0	2006	215	711.0	2016	215	980.0			

Número total de las Megas: 3 705

Valor total de las Megas: 12 117.3

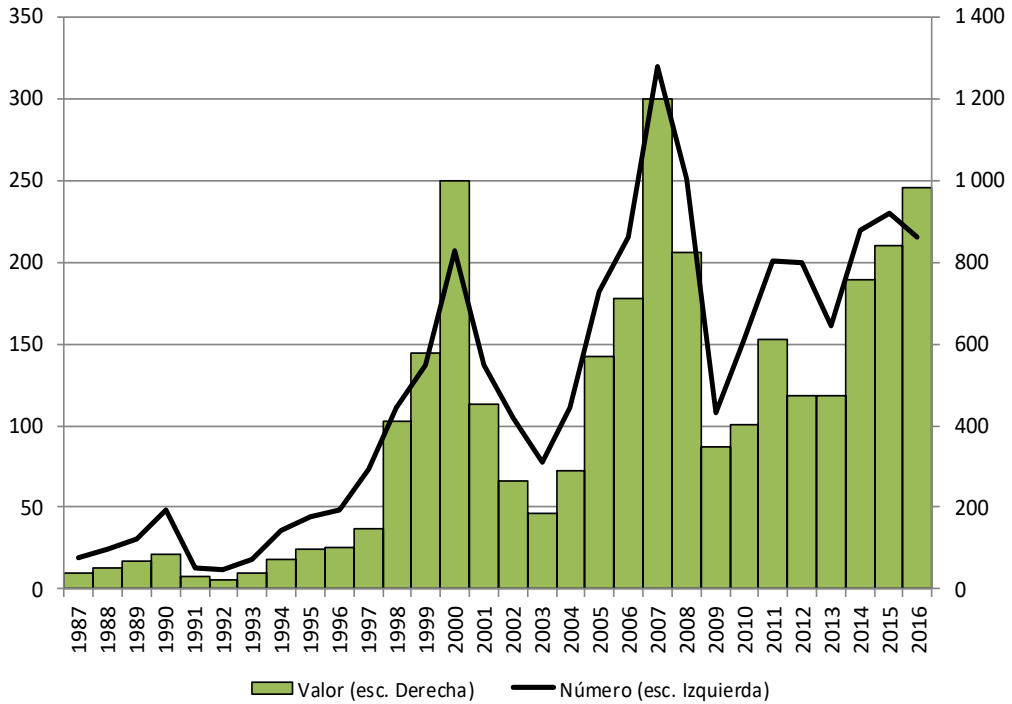
Nota: datos de 1987-2008 en WIR 2009, para los años 2009-2016 se utilizaron los datos del WIR 2010 al 2017.

Fuente: elaborado con datos del WIR 2009 al 2017.

De manera general estas MegaF&A muestran un comportamiento oscilatorio con una tendencia general a la alza (Gráfica 5). Observamos que los años donde se presentan más son 2007 (319), seguido de 2015 (230) y 2000 (207); si las ordenamos en función de su monto monetario, nuevamente 2007 sigue siendo la máxima con 1.1 billones de dólares, 2000 con 999 mmd y en tercer lugar 2016 con 980 mmd. Cabe resaltar que tanto los años 2000 y 2007 precedieron importantes convulsiones económicas (2001-2002 y 2008-2009).

Gráfica 5. Número y valor de las MegaF&A transfronterizas en el mundo (1987-2016)

(miles de millones de dólares)



Fuente: Elaborado en base a datos del WIR 2000 - 2017.

En el mismo periodo se registraron 150 MegaF&A superiores a 10 mmd que suman 3.08 billones de dólares, lo cual significa que tan solo un 4% del número total de MegaF&A concentra 25% de su valor total (Tabla 4). Su máxima cima histórica de valor acumulado es 2016 (492 mmd), seguido del año 2000 (449 mmd) y finalmente 2007 (384 mmd).

Tabla 4. MegaF&A superiores a 10 mil millones de dólares (1997-2016*)

(miles de millones de dólares)

Número			Valor			Número			Valor		
1998	6	138.4	2005	4	45.5	2012	3	36.2			
1999	10	150.1	2006	9	112.5	2013	5	112.7			
2000	13	449.4	2007	21	384.0	2014	9	273.7			
2001	8	112.5	2008	13	235.6	2015	11	244.8			
2002	1	10.7	2009	6	113.6	2016	19	492.6			
2003	1	15.3	2010	2	29.5						
2004	3	21.6	2011	6	104.9						
Número total:			150								
Valor total:			3 083.6								

*De 1987 a 1997 no existe ninguna MegaF&A superior a los 10 mmd.

Nota: datos de 1997-2008 en WIR 2009, para los años 2009-2016 se utilizaron los datos del WIR 2010 al 2017.

Fuente: Elaborado con datos del WIR 2009 al WIR 2017.

Las 25 gigantes transfronterizas

A continuación enlistamos las 25 MegaF&A más grandes en los últimos 30 años ordenadas por su valor de mayor a menor (Tabla 5). Este grupo de 25 enormes F&A transfronterizas acumulan más de un billón de dólares en conjunto (1,329 mmd), esto es, menos de 1% de todas las MegaF&A transfronterizas concentra más del 10% del valor total.

De este grupo de 25 gigantes MegaF&A, 5 negociaciones concentran 40% de su valor. La adquisición más grande del mundo en los últimos 30 años es la compra de Vodafone AirTouch PLC, una empresa inglesa de comunicaciones radiotelefónicas por la empresa alemana Mannesmann AG en 2000 por un valor de 202.8 mmd (15% del valor total de las 25 más grandes MegaF&A). La segunda fue la adquisición de

45% de las acciones de Verizon Wireless Inc., empresa de comunicaciones radiotelefónicas establecida en Estados Unidos pero de propiedad inglesa que fueron compradas por Verizon Communications Inc. de propiedad estadounidense en 2014 por 130 mmd.¹ La tercera más grande se realizó en 2016, al ser comprada la productora inglesa de cervezas, SABMiller PLC, por su rival belga Anheuser-Busch Inbev SA/NV por 101 mmd.

Es importante señalar que de las 25 MegaF&A más grandes, 60% (15) son de tipo horizontal, el resto están distribuidas entre F&A de tipo vertical (28%) y de conglomerado (12%). En términos generales podríamos decir que las grandes F&A transfronterizas tienden a seguir una lógica de expansión principalmente de tipo horizontal sobre un mismo mercado y una misma actividad, en búsqueda de fortalecer la posición de la empresa al interior de la misma industria.

Todos los compradores tienen su sede en economías desarrolladas, salvo la adquisición en 2014 de CITIC de China por parte de CITIC Pacific de Hong Kong.² Más de una quinta parte de las adquisiciones fueron realizadas por empresas inglesas (264.6 mmd), en segundo lugar aparece Alemania con cuatro de las negociaciones (305.3 mmd), le sigue Holanda con tres compras realizadas (101.6 mmd) y finalmente tres países con dos compras cada uno como Estados Unidos (173 mmd), Bélgica (153

¹ Esta MegaF&A es un ejemplo de una compra transfronteriza negativa y a su vez una venta transfronteriza negativa, ya que lo que antes era inversión extranjera directa de Gran Bretaña en Estados Unidos (45% de las acciones de Verizon Wireless Inc) deja de ser inversión extranjera directa al pasar a manos de otra empresa con sede en Estados Unidos. La transacción en efecto es transfronteriza, pero negativa, porque aunque involucra un intercambio de capitales de distintas nacionalidades su propiedad deja de ser extranjera respecto al territorio nacional donde opera y pasa a ser nacional, en este caso, estadounidense.

² Poniendo en cuestión si debe o no considerarse transfronteriza, aunque el WIR considera a Hong Kong independiente de China.

mmd) e Irlanda (99 mmd). La nación líder en términos monetarios es Alemania, acumulando 23% del valor total de las 25 MegaF&A más grandes.

Las empresas compradoras de este grupo están relacionadas principalmente con actividades de servicios de comunicaciones (telecomunicaciones, radiotelecomunicaciones, etc.) representando más de una tercera parte del valor total de las gigantes 25 MegaF&A (35%), en seguida destacan las corporaciones de productos farmacéuticos (20%) y también de manera importante sobresalen las actividades de extracción y petróleo (16%). Es importante señalar que las actividades financieras sólo figuran en este grupo selecto a través de la compra de ABN-AMOR por RFS Holding en 2007, rasgo peculiar dado el peso de las finanzas en el total de las F&A.

Las empresas inglesas adquirieron activos foráneos de gran valor entre 1998-2007 (principalmente de tipo horizontal) destacando en las industrias de comunicaciones, finanzas, productos farmacéuticos y extracción y petróleo. Las compras de Alemania ocurren entre 1998-2001 (tipo horizontal) en actividades de comunicaciones y equipos de transporte; por su parte las empresas holandesas de la industria petrolera y metalurgia realizaron F&A de tipo horizontal y vertical entre 2005-2006 y 2016. Las más recientes MegaF&A entre 2014-2016 son de empresas con sede en Estados Unidos (tipo horizontal y vertical) en comunicaciones y equipo médico.

En la otra cara de la moneda, Estados Unidos (con 10 operaciones de 25) y Reino Unido (7 de 25) son los principales países receptores de inversión extranjera directa vía grandes F&A transfronterizas, lo cual indica su importancia como espacios y territorios estratégicos de alto dinamismo para el mercado mundial (Ornelas, 2017).

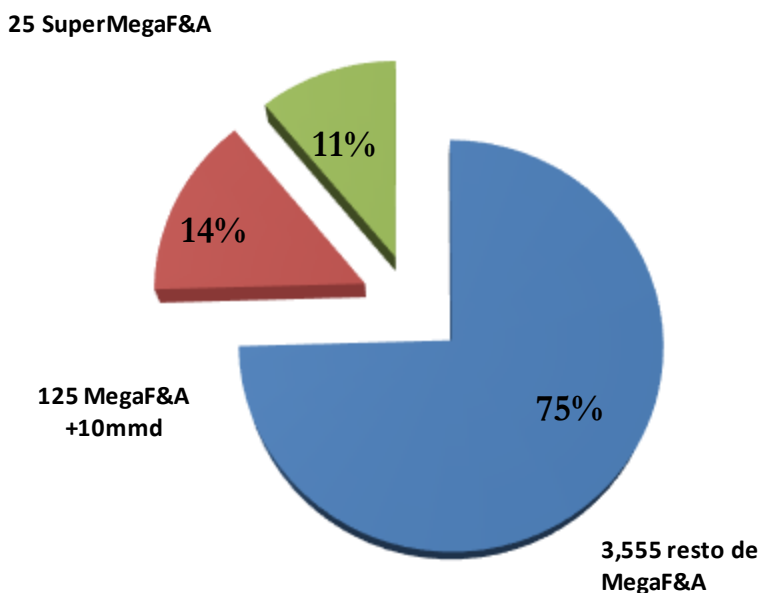
Tabla 5. Las 25 MegaF&A transfronterizas más grandes en el mundo, 1987-2016
(miles de millones de dólares)

Año	Valor	Compañía compradora	Economía de origen	Industria de la compañía compradora	Compañía adquirida/comprada (Inmediata)	Economía huésped/receptora (Inmediata)	Industria de la compañía comprada
2000	202.8	Mannesmann AG	Alemania	Comunicaciones radiotelefónicas	Vodafone AirTouch PLC	Reino Unido	Comunicaciones radiotelefónicas
2014	130.3	Verizon Communications Inc	Estados Unidos	Comunicaciones telefónicas, excepto radioteléfono	Verizon Wireless Inc	Estados Unidos	Comunicaciones radiotelefónicas
2016	101.5	Anheuser-Busch Inbev SA/NV	Bélgica	Bebidas de malta	SABMiller PLC	Reino Unido	Bebidas de malta
2007	98.2	RFS Holdings BV	Reino Unido	Inversionistas	ABN-AMRO Holding NV	Holanda	Inversionistas
2005	74.3	Royal Dutch Petroleum Co	Holanda	Petróleo crudo y gas natural	Shell Transport & Trading Co	Reino Unido	Petróleo crudo y gas natural
2016	69.4	Royal Dutch Shell PLC	Holanda	Refinación del petróleo	BG Group PLC	Reino Unido	Petróleo crudo y gas natural
2015	68.4	Actavis PLC	Irlanda	Preparaciones farmacéuticas	Allergan Inc	Estados Unidos	Preparaciones farmacéuticas
1999	60.3	Vodafone Group PLC	Reino Unido	Telecomunicaciones	AirTouch Communications	Estados Unidos	Telecomunicaciones
2008	52.2	InBev NV	Bélgica	Bebidas de malta	Anheuser-Busch Cos Inc	Estados Unidos	Bebidas de malta
1998	48.2	British Petroleum Co PLC(BP)	Reino Unido	Petróleo crudo y gas natural	Amoco Cor p	Estados Unidos	Petróleo crudo y gas natural
2009	46.7	Roche Holding AG	Suiza	Preparaciones farmacéuticas	Genentech Inc	Estados Unidos	Productos biológicos, excepto sustancias de diagnóstico
2000	46.0	Orange PLC (Mannesmann AG)	Reino Unido	Comunicaciones telefónicas, excepto radioteléfono	France Telecom SA	Francia	Comunicaciones telefónicas, excepto radioteléfono
2015	42.7	Medtronic Inc	Estados Unidos	Aparato electromédico y electroterapéutico	Covidien PLC	Irlanda	Instrumentos y aparatos quirúrgicos y médicos
2014	42.2	CITIC Pacific Ltd	Hong Kong, China	Metalurgia	CITIC Ltd	China	Consultoría de inversión
1998	40.5	Daimler-Benz AG	Alemania	Equipo de transporte	Chr yslter Cor p	Estados Unidos	Equipo de transporte
2000	40.4	Seagram Co Ltd	Canadá	Producción de películas y cintas de video	Vivendi SA	Francia	Suministro de agua
2016	38.8	Teva Pharmaceutical Industries Ltd	Israel	Preparaciones farmacéuticas	Allergan PLC-Generick Drug Business	Estados Unidos	Preparaciones farmacéuticas
2007	37.6	Rio Tinto PLC	Reino Unido	Minerales de oro	Alcan Inc	Canadá	Minerales de aluminio
1999	34.6	Zeneca Group PLC	Reino Unido	Fármacos	Astra AB	Suecia	Fármacos
1999	32.6	Mannesmann AG	Alemania	Metales y productos metálicos	Orange PLC	Reino Unido	Telecomunicaciones
2006	32.2	Mittal Steel Co NV	Holanda	Metalurgia	Arcelor SA	Luxemburgo	Metalurgia
2016	31.9	SoftBank Group Corp	Japón	Comunicaciones radiotelefónicas	ARM Holdings PLC	Reino Unido	Semiconductores y dispositivos relacionados
2006	31.7	Telefónica SA	España	Comunicaciones telefónicas, excepto radioteléfono	O2 PLC	Reino Unido	Comunicaciones radiotelefónicas
2016	31.0	Shire PLC	Irlanda	Preparaciones farmacéuticas	Baxalta Inc	Estados Unidos	Preparaciones farmacéuticas
2001	29.4	Deutsche Telekom AG	Alemania	Comunicaciones radiotelefónicas	VoiceStream Wireless Corp	Estados Unidos	Comunicaciones radiotelefónicas
5 primeras	532.8						
10 primeras	771.1						
Total	1329.3						

Fuente: elaborado con base en las tablas estadísticas de los "Contratos de F&A transfronterizas arriba de mil millones de dólares" del WIR del 2000 al 2017.

Estos datos señalan que los procesos de centralización de capital tienden a estar cada vez más concentrados en un número limitado de operaciones: aunque las empresas recurren con frecuencia a las F&A, son pocas las que tienen un peso económico significativo. Para completar esta visión panorámica, es preciso avanzar en un análisis cualitativo en el nivel de actividades y ramas, evaluando la pertinencia de las F&A en términos de fortalecer y debilitar las posiciones de las empresas compradoras/adquiridas.

Gráfica 7. Distribución del valor de las MegaF&A transfronterizas en el mundo, 1987-2016
(porcentajes)



Fuente: elaborado en base a datos del WIR 2000 - 2017.

Reflexión final

Las F&A transfronterizas se dispararon a la par de la expansión de la inversión extranjera directa en la última parte del siglo XX, y a pesar de las fuertes convulsiones económicas, su relevancia como estrategia particular de competencia entre empresas preserva una tendencia creciente. Las F&A son un fenómeno de dos caras, lo cual implica entender sus diferencias internas sin perder su unidad. En términos generales son una manifestación de poder económico entre las empresas, funcionando como una fuerte palanca redistributiva de las concentraciones de capital, que permite fortalecer la capacidad de monopolización, revitalizar la estructura tecnológica-productiva y su posición en la disputa por el liderazgo económico mundial.

Debido a lo anterior, las F&A son un mecanismo altamente monopolizado, principalmente por empresas dedicadas o relacionadas en actividades de servicios (finanzas, servicios de negocios, información y comunicación) con sede en países desarrollados (Estados Unidos, Reino Unido, Alemania y Francia). Esto se desarrolló en número anterior del *Bo•LET•ín*.

Otro rasgo en su comportamiento que emerge de nuestro análisis estadístico es un patrón de acelerado crecimiento justo en años previos a las fuertes convulsiones económicas, probablemente las F&A sean altamente atractivas como válvulas de escape para los capitales excedentarios en momentos de baja rentabilidad económica intentando mitigar las secuelas trágicas de las devaluaciones en puerta (Aglietta, 1991). Por otro lado, a raíz de las crisis económicas (2001-02 y 2008-09) se incorporan nuevos territorios y actividades (principalmente como vendedores/receptores pero también como compradores); estamos hablando de la relevancia que han adquirido países principalmente asiáticos (China) y actividades como la minería, extracción, petróleo, metalurgia y productos farmacéuticos (por señalar los más relevantes). Su emergencia

desplaza, en términos relativos, a algunos otros espacios que ejercían anteriormente mayor control sobre las F&A (empresas europeas y la rama de información y comunicación, por mencionar algunos).

Para mayor profundidad en los ganadores y perdedores es necesario un balance entre los activos adquiridos y cedidos por rama económica. El alcance de nuestro breve ejercicio descriptivo de las 25 MegaF&A más grandes permite apreciar su concentración en economías desarrolladas y en servicios (principalmente de comunicación), además de su importancia como mecanismo para aumentar el poder de mercado de las empresas sobre su propia industria apropiándose de sus rivales directos.

Bibliografía

Aglietta, Michel [1991], *Regulación y crisis del capitalismo*, Siglo XXI, 360 p.

García, Josué [2017], “Tendencias mundiales de las fusiones y adquisiciones entre empresas. Un análisis regional”, *Bo•LET•ín*, núm. 5.

Ornelas, Raúl [2017], “La inversión extranjera directa y la trayectoria del capitalismo”, *Bo•LET•ín*, núm. 3, pp. 5-23.

UNCTAD, *World Investment Report* (varios años), United Nations Conference on Trade and Development, disponibles en:

<http://unctad.org/en/pages/DIAE/World%20Investment%20Report/WIR-Series.aspx>

La cultura corporativa

En esta sección abordamos el papel de las corporaciones en la definición de la cultura material.

La otra cara del poder corporativo: tendencias civilizatorias y cultura material

*Daniel Inclán**

La mirada lanzada al corazón de las cosas que hoy resulta esencial, mirada mercantil, se llama “anuncio”.

WALTER BENJAMIN, *Calle de dirección única.*

Las corporaciones además de organizar la trayectoria de la producción y el consumo, de gestionar los avances tecnológicos, con el fin de controlar las ganancias y la competencia, son actores centrales en la definición de las tendencias civilizatorias del capitalismo contemporáneo. Además de ser agentes económicos, son fuerzas sociales que disputan la definición de la cultura material, con la peculiaridad que su terreno de acción es el mundo entero.

Para lograr esta transformación se produjeron amplios debates teóricos y diversos ejercicios prácticos, que si bien tuvieron a Estados Unidos como epicentro, otras geografías y modelos, como el japonés, sirvieron para darle una configuración mundial a la cultura corporativa. En este texto se presentarán algunas de las líneas generales, que desde la perspectiva del management (administración de empresas), se formularon para definir un nuevo rumbo de las actividades productivas y con ello un nuevo rumbo de la sociedad en su conjunto. Seguido, se presentarán algunos de los efectos de estas transformaciones en la vida cotidiana en el siglo XXI. De manera inicial se

* Investigador asociado del IIEc-UNAM. Correo electrónico: ttessiss@gmail.com

contrastará la cultura corporativa con el modelo fordista, para identificar algunos cambios claves en la trayectoria de la organización productiva y su correlato civilizatorio en el capitalismo contemporáneo.

Del fordismo a la cultura corporativa

Las corporaciones, independientemente de su actividad específica, de su geografía de acción y de sus relaciones políticas, comparten una tendencia civilizatoria que se disemina mundialmente. El capitalismo no es solo un modelo económico, es una forma de producción y reproducción de la cultura material, organizado bajo el principio de la acumulación de ganancias y de poder, propio de una sociedad que vive en un universo de mercancías, potenciales o concretas. Para realizar su *telos*, el capitalismo se acompaña de formas civilizatorias: maneras de definir lo correcto o incorrecto de las prácticas sociales, de sus dimensiones corporales y de sus semánticas. Estas formas no son nunca totalizantes, anuncian rumbos de los procesos sociales, son tendencias, en la medida que marcan rumbos hasta convertirlos en los dominantes, aceptando o tolerando la existencia de otras culturas materiales.

Lo que antecede al patrón civilizatorio de la corporación es el fordismo, que, como modo de organizar la acumulación de capitales, logró instalarse a lo largo y ancho del planeta durante la primera mitad del siglo XX, asumiendo características “nacionales”. Exacerbando estas derivas, la cultura corporativa se presenta como un modelo universal, el efectivo para definir las actividades productivas y las dinámicas sociales del capitalismo en el siglo XXI.

Las reflexiones de Antonio Gramsci sobre el fordismo demostraron cómo la forma estadounidense del capitalismo se expandía por el mundo para organizar material y simbólicamente la vida social. El fordismo fue la primera forma civilizatoria

que dio una relativa unidad cultural a la mundialización e integración del capital. El fordismo disciplinaba a la sociedad desde una ortopedia de las prácticas y sus dimensiones espaciotemporales, normalizó las potencias corporales, higienizó los espacios, segmentó ordenadamente los tiempos. Los resultados óptimos eran resultado de una cadena jerárquica de mando y obediencia, en la que el poder era externo a las personas.

Según Gramsci:

ha sido relativamente fácil racionalizar la producción y el trabajo, combinando hábilmente la fuerza (destrucción del sindicalismo obrero de base territorial) con la persuasión (altos salarios, beneficios sociales diversos, propaganda ideológica y política habilísima) y consiguiendo basar toda la vida del país sobre la producción. La hegemonía nace de la fábrica y no tiene necesidad de ejercerse más que por una cantidad mínima de intermediarios profesionales de la política y la ideología (Gramsci, 2000: 66; Cuaderno 22, § <2>).

Cuando la fábrica es el modelo de la vida social, se requiere de corrección y adecuación a las necesidades de la producción y consumo en serie. La producción total de la banda de ensamblaje modeló una sociedad en serie, normalizada bajo un fin compartido, aunque con efectos desiguales: el progreso. De ahí que Gramsci reconociera que uno de los problemas centrales del fordismo era el control de la vida sexual, para garantizar la correcta operación del trabajador dentro y fuera de la fábrica. Bajo este modelo era necesaria la reducción de todo tipo de diferencia disruptiva.

Décadas más tarde, el modelo corporativo se montó sobre las bases del fordismo, revolucionando la producción de la cultura material en el mundo entero, logrando ser la forma civilizatoria uniforme, la más efectiva hasta ahora conocida. Su uniformidad reside, en gran medida, en apostar por la producción artificial y controlada de diferencias. Es la expresión más acabada de la americanización de la modernidad capitalista, de la hegemonía estadounidense.

Según Bolívar Echeverría, una de las características centrales del nuevo modelo estadounidense es que:

Con la “modernidad americana” se estaría ante la entrada en vigencia de una nueva “naturalidad artificial”, una naturalidad propia del valor de la mercancía-capital, valor que, por su parte, sería capaz no sólo de autovalorizarse independientemente de los valores de uso “naturales” sino de promover, él por sí solo –fantasma de un *great pretender*–, el aparecimiento y la constitución de valores de uso sustitutivos de ellos. La “modernidad americana” se desentiende de la tarea elemental, “natural”, de todo proyecto civilizatorio concreto, la de crear simultánea y articuladamente en la vida humana una suficiencia para el subsistema de capacidades sociales de producción y una saciabilidad para el subsistema de necesidades sociales de consumo (Echeverría, 2010: 107).

La artificialidad de este modelo civilizatorio encuentra en la cultura corporativa su mejor expresión. Para lograr habitar un mundo de abstracciones como si fueran cosas reales, la cultura corporativa trabaja sobre las mentes, privilegiando los deseos y percepciones de la realidad, mediante una flexibilización desregulada de sus posibilidades creativas. Lo importante no es la corrección, sino la flexibilidad y la innovación, que se presentan como formas positivas del ejercicio del poder bajo la figura del liderazgo y el empoderamiento.

Cuando la fábrica deja de ser el modelo de organización de la vida social, se requieren de otros mecanismos para modelar las interacciones humanas para asegurar la reproducción de la valorización y con ella la concentración de ganancias y de poder. No es que la producción de mercancías se haga fuera de la producción industrial, es que la idea de la banda de producción en serie dio paso a la flexibilización y deslocalización productiva, que necesita de otro modelo de control de la mercancía fuerza de trabajo y de las relaciones de poder que permitan su inscripción a un mundo controlado por los poderes de las corporaciones. Esta mudanza fue posible por la automatización y articulación de la heterogeneidad productiva.

En la cultura corporativa no desaparecen las jerarquías, ni los amos, ni las leyes y sus guardianes, se hacen impersonales, ya que, en gran medida, son interiorizados por los propios sujetos. El mayor éxito de la cultura corporativa es lograr que las personas sean sus propios explotadores, bajo el mandato de ser el empresario de uno mismo. En esta forma civilizatoria, el poder es interno, autoasumido bajo una dimensión positiva.

Debates y proyecciones

Las disputas por reorganizar la vida empresarial y, a partir de ella, la sociedad en su conjunto tienen larga data, no son un asunto reciente. Ya en los años sesenta del siglo XX, Douglas McGregor, investigador de la School of Industrial Management del Massachusetts Institute of Technology, escribió un texto que marcaría un cambio en la idea de la gerencia y las lógicas de control y motivación en el trabajo colectivo. *The Human Side of Enterprise* (1960) presenta un modelo para superar el proyecto fordista, que se caracterizaba, según McGregor, por ser centralizado y burocrático, alejado de lo más importante de la empresa: el factor humano en su conjunto, más allá de su simple fuerza de trabajo. Propone un proceso que avance hacia un modelo dinámico, flexible y con mejores resultados. Este texto abrió una vía para la teoría de la autoexplotación, la interiorización de la autoridad y la construcción positiva de las relaciones de poder, en la que se supera el modelo burocrático y se avanza hacia un modelo corporativo.

McGregor, asumiendo que los seres humanos tienen una tendencia “natural” a rechazar el trabajo, propone superarla mediante dos vías. Una negativa, definida por: la imposición, el control, el castigo y la dirección (teoría X). Otra positiva, que se

caracteriza por: la autoactualización, la cooperación voluntaria y el optimismo (teoría Y). Ambas trabajan con mecanismos combinados.

En la fase X no sólo es suficiente la fuerza física, se requiere de procedimientos sutiles que involucren activamente a los sujetos que son dirigidos. Ese es el papel de la motivación, que se monta sobre las necesidades fisiológicas para después trabajar sobre los deseos. En este terreno la administración del peligro, la amenaza y la privación son fundamentales para lograr subordinación y el respeto a la autoridad. Esa es la labor del gerente. Una vez logrado este paso, se trabaja sobre las personas aisladas y las necesidades del Yo, en especial la autoestima y el prestigio.

En la fase Y, el individuo aislado se convierte, paulatinamente en el empresario de sí mismo, él se autocontrola y vincula sus deseos y recompensas con los de la corporación, que es quien le ha dado una nueva identidad. No sólo acepta sino que busca nuevas responsabilidades; donde no existen, las crea. Para ello pone en juego su imaginación, que se adapta a los objetivos de la empresa. Estas transformaciones son posibles en un mundo desincrustado, en el que las piezas funcionan con aparente autonomía para responder a las necesidades de la corporación. Las personas trabajadoras aspiran a ser gerentes, primero de sus vidas y después de las vidas de otros, como mecanismo para alcanzar la integración a la nueva vida colectiva de la empresa para la que laboran.

Siguiendo con la crítica a la organización burocrática, Peter Drucker, profesor de Management de la New York University, escribió el libro *The Age of Discontinuity* (1969). Ahí avizoraba el fin de las formas centralizadas y jerárquicas, abriendo paso a un sistema basado en informaciones en red, partiendo del presupuesto de que los empleados trabajan tanto con sus manos como con sus mentes y sus deseos, desta-

cando el papel del conocimiento en la reproducción de la vida corporativa, cuyo objetivo es diseñar, producir y administrar la innovación. En el esquema de Drucker la innovación es contraria a la continuidad del modelo taylorista-fordista; la discontinuidad responde a una economía del conocimiento, a una transformación de la tecnología y a la necesidad de una cooperación no centralizada.

Para Drucker la corporación no es sólo un modelo de trabajo manual, es un sistema de interacciones e interdependencias, en el que es más importante qué se piensa y cómo se piensa, por encima de qué se hace y cómo se hace. El conocimiento, los deseos y las informaciones son la base de la organización colectiva no-burocrática del nuevo modelo corporativo.

Las propuestas de Drucker son parte de una tendencia que se distancia del modelo fordista, apuesta porque no sólo se discipline al cuerpo, en tanto fuerza de trabajo física; también es necesario el control de las fuerzas cognitivas, de la producción de conocimiento y del campo de los deseos. Esto reclama otro tipo de espacialidad y de interacción social: una sociedad de la información. Si al modelo fordista correspondía una ciudad organizada en función de la disciplina de los cuerpos, el modelo del conocimiento y la información reclama un tipo de acciones cotidianas flexible, en las que se promueva la creatividad y la innovación.

Pensar a la corporación como una red de conocimientos e infraestructuras, modificó la percepción que se tenía de la actividad empresarial. Las corporaciones se comenzaron a pensar como sistemas abiertos, con interacciones diversas que involucran: personas, tiempos, espacios, geografías, todos articulados por informaciones compartidas tendientes a cumplir un objetivo común.

Desde esta perspectiva se puede reconocer cómo se oscurece el proceso de explotación y acumulación de ganancia y poder en pocas manos, ya que el conjunto de

las personas que hacen parte de la corporación asumen, con cierto automatismo, que son parte de la empresa y que lo bueno o malo que suceda afecta a todos por igual, ya que se crea artificialmente la imagen de una gran comunidad. Llevando al extremo la relación patrón-padre-hijo-trabajador-familia de la producción fordista. Al mismo tiempo genera dinámicas de explotación que van de los deseos a las capacidades productivas y ahí de vuelta a los deseos, permitiendo una subordinación más efectiva a las demandas externas.

Para que esto suceda la cultura corporativa funciona por presupuestos básicos y creencias autoasumidas, tal como lo propuso Edgar Schein en 1985 en su trabajo *Organizational Culture and Leadership* (2004). En este trabajo intenta definir el vínculo entre liderazgo gerencial y cultura empresarial. En esta propuesta, el líder crea y administra una cultura empresarial de unidades sociales específicas, recuperando fundamentos globales del trabajo corporativo producto de experiencias comunes, tales como: diseminación del liderazgo; visibilidad de los valores compartidos; control de los conflictos intrapsíquicos; adaptaciones e integraciones tanto internas como externas; estrategias de aprendizajes compartidos; responsabilidades colectivas; motivaciones e interacciones que refuercen la defensa de la cultura común.

La cultura corporativa requiere además de un proceso de identificación de las personas empleadas con el destino de las compañías, deben tener amor por ellas. Esto lo explicó William Ouchi (1981), profesor de la Graduate School of Management de la Universidad de California. Para lograr este proceso se requiere de la construcción de dinámicas de confianza, de interacciones estrechas y de duraderas estabildades materiales. Esta perspectiva, conocida como Teoría Z o modelo japonés, sirvió para explicar la diferencia entre modelo de las corporaciones estadounidenses y las niponas. Para estas últimas, la centralidad está en la cooperación y el trabajo colectivo; así

como en las integraciones y socializaciones reiteradas, organizadas bajo una lógica de lealtad y honor compartido.

Ouchi propone que los modelos estadounidenses se apropien de los procesos desarrollados en Japón desde la década de los años setenta (que habían permitido que las corporaciones niponas encabezaran las listas de las empresas con mayores ganancias). Ouchi parte de la hipótesis que la empresa mejora su funcionamiento con la mejora de la autoestima de las personas que trabajan en ella. Para ello propone la creación de mecanismos de recompensa y sanción no negativa. Las personas se comportan de acuerdo a la construcción de entornos favorables, responsabilidades y beneficios aparentemente colectivos; así como castigos que motivan e integran a las personas.

En este modelo el poder no sólo tiene una forma positiva e interiorizada, además se ama al explotador, al ser la empresa lo que define el sentido de la vida, mediante la construcción de ficciones de vida colectiva leal y honrada. No hay vida personal que pueda desvincularse de la vida corporativa. La imagen del bienestar personal y colectivo seguro se sostiene sobre un ejercicio del poder que no castiga, sino que motiva la autoinspección para reconocer las fallas cometidas. Al no existir diferencia entre la vida y el trabajo, la cultura corporativa se disemina en todos los terrenos de la vida cotidiana, de formas sutiles e íntimas. La cultura corporativa es una cultura de la organización total (Ouchi y Wilkins, 1985).

La corporación empieza a concebirse como una cultura, que impacta no sólo al funcionamiento interno de las empresas y franquicias, sino al conjunto de la población que está vinculada directa o indirectamente a ellas. La cultura de la corporación se define tanto por lo que sucede al interior como al exterior de una actividad empresarial específica. Por ello, es una obligación de la actividad corporativa avanzar en el

diseño de las relaciones externas, allanando camino para el buen funcionamiento de los objetivos empresariales. Es decir, hay que moldear también a la sociedad en su conjunto bajo la lógica del *management*.

Para David Osborne y Ted Gaebler, la lógica de la corporación sirve como un nuevo modelo de gobierno, que limita el centralismo burocrático de las instituciones estatales. Ambos autores publicaron en 1993 *Reinventing Government*. Sus ideas fueron retomadas por la administración de Bill Clinton, con el objetivo de hacerlas transformaciones necesarias en el gobierno y la sociedad para adaptarse a las transformaciones económicas y tecnológicas de un mundo globalizado y flexible.

Las tesis más importantes del trabajo son: fundar un gobierno de tipo empresarial orientado al mercado, que gane y no que gaste, que prevenga y no que resuelva, que financie resultados y no procesos; establecer la competencia como práctica de los servicios públicos (salud, vivienda, educación, etc.); delegar y descentralizar el poder, no concentrar, sino socializar, superando la jerarquía y motivando la participación; establecer misiones compartidas por los servidores públicos.

Para un tipo de sociedad civilizada en el contexto de la información, la flexibilidad y la innovación se requiere de una forma renovada de gobierno, en la que el conjunto de la población y de los servidores públicos asuman que pueden ser empresarios; es decir, personas, que puedan resolver de la manera más eficiente los problemas mediante la innovación y simplificación. Por eso no es extraño que el gobierno haya aumentado el número de funciones que comparte con sectores privados: la responsabilidad empresarial se explota ahí donde lleva décadas operando. Este proceso de privatización sería el éxito de la lucha contra la burocracia y la centralización.

La crítica a la burocratización conlleva a una crisis de la autoridad, ante ello es necesario gestionar las situaciones y los contextos donde el control se difumina. Para

ello es importante un tipo de comportamiento autoasumido, una forma positiva del poder y la autoridad en la que desaparecen las formas externas del control. Lo que suple la función del control centralizado es la cultura corporativa diseminada que no responde a una sola empresa o compañía, ya que es cada vez más difícil que una persona trabaje para una misma firma durante toda su vida laboral. La flexibilización laboral y la terciarización demandan una cultura universal, sencilla y adaptable a cada circunstancia laboral, trabajando sobre los entornos sociales en los que se desarrolla. La cultura corporativa no depende de la comunidad laboral, va por fuera de ella, se instala como forma de ser y estar en el mundo, que reproduce, con algunas variaciones locales, el sentido de la vida basado en la competencia, la mercantilización, la flexibilidad y el individualismo.

La corporación se ha instalado como modelo de la vida social, ha logrado imponer dinámicas en todos los espacios de la vida social, bajo la forma positiva del poder, que deja de ser externo y se vuelve interno. Si bien el panóptico como forma de poder no desaparece, pierde centralidad, ya que el poder está dentro de los sujetos, que no son normalizados bajo modelos rígidos, sino disciplinados bajo la imagen de la discontinuidad, la evanescencia y la adaptación. Esto es la otra cara de la moneda del poder corporativo.

La neolengua y sus efectos materiales

Uno de los campos sociales donde la colonización de la lógica empresarial es más consolidada es el lenguaje. Desde las primeras propuestas gerenciales para reorganizar el trabajo de las empresas el lenguaje jugó un papel central como mecanismo de conquista, colonización y transformación de las personas trabajadoras y de sus entornos sociales. Douglas McGregor en su Teoría X y Y y William Ouchi con la Teoría Z,

partiendo del presupuesto que “la naturaleza” de los seres humanos puede ser dirigida y amoldada para asegurar el ejercicio del liderazgo, encontraron en el lenguaje uno de los primeros medios para construir y aplicar su proyecto. En ambos casos, no sólo es una simple transformación de las formas de enunciar, sino un cambio radical en la percepción de la realidad.

Los efectos de la neolengua burocrática son casi imperceptibles, la manera sutil en la que se han instalado a lo largo y ancho del mundo hacen difícil su reconocimiento. Un primer paso ha sido la generalización de una lengua franca para enunciar las actividades corporativas: el inglés estadounidense. De ahí se desprenden efectos sobre las distintas lenguas locales, avanzando hacia modismos globales y significaciones universales.

En el caso del castellano se pueden señalar varias palabras o enunciaciones que no sólo se inscriben dentro de la semántica corporativa, sino que además recurren a los signos anglosajones para enunciarse. A continuación se señalan algunos ejemplos.

Actualmente el verbo empoderar está diseminado en todos los campos, sin reparar que es neologismo parasintético del verbo inglés *to empower*, lo mismo que el verbo privatizar, que es una adaptación de *to privatize*. En el mismo caso están los verbos optimizar, derivado de *to optimize*, y priorizar, que deriva de *to give priority to*. Otro caso similar es el verbo implementar, que deriva de *to implement*, que refiere al proceso de llevar a cabo u organizar. Otro ejemplo es el verbo publicitar, una forma parasintética de *to publicize*.

En otros casos asistimos no a la invención de neologismo, sino a la sustitución de significados. La palabra franquicia ha sustituido su sentido castellano (aquel que hace referencia a una exención para no pagar impuestos) por el sentido anglosajón: el derecho a vender productos. Algo similar ha sucedido con el término global, que

en castellano refiere a un conjunto, mientras en inglés hace referencia a todo el mundo. Hay casos más interesantes, como el cambio en el significado del verbo *motivar* e *innovar*, que en castellano presuponen acciones hacia cosas no hacia personas como en su sentido en inglés. Algo similar ha sucedido con *nivel*, que se usa como adjetivo y no como sustantivo.

Todas estas transformaciones están vinculadas con las enunciaciones corporativas y sus semánticas, derivadas del modelo de la innovación y la flexibilidad. Lo más importante de sus efectos no es sólo en la incorporación de nuevas palabras, sino en el cambio de las enunciaciones y la producción de discursos, reorganizando los sentidos y con ello los criterios de verdad. Detrás de estos neologismos hay relaciones de poder que modifican las hablas cotidianas y los sentidos de la realidad. Su éxito reside en su sutileza, en la manera imperceptible con la que enunciaciones propias de ámbitos corporativos cerrados se hicieron sociales y cotidianas, obligando a modificaciones repentinas y aceleradas.

No es casual, que a la par de las transformaciones semánticas se generalicen prácticas sociales que reproducen de maneras vernáculas las dinámicas de la vida empresarial. Ante la incertidumbre de las condiciones materiales, se vuelve común la respuesta autoasumida de ser creativo e innovador; ante la falta de trabajo asalariado estable se construyen estrategias de autoempleo y autoexplotación. Para muchas personas, en varias geografías del mundo, es más cómodo tener un trabajo “flexible”, en el que cada quien decida los horarios y los ritmos de trabajo, bajo la consigna de que si se quiere ganar más hay que trabajar más.

Millones de gentes están convencidas que es mejor ser su propio patrón que tener uno externo, no importa que al mismo tiempo tengan que poner los medios de producción, la fuerza de trabajo y las condiciones de reproducción. Estas dinámicas

son una forma de “privatización” de las necesidades y derechos sociales; son los individuos los que en su aislamiento deben responder y resolver los conflictos de su vida diaria.

La cultura corporativa se ha diseminado hasta el último de los rincones de la existencia humana; ha logrado subsumir las formas históricas que durante siglos resistieron la expoliación, la explotación y el exterminio del capitalismo. Hoy ser el empresario de uno mismo y reproducir el poder como una dimensión positiva y autoasumida son las condiciones de la reproducción de la vida social contemporánea.

La cultura corporativa ha atomizado a la sociedad, volviéndola una masa de individuos artificialmente conectados, que responde de manera aislada a los problemas colectivos; que incluso, en sus relaciones interpersonales y afectivas, piensan en función de los “beneficios” y las “posibilidades favorables”. La espontaneidad de las acciones cede paso a lo programático del poder interiorizado. La vida, los sueños y los deseos se subsumen bajo la lógica de la flexibilidad, la innovación; ya no hay responsabilidades estables ni compromisos duraderos. La vida se define por su volatilidad y la intensidad artificial que ésta pueda generar.

Lo que resta

La expansión del poder corporativo a lo largo y ancho del planeta no garantiza la reproducción exitosa del sistema. La crisis civilizatoria no se resolverá porque exista una sociedad moldeada a imagen y semejanza de la vida corporativa. Lo que se avizora es la posibilidad de una salida autoritaria y cada vez más violenta, ya que existe una enorme dificultad para poder construir alternativas que no reproduzcan en pequeño las relaciones del poder corporativo. El camino a la barbarie sería posible en gran

medida porque hay millones de personas que pueden responder en automático a los reclamos de la autoridad inexistente, aun a costa de sus vidas.

El éxito de la cultura corporativa no está sólo en la ampliación de las posibilidades de ganancia; está, sobre todo, en el despliegue de una red de poderes interiorizados que hacen cada vez más difícil la creación de una masa crítica antagonista que logre descifrar las estructuras de dominación y actuar en consecuencia. La corporación como tendencia civilizatoria ha logrado lo que ningún poder había conseguido durante siglos: hacer de los individuos dispositivos de poder autoconvencidos de su reproducción. Superar estos límites es una de las grandes tareas del pensamiento crítico.

Bibliografía

- Drucker, Peter [1969], *The Age of Discontinuity. Guidelines to Our Changing Society*, Londres, Heinemann.
- Echeverría, Bolívar [2010], “La modernidad ‘americana’ (claves para su comprensión)”, en *Modernidad y blanquitud*, México, Era, pp. 87-114.
- Gramsci, Antonio [2000], “Cuaderno 22. Americanismo y fordismo”, en *Cuadernos de la cárcel*, tomo 6, México, Era, pp. 60-
- McGregor, Douglas [1960], *The Human Side of Enterprise*, Nueva York, McGraw-Hill.
- Schein, Edgar [2004], *Organizational Culture and Leadership*, San Francisco, Jossey-Bass.
- Ouchi, William [1982], *Teoría Z. Cómo pueden las empresas hacer frente al desafío japonés* (trad. Cristina Cortés y Patricia Arguelles), Barcelona, Orbis.
- Ouchi, William y Alan Wilkins [1985], “Organizational Culture”, en *Annual Review of Sociology*, núm. 11, pp. 457-483.
- Osborne, David y Ted Gaebler [1993], *Reinventing Government. How the Entrepreneurial Spirit is Transforming the Public Sector*, Nueva York, Plume.

Avances de investigación

Cadenas globales de valor: la industria aeroespacial en Tijuana

*Julietta Martínez Cuero **

El emplazamiento de grandes empresas transnacionales en Tijuana ha favorecido la conformación de distritos industriales articulados a industrias globales con un alto componente tecnológico, como el aeroespacial. En términos históricos, la formación de distritos industriales en la región tuvo lugar en un contexto de reestructuración capitalista y de deslocalización internacional de la producción. Desde la puesta en marcha del Programa de Industrialización Fronteriza en 1965, empresas transnacionales maquiladoras se conglomeraron en ramas productivas intensivas en capital y con procesos continuos de desarrollo tecnológico e innovación (electrónica, dispositivos médicos, aeroespacial, automotriz y aeroespacial) aprovechando la cercanía geográfica de Tijuana con Estados Unidos; concretamente con uno de los conglomerados industriales más tecnificados e importantes del mundo, el llamado Silicon Valley.

Para el gobierno y líderes empresariales, la conglomeración de empresas pertenecientes a la rama aeroespacial es un acierto para la dinámica económica de esta ciudad fronteriza, debido a las expectativas de crecimiento económico basadas en la participación de empresas locales en cadenas globales de producción. En este artículo se explora la conformación de la industria aeroespacial en Tijuana compuesta mayoritariamente por maquiladoras filiales de transnacionales con sede corporativa en Estados Unidos. El objetivo es conocer la posición que ocupan las empresas emplazadas

* Becaria postdoctoral del IIIEc-UNAM. Correo electrónico: julma50@hotmail.com

en Tijuana en la cadena global de valor del sector aeroespacial. El texto se conforma por cuatro apartados. En el primero se expone brevemente el marco conceptual de cadenas globales de valor. Posteriormente, se presentan algunos indicadores globales del sector aeroespacial y la cadena global de valor de la industria. En el tercero, se habla de la industria aeroespacial en México. En el cuarto se aborda el caso del sector aeroespacial en Tijuana.

Marco conceptual: cadenas globales de valor

La concepción de cadenas globales de valor tiene su origen en la teoría del sistema mundo de Wallerstien (1974; 1976), quien centró su atención en la división internacional del trabajo y en las cadenas mercantiles transfronterizas. Mediante la formulación de la noción de cadenas de mercancía Hopkins y Wallerstein (1986), analizaron las redes de procesos de trabajo y producción que dan lugar a una mercancía terminada. La construcción de este concepto parte desde el producto final, retrocediendo en el proceso de producción hasta la obtención de la materia prima (Fernández y Trevignani; 2015). Con ello se indaga en las fuentes de valor de productos terminados y en distintas articulaciones de sistemas productivos a lo largo de la cadena.

Gereffi (1994; 2014) siguiendo la lógica de análisis de las cadenas de mercancías establece el término de cadenas globales de valor, centrando su análisis en las empresas y en las redes inter-empresariales. Esta perspectiva de análisis incorpora cambios importantes a la visión de la teoría del sistema mundo al no considerar aspectos como: el intercambio desigual, la dependencia y los efectos de dominación (Fernández y Trevignani, 2015:514). En su análisis propone dos dimensiones de estudio. La primera, con un enfoque global, consiste en mapear la cadena de valor, estimando su alcance geográfico y gobernanza a través de la identificación de las empresas líderes en la organización industrial. La segunda, de carácter local, se centra en la evaluación

de un posible escalamiento industrial considerando el contexto institucional local y las acciones de los llamados stakeholders: empresas, sector público e instituciones de educación involucradas con el desarrollo de ciertas industrias (Gereffi, 2013).

Gereffi (1999) examina a través de las cadenas globales de valor múltiples dimensiones de escalamiento industrial, industrial upgrading, definiéndolo como la adquisición de capacidades productivas, tecnológicas y organizacionales por parte de empresas ancladas a cadenas globales de valor. Hablar de escalamiento industrial constituye una nueva forma de análisis de desarrollo económico en las regiones que durante la fase de reestructuración productiva fueron industrializadas orientándolas al exterior, así como de las distintas generaciones de empresas transnacionales maquiladoras. A través del análisis de las cadenas globales de valor se argumenta una evolución de las primeras plantas maquiladoras, de ensamble simple, a una cuarta generación, con un mayor componente tecnológico y una organización más horizontal.

Humphrey y Schmitz (2002), distinguen cuatro tipos de escalamiento industrial: de procesos, productos, funciones y organizacionales entre sectores. El escalamiento de proceso consiste en transformar materias primas en productos de forma más eficiente reorganizando el sistema de producción o introduciendo tecnología superior. Mientras que el de producto implica la producción de mercancías más sofisticadas, incrementando su valor agregado. El de funciones se refiere a adquisición de nuevas y superiores funciones en la cadena global de valor. Y el intersectorial se define a través de los conocimientos adquiridos en una función en particular, permitiendo movilidad entre diferentes sectores.

En diversos trabajos se ha usado el marco analítico de cadenas globales de valor y escalamiento industrial para analizar cambios en las maquiladoras filiales de empresas transnacionales maquiladoras pertenecientes a los sectores más dinámicos de la

industria maquiladora de exportación de Tijuana. Autores como Carrillo y Hualde (2000), Carrillo y Barajas (2007), entre otros, argumentan la existencia de un efectivo escalamiento industrial en el sector de la electrónica señalando mejoras en procesos y funciones, y con ello una mejor posición en la cadena global de valor.

En este trabajo se muestra la cadena global de valor del sector aeroespacial siguiendo la metodología propuesta por Gereffi (2014) con el objetivo de presentar algunos de sus alcances y limitaciones. Se trata de un primer ejercicio exploratorio.

Cadena global de valor e indicadores generales del sector aeroespacial

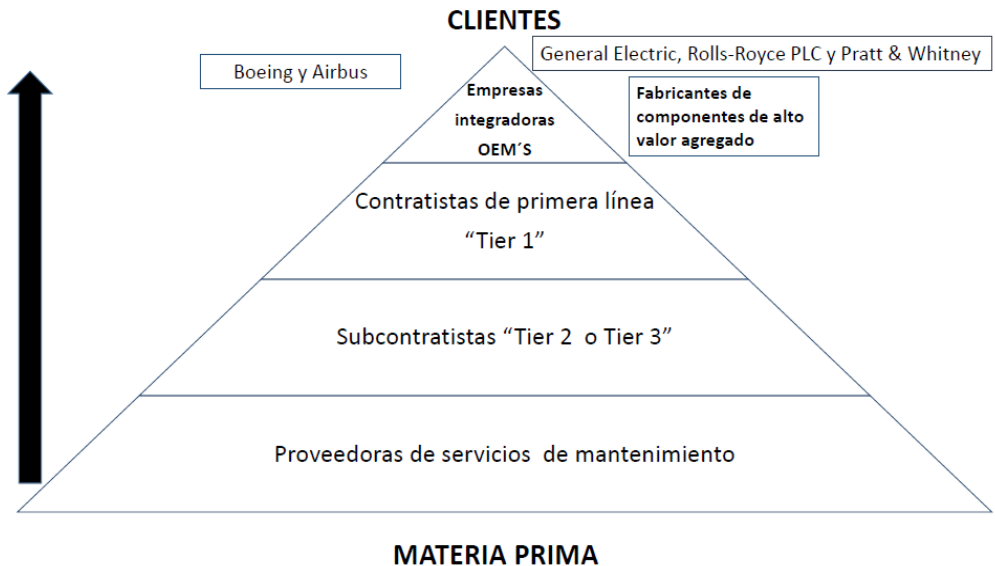
La industria aeroespacial se conforma por sistemas de producción complejos, con un uso intensivo de tecnología que exige importantes flujos de inversión dirigidos a un constante proceso de investigación y desarrollo. A nivel mundial, esta industria es una de las más dinámicas, con un potencial de crecimiento estimado en una tasa anual de 5% según Juan Carlos Corral, presidente del Aeroclúster de Querétaro. De acuerdo con datos de Aerospace Globalization (2014), la producción mundial se concentra en: Estados Unidos (45%), Francia (11%), Reino Unido (7%), Alemania (7%), Canadá (5%) y Brasil (4%). Estos países albergan las sedes corporativas de las empresas líderes del sector aeroespacial: Boeing, en Estados Unidos; Airbus, en Francia; Embraer, en Brasil, y Bombardier en Canadá. Estados Unidos además es el país sede de los tres proveedores de primer nivel de la industria: General Electric, Rolls-Royce PLC y Pratt & Whitney. Caselet (2013) advierte una producción dominada por estas grandes transnacionales.

En la figura 1 se presenta la cadena global de valor de la industria aeroespacial. En la cúspide encontramos, después de los clientes, a las empresas integradoras OEM, quienes dirigen y coordinan las actividades en la cadena. Sus principales actividades son el diseño y la integración de las aeronaves. En este nivel también se en-

cuentran proveedores de partes esenciales con un alto valor agregado como los fabricantes de motores. En el siguiente rango, se ubican los proveedores de primer nivel (T1), especializados en la fabricación de productos de alto valor agregado como: sistemas de aviónica, trenes de aterrizaje, fuselajes, etc.

Los proveedores de segundo nivel (T2) son empresas especializadas en montajes de diversos sub-ensambles y secciones de aerestructuras. Mientras que los proveedores de tercer nivel (T3) son pequeñas empresas encargadas del diseño y fabricación de componentes elementales. En el cuarto nivel se encuentran los proveedores de servicios de mantenimiento.

Figura 1. Cadena global de valor de la industria aeroespacial



Fuente: elaborado con datos del Programa Estratégico de la Industria Aeroespacial.

Panorama general de la Industria aeroespacial en México

De acuerdo a la Secretaría de Economía (SE), la industria aeroespacial es estratégica para el crecimiento económico de México considerando: el monto de inversiones

captadas en el sector, que de 1990 a 2009 fue de 33 mil millones de dólares; el saldo en la balanza comercial, que en 2010 resultó en un superávit de 516.6 millones de dólares; y el empleo generado, que de 2009 a 2010 fue de 30 000 puestos de trabajo con remuneraciones mayores al promedio pagado en la industria manufacturera (Secretaría de Economía, 2012).

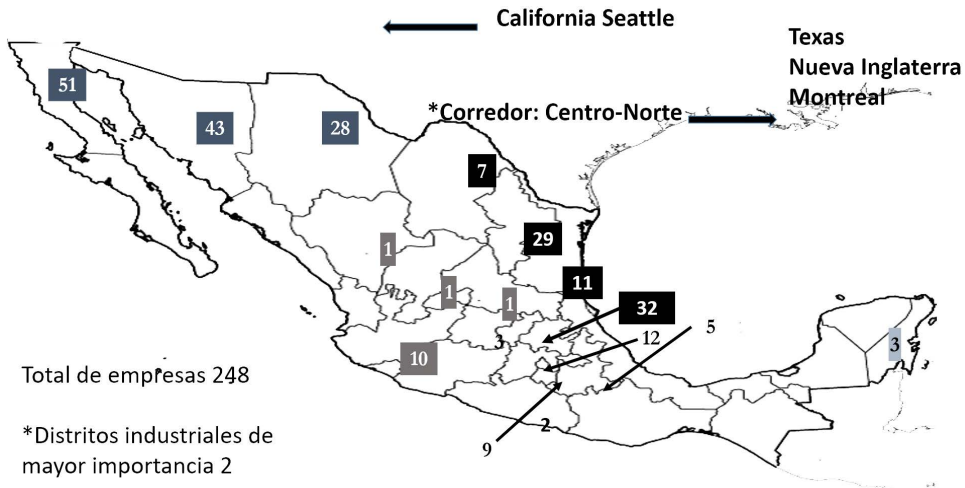
Desde 2001 el sector aeronáutico fue definido por el gobierno mexicano como uno de los doce sectores prioritarios de la economía mexicana. A partir de entonces se han impulsado programas fiscales y de infraestructura dirigidos a fomentar la instalación de empresas transnacionales pertenecientes al sector. La oferta de fuerza de trabajo calificada a bajo costo es uno de los factores de atracción para el capital transnacional. De acuerdo con el estudio KPMG Competitive Alternatives 2014 México es el tercer país con menores costos de producción en la manufactura aeroespacial, ubicándose después de China e India (Pro México, 2015).

Respecto a la distribución espacial de la industria, la puesta en marcha de programas estratégicos encaminados a impulsar el desarrollo del sector aeroespacial ha contribuido a la conglomeración de empresas en 16 entidades del país, de las que destacan: Baja California, Sonora, Chihuahua y Querétaro. En ellas se localizan 188 empresas de un total de 248 que conforman al sector aeroespacial en México.

De acuerdo con la Secretaría de Economía (2016), la región Noreste conformada por Baja California, Sonora y Chihuahua concentra 52% de la industria aeroespacial, especializada en sistemas eléctricos y electrónicos. Mientras que de la región Centro-Norte las entidades más importantes por estar especializadas en ensamblajes de alto valor agregado y actividades de reparación y mantenimiento de aeronaves son: Ciudad de México, Querétaro y Nuevo León. Los dos conglomerados más importantes de la industria son: el corredor Baja California-Pacífico asociado al distrito industrial de

California_Seattle, y el corredor Centro-Norte articulado a la dinámica de los corredores de Texas, Nueva Inglaterra y Montreal.

Mapa 1. Distribución espacial de la industria aeroespacial en México (2016)



Fuente: elaborado con datos de la Secretaría de economía (2016).

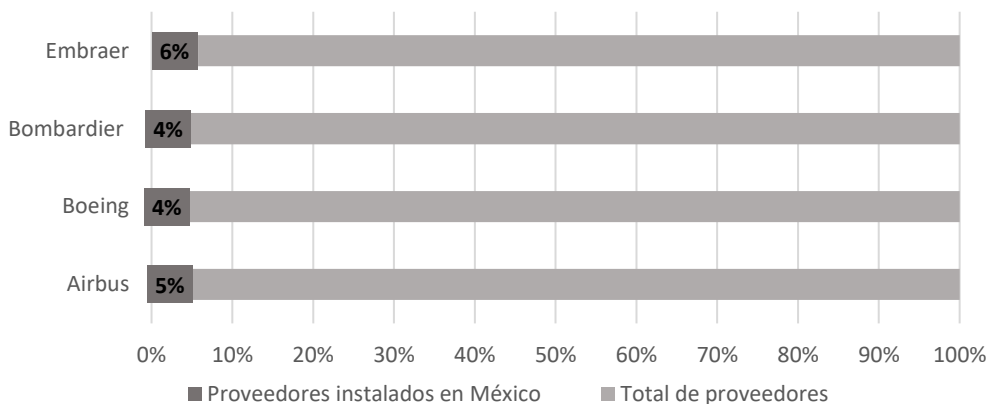
En el Cuadro 1, se enlista a las 10 empresas más importantes de la industria aeroespacial a nivel mundial con presencia en el país. De acuerdo a datos de la Secretaría de Economía existe evidencia de que 92 empresas instaladas en México participan en los tres niveles más importantes de la cadena de valor, al ser proveedores directos de tres de las empresas líderes del sector: Airbus, Boeing y Bombardier. No obstante, este número refleja una participación de solo 4.6% en la industria a nivel mundial considerando que en conjunto estas tres empresas líderes declaran tener 1 985 empresas proveedoras en el mundo (Gráfica 1).

Cuadro 1. Principales empresas de la industria aeroespacial con presencia en México (2016)

Empresa	Subsector	País sede	Ingresos (mmd)
Lockheed Martin	Defensa	Estados Unidos	43 648
Airbus	Comercial	Francia	12 321
General Dynamics	Comercial y defensa	Estados Unidos	19 696
Northrop Grumman	Comercial y defensa	Estados Unidos	20 200
Raytheon Company	Comercial y defensa	Estado Unidos	22 384
BAE Systems	Defensa	Reino Unido	23 621
The Boeing Company	Comercial y militar	Estados Unidos	29 500
Thales	Comercial	Francia	8 362
Leonardo	Comercial y militar	Italia	8 526
L3 Technologies	Comercial	Estados Unidos	8 879

Fuente: elaborado con datos de Global Aerospace Industry Companies de Defense News, (2017).

Gráfica1. Participación de empresas mexicanas como proveedoras de empresas líderes (2012)



Fuente: elaborado con datos de la Secretaría de Economía, DEGIPAT (2012).

En lo que toca a las actividades realizadas por empresas instaladas en México, 79% corresponden a tareas de manufactura y ensamble, 11% a mantenimiento, reparación y revisión, y solo 10% a actividades de investigación y desarrollo. Esta información da un panorama general del lugar que ocupan estas empresas en la cadena global de valor (Cuadro2).

Cuadro 2. Distribución porcentual de actividades realizadas en México (2016)

Manufactura/ensamble (79%)	Mantenimiento, reparación y revisión (11%)	Investigación y Desarrollo (10%)
Arneses y cables	Turbinas y motores	Dinámica aeroespacial
Componentes de motores	Fuselajes	Sistemas de control
Sistemas de aterrizaje	Sistemas eléctrico-electrónicos	Simulación de vuelos
Inyección y modelos de plástico	Sistemas de aterrizaje y sistemas unitarios de poder	Técnicas de pruebas no destructivas
Fuselajes	Hélices	Procesamiento de datos e imágenes
Composturas	Componentes dinámicos	Diseño de equipo
Intercambiadores de calor	Cubrimientos y protección	Sistemas embebidos
Maquinado de precisión	Arreglo de interiores	

Fuente: elaborado con datos de la Secretaría de Economía, 2016.

El sector aeroespacial en Tijuana y la posibilidad de un escalamiento industrial

Tijuana es clave para el Corredor Baja California- Pacífico, así lo muestra la conglomeración de empresas en la ciudad, 62.16 % del total de firmas emplazadas en Baja California. El sector aeroespacial en Tijuana está estrechamente vinculado al mercado estadounidense, considerando que 90% de las empresas instaladas en esta ciudad son maquiladoras filiales de transnacionales que tienen su sede corporativa en Estados Unidos. De acuerdo a un estudio realizado por el Colegio de la Frontera Norte uno

de los clientes principales de las maquiladoras aeroespaciales de Tijuana es el Departamento de Defensa de Estados Unidos (Colef, 2016).

Las maquiladoras instaladas en Tijuana forman parte de la cadena global de valor de la industria aeroespacial. En esta ciudad se localizan 4 de las empresas líderes del sector. De acuerdo con la Secretaría de Economía la transnacional Honeywell Aerospace, con sede corporativa en Estados Unidos, es la más importante de ellas. También destaca la participación de Aerodesing de México, Delphi Connections Systems y Eaton Aerospace, todas ellas conformadas por capital estadounidense.

El Cuadro 3 contiene información de las empresas pertenecientes a la rama aeroespacial, de la industria maquiladora de exportación de Tijuana. Se trata de empresas maquiladoras catalogadas como proveedores de segundo y tercer nivel (T2 y T3), cuya actividad principal es el ensamblaje de componentes y manufactura de partes (Conacyt, 2014). De acuerdo con Conacyt (2014), el hecho de que se trate de empresas maquiladoras de gran tamaño con actividades de bajo valor agregado refleja las limitadas capacidades que tiene la industria aeroespacial instalada en Tijuana (Conacyt, 2014:59). En la figura 2, se visualiza el lugar que ocupan las maquiladoras en la cadena global de valor de la industria aeroespacial.

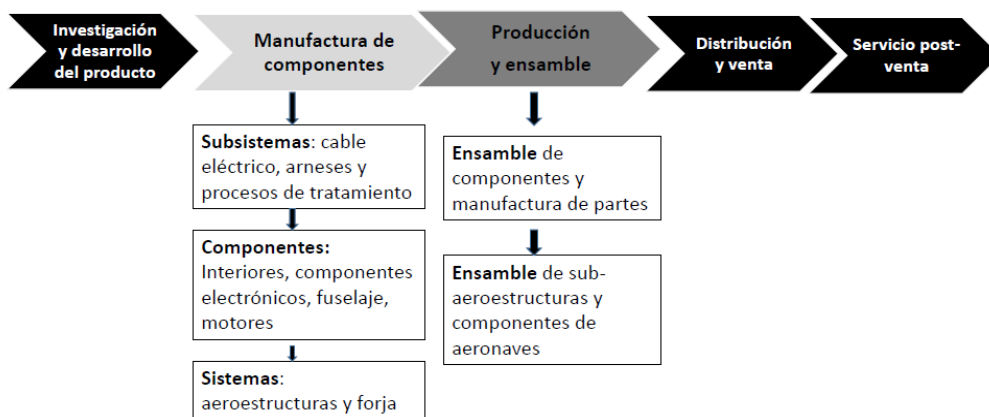
A partir de la posición que ocupan las empresas maquiladoras en la cadena global de valor se devela la existencia de factores estructurales que limitan la posibilidad de un escalamiento industrial en el sector aeroespacial de Tijuana. Entre las debilidades que reconoce la Federación Mexicana de la Industria Aeroespacial destacan: baja integración de proveedores locales a la cadena de suministros; baja incorporación de tecnología de punta a procesos de manufactura: escasez de capital humano experimentado; y una débil vinculación entre empresas-gobierno y academia-empresas.

Cuadro 3. Empresas del sector aeroespacial emplazadas en la industria maquiladora de exportación de Tijuana (2016)

Empresa	País sede	Giro productivo	Empleados
Honeywell Aerospace de México, S. de R. L. de C. V.	Estados Unidos	Válvulas y partes de refrigeración	2800
Aerodesing de México/Zodiac Aeroespacial planta 2	Estados Unidos	Cabinas e interiores de aviones	2200
Aerodesing de México/Zodiac Aeroespacial planta 3	Estados Unidos	Cabinas e interiores de aviones	2200
Aerodesing de México/Zodiac Aeroespacial planta 1	Francia	Manufactura de interiores de avión	2175
Delphi Connection Systems-Tijuana (Planta 1)	Estados Unidos	Ensamble electrónico	1680
Delphi Connection Systems-Tijuana (Planta 2)	Estados Unidos	Ensamble electrónico para la aviación	1210
Eaton/Lockeed Martin/Eaton Industries	Estados Unidos	Fabricación de productos aeroespaciales	600
Mam de la frontera/Shelter	Estados Unidos	Componentes electrónicos	4000
Tyco Electronics	Estados Unidos	Cables, arneses y conectores	1086
Parker Baja Servicios	Estados Unidos	Sellos metálicos	800
Leach International México	Estados Unidos	Aeroespacial	560
Naps/North American Production Sharing de México	México	Accesorios para la industria aeroespacial	331
Sunbank de México	Estados Unidos	Accesorios para conectores de aviones y barcos	300
Seacon Global Production	Estados Unidos	Fabricación de conectores para uso acuático	250
Ap Parpro/Ensamblajes del Pacífico (Parpro)	Taiwán	Ensamblaje	230
Trelleborg Sealing Solution México	Suecia	Fabricación de empaques para la industria aeroespacial	200
Esterline Advanced Sensors México	Reino Unido	Manufactura de sensores de temperatura para la industria aeroespacial	180
EOS/Electro Ópticas Superior	Estados Unidos	Sub-ensamble de arneses de tela con sensores	160
Crissair de México	Estados Unidos	Válvulas para aviación	100
High Tek Motor	Estados Unidos	Ensamble de motores estatores	100
Hi-tech Products	Estados Unidos	Maquila de corte	90
Rkeren Manufacturing de México	Estados Unidos	Fabricación de conectores	80
Esterline México	Estados Unidos	Aplicaciones aeroespaciales	72
Precisión Seals	México	Fabricación de empaques de hule	60
Switch Luz	Estados Unidos	Ensamble de artículos para la industria aeroespacial	46
3d Robotics	Estados Unidos	Fabricación de vehículos aéreo no tripulados	30

Fuente: elaborado con datos del Directorio de la Industria Maquiladora de Exportación de Baja California, 2016.

Figura 2. Cadena global de valor de la industria aeroespacial en Tijuana



Empresas transnacionales maquiladoras

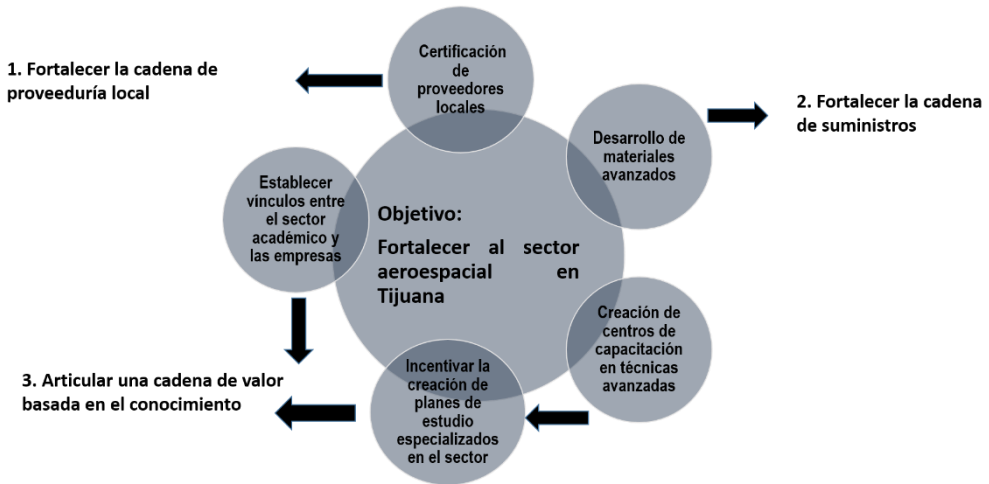
Fuente: elaborado con datos de la Federación Mexicana de la Industria Aeroespacial y del Directorio de la Industria Maquiladora de Baja California (2016).

Como señalamos, Gereffi (2014), propone la evaluación de un posible escalamiento industrial a través de considerar el contexto institucional local y las acciones de los llamados stakeholders: empresas, sector público e instituciones de educación involucradas con el desarrollo de los distritos industriales. A continuación se presta atención a las acciones fomentadas por el gobierno local, encaminadas a fortalecer la industria aeroespacial de Tijuana. Se identifican tres objetivos particulares acompañados de acciones concretas encaminadas a cumplir con el fortalecimiento del sector aeroespacial en Tijuana (figura, 3).

En general se han diseñado líneas de acción dirigidas a satisfacer la demanda de trabajadores en el sector, a través de la creación de centros de estudio y capacitación. En cuanto a la cadena de suministros, el gobierno local busca que empresas locales cumplan con los estándares de calidad exigidos por las grandes empresas, esto

a través de programas de certificación. Se observa que la más débil de las acciones es el fortalecimiento de la cadena de suministros avanzados.

Figura 3. Acciones del gobierno encaminadas a fortalecer el sector aeroespacial en Tijuana



Fuente: elaborado con información de la Agenda de Innovación de Baja California.

Reflexiones finales

El desarrollo del distrito industrial aeroespacial en Tijuana se encuentra directamente vinculado al emplazamiento de empresas transnacionales que forman parte de la industria maquiladora de exportación. Esto se debe principalmente a la cercanía geográfica de esta ciudad fronteriza con el corredor tecnológico de California.

El análisis de la cadena de valor del sector aeroespacial demuestra que las maquiladoras filiales de grandes transnacionales, con sede corporativa en Estados Unidos, ocupan los eslabones de menor valor agregado en la cadena. Tijuana se ha insertado en la dinámica del mercado mundial mediante la especialización de actividades de ensamblaje. Frente a las acciones del gobierno local para fortalecer el sector se

observa una clara orientación a satisfacer la demanda de trabajadores calificados para la industria, en lugar de generar las condiciones necesarias para un mayor eslabonamiento entre proveedores locales y las grandes transnacionales.

Finalmente, este ejercicio exploratorio nos permite trazar una agenda de investigación asociada al estudio de las empresas transnacionales y al marco analítico de las cadenas globales de valor propuesto por Gereffi, considerando sus limitantes explicativas en cuanto los efectos de una división internacional del trabajo generadora de desigualdades productivas.

Bibliografía

- Carrillo Jorge y Alfredo Hualde [2000], “Potencialidades y limitaciones de sectores dinámicos de alto valor agregado, la industria aeroespacial en México”, Jorge Carrillo (coordinador), *Trabajo, empleo, calificaciones profesionales, relaciones de trabajo e identidades laborales*, México, CAICyT-CLACSO, pp. 373-396.
- Carrillo, Jorge y Rocio Barajas [2007] *Maquiladoras fronterizas. Evolución y Heterogeneidad en los sectores electrónico y automotriz*, México, Porrúa/COLEF.
- Casalet, Mónica [2013], *La industria aeroespacial, complejidad productiva e institucional*, México, FLACSO, 224 pp.
- Conacyt [2014], *Agenda de Innovación de Baja California. Baja California*, <http://www.agendasinnovacion.org/?cat=7>.
- Fernández, Víctor y Manuel Trevignani [2015], “Cadenas globales de valor y desarrollo: perspectivas críticas desde el Sur global”, *Dados*, Rio de Janeiro, Universidade do Estado do Rio de Janeiro, 58(2):499-536. <https://dx.doi.org/10.1590/00115258201551>.
- Gereffi, Gary [1994], “The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks”, Gari Gereffi y Miguel Korzeniewicz (editores), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, CT, Praeger, pp. 95-122.
- Gereffi, Gary [1999], “International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain”, *Journal of International Economics*, 48(1):37-70, junio.
- Gereffi, Gary [2001], “Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización”, *Problemas del desarrollo*, México, IIEc-UNAM, 32(125):9-37, abril-junio.

- Gereffi Gary [2014], *Nuevas tendencias en las cadenas de valor y el escalamiento industrial*, UNAM-INEGI, México, <http://www.inegi.org.mx/eventos/2014/exportaciones/doc/P-GaryGereffi.pdf>.
- Hopkins, Terence e Immanuel Wallerstein [1986], "Commodity Chains in the World Economy Prior to 1800", *Review*, 10(1):157-70.
- Humphrey, John y Schmitz, Hubert [2002], "How Does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters?", *Regional Studies*, 36 (9):1017-1027.
- ProMéxico [2015], *Plan de vuelo nacional: mapa de ruta tecnológico de la industria aeroespacial mexicana*, México, <http://www.promexico.mx/documentos/mapas-de-ruta/plan-nacional-vuelo.pdf>.
- Schmitz, Hubert [2004], "Local upgrading in global chains: recent findings" Paper to be presented at the DRUID Summer Conference 2004 on Industrial dynamics, innovation and development", Elsinore, junio.
- Secretaría de Economía [2012], *Industria Aeronáutica en México*. SHCP, México, https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/63679/FC_Aeroespacial_ES.pdf.
- Secretaría de Economía [2016], *Industria Aeronáutica en México*. SHCP, México, https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/58802/Plan_Estrategico_de_la_Industria_Aeroespacial_junio.pdf.
- Wallerstein, Immanuel [1974], "The Rise and Future Demise of the World Capitalist System: Concepts for Comparative Analysis", *Comparative Studies in Society and History*, Oxford, Oxford, 16 (2):387-415.
- Wallerstein, Immanuel [1976], *The Modern World System I: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century*, New York, AcademicPress, 440 pp.

En síntesis

En esta sección se presentan los resultados del trabajo de lectura y fichado del LET. Las fichas completas se encuentran en la página del LET.

*Maritzza Islas **

En esta entrega resumimos algunas de las tendencias señaladas por la revista *The Economist* respecto al desempeño reciente de la economía China, específicamente sobre su papel en una de las esferas más rentables del capitalismo contemporáneo: la innovación tecnológica. El debate sobre China como sujeto emergente capaz de disputar el liderazgo económico mundial dista de ser conclusivo. La transnacionalización de sus empresas estatales y la creciente preeminencia de sus empresas privadas en el desarrollo de tecnología “de punta” –ambos procesos vinculados al pujante apoyo estatal y al amplio mercado interno con el que cuentan– son algunos de los temas que más ocupan la atención de los analistas y más preocupan a sus competidores.

Contrario a la tendencia general de los países denominados emergentes que siguen las pautas marcadas internacionalmente por entidades como la Organización Mundial del Comercio, que en nombre de la “libre competencia” prohíben a los gobiernos definir el contenido local que deben tener determinadas mercancías o proveer de subsidios a ciertas ramas de su economía, el gigante asiático ha optado por definir sus propias reglas.

La política industrial china no se entiende sin la intervención del estado en forma de financiamiento para la investigación, de incentivos a empresas extranjeras para que compartan sus conocimientos y de apoyos a empresas chinas, estatales y privadas.

* Maestrante del posgrado en estudios latinoamericanos, UNAM. islasvm@gmail.com

Las paraestatales chinas se han concentrado principalmente en sectores como la petroquímica, la generación de energía, el transporte y la infraestructura, mientras que las empresas privadas se han orientado casi exclusivamente a las ramas consideradas “de punta”, como la biotecnología, la robótica y la inteligencia artificial, actividades que el estado chino se ha empeñado en promover y que explican en gran medida la proyección de la economía china a nivel mundial.

Aunque sus detractores y rivales comerciales califiquen a estas prácticas de “competencia desleal”, ha sido por medio de estos mecanismos que la industria china ha transformado en poco tiempo las estrategias de falsificación e imitación, que le caracterizaron hace algunos años, en técnicas de innovación. Cambio que actualmente coloca a China como el tercer país con más solicitudes de patentes internacionales, sólo superado por Japón y Estados Unidos, y como el mayor vendedor de robots con fines industriales en el mundo.

El alza de los salarios, la reducción del flujo de población pobre proveniente de zonas rurales, el decrecimiento de la natalidad y la disminución de la población en edad de trabajar, son fenómenos que explican la necesidad de la economía china de modernizar la manufactura, aumentar la productividad, impulsar sus capacidades tecnológicas y así dejar de depender de la mano de obra barata. De tal forma, la baratura de la mano de obra como sustento del crecimiento económico chino cede paso a la automatización de la producción, cambio que, aun cuando tiene deficiencias organizativas, traslada la competencia capitalista a ramas de vanguardia tecnológica en las que quedarán fuera un sinnúmero de competidores. En 2016, por ejemplo, China encabezó las inversiones en tecnología financiera en el mundo, dominando áreas como la de los pagos mediante teléfonos celulares, que ascendieron a 8.6 billones de dólares, respecto de apenas 112 mil millones en Estados Unidos.

El tamaño de la economía china, la segunda más grande del planeta, y sus constantes esfuerzos por entrar en la disputa por la hegemonía mundial, hacen evidente su potencial desestabilizador de alcance global, sobre todo en materia económica y ambiental.

El fortalecimiento del capitalismo de estado chino, expresado en la expansión y consolidación de las empresas privadas en esferas tecnológicas de punta, así como en la proyección de las empresas chinas, estatales y privadas, más allá de sus fronteras nacionales, recrudecerá la competencia entre las empresas gigantes que controlan la economía mundial y los respectivos estados que las soportan.

Para profundizar en el tema y ampliar el debate se sugiere la revisión de las siguientes fuentes:

<http://let.iiec.unam.mx/node/1333>; <http://let.iiec.unam.mx/node/1507>;

<http://let.iiec.unam.mx/node/1342>; <http://let.iiec.unam.mx/node/1508>;

<http://let.iiec.unam.mx/node/1452>.

BOLETÍN

Publicación del Laboratorio de
estudios sobre empresas
transnacionales

número 6

febrero de 2018