

BO•LET•IN

Publicación del Laboratorio de
estudios sobre empresas
transnacionales

número 3

febrero de 2017

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

Becarios:

Cristóbal Reyes

Jose Luis García

Josué G. Veiga

Maritza Islas

Martín López

Polette Rivero

Julieta Martínez - posdoctorante

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 del Instituto de Investigaciones Económicas, en especial a la Secretaría general, por el apoyo brindado para la impresión de este trabajo.

Ciudad Universitaria, febrero de 2017.

Contenido

PRESENTACIÓN	3
LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y LA ECONOMÍA MUNDIAL	
La inversión extranjera directa y la trayectoria del capitalismo	
<i>Raúl Ornelas</i>	5
El poder armado. La hegemonía estadounidense y el mercado de armas	
<i>Daniel Inclán</i>	24
LOS SÚPER RICOS Y LA ÉLITE GLOBAL	
Los súper ricos y la élite global 3/	
<i>Sandy E. Ramírez.....</i>	35
MEGAFUSIONES	
MegaFusiones en el sector agroindustrial: semillas y agroquímicos	
<i>Josué G. Veiga.....</i>	47
AVANCES DE INVESTIGACIÓN	
Tijuana: empresas transnacionales maquiladoras y devastación ambiental	
<i>Julieta Martínez.....</i>	69
EN SÍNTESIS	
<i>Maritza Islas</i>	81
NOVEDADES EN EL SITIO DEL LET.....	83

Presentación

Bienvenid@s a la pesadilla! La llegada de Donald Trump a la presidencia de Estados Unidos ha acelerado la regresión histórica que caracteriza la trayectoria del capitalismo contemporáneo. En este horizonte se inscriben nuestras investigaciones, que intentan decantar una prospectiva de la sociedad actual a partir de tres características: la mercantilización, el autoritarismo y la depredación ambiental llevados a sus máximos niveles.

Tanto las propuestas de campaña como las primeras decisiones de Trump apuntan a intensificar la apropiación de la mayor cantidad de riquezas posible en manos de las élites, así como aplicar políticas alejadas del deteriorado consenso liberal para imponer su proyecto. Lo que abre la puerta al aumento acelerado de las exclusiones y del derecho de excepción. Quizá el mayor peligro global resida en las decisiones que el liderazgo estadounidense tome en el terreno de la alteración del clima, aspecto crítico que se acerca cada vez más al punto de no retorno.

En este número del BO•LET•ÍN abordamos algunas aristas sobre estas élites que parecen haber encontrado el personaje que encarna su decadencia, así como sus deseos y sus necesidades. En esta línea, Sandy Ramírez analiza las relaciones entre el poder corporativo y su influencia social, mostrando las relaciones de codeterminación que existen entre las esferas empresarial, política y militar del poder capitalista, de las cuales el gabinete de Trump es un ejemplo destacado.

En una vertiente similar, Daniel Inclán establece los vínculos estructurales entre los fabricantes de armas y las instancias estatales de Estados Unidos, principales financiadoras y compradoras de la industria de armamentos en el mundo. La dinámica de esta actividad muestra una intensa circulación de personal en posiciones de alta

responsabilidad tanto en las empresas, como en las fuerzas armadas y espacios gubernamentales, donde personajes claves transitan de un espacio a otro.

Publicamos también, dos artículos que tratan de las principales formas de expansión internacional de los grandes capitales. En el texto de Raúl Ornelas se hace una lectura de las inversiones extranjeras a partir de los acervos de capital, mostrando la centralidad de Estados Unidos como principal inversionista y principal anfitrión de las inversiones extranjeras.

En otra deriva, Josué G. Veiga aborda el tema de las fusiones y adquisiciones, poniendo el acento en las operaciones realizadas en las actividades ligadas a la producción de semillas e insumos agrícolas, demostrando por esta vía el tendencial aumento de la concentración de las corporaciones en sectores estratégicos.

La sección *En síntesis*, preparada por Maritza Islas, se presenta algunas de las reflexiones que la revista *The Economist* propone para entender las posibilidades y límites del mandato presidencial que recién comienza en Estados Unidos.

Dando continuidad al estudio de la situación económica y social en Tijuana, Julieta Martínez detalla las afectaciones ambientales que acompañan la expansión del parque maquilador en esa ciudad fronteriza.

Con esta tercera entrega, nuestro BO•LET•ÍN reitera 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 directa y la trayectoria del capitalismo

*Raúl Ornelas**

La movilidad del capital es un elemento esencial del funcionamiento sistémico de la sociedad capitalista. Es a través de estos movimientos que las relaciones de producción se difunden, consolidando el modo de producción basado en la explotación de la “naturaleza” y de las personas. Son también esos movimientos los que dan cauce a la competencia y alivian su resultado típico, la sobreacumulación. Por ello, las inversiones internacionales son un indicador de la “salud” del capitalismo: mientras mayores sean, más territorios y poblaciones se integrarán al proceso de acumulación, vigorizándolo.

Esta visión general debe ser situada en el contexto del capitalismo decadente que refuncionaliza las inversiones en el extranjero: desde los años ochenta del siglo pasado, buena parte de los movimientos de capital representan *fugas* de los territorios donde las condiciones de la valorización se han deteriorado. Expansión y deslocalización coexisten, haciendo cada vez más compleja la red de relaciones con la que el capitalismo abraza la totalidad del planeta. En esta perspectiva, las inversiones extranjeras expresan el desplazamiento territorial de la dinámica productiva del capitalismo: ahí donde se crean nuevos emplazamientos de producción, surgen o se expanden ciudades, mercados e instituciones, que fortalecen la coherencia del mercado mundial capitalista. Este movimiento no tiene más un carácter acumulativo, puesto que gran parte de las economías metropolitanas e incluso algunas de las periféricas, han perdido y siguen perdiendo sus bases productivas, sobre todo en lo que toca a las actividades primarias y secundarias.

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

La división internacional del trabajo se transforma, en gran parte debido a los desplazamientos de capital: las economías centrales se especializan en la producción de servicios y se caracterizan por ser vastos mercados consumidores, en tanto que las economías semiperiféricas y periféricas devienen proveedoras de alimentos, materias primas y manufacturas, así como inagotables reservorios de mano de obra que mantienen una presión constante sobre los mercados de trabajo, al tiempo que generan intensos flujos migratorios.

Esta caracterización general debe ser precisada a partir de las formas en que las empresas, y en particular las grandes corporaciones transnacionales, territorializan el capitalismo: más que de dinámicas nacionales, hablamos de regionalización en torno de agrupamientos productivos (*clusters* o distritos productivos). La nueva geografía del capitalismo decadente crea sus propios territorios, en los cuales las locaciones productivas se unen mediante los flujos que se establecen al interior de las grandes empresas y entre las empresas que actúan en una misma actividad, como vectores esenciales de la actividad económica. No en balde, se multiplican los argumentos acerca del poder sin precedentes que se concentra en manos de las corporaciones, muchas de las cuales manejan recursos superiores a la producción y a los presupuestos estatales de muchos países.¹

Estos poderosos sujetos sociales han creado una geografía en la que el centro se desarrolla en algunos espacios de la periferia, al tiempo que se forman periferias en los espacios metropolitanos. La polarización observada por las teorías de la economía-mundo, el sistema-mundo y de la dependencia, sigue operando, pero en escalas

¹ Entre otros materiales ver el estudio de la organización caritativa inglesa Global Justice, *Countries vs corporations data set*, disponible en: http://www.globaljustice.org.uk/sites/default/files/files/resources/controlling_corporations_briefing.pdf; así como la Campaña por la instauración de un Tratado sobre derechos humanos y corporaciones transnacionales, disponible en: http://www.globaljustice.org.uk/sites/default/files/files/resources/corporations_vs_governments_final.pdf

diferentes: más que países y regiones modernos y atrasados, las implantaciones empresariales crean islas de modernidad que se conectan entre sí pero no con el resto de la región y el país que las alberga. El ejemplo típico es el de las plantas maquiladoras, cuyo principal y casi exclusivo aporte a las economías huéspedes son los empleos creados. Relaciones similares se observan en actividades como la industria automotriz, integrada en escala global pero que crea vínculos puntuales con las regiones en que opera cada uno de sus segmentos.

Otro cambio que caracteriza al capitalismo decadente es la dinámica que relaciona competencia y monopolización. La “edad de oro” del capitalismo de la posguerra caracterizada por el florecimiento de las grandes corporaciones y la creación acelerada de nuevas empresas, ha llegado a su fin. En los años recientes, la monopolización de la actividad económica tiende a acentuarse. A diferencia de lo que pregona el credo liberal, la capacidad de las inversiones locales y extranjeras para crear empresas, y por esa vía, diversificar las estructuras productivas se ha debilitado en forma significativa.² La creación de territorios en torno a las grandes corporaciones transnacionales implica que las actividades económicas se desarrollen siguiendo las necesidades de dichas corporaciones y no las necesidades o potencialidades de los territorios anfitriones. Como establecieron los autores clásicos de la economía política, la sociedad de la ganancia desarrolla las actividades rentables y no aquellas que responden a las necesidades sociales.

² En un artículo notable por su análisis de las tendencias monopolíticas del capitalismo decadente, *The Economist* (2016a) señala la importancia creciente de las fusiones y adquisiciones como forma principal en que se concretan las inversiones extranjeras. Otro indicador de la monopolización creciente es el número de nuevas empresas en Estados Unidos, que es el más bajo desde los años setenta del siglo pasado, así como el hecho de que los nuevos empresarios prefieren vender sus firmas a las corporaciones gigantes antes que intentar crecer por su cuenta. La creación de tecnologías también se concentra en manos de las grandes empresas, lo que representa un cambio importante dado el efecto disruptivo que las tecnologías tienen sobre las jerarquías dentro y entre las empresas. Al quedar en manos de las empresas gigantes, las jerarquías se estabilizan y tienden a durar más tiempo sin grandes cambios (*The Economist*, 2016b).

Estos cambios históricos que caracterizan al capitalismo decadente, nos permiten delimitar el papel de las inversiones extranjeras en forma más adecuada a las realidades contemporáneas: ellas miden la “salud” e incluso la bonanza de los capitales más poderosos y dinámicos. Proponemos considerar las inversiones extranjeras como vectores geopolíticos que indican cuáles son los territorios y las actividades que ofrecen las mejores condiciones de valorización para los capitales monopólicos. En este artículo, analizamos su comportamiento a partir de los acervos de inversiones entrantes (*inward stock*) y salientes (*outward stock*); en tanto tales indicadores estiman el valor de las inversiones, son medidas acumulativas, su evolución en un periodo de 31 años nos permite establecer las tendencias de la inversión extranjera en el mundo.

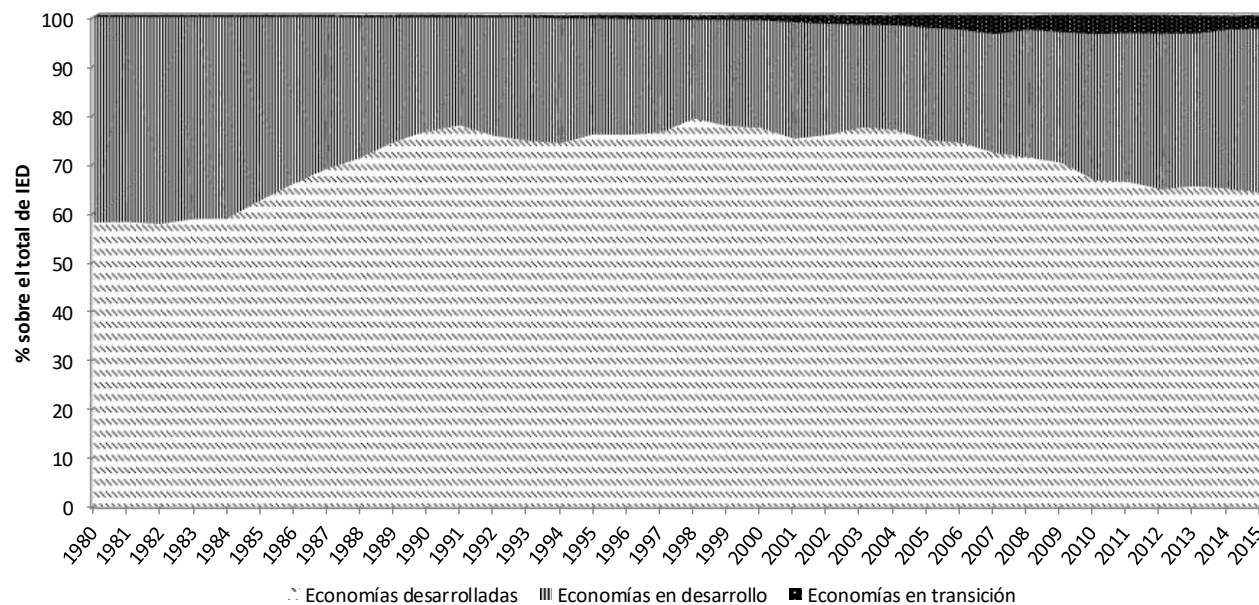
Principales receptores de inversiones extranjeras

En tanto la inversión extranjera es la forma típica de la expansión del capitalismo, las tendencias de su ubicación geográfica son un indicador destacado de los espacios nacionales y regionales que se están desarrollando, por lo que iniciamos nuestro análisis presentando la evolución de los principales espacios receptores de inversión extranjera. Para ello, utilizamos los datos de la UNCTAD, fuente que define la inversión extranjera directa como aquella inversión que implica relaciones de largo plazo, de interés directo y de control, entre un residente de una economía (empresa o inversionista en el extranjero) sobre una empresa que reside en otra economía (empresa, filial o subsidiaria extranjera); los indicadores consignados comprenden inversiones de capital, beneficios reinvertidos y las cuentas entre compañías que son los pagos que se hacen entre filiales y casas matrices.³

³ Los datos están disponibles en el sitio web: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=96740>.

Consultado el 30 de noviembre de 2016. De acuerdo con metodología de la UNCTAD, los acervos de inversión extranjera directa "son presentados según su valor en libros o en costos históricos, reflejando los precios en el momento en que la inversión fue hecha". http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Investment%20and%20Enterprise/FDI_Stocks.aspx.

Gráfica 1. Distribución del acervo entrante de IED por principales grupos de países. 1980-2015



Fuente: elaborado con datos de UNCTAD.

Estos datos cubren el periodo 1985 a 2015 y muestran un crecimiento significativo en términos nominales: el total mundial del acervo de inversiones entrantes pasó de 701 mil millones de dólares (mmd) a casi 25 billones de dólares (bd) durante el periodo de estudio, esto es, un aumento de más de ¡25 veces! Para nuestro análisis, retomamos los acervos de inversión extranjera directa (*stock of FDI*), que cuantifican la acumulación de las inversiones y la valuación que de ella se hace año con año.

Una primera distribución que señala la intensidad del proceso de interpenetración entre las economías metropolitanas es la permanencia de los llamados países desarrollados como principal destino de las inversiones extranjeras directas: en 1985, 62.5% del acervo entrante mundial se situó en esos países, alcanzando un máximo histórico de 79.2% en 1998, y aunque tiende a declinar, en 2015 esa cuota se sitúa en 64.1%. En correspondencia, la cuota de las inversiones alojadas en los países “en desarrollo” pasa de 37.5 a 33.5% entre 1985 y 2015. A partir de 1989, se registran inversiones destinadas a las “economías en transición”; en lo fundamental, aquellas que formaban parte del bloque socialista, cuya participación en los flujos de capital es marginal: su máximo histórico es de 3.5% del total en 2007 y 2010 (Gráfica 1).

Sin negar la relevancia de las economías “en desarrollo” como espacio vital para la acumulación de capital y la obtención de ganancias, la información disponible establece que la mayor parte de las inversiones extranjeras se ubican en las economías desarrolladas, tendencia que se explica por la amplitud y la diversificación productiva que las caracteriza, así como por la amplitud y dinamismo de sus mercados.

El Cuadro 1 presenta los principales países anfitriones de la inversión extranjera directa en escala mundial. Al utilizar un indicador de valor, las variaciones anuales no son tan amplias en el mediano y largo plazo, por lo que nuestro análisis compara los niveles de la inversión extranjera en dos años: 1985 y 2015. Considerando los 10 principales países receptores, encontramos que 7 figuran en ambos años, mantenién-

dose durante 31 años como huéspedes destacados del capital transnacional: Alemania, Canadá, Estados Unidos, Francia, Hong Kong, Países Bajos y Reino Unido; en 1985, figuran Australia, Brasil e Irlanda, que ceden su lugar a China, Singapur y Suiza en 2015. Un rasgo central de esta distribución de la inversión extranjera es su alto nivel de concentración: de 1985 a 2015, la cuota de los primeros cinco países huéspedes pasa de 58 a 43.9%, en tanto que la de los 10 principales receptores pasa de 73.7 a 60%. Aunque ambas cuotas de participación descienden durante el periodo de estudio, siguen siendo muy altas puesto que la base de datos de UNCTAD comprende 237 países: la última cifra referida nos indica que 4.3% de los países alojan 60% del acervo mundial de inversión extranjera.

Cuadro 1. Distribución del Acervo entrante de IED por principales países receptores
(millones de dólares corrientes y porcentaje)

1985			2015		
	\$	%		\$	%
Estados Unidos	219 996	22.3	Estados Unidos	5 587 969	22.4
China – Hong Kong	183 220	18.6	China – Hong Kong	1 572 606	6.3
Canadá	64 657	6.6	Reino Unido	1 457 408	5.8
Reino Unido	64 028	6.5	China	1 220 903	4.9
Francia	41 716	4.2	Alemania	1 121 288	4.5
Alemania	36 926	3.7	Singapur	978 411	3.9
Irlanda	36 344	3.7	Suiza	832 952	3.3
Países Bajos	27 586	2.8	Francia	772 030	3.1
Australia	26 616	2.7	Canadá	756 038	3.0
Brasil	25 664	2.6	Países Bajos	707 043	2.8
5 primeros	573 616	58.1	5 primeros	10 960 174	43.9
10 primeros	726 752	73.7	10 primeros	15 006 648	60.1
Total Mundial	986 610	100.0	Total Mundial	24 983 214	100.0

Fuente: elaborado con datos de UNCTAD.

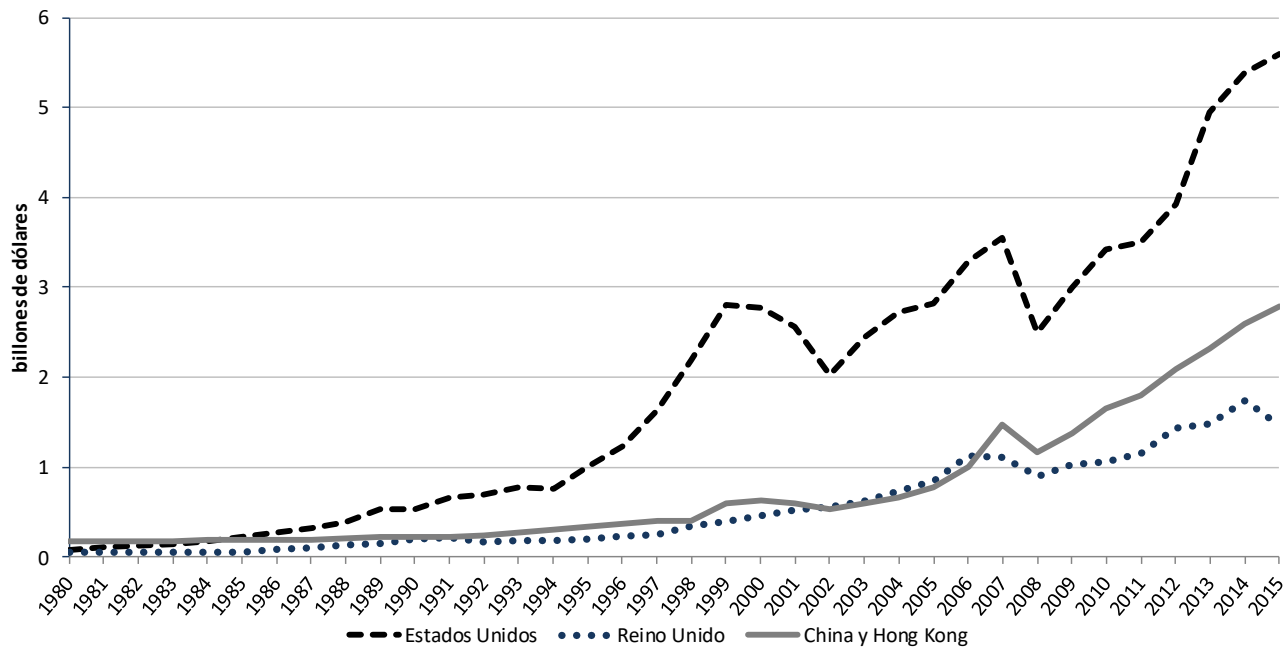
Lo esencial de la competencia mundial por las inversiones se produce entre Estados Unidos y China, en la cual se incluyen las inversiones alojadas por Hong Kong, en tanto los inversionistas usan ese territorio como trampolín para aprovechar las ventajas de China: bajos costos de producción, estímulos por parte del estado y mercado interno en rápida expansión. En 1985, Estados Unidos se sitúa como el principal anfitrión de inversiones extranjeras en el mundo, con un valor estimado de casi 220 mmd, cifra que representa 22% del acervo mundial. Hong Kong es el único destino que se acerca a Estados Unidos, con 183 mmd (18.6% del total mundial).

En 2015, tras 31 años de neoliberalismo y globalización, se esperaba que surgieran otros territorios atractivos para los capitales transnacionales, desplazando a los países anfitriones tradicionales. Sin embargo, el lugar de Estados Unidos se consolida, alojando más de 5.5 bd y manteniendo su cuota en el total mundial, que, como señalamos, creció 25 veces.

Hong Kong sigue ocupando el segundo sitio entre los principales destinos de la inversión extranjera directa con 1.57 bd, aunque su cuota en el total se divide casi por 3, descendiendo hasta 6.3%; a ello debemos agregar las inversiones recibidas por China, 1.22 bd y 4.9% del total mundial. Entre los restantes países anfitriones que figuran entre los 10 principales, Reino Unido, Francia y Canadá, reducen su cuota en el acervo de inversiones entrantes, en tanto que la cuota de Países Bajos se mantiene estable y la de Alemania aumenta ligeramente.

Si miramos la serie de tiempo completa (Gráfica 2), observamos que el despegue de Estados Unidos como destino privilegiado de las inversiones transnacionales inicia en 1989-1990, a pesar de sus variaciones que comprenden caídas en los periodos 2000-2004 y 2008-2011, es en los años recientes que la distancia frente a los otros países anfitriones se acentúa.

Gráfica 2. Acervo entrante de IED. Principales países receptores. 1980-2015



Fuente: elaborado con datos de UNCTAD.

¿Qué lectura geopolítica podemos hacer de la posición de Estados Unidos como principal receptor de inversiones extranjeras? En primer término, dado el estancamiento económico, podemos afirmar que buena parte de las inversiones extranjeras desplazan capitales estadounidenses. De acuerdo con las estadísticas del Internal Revenue Service (IRS) de Estados Unidos, obtenidas de declaraciones fiscales, en 2012 se reportó la existencia de 83 814 corporaciones controladas por extranjeros operando en territorio estadounidense; aunque sólo representan 1.4% del total de empresas se trata de corporaciones medianas y grandes, pues sus ingresos alcanzan 4.7 bd y sus activos, 12.3 bd, lo que equivale a 16.1 y 14.5% de los totales nacionales. En perspectiva histórica se observa un incremento sostenido de la participación de empresas extranjeras en la economía estadounidense: su cuota en los ingresos totales pasó de 2.06 a 9.29% entre 1971 y 1990, mientras que su cuota en los activos totales aumentó de 1.27 a 9.08% en el mismo periodo (Hobbs, 2015; IRS, 2015a).

En lo que toca a la especialización de las inversiones extranjeras en Estados Unidos, los datos del IRS (2015b) muestran que para 2013, 52.5% de los activos totales de empresas de propiedad extranjera se ubican en sólo 6 actividades: aseguradoras de transportistas (16.1%), empresas tenedoras (12.5%), comercio mayorista (6.8%), manufactura de productos de petróleo y carbón (5.9%), manufactura química (4.5%), manufactura de equipo de transporte (3.9%), y minería (2.8%).

Estos niveles de participación extranjera son menores que los observados en otras economías líderes. Un indicador de ello es la cuota de los flujos anuales entrantes de inversiones extranjera (*FDI inflows*) en la formación de capital fijo. De acuerdo con los datos de UNCTAD⁵ para el periodo 1990-2015, con excepción de Japón, Estados Unidos tiene la relación más baja entre los principales receptores de inversión extranjera en el mundo, medida como promedio simple, 5.97%, frente a 8.16 de China, 79.3 de Hong Kong y 15.7 de Reino Unido, por citar sólo los espacios receptores más importantes.

⁵ UNCTAD en: http://unctad.org/Sections/dite_dir/docs/WIR2016/WIR16_tab05.xlsx. Consultado el 30 de noviembre de 2016.

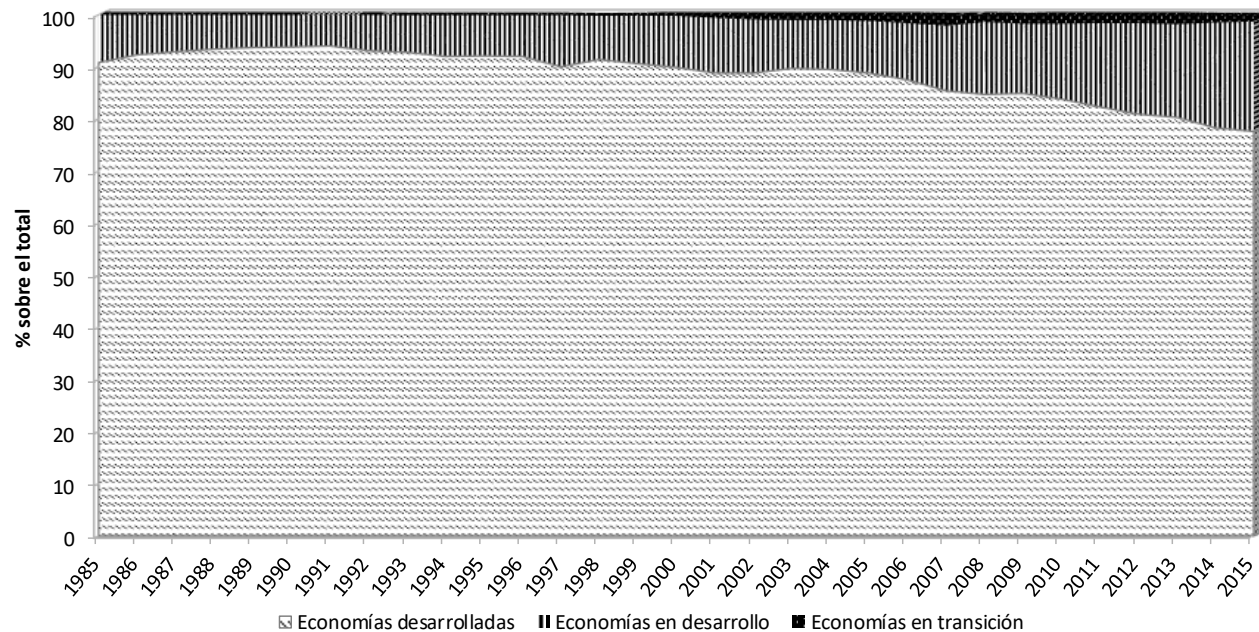
Los indicadores muestran que el capital extranjero en la economía estadounidense es menor que el observado en otras economías receptoras, además de estar concentrado en pocas actividades. Por ello, lo esencial de la dinámica económica en ese país es resultado de la acción de capitales locales. En esa perspectiva, las intensas corrientes de capital extranjero que ingresan a Estados Unidos, fortalecen un tejido económico de por sí diverso e internacionalizado.

En suma, asistimos a un proceso donde se combinan el desplazamiento de capitales locales (comprados o superados por la competencia extranjera), y el fortalecimiento de la economía de Estados Unidos, que por su tamaño y diversificación, incorpora los capitales extranjeros como complementos y no como sujetos dominantes de la actividad económica nacional. La clave del proceso está en establecer cuál de estas tendencias es dominante. Al respecto, la situación de otras economías capitalistas líderes muestra que el umbral de participación del capital extranjero que puede ser calificado como complementario, ronda 20-25% de la producción o de la formación bruta de capital fijo, umbral que Estados Unidos no ha rebasado aún.

Principales fuentes de las inversiones extranjeras

Para completar este análisis, presentamos algunos indicadores acerca del origen de las inversiones transnacionales. En forma típica, la inversión en el extranjero es una expresión de vitalidad de las economías de origen del capital, en tanto expresa la existencia de recursos que no encuentran ocupación rentable y deben ser colocados en otros espacios económicos. Por ello, las fuentes de inversión son un elemento del liderazgo económico mundial. En este caso utilizamos el acervo saliente de inversión extranjera directa (*outward stock*). Entre 1985 y 2015 este agregado pasa de 908 mmd a 25 bd mostrando un crecimiento sostenido: en 31 años la serie sólo muestra una disminución en el año de la gran crisis, 2008, misma que se supera al año siguiente.

Gráfica 3. Distribución del acervo saliente de IED por países de origen. 1985-2015



Fuente: elaborado con datos de UNCTAD.

En forma más acentuada que en el caso del acervo saliente, los países desarrollados son por mucho, la principal fuente de inversiones extranjeras: en 1985 el valor de las inversiones originadas en este grupo de países fue de 818.6 mmd, cifra que representó 91% del total mundial; en 2015 la cuota de los países desarrollados descendió hasta 77.6%, con un monto de 19.4 bd (Gráfica 3). En correspondencia, la participación de los países en desarrollo pasó de 9 a 22% durante el periodo de estudio, alcanzando un valor de casi 5.3 bd en 2015. Las economías en transición son totalmente marginales como origen de la inversión extranjera, con una cuota promedio de 1.2% del acervo saliente y un máximo histórico de 2% en 2007.

Entre 1985 y 2015, se observan pocos cambios entre los 10 principales países de origen de las inversiones extranjeras: Hong Kong y China desplazan a Brasil e Italia; Estados Unidos, Alemania, Reino Unido, Francia, Japón, Suiza, Canadá y Países Bajos completan ese grupo líder (Cuadro 2). La concentración de las fuentes de inversión es muy alta, aunque tiende a descender: durante el periodo de estudio la cuota de los 10 primeros inversionistas pasa de 89.5 a 70.5% del total mundial, en tanto que la de los primeros 5 pasa de 71.4 a 48.4%.

Estados Unidos es la principal fuente de inversiones extranjeras en el mundo. Durante el periodo de estudio el valor de su acervo saliente de inversión extranjera pasa de 386 mmd a 5.9 bd, aunque su cuota en el total descendió de 43 a 24%. A pesar de esta menor participación en el total del acervo saliente, la asimetría entre Estados Unidos y sus principales competidores se mantiene: en 2015, las inversiones de Alemania, segundo origen de las inversiones extranjeras, representan sólo 30% de las estadounidenses (1.8 bd y 7.2% del total), en tanto que las inversiones de Reino Unido han perdido dinamismo a partir de 2008, situándose en 1.5 bd. Las inversiones originadas en Francia representan 5.2% del total y las de Japón, Suiza, Canadá y Países Bajos no rebasan 5% (Cuadro 2 y Gráfica 4).

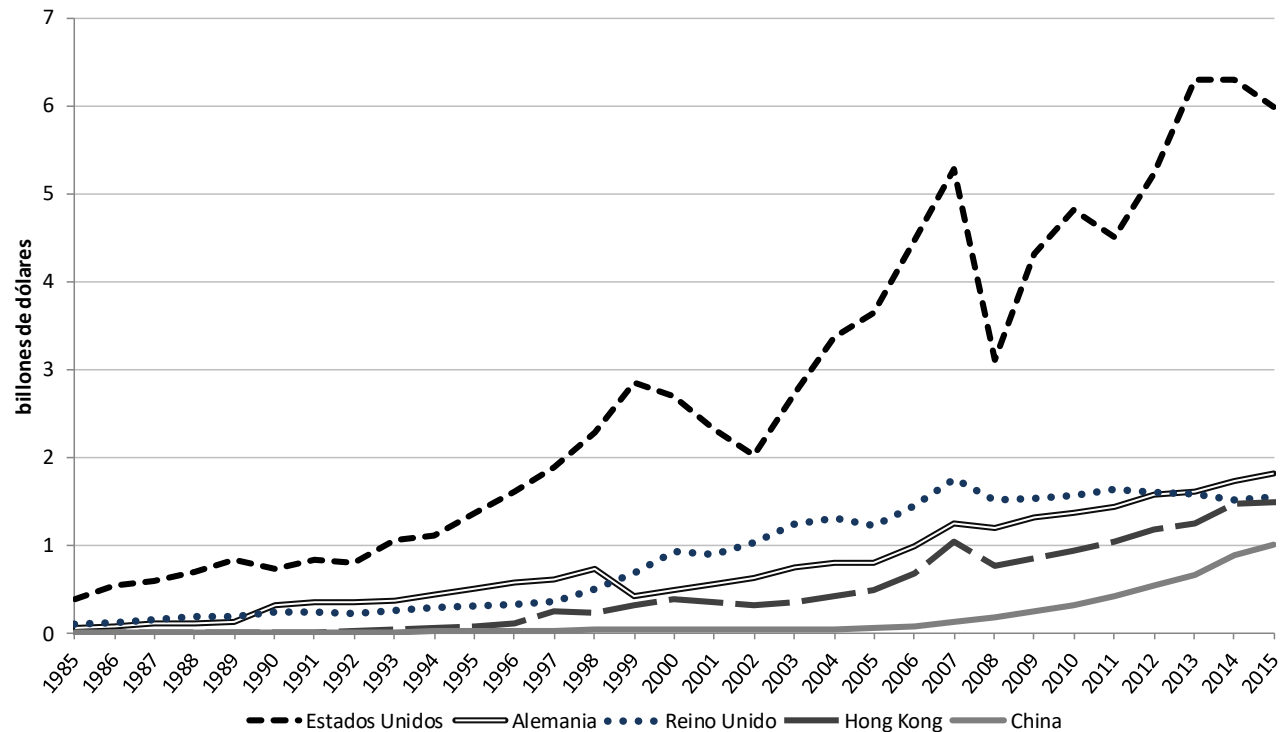
Otro rasgo destacado de esta distribución mundial es la evolución de las inversiones originadas en China y Hong Kong que han crecido de forma significativa a partir de 2006–2007. Es notable que las inversiones originadas en Hong Kong sean las más importantes, 2.3 mmd en 1985 y 1.5 bd en 2015, puesto que ese territorio sirve como plataforma para las inversiones extranjeras de origen chino y de otros países, por lo que no pueden cuantificarse únicamente como inversiones de la República Popular de China. El valor de las inversiones chinas pasa de 900 md a 1 bd durante el periodo de estudio, mostrando mayor dinamismo a partir de 2009. En conjunto, estos valores representan menos de 50% del monto de las inversiones realizadas por entidades estadounidenses.

Cuadro 2. Distribución del Acervo saliente de IED por principales países de origen
(millones de dólares corrientes y porcentajes)

	1985			2015	
	\$	%		\$	%
Estados Unidos	386 352	42.8	Estados Unidos	5 982 787	23.9
Reino Unido	100 313	11.1	Alemania	1 812 469	7.2
Alemania	59 909	6.6	Reino Unido	1 538 133	6.1
Países Bajos	53 403	5.9	China – Hong Kong	1 485 663	5.9
Japón	43 974	4.9	Francia	1 314 158	5.2
Canadá	43 143	4.8	Japón	1 226 554	4.9
Brasil	39 439	4.4	Suiza	1 138 182	4.5
Francia	38 781	4.3	Canadá	1 078 333	4.3
Suiza	25 093	2.8	Países Bajos	1 074 289	4.3
Italia	16 600	1.8	China	1 010 202	4.0
5 primeros	643 951	71.4	Los 5 primeros	12 133 211	48.4
10 primeros	807 006	89.5	Los 10 primeros	17 660 770	70.5
Total Mundial	901 810	100.0	Total Mundial	25 044 916	100.0

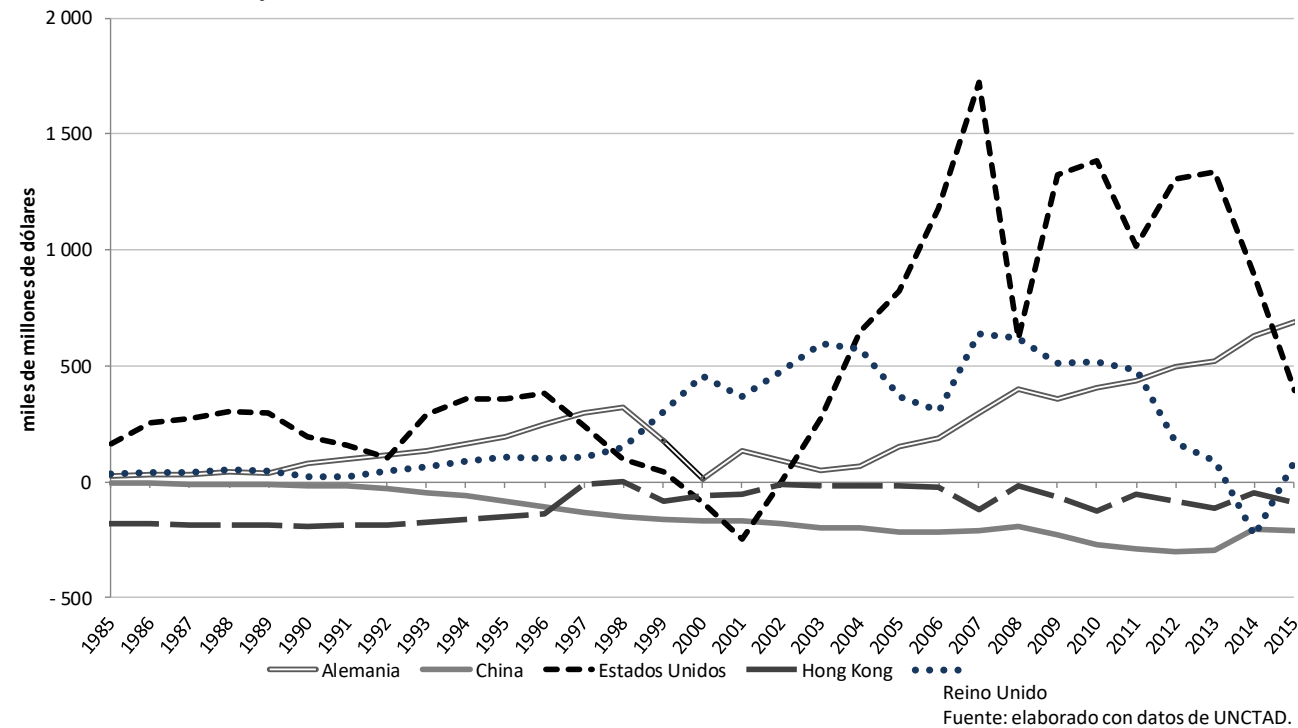
Fuente: elaborado con datos de UNCTAD.

Gráfica 4. Principales fuentes de IED. 1985-2015



Fuente: elaborado con datos de UNCTAD.

Gráfica 5. Saldo de los flujos de inversión. 1985-2015



Estos datos generales arrojan una conclusión central: Estados Unidos es el eje del proceso de internacionalización del capital, en tanto principal receptor y principal origen de los capitales extranjeros. Para ilustrar la trayectoria de este proceso, establecemos el balance entre el valor de las inversiones salientes y el valor de las inversiones entrantes (Gráfica 5).

El saldo de inversión para Estados Unidos tiene un comportamiento oscilante, con tres rasgos destacados: 1. un periodo de ascenso acelerado entre 2002 y 2007; 2. un sólo valor negativo en 2001 (las inversiones entrantes superaron a las salientes), y 3. un paso a la segunda posición en la jerarquía mundial en 2015. El comportamiento de este indicador para el caso de Alemania tiene una tendencia ascendente (predominan las inversiones salientes), con un crecimiento sólido a partir de 2004, ubicándose en la primera posición mundial en 2015 con un saldo de 691 mmd.

Reino Unido ocupa la primera posición entre 1998 y 2001, y presenta una caída constante entre 2008 y 2014. Los saldos de inversión de Hong Kong y China son negativos durante todo el periodo de estudio (predominan las inversiones entrantes), por lo que, a pesar de su papel creciente como origen de la inversión extranjera, su lugar en la economía mundial es el de grandes receptores de capital: en 2015 el saldo de inversión de Hong Kong es de -210 mmd y el de China es de -86 mmd, cifras que muestran la gran distancia que los separa respecto de las principales fuentes de capital en el mundo.

Pistas por seguir

El panorama general sobre las inversiones extranjeras en el mundo aporta indicadores para trazar la trayectoria de la competencia por el liderazgo económico mundial. La más importante es la fortaleza del liderazgo estadounidense, cuyas empresas han logrado mantener su expansión internacional a pesar del aumento de la competencia en su territorio, producto del ingreso masivo de inversiones extranjeras. Estas relaciones de interpenetración nos permiten repensar las relaciones hegemónicas. El sentido común argumenta el declive de la hegemonía de Estados Unidos tomando como

referencia su posición al final de la segunda guerra mundial: a partir de la superioridad estadounidense, absoluta y sin desafío, se constata que sus cuotas en la producción, el comercio y las inversiones se reducen, al tiempo que la economía de Estados Unidos deviene deficitaria y deudora.

Sin embargo, este argumento pierde de vista que la situación de posguerra era una anomalía histórica, en tanto los otros centros del poder capitalistas vivían una postración generalizada: principalmente, sus bases productivas estaban destruidas tras la guerra. Pensamos que las relaciones hegemónicas deben ser vistas como la capacidad de mantener la posición de líder en un contexto de intensa y creciente competencia mundial: hoy día, las empresas que tienen su sede corporativa en Estados Unidos requieren de muchas mayores capacidades y recursos de todo tipo (financieros, tecnológicos, fuerza de trabajo, relaciones con gobiernos y sociedad), para mantenerse como líderes, respecto de lo que requerían al final de la segunda guerra mundial.

La segunda cuestión que se desprende de nuestro análisis es la caracterización del ascenso de China como principal rival del hegemón estadounidense. En tanto ocupa principalmente una posición de anfitrión de inversiones extranjeras, buena parte de la dinámica ascendente de China deriva de la presencia masiva de empresas de capital extranjero. Es necesario estudiar la relación de competencia y complementariedad entre las empresas extranjeras y las empresas e instituciones chinas. Las asimetrías entre China y Estados Unidos como anfitriones y como orígenes de las inversiones extranjeras, muestran que la potencia oriental tiene aún un largo camino por recorrer antes de desplazar al hegemón estadounidense.

El paso siguiente en esta indagación es establecer las actividades en que se alojan las inversiones transnacionales, destacando el tipo de inserción (productiva, dedicada a la exportación o al mercado interno), así como las tecnologías que se trasladan y que pueden ser “absorbidas” por las economías anfitrionas.

En una perspectiva más general, los altos niveles de concentración de las inversiones en pocos países de origen y recepción, señalan que la trayectoria del capitalismo es declinante, pues en lugar de proliferar en cada vez más territorios se concentra sólo en aquellos que ofrecen las mejores condiciones de valorización y coloca los

capitales excedentes en los circuitos financieros. En tanto, las desigualdades productivas y las carencias sociales, incluyendo el retorno de las hambrunas, de las enfermedades curables y las guerras declaradas y no declaradas, no cesan de crecer en la mayoría de los países. Visto desde ese ángulo, el capital extranjero no representa ninguna solución a los grandes problemas económicos y sociales de países que, como México, han abierto sus territorios a las empresas extranjeras, que se limitan a formar islas de modernidad capitalista a altos costos para las sociedades anfitrionas...

Bibliografía

- IRS [2015a], *Historical Summary: Foreign-Controlled Domestic Corporations as a Percentage of All Corporations, Selected Items for Selected Tax Years*, Internal Revenue Service, Estados Unidos, en: <https://www.irs.gov/pub/irs-soi/13it01fcdc.xls>.
- IRS [2015b], *Foreign-Controlled Domestic Corporations: All Returns. Selected Items*, Internal Revenue Service, Estados Unidos, en: <https://www.irs.gov/pub/irs-soi/13it02fcdc.xls>.
- Hobbs, James R. [2015], *Foreign-Controlled Domestic Corporations, 2012*, Internal Revenue Service, Estados Unidos, en: <https://www.irs.gov/pub/irs-soi/soi-a-coit-id1511.pdf>.
- The Economist [2016a], “The superstar company. A giant problem. The rise of the corporate colossus threatens both competition and the legitimacy of business”, *The Economist*, London, 17 de septiembre, en: <http://www.economist.com/news/leaders/21707210-rise-corporate-colossus-threatens-both-competition-and-legitimacy-business>.
- The Economist [2016b], “The great divergence. A group of elite firms has established a sustained lead. This is not a good thing”, *The Economist*, London, 12 de noviembre, en: <http://www.economist.com/news/business/21709976-group-elite-firms-has-established-sustained-lead-not-good-thing-great>.

El poder armado.

La hegemonía estadounidense y el mercado de armas

*Daniel Inclán**

El poder y el dinero son, en el caso del capitalismo, magnitudes conmensurables mutuamente. Una cantidad dada de dinero siempre puede cambiarse por un cierto poder determinado, y el valor de venta de un poder igualmente se puede calcular.

WALTER BENJAMIN, *Imágenes que piensan*

Como ya es usual, el presidente de los Estados Unidos, Donald Trump, define parte de su agenda política a través de mensajes de twitter. En un texto publicado el 12 de diciembre de 2016, el empresario en su papel de político publicó: “The F-35 program and cost is out of control. Billions of dollars can and will be saved on military (and other) purchases after January 20th” (NYT, 2016) Su postura sobre este asunto se reforzó con un nuevo mensaje el 22 de diciembre: “Based on the tremendous cost and cost overruns of the Lockheed Martin F-35, I have asked Boeing to price-out a comparable F-18 Super Hornet!” (NYT, 2016a). El destinatario de las comunicaciones era la empresa Lockheed Martin, la fabricante del avión F-35, que tiene un contrato por más de 400 mil millones de dólares con el Departamento de defensa estadounidense por 15 años.

Después del primer mensaje, la directora ejecutiva de la empresa, Marillyn Hewson, buscó al magnate para establecer un acuerdo sobre los precios del caza bombardero. Se reunieron en Florida el 21 de diciembre, un día antes del segundo mensaje del entonces presidente electo. Las negociaciones continúan, el 13 de enero

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

de 2017 fue el último encuentro. La empresa asegura que están cerca de llegar a un acuerdo para reducir los costos de la aeronave (NYT, 2017).

El asunto parece banal, propio de las negociaciones que el nuevo gobierno ha establecido con las grandes corporaciones. Pero no lo es tanto si consideramos que Lockheed Martin encabeza la lista mundial de las empresas vendedoras de armas, que su principal cliente es el gobierno de los Estados Unidos y que una tercera parte de estos intercambios comerciales es por el avión F-35 (Lockheed Martin, 2016).

La tensión entre esta corporación y el gobierno ilustra la relación bicéfala o desdoblada de la hegemonía estadounidense, que se desarrolla gracias al vínculo simbiótico entre el estado y las corporaciones con sede en este país (Ceceña, 2002). En esta relación se redefinen constantemente las estrategias de control y competencia en los mercados. El carácter desdoblado presupone negociaciones y tensiones entre las reconfiguraciones de los bloques de poder y las dinámicas empresariales, pero sin poner en riesgo la reproducción de las condiciones básicas del poder compartido, solo reorganizando el péndulo del poder a favor de alguno de los actores en juego. En este caso, renovado a favor del gobierno, al menos en apariencia.

En el mercado de armas la relación desdoblada de la hegemonía es más directa, ya que las grandes corporaciones que se dedican a esta actividad tienen una dependencia del gobierno estadounidenses que es, en casi todos los casos, su mayor cliente. Según el Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI, 2016), de las 100 empresas líderes en este campo, cerca de 50% tienen su sede en Estados Unidos, la mayoría trabajan directamente para el Departamento de defensa o alguna otra entidad gubernamental estadounidense dedicada a la seguridad interna o internacional.

Este mercado es tan diverso que también participan los centros educativos y de investigación; en algunos casos los montos recibidos por parte del gobierno para este tipo de actividades son muy elevados, como el Massachusetts Institute of Technology que también aparece dentro de la lista de las cien mayores compañías dedicadas al mercado de armas. Este centro educativo en los años 2015, 2014 y 2013 recibió 938

millones de dólares, 862 millones y 945 millones respectivamente, para realizar investigaciones exclusivas para el Departamento de defensa, lo que representó cerca del 70% de los ingresos totales para investigación en esos años (MIT, 2015). El Lincoln Laboratory del MIT ha creado varios de los prototipos para la fuerza área, mismos que son encargados de realizar las industrias especializadas, como radares laser de tercera dimensión (p.e., el Airborne Ladar Imaging Research Testbed, ALIRT).

El papel protagónico del gobierno estadounidense en el mercado de armas se sostiene, en gran medida, por los montos millonarios que destina a la industria bélica. En 2016, el Departamento de defensa tuvo un presupuesto de 580 mil millones de dólares, de los cuales cerca de 180 mil millones serían destinados a la adquisiciones de equipo y servicios en nueve rubros: 1) aeronáutica y sistemas relacionados; 2) sistemas de comando, control, comunicaciones, computo e inteligencia; 3) sistemas terrestres; 4) programa de defensa contra misiles; 5) misiles y municiones; 6) actividades de apoyo a tareas de defensa; 7) investigación, desarrollo, prueba y evaluación; 8) construcción naval y sistemas marítimos; 9) sistemas espaciales (DoD, 2016).

El presupuesto del Departamento de defensa es superior al total de ventas de las 100 empresas líderes en el mercado mundial de armas, que fue de poco más de 400 mil millones de dólares (véase cuadro 1); y la parte destinada a adquisiciones representa 45% de las ventas totales de las 100 empresas. Lo que da cuenta de la importancia de este actor en el mercado de armas.

El gobierno estadounidense tiene el gasto militar más grande del mundo, a pesar de haber disminuido más de 10% de 2010 a 2015, sigue siendo más del doble del presupuesto de China, segundo país con mayor gasto militar en 2015; y mucho más grande que los otros países de la lista de los 10 más importantes (véase cuadro 2). El gasto militar es, para Estados Unidos, uno de los pilares de su hegemonía, que además de movilizar millones de dólares y acaparar mercados, sigue siendo parte central de

la cultura de masas. No es extraño, por tanto, que siga siendo un rubro al que el gobierno destina millones.

Cuadro 1. Las 10 empresas que encabezan el mercado de armas, 2015

(millones de dólares)

	País sede	Posición en las 500 de Fortune	Ventas de armas	Ventas totales	% de ventas de armas	Contratado con el DoD*
Lockheed Martin	EUA	60	36 440	46 132	79	29 405
Boeing	EUA	24	30 388	96 114	31	14 617
BAE Systems	Inglaterra		25 510	27 355	93	4 294
Raytheon	EUA	120	21 780	23 247	94	12 369
Northrop Grumman	EUA	118	20 060	23 256	86	9 513
General Dynamics	EUA	88	19 240	31 469	61	11 806
Airbus Group	Holanda		12 860	71 476	18	
United Technologies	EUA	45	9 500	61 047	16	6 699
Finmeccanica	Italia		9 300	14 412	65	591
L-3 Communications	EUA	245	8 770	10 466	84	5 040
Total de las 10			193 848			94 334
Total de las 100			401 115			

* Departamento de defensa de Estados Unidos

Fuente: elaborado con datos de SIPRI y el Federal Procurement Report.

El gasto militar estadounidense se hace sobre todo en el mercado interno, entre las distintas dependencias de gobierno y las empresas con sede en ese país. El monto de importación de armas en Estados Unidos representa 1% del gasto total (véase cuadro 3); y 2% de las exportaciones (véase cuadro 4). Esto muestra que los flujos comerciales más importantes se llevan a cabo al interior de Estados Unidos. Los montos de las exportaciones totales de las empresas con sede estadounidense son muy inferiores a las ganancias que obtienen por las relaciones comerciales con el Departamento de defensa o con otras entidades del gobierno. Lo particular es que, a

pasar de ser el mercado más grande, sus importaciones son muy pocas dado el tamaño de sus corporaciones y la relación de intercambios asegurada con el gobierno.

Cuadro 2. Los 10 mayores presupuestos militares 2010-2015

(miles de millones de dólares)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	total 2010-2015
Estados Unidos	757	748	706	650	609	596	4 066
China	144	155	169	182	199	214	1 063
Rusia	60	65	75	79	84	91	454
Arabia Saudita	52	53	60	68	80	87	400
Francia	65	63	62	62	63	60	375
Reino Unido	69	66	63	60	59	59	376
India	48	48	48	48	50	51	293
Alemania	49	48	49	46	46	47	285
Japón	46	47	46	46	45	46	276
Corea del Sur	33	34	35	36	37	38	213

Fuente: elaborado a partir de *SIPRI Military expenditure by country, in local currency, 1988-2015* .

Cuadro 3. Los 10 mayores países exportadores de armas, 2010-2015

(miles de millones de dólares)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2010-2015
Estados Unidos	8 098	9 104	9 163	7 687	10 470	10 484	55 006
Rusia	6 172	8 695	8 480	8 107	5 468	5 483	42 404
China	1 496	1 338	1 728	2 055	1 360	1 966	9 943
Alemania	2 745	1 349	816	722	1 785	2 049	9 467
Francia	898	1 752	1 025	1 511	1 734	2 013	8 932
Reino Unido	1 151	1 040	934	1 645	1 644	1 214	7 627
España	263	1 429	546	732	1 062	1 279	5 310
Italia	516	918	746	867	743	570	4 360
Ucrania	470	553	1 464	689	657	323	4 156
Israel	686	588	481	414	400	710	3 280

Fuente: tomado de *SIPRI-TIV of arms exports to the top 50 largest exporters, 2010-2015*.

Dada el carácter estratégico de los bienes y servicios intercambiados, tampoco resulta extraño que sea un mercado cerrado, ya que buena parte de los intercambios son de productos exclusivos para la industria militar estadounidense. Son mercancías que no pueden ofrecerse sin restricciones a todos aquellos que puedan comprarlos, de lo contrario expondrían los “secretos” militares estadounidenses.

Por tanto, el mercado de armas no se integra ni se internacionaliza como otros mercados, porque este es un soporte fundamental de la hegemonía, que no puede ser compartido. Los montos millonarios que destina el gobierno estadounidense al mercado de armas tienen por objetivo garantizar una hegemonía sólida que se produzca al interior de sus fronteras, para después expandirse por el mundo.

Cuadro 4. Los 10 mayores países importadores de armas, 2010-2015

(millones de dólares)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2010-2015
India	3 017	3 706	4 545	5 291	3 487	3 078	23 124
Arabia Saudita	1 070	1 237	1 080	1 672	2 782	3 161	11 002
China	1 045	1 128	1 703	1 452	1 184	1 214	7 726
Emiratos Arabes	605	1 210	1 088	2 235	731	1 289	7 156
Pakistán	2 176	1 063	1 028	1 144	752	735	6 899
Australia	1 507	1 567	876	255	932	1 574	6 711
Turquía	484	770	1 503	650	1 556	448	5 410
Estados Unidos	1 111	995	1 180	802	566	565	5 220
Corea del Sur	1 250	1 553	1 066	182	715	245	5 011
Singapur	1 020	935	828	780	683	98	4 344

Fuente: tomado de *SIPRI-TIV of arms imports to the top 50 largest importers, 2010-2015*.

No es casual, entonces, que las diez empresas que controlan el mercado de armas mantengan una relación profunda con el gobierno de Estados Unidos, en particular las que tienen su sede en ese país. En 2015, 78% de las ventas de Lockheed Martin fueron al Departamento de defensa estadounidense; 21% fueron con extranjeros, pero de éstas más de 60% fueron realizadas a través del gobierno de Estados Unidos

(Lockheed Martin, 2016). De las ventas de productos de defensa y seguridad de Boeing, segunda empresa de las 10 más grandes, alrededor de 62% fueron con el Departamento de defensa de Estados Unidos; otro cliente importante de su rama comercial defensa, espacio y seguridad es la NASA (Boeing, 2016).

En 2015 Raytheon vendió 68% de sus productos al gobierno de Estados Unidos y 12% de sus ventas internacionales fueron vía el gobierno estadounidense (Raytheon, 2016). Northrop Grumman Corp vendió 83% de sus productos destinados al mercado de armas al gobierno de los Estados Unidos; en sus ventas externas, un monto no determinado lo hizo a través del gobierno estadounidense (Northrop Grumman Corp, 2016). General Dynamics obtuvo más del 50% de sus ventas totales del Departamento de defensa estadounidense (General Dynamics, 2016).

United Technologies Corp obtuvo 10% de sus ganancias de dependencias del gobierno estadounidense dedicadas a temas de seguridad, por más de 5 mil millones de dólares. L-3 Communications vendió 67% de sus productos al Departamento de defensa y otro 3% a otras dependencias como la CIA o el Departamento de seguridad interna; además, todas sus ventas de armas al extranjero fueron aprobadas por el Departamento de defensa, 18% de sus ventas totales (L-3 Communications, 2016).

De los diez corporativos que controlan el mercado de armas tres tienen su sede en un país europeo. De estos sólo BAE Systems reporta como uno de sus principales clientes al gobierno de Estados Unidos, del que obtuvo 36% de sus ingresos por la venta de armas. De los otros dos corporativos, Finmeccanica tiene operaciones por 591 millones de dólares con el Departamento de defensa. Airbus no reporta relaciones con el gobierno estadounidense, pero inauguró una planta de ensamblado en el estado de Alabama en 2015, con miras a participar en ese mercado.

La relación simbiótica no termina ahí, en las juntas directivas no es inusual encontrar miembros de las fuerzas armadas o personas que trabajaron en oficinas gubernamentales¹. Lockheed Martin cuenta con la participación de Bruce A. Carlson,

¹ La información sobre las juntas directivas de las corporaciones se obtuvo a partir de lo publicado en sus sitios en internet.

general retirado de la fuerza aérea; además de James O. Ellis, almirante y comandante del Comando estratégico de los Estados Unidos. A la lista se suma James M. Loy que, entre otros cargos, fue secretario adjunto de seguridad nacional. También forma parte de la junta directiva Joseph W. Ralston, que fue parte del Comando conjunto y comandante de las fuerzas armadas estadounidenses en la OTAN.

En Boeing participan en su consejo ejecutivo Timothy Keating, que fue asistente presidencial y director del personal de la Oficina de asuntos legislativos de la Casa Blanca durante la administración Clinton. En este consejo también participa J. Michael Luttig, que fue juez en la corte de apelaciones de los Estados Unidos. En el área de Defensa, espacio y seguridad de Boeing, su junta directiva cuenta con la participación de Maureen P. Cragin, que trabajó en el comité del senado sobre fuerzas armadas; también participa John R. Phillips, que fue asesor del vicefiscal general.

En el consejo directivo de Raytheon han trabajado para el gobierno estadounidense Frank Jiménez, que antes de ser vicepresidente de la empresa trabajó en el Pentágono, como uno de los civiles nombrados por el senado para ser parte del Consejo general de la marina. Otros dos de sus vicepresidentes son Wesley D. Kremer, que trabajó 11 años como piloto en las fuerzas aéreas estadounidenses, y Taylor W. Lawrence, que trabajó en el senado y en la Defense Advanced Research Projects Agency (DARPA).

Northrop Grumman sigue en la misma línea. En su consejo directivo participan Victor H. Fazio, que fue 20 años representante del tercer distrito de California en el Congreso, donde colaboró en las comisiones de: fuerzas armadas, presupuesto y del comité de asignaciones. También trabaja el general retirado Richard B. Myers, que fue el décimo quinto jefe del Estado mayor conjunto de las fuerzas armadas; el almirante retirado Gary Roughead, que fue jefe de las operaciones navales durante cuatro años; y Mark A. Welsh, general retirado y jefe del Estado mayor conjunto de las fuerzas aéreas, también participan en el consejo directivo.

General Dynamics tiene como presidenta y directora general a Phebe Novakovic, que trabajó para la Central Intelligence Agency (CIA) y para el Departamento de

defensa. De los miembros del consejo directivo pertenecieron a las fuerzas armadas John P Casey, teniente de la marina; John Keane, vicepresidente del personal de la marina; Lester L. vicepresidente del personal de la fuerza aérea; Daniel Johnson, graduado de la academia naval. Los que trabajaron en alguna entidad del gobierno son Rudy F. de Leon, que fue subsecretario de defensa; Bernie Guerri, procurador ejecutivo de la CIA y miembro del Consejo federal de adquisiciones de la Oficina de administración y presupuesto de la Casa Blanca.

United Technologies Corp tiene en su consejo ejecutivo a Lloyd J. Austin, general en retiro, miembro del Comando central y vicepresidente del personal del ejército; y a Richard B. Myers, general en retiro de la fuerza aérea y presidente del Estado mayor conjunto.

En L-3 Communications trabajan en el consejo directivo Ann E. Dunwoody, primera mujer en ser general de cuatro estrellas, encargada de una misión millonaria sobre logística global; el general retirado de las fuerzas aéreas Lloyd W. “Fig” Newton, responsable del reclutamiento y entrenamiento de la fuerza aérea; H. Hugh Shelton general en retiro que fue presidente del Comando conjunto y comandante en jefe del Comando de operaciones especiales.

Conclusiones

En todas las corporaciones se repite un mismo patrón, en el que se juega la dimensión desdoblada de la hegemonía estadounidense. El mercado de armas es uno de los espacios económicos de vínculos simbióticos que se articula a partir de la relación entre empresas, estado y centros de investigación, produciendo una hegemonía corporativo-científico-militar. Esta relación trata de controlar los rumbos en el corto y el mediano plazo de las tecnologías de guerra, que son esenciales para la hegemonía mundial.

El desdoblamiento de la hegemonía, al menos en el mercado de armas, permite dinamizar sectores estratégicos de la sociedad, en especial los dedicados a la producción de conocimiento de vanguardia, tanto al interior de las fronteras como fuera de

Estados Unidos. El enorme financiamiento gubernamental sirve para captar las innovaciones, para comprometer a las empresas y para controlar y cooptar a los trabajadores calificados. Al mismo tiempo, abre espacios de competencia para sectores privados, no sólo para aquellos que viven directamente del presupuesto federal, también para los nuevos actores privados de la guerra: pequeñas y medianas compañías de seguridad que junto con las fuerzas armadas estadounidenses expande la guerra como razón del capitalismo.

Estados Unidos es el gran actor de este proceso, no sólo por su poder de compra, también por el poder que tienen para definir los rumbos de la relación con las empresas productoras de armas. Por ahora no hay otro actor o conjunto de actores que hagan peso al poder militar estadounidense. Parece difícil poder disputar su hegemonía, debido a su compleja relación estatal-empresarial, en la que el dinero y el poder mantienen una relación simbiótica.

Fuentes:

- BAE Systems [2016], *Annual Report 2015*, en: <http://investors.baesystems.com/~media/Files/B/Bae-Systems-Investor-Relations-V3/Annual%20Reports/annual-report-2015-22032016.pdf>.
- Boeing [2016], *Boeing Reports Fourth-Quarter Results and Provides 2016 Guidance*, en: http://s2.q4cdn.com/661678649/files/doc_news/2016/4Q15-Earnings-Release.pdf.
- Ceceña, Ana Esther [2002], “Estrategias de dominación y planos de construcción de la hegemonía mundial” en Julio Gambina [comp.], *La globalización económico-financiera. Su impacto en América Latina*, Buenos Aires, CLACSO, pp. 159-178.
- Department of defense [2016], “Releases Fiscal Year 2017 President’s Budget Proposal”, en: <https://www.defense.gov/News/News-Releases/News-Release-View/Article/652687/departament-of-defense-dod-releases-fiscal-year-2017-presidents-budget-proposal>.
- Federal Procurement [2016], *Federal Procurement Report. Fiscal Year 2015*, en: <https://www.fpbs.gov/fpbsngcms/index.php/en/reports.html>.
- General Dynamics [2016], *Annual Report*, en:

- <http://investorrelations.gd.com/~media/Files/G/General-Dynamics-IR/documents/annual-reports/2015-GD-Annual-Report.pdf>.
- L-3 Communications [2016], *Annual Report 2015*, en: http://www.l3t.com/sites/default/files/annual-reports/2015_l-3_10-k.pdf.
- Lockheed Martin [2016], *2015 Annual Report*, en <http://www.lockheedmartin.com/content/dam/lockheed/data/corporate/documents/2015-Annual-Report.pdf>.
- MIT [2015], *Reports on the Audit of Federal Financial Assistance Programs*, en: <https://vpf.mit.edu/sites/default/files/downloads/AuditReport/2015MITAuditReport.pdf>.
- New York Times [2016], “Trump Joins Line of Critics of Costly Fighter Jet”, *The New York Times*, en: <https://www.nytimes.com/2016/12/12/us/politics/trump-f35-fighter-jet-tweet.html>.
- New York Times [2016a], “Trump Meets Boeing and Lockheed Executives After Assailing Them on Jet Costs”, *The New York Times*, en: <https://www.nytimes.com/2016/12/21/business/donald-trump-boeing-lockheed.html>.
- New York Times [2017], “Lockheed Chief Pledges Lower Costs for F-35 Fighter Jet and Add 1,800 Jobs”, *The New York Times*, en: https://www.nytimes.com/2017/01/13/business/lockheed-martin-ceo-trump-f-35.html?_r=0.
- Northrop Grumman Corp [2016], *2015 Annual Report*, en: http://www.northropgrumman.com/AboutUs/AnnualReports/Documents/pdfs/2015_noc_ar.pdf.
- Raytheon [2016], *2015 Annual Report*
- SIPRI [2016], *The Sipri Top 100 Arms-Producing and Military Services Companies, 2015*, en: <https://www.sipri.org/sites/default/files/The-SIPRI-Top-100-2015.pdf>.
- SIPRI [2016a], *SIPRI-TIV of arms imports to the top 50 largest importers, 2010-2015*, en: <http://armstrade.sipri.org/armstrade/page/values.php>.
- SIPRI [2016b], *SIPRI-TIV of arms exports to the top 50 largest exporters, 2010-2015*, en: <http://armstrade.sipri.org/armstrade/page/values.php>.

Los súper ricos y la élite global

Los súper ricos y la élite global es una sección que intenta radiografiar al selecto grupo de personas que detentan la mayor parte de la riqueza del planeta y mueven los hilos del poder político y económico, a través de una mirada profunda a su modo de vida, sus relaciones y su influencia.

Los súper ricos y la élite global 3/

Sandy E. Ramírez*

Lo que caracteriza al 1% es que están organizados. Se organizan incluso para organizar la vida de los demás.

COMITÉ INVISIBLE, *A nuestros amigos*

Uno de los rasgos sobresalientes del capitalismo contemporáneo es la hiperconcentración de la riqueza en manos de un minúsculo grupo de individuos. En su reporte más reciente Oxfam señala que sólo 8 personas poseen el equivalente a la riqueza neta de la mitad de la población mundial más pobre, esto es, 426 mil millones de dólares (Hardoon, 2017: 12). Nuestros cálculos indican que la fortuna conjunta de los 1,810 multimillonarios registrados por *Forbes* en 2016 superó el PIB de todos los países de América Latina.

El acelerado incremento de la riqueza de los súper ricos desde la última década del siglo xx es producto la implementación de las políticas neoliberales. Como señala David Harvey, el retiro del estado de la vida económica, la lucha contra los sindicatos, la disminución del gasto público y las privatizaciones, tenían como objetivo “restablecer las condiciones para la acumulación de capital y restaurar el poder de las élites económicas” (2014: 36). El restablecimiento de la tasa de ganancia ya no se realiza

* Maestrante del Posgrado de Economía, UNAM. Correo electrónico: sanerag@gmail.com

por la vía de la expansión industrial, sino por el acaparamiento de rentas y la especulación. En Estados Unidos, el 72% de la riqueza neta de la población está bajo la forma de activos financieros (Credit Suisse, 2016: 46).

La capacidad de esta minoría para apropiarse de tal porción de la riqueza y sus implicaciones políticas son dos caras de la misma moneda. En el caso estadounidense, donde se concentra el mayor número de ricos, los privilegios fiscales (sobre los ingresos, las herencias y las ganancias), la asignación de contratos y partidas presupuestales, no sólo son resultado del financiamiento de campañas electorales o del trabajo de los cabilderos corporativos en Washington, sino porque los multimillonarios dirigen abiertamente las instituciones estadounidenses. En otros casos, como el mexicano, los sobornos y los pagos a funcionarios garantizan privilegios parecidos a los que reciben los empresarios y millonarios estadounidenses.

Wright Mills (1987) llamó élite del poder al pequeño grupo de individuos que están al mando de las instituciones que dirigen la vida social, estructuras que usan como medios para acrecentar su poder y riqueza a largo plazo. Mills señala que los tres dominios en los que se concentra el poder desde mediados del siglo xx son la economía, el poder político y el militar.

Siguiendo este razonamiento, este artículo se concentra en la intersección de los grupos dominantes en Estados Unidos, para conformar un grupo minúsculo que, con la llegada de Donald Trump a la presidencia, se muestra nítidamente como Mills describió a las élites de su tiempo.

La centralización del poder y la riqueza

La élite no se define únicamente por el tamaño de la riqueza, sino por su visión compartida del mundo. La educación, el consumo, el modo de vivir y sus principios éticos hacen que los miembros de este grupo sean compatibles, más que por su apellido o el origen de su riqueza, distinguiéndose del resto de la sociedad. La élite del poder tampoco se restringe a los miembros de la *plutocracia*, sino que se compone de los individuos que dirigen las esferas más importantes de la sociedad: la economía, la política y el poderío militar. Quienes se ubiquen al mando de las corporaciones más

importantes o de los puestos estatales estratégicos, serán aquellos que tomarán las decisiones de mayor impacto para imponer determinada visión del mundo.

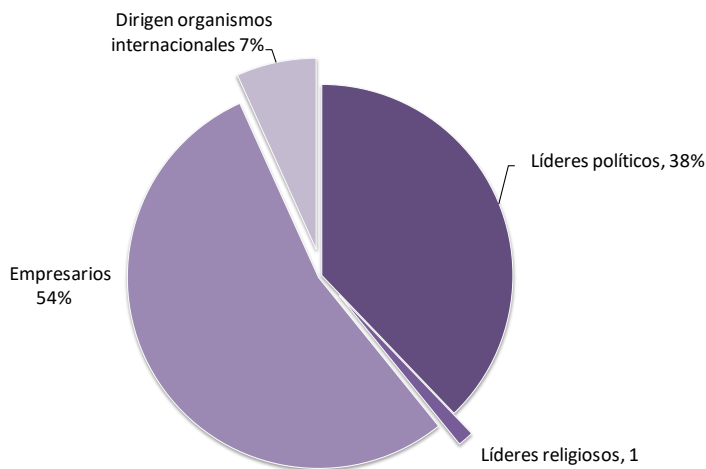
La cohesión no es sinónimo de homogeneidad: hay una disputa permanente por el acceso a los medios de poder. Bruce Mazlish y Elliott Morss (2005) lo señalan claramente en el caso de los grupos empresariales dominantes: actualmente los representantes de los sectores como las finanzas, las tecnologías de vanguardia y los medios de comunicación tienen mayor participación en espacios como el Foro Económico de Davos, en comparación con los de las industrias manufacturera y minera. Este es un indicador de que el predominio de ciertos sectores al interior de la élite va de la mano de su papel protagónico en el dinamismo de la economía.

Una aproximación a la configuración actual de la élite del poder puede obtenerse del análisis de la lista de los individuos más poderosos del mundo según *Forbes*, que considera a las 75 personas con mayor poder a nivel mundial en 2015. *Forbes* toma en cuenta cuatro dimensiones para medir el poder: 1) la autoridad que tienen sobre la gente, ya sea simbólica, como en el caso del Papa, o contractual, como el dueño de Walmart; 2) los recursos financieros a su disposición; 3) la influencia en diferentes esferas: política, empresarial, religiosa; y 4) el ejercicio activo del poder que tienen, como el poder del líder norcoreano para dictar sentencias de muerte. Los cuatro indicadores son promediados y arrojan un valor que determina el poder que tienen ciertos individuos a escala mundial (Ewalt, 2015).

La gráfica 1 muestra que, a nivel mundial, la influencia del sector corporativo rebasa a la de cualquier otra institución, notablemente a la religiosa que sólo incluye al Papa Francisco y su autoridad sobre los creyentes de la iglesia católica en todo el mundo.¹ El segundo sector de peso es el político, con más de 25 jefes de estado o funcionarios estatales.

¹ Mills señala que la familia, la educación y la religión son instituciones que adquieren un carácter de subordinación frente a las tres esferas que estructuran el poder en la sociedad. Lo mismo sucede con las celebridades, que tampoco figuran en la lista de *Forbes*. A pesar de ser parte del minúsculo grupo sobre el que se posan las miradas, además de detentar una parte

Gráfica 1. Personas más poderosas por categoría, 2015
(porcentaje)



Fuente: elaborado con información de Forbes. *Most powerful people. 2015*

El primer lugar de la lista lo ocupa el presidente de Rusia, Vladimir Putin, seguido de la canciller alemana Angela Merkel y en tercer lugar el entonces presidente de Estados Unidos, Barack Obama. Aparecen otros líderes políticos de China, Japón, Francia, Reino Unido, India, e incluso el califa del autoproclamado Estado Islámico, Abu Bakr al-Baghdadi. La tercera categoría está formada por los directores de organismos internacionales como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional, Naciones Unidas y la Organización Mundial de la Salud.

considerable de la riqueza, las celebridades no toman decisiones trascendentales socialmente, su función es transmitirlos y legitimarlos.

Cuadro 1. Empresarios estadounidenses multimillonarios e influyentes

Nombre	Puesto	Posición en los listados		
		Más poderosos, 2015	Fortune 500 Global, 2016	Más ricos, 2016
Bill Gates	Fundador, Microsft	6	63	1
Larry Page	DG, Alphabet	10	94	12
Warren Buffett	DG, Berkshire Hathaway	13	11	3
Jeff Bezos	DG y fundador, Amazon.com	17	44	5
Mark Zuckerberg	Co fundador, Presidente y DG, Facebook	19		6
Jamie Dimon	DG, JPMorgan Chase	20	55	
Jeffrey Immelt	DG, General Electric	24	26	
Rex Tillerson	DG, Exxon Mobil	25	6	
Lloyd Blankfein	DG, Goldman Sachs Group	26	252	
Tim Cook	DG, Apple	27	9	
Charles Koch	DG, Koch Industries	29		9
David Koch	Vicepresidente Ejecutivo, Koch Industries	30		9
Sergey Brin	Presidente, Alphabet	31	94	13
Doug McMillon	DG, Wal-Mart Stores	33	1	
Larry Fink	Cofundador, DG, BlackRock	35		
Rupert Murdoch	Presidente y DG, News Corp	36		96
Elon Musk	Fundador, DG, Space Exploration Technologies Corp.	39		94
Michael Bloomberg	DG, Bloomberg	45		8
Michael Dell	Presidente y DG, Dell	60		35
Satya Nadella	DG, Microsoft	62	63	
Stephen Schwarzman	Presidente y DG, Blackstone Group	63		113
Ginni Rometty	DG, IBM	64	82	
Mary Barra	DG, General Motors	66	20	
Carl Icahn	Fundador, Icahn Capital Management	71		43

Fuente: Fortune, *500 Global 2016*; Forbes, *Most powerful people, 2015* y Forbes, *The world's billionaires, 2016*

Si observamos la composición del sector empresarial resaltan tres tendencias: 1) el predominio de los sectores de tecnología de vanguardia y las finanzas, mientras la industria manufacturera ocupa el último lugar, reflejo de la reestructuración de la economía a nivel mundial; 2) la enorme concentración del poder en manos de los altos ejecutivos de origen estadounidense: según el listado de *Forbes*, 24 de los 40 empresarios más poderosos del mundo dirigen corporaciones cuya sede está en Estados Unidos, y 3) lo que *Forbes* denomina la influencia de estos empresarios en múltiples esferas; por ejemplo, los multimillonarios y directores ejecutivos o fundadores de algunas de las 500 compañías más importantes del mundo o de Estados Unidos, de acuerdo con la información de *Fortune* (Cuadro 1). Nuestro análisis de la esfera corporativa estadounidense está centrado en estas tres tendencias.

El Cuadro 1 recoge la información de los altos directivos más influyentes de Estados Unidos, según *Forbes*. El primer empresario que aparece en el listado es Bill Gates, cofundador de Microsoft y ahora presidente de la fundación Bill & Melissa Gates. Le sigue Larry Page, el director ejecutivo de Alphabet, compañía que también dirige Sergey Brind (número 31 en la lista), y que ha diversificado sus actividades, desde productos de internet (Google, YouTube, Android), hasta investigaciones en nanotecnología, longevidad de la vida humana, fabricación de drones, entre otras.

En la lista también aparece Jeff Bezos, fundador y director de Amazon y Blue Origin, una compañía aeroespacial para fabricar cohetes reutilizables para viajes turísticos al espacio. Los cuatro están entre las diez personas más ricas del mundo: Bill Gates tiene una fortuna de más de 84 mil millones de dólares, la mayor riqueza neta personal del mundo; la de Bezos es de casi 70 mil millones de dólares y Page y Brind se acercan a los 40 mil millones cada uno. Entre los cuatro suman 234 mil millones de dólares, más del 10% de la riqueza de los multimillonarios estadounidenses. Las tres corporaciones también aparecen en el ranking de *Fortune* de las 500 empresas más grandes del mundo. Otros ejecutivos importantes del sector son los que están al frente de empresas como de Facebook, Apple, IBM y Dell.

En el sector de las finanzas destacan los directores ejecutivos de dos grandes bancos de inversiones, JP Morgan y Goldman Sachs, ubicados en los puestos 55 y 252 del listado de *Fortune*. Los presidentes de las empresas tenedoras y gestoras de capitales BlackRock, Blackstone Group e Icahn Capital también aparecen entre los hombres más poderosos del mundo. Larry Fink, cofundador de BlackRock maneja una de las 500 empresas más importantes de Estados Unidos. La riqueza neta de Stephen Schwarzman, presidente de Blackstone, asciende a más de 11 mil millones de dólares y la de Carl Icahn es de casi 17 mil millones de dólares. Por su parte, el multimillonario Warren Buffett, director de Berkshire Hathaway, posee casi 72 mil millones de dólares.

Los magnates de los medios de comunicación Rupert Murdoch y Michael Bloomberg también forman parte de los multimillonarios del mundo y sus empresas figuran entre las más importantes de Estados Unidos.

Las industrias energética, manufacturera y comercial están presentes en la lista, aunque con menor representación. De la primera, sólo aparece el director ejecutivo de la petrolera Exxon Mobil, Rex Tillerson, la sexta empresa más importante a nivel mundial. Del sector manufacturero encontramos a los directores: Mary Barra de General Motors, Jeffrey Immelt de General Electric y el multimillonario Elon Musk, fundador de SpaceX, Tesla Motors, SolarCity y PayPal. Finalmente, Doug McMillon, director ejecutivo de Walmart, la corporación más grande, ocupa el lugar 33.

Aunque el listado incluye 75 individuos (empresarios, políticos y líderes religiosos), la élite no se define sólo por una colección de individuos sino por su coordinación para tomar el mando de las instituciones que rigen a la sociedad. Lo que demuestra el ejercicio anterior es que el poder está repartido entre dos grandes esferas: la política y la empresarial, y que es esta última la que ejerce mayor influencia. No obstante, el que los individuos aparezcan separadamente no debe hacernos olvidar la coordinación entre los dos ámbitos. Existen mecanismos que garantizan una relación tersa entre los empresarios y los personajes políticos: las puertas giratorias, el cabildeo, el financiamiento a las campañas electorales o el matrimonio; de tal modo que la línea que separa al poder político del económico se vuelve difusa.

Por otra parte, es claro que el encumbramiento de la minoría empresarial no es nuevo. De hecho, desde 2009, año en que comienza a publicarse el listado, han aparecido entre los diez primeros lugares Bill Gates, Larry Page, Sergey Brin, Mark Zuckerberg, y el director ejecutivo de Walmart; ubicarse en el círculo de mayor influencia a lo largo de los años es una condición para consolidar su permanencia en la élite del poder. No obstante, al interior del minúsculo grupo, hay una permanente disputa entre los sectores político, corporativo y militar, que los lleva a ocupar alternadamente los lugares más importantes al interior de las instituciones políticas.

Otra advertencia que es necesario hacer sobre el listado de *Forbes* es que no incluye a ningún militar, pero veremos a continuación que en la nueva administración del gobierno estadounidense este grupo se ha posicionado al frente de instituciones que tenían un perfil civil desde el fin de la segunda guerra mundial.

Para Mills la élite que gobierna, es decir, la que “conduce las conductas de la población, considera y modela sus deseos, sus modos de hacer y de pensar”, sólo puede garantizar esa influencia por su posición en las instituciones políticas. La llegada de Donald Trump a la presidencia estadounidense ilustra la conformación de un gabinete dirigido por empresarios multimillonarios con fuertes conexiones con la industria militar, la petrolera y el sector financiero.

La élite corporativa en el poder

El predominio de la esfera corporativa al interior del minúsculo grupo del poder es evidente en el gobierno del nuevo presidente estadounidense bajo tres formas: 1) los empresarios que dirigen las secretarías de estado o son consejeros del gobierno, 2) los vínculos entre la élite militar y las empresas de la guerra, y 3) los políticos que sirven a los intereses corporativos.

El Departamento de estado, la posición más importante después de la presidencia, será dirigida por el director ejecutivo de Exxon Mobil, la mayor empresa petrolera. Rex Tillerson dirigió la compañía entre 2006 y 2016 y posee acciones valuadas en 240 millones de dólares, más su paquete de compensaciones. Uno de los temas que más ha puesto presión sobre su nominación es su cercanía con el gobierno de

Vladimir Putin y los intereses de Exxon Mobil en ese país, en particular, después de que las sanciones impuestas a Rusia por la anexión de Crimea detuvieran un negocio de decenas de miles de millones de dólares con la petrolera estatal Rosneft para extraer petróleo de la porción rusa del océano ártico.

La postura de Trump con respecto al acercamiento a Rusia será de gran ayuda para evitar pérdidas estimadas en mil millones de dólares en el Ártico. Cercano a esta industria está también el ex gobernador de Texas, Rick Perry, nombrado para encabezar el Departamento de energía y que ha apoyado abiertamente la actividad petrolera y la extracción de gas natural por medio de la fractura hidráulica.

Wall Street es otro de los actores que ha asegurado posiciones estratégicas. El presidente y jefe de operaciones de Goldman Sachs, Gary Cohn y uno de sus antiguos inversionistas, Steven Mnuchin, fueron nominados para liderar el Consejo nacional sobre economía y como presidente del Tesoro, respectivamente. Mnuchin es el tercer funcionario de Goldman Sachs que se convierte en secretario del Tesoro, le antecedieron Robert Rubin y Henry Paulson. Mnuchin fue jefe de finanzas en la campaña de Trump, es director de CIT Bank, empresa a la que vendió OneWest, un banco que fue demandado por desalojar a los deudores que no podían cubrir sus hipotecas después de la crisis inmobiliaria. También tiene inversiones en un fondo de cobertura con participación en Fannie Mae y Freddie Mac, las dos hipotecarias controladas por el gobierno estadounidense después del colapso inmobiliario. Mnuchin declaró que acabar con la intervención del gobierno en las dos empresas es una prioridad para la nueva administración.

Otros empresarios y multimillonarios han sido nominados para dirigir secretarías de estado. Elaine Chao, integrante de la junta de directores de Wells Fargo, fue elegida para el Departamento de transporte. Andrew Puzder, jefe ejecutivo de los restaurantes CKE y dueño de las cadenas de comida rápida Carl's Jr. y Hardee's, fue nominado para dirigir el Departamento del trabajo. Elon Musk, uno de los hombres más influyentes y ricos del mundo, director de SpaceX y Tesla Motors, será parte del equipo de asesores económicos de Trump. Wilbur Ross, con una fortuna cercana a 2 mil 500 millones de dólares, se encargará del Departamento de comercio.

Los altos miembros del ejército estadounidense también se han colocado en puestos estratégicos en el gabinete presidencial. Es notable que la premisa de mantener a civiles al frente de secretarías como la de defensa no haya sido mantenida. Donald Trump ha nombrado a tres generales retirados en su gabinete para dirigir el Departamento de defensa, el de seguridad interna y el Consejo de seguridad nacional.

El general James Mattis, el nuevo secretario de defensa, con más de 40 años en el cuerpo de marines, es apodado “Mad dog” por su desempeño en la guerra de Irak en 2004, cuando ordenó el ataque a la pequeña aldea Fallujah que terminó con 42 personas asesinadas. Entre 2010 y 2013 fue comandante del Comando central estadounidense, que se ocupa de la región del Medio Oriente. Mattis es parte de la junta directiva de General Dynamics, la cuarta empresa contratista del Departamento de defensa y ubicada en la posición 330 del ranking global de *Fortune*, con ingresos superiores a los 30 mil millones de dólares en 2015 gracias a las ventas de sistemas marinos de defensa. También se encuentra en consejo de administración de Thera-nos, una empresa que había prometido revolucionar la tecnología de las pruebas de sangre. Mattis se incorporó al consejo de directores de Thera-nos en 2013, meses después de haberse retirado y de haber mostrado interés en usar la tecnología de Thera-nos durante la guerra de Afganistán en 2012. Hasta diciembre de 2016 se encontraban en el consejo asesor de esa empresa dos ex secretarios de estado, Henry A. Kissinger y George P. Shultz, el ex secretario de defensa William J. Perry, los dos senadores retirados William H. Frist y Sam Nunn y el ex almirante Gary Roughead. Las leyes federales impiden que un militar sea secretario de defensa a menos que tenga siete años de haberse retirado y aunque James Mattis sólo tiene tres años de haber abandonado su puesto en los Marines, podría recibir el beneplácito del Congreso estadounidense, situación que no se presentaba desde 1950.

John Kelly, el nuevo secretario del Departamento de seguridad interna, fue comandante del Comando Sur entre 2012 y 2016. Pocos meses después de retirarse, Kelly fue contratado como asesor por DynCorp, una de las mayores empresas militares privadas, que en agosto pasado ganó un contrato para proporcionar entrena-

miento a personal del Departamento de seguridad interna y migración. También recibió pagos de la consultoría Beacon Global Strategies, que vende asesorías a contratistas del Departamento de defensa.

Michael Flynn, nominado como asesor de seguridad nacional, tiene relación con contratistas de servicios para las agencias de defensa y de inteligencia, a través de su compañía Flynn Intel Group.

El posicionamiento de los estrategas militares parece responder a una concepción de amenaza bélica, interna y externa, permanente. No significa que en administraciones anteriores no haya habido una fuerte influencia militar o un importante crecimiento de la industria bélica, sino que el militarismo se vuelve uno de los ejes fundamentales para garantizar las normas y visión de mundo que impone la élite corporativa que ha tomado abiertamente las riendas del gobierno más poderoso del planeta.

Reflexiones finales

La revisión del listado de *Forbes*, a pesar de no ser concluyente, es indicativa de la conformación de la élite poder. Se trata de un pequeñísimo número de personas que concentran grandes fortunas, avances tecnológicos, dirigen las empresas más grandes del mundo y toman decisiones políticas de relevancia mundial. Además de los personajes políticos, resalta el enorme peso que han ganado los altos ejecutivos de las empresas de las tecnologías de punta y las finanzas, a pesar de la crisis financiera desatada por estos últimos desde 2008.

El gabinete de Donald Trump, con empresarios, multimillonarios y militares, es la culminación abierta y cínica de la toma de las instituciones por la élite. Desde ahí se impulsará el acaparamiento sin freno de la riqueza social, profundizando la desigualdad y la pobreza; así como la militarización y el autoritarismo, hacia dentro y fuera de Estados Unidos. La cúpula financiera, petrolera y militar ha ganado espacios en los centros de decisiones, por lo que es de esperarse que continúen los estragos causados por la devastación ambiental y la guerra permanente como signos de los años venideros.

Sin duda, se enfrentará con resistencias al interior de la élite, de los grupos desplazados o que quedaron reducidos en su influencia, como los promotores del libre cambio que se beneficiaron de la migración y los bajos salarios en México. Sin embargo, la élite se caracteriza por impulsar un proyecto que, si bien está en consonancia con los intereses individuales, es colectivo, homogéneo; y ese, sigue en pie y caminando hacia adelante.

Bibliografía

Credit Suisse [2016], *Global Wealth Report 2016*, Credit Suisse.

Ewalt, David M. [2015], “The world’s most powerful people 2015”, *Forbes*, en: <http://www.forbes.com/sites/davidewalt/2015/11/04/the-worlds-most-powerful-people-2015/#7d7b24561868>

Forbes [2015], “Most powerful people 2015”, *Forbes*, en: <http://www.forbes.com/powerful-people/list/>

Forbes [2016], “The World's Billionaires 2016”, *Forbes*, en: <http://www.forbes.com/billionaires/>

Fortune [2016], “Fortune Global 500”, *Fortune*, en: <http://beta.fortune.com/global500>

Hardoon, Deborah [2017], *Una economía para el 99%*, Oxfam, 60 pp.

Mazlish, Bruce y Elliott R. Morss [2005], “A global elite?”, Alfred D. Chandler y Bruce Mazlish (editors.), *Leviathans. Multinational corporations and the new global history*, Nueva York, Cambridge University Press, pp. 167-186.

Mills, Wright C. [1987], *La élite del poder*, México, Fondo de Cultura Económica, 388 pp.

The New York Times [2017], “Donald Trump’s cabinet is taking shape”, *The New York Times*, en: https://www.nytimes.com/interactive/2016/us/politics/donald-trump-administration.html?_r=0

Whittaker, Martin [2017], “How just are the companies led by Trump’s Cabinet picks?”, *Forbes*, en: <https://www.forbes.com/sites/martinwhittaker/2017/01/20/how-just-are-the-companies-led-by-trumps-cabinet-picks/#4be2223730bc>.

MegaFusiones

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

MegaFusiones en el sector agroindustrial: semillas y agroquímicos

Josué G. Veiga*

Quise conocer la verdad porque lo que está en juego nos concierne a todos, ya que se trata de saber quién producirá mañana el alimento de los seres humanos.

MARIE-MONIQUE ROBIN, *El mundo según Monsanto*

Uno de los mecanismos más frecuentes en la competencia contemporánea entre las grandes corporaciones son las fusiones y adquisiciones (F&A). De acuerdo con la OCDE una “*fusión* ocurre cuando dos (o más) empresas acuerdan fusionarse en una nueva empresa en lugar de mantener separadas sus sinergias para crear negocios. Una *adquisición* es la compra de las acciones existentes emitidas por otra empresa para incrementar la propiedad y el nivel de control de la empresa adquisidora” (OCDE, 2008, p. 197).

El presente trabajo pretende delinear el incremento de las F&A a nivel mundial y analizar las F&A transfronterizas en los primeros eslabones de la cadena de insumos agrícolas: las semillas y los agroquímicos. Sector en el que presenciamos la más grande adquisición del 2016: la compra de Monsanto por Bayer.

* Estudiante de las carreras de Economía y Geografía, UNAM, josuegave@hotmail.com

Contexto de las F&A transfronterizas en el mundo

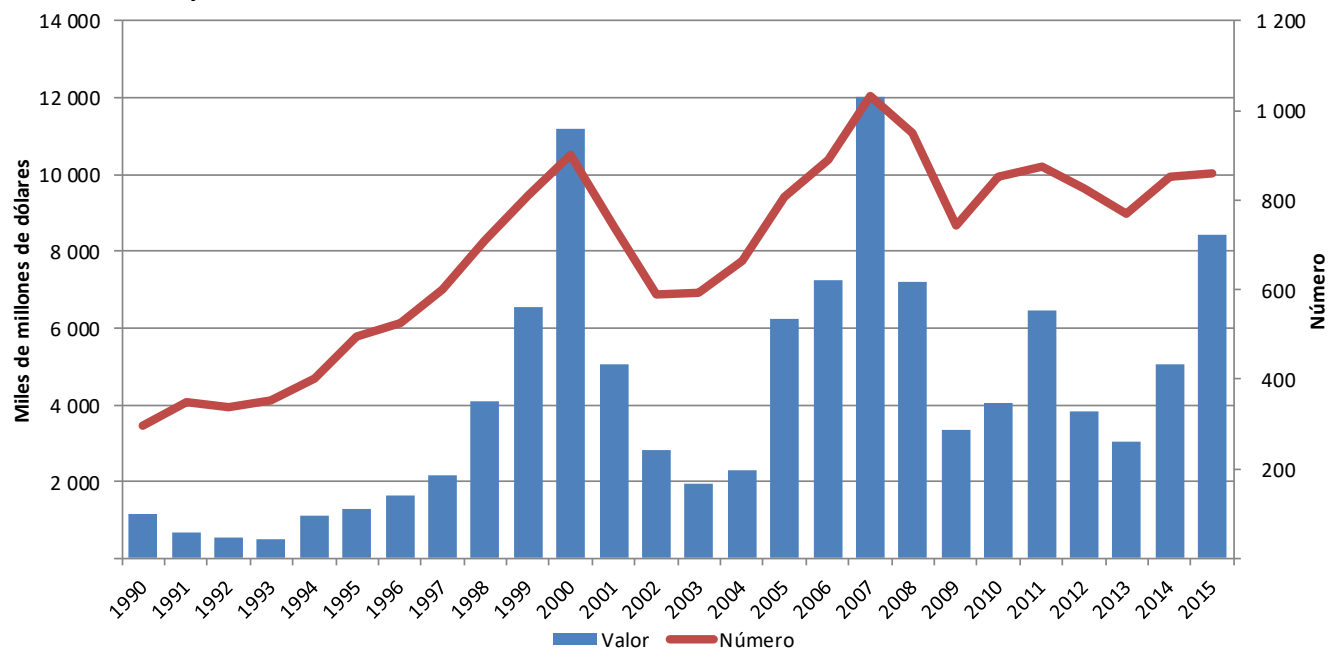
La relevancia adquirida por las F&A aparece en su comportamiento a nivel mundial: se trata de las denominadas fusiones y adquisiciones transfronterizas. Datos del World Investment Report (WIR, 2016) revelan que para 2015 la recuperación de 38% de la inversión extranjera directa global (1.76 billones de dólares), su nivel más alto desde la crisis global económica y financiera 2008-2009, se debió en primera instancia al peso de las F&A transfronterizas, que ascendieron a 721 mil millones de dólares, un incremento de 66% respecto su nivel en 2014. Estas operaciones están fuertemente concentradas en países desarrollados, 84% del monto total, en tanto que sólo 13.8% en los países en desarrollo y el resto en las economías de transición y otros.

En los últimos 25 años se observa una tendencia creciente, tanto en número como en valor, de las F&A transfronterizas (Gráfica 1). De 1990 a 2015 las F&A transfronterizas aumentaron 6,602 unidades, incrementándose en promedio 264 unidades anuales, mientras que en términos monetarios éstas han elevado su valor más de 6 veces en 25 años, acumulando un total de 9.4 billones de dólares. Su cima histórica fue alcanzada en 2007 con 12,044 unidades y un valor de 1.032 billones de dólares (1.7% del PIB mundial para ese año). Posteriormente, las F&A decrecen en los años de crisis 2008-2009 y en 2012-2013, separados por dos años de crecimiento entre 2010-2011. Desde 2014 han retomado su tendencia creciente.

Por sectores económicos el sector servicios ha dominado las F&A transfronterizas entre 1990 y 2015, tanto en número, 61.7% del total, como en valor, 57.5%. No obstante, desde 2010 el valor de las F&A en el sector de la manufactura ha crecido aceleradamente respecto el valor total de las F&A transfronterizas. Es así que para 2015, 52.2% del valor total de las F&A fueron generadas por operaciones en el sector de la manufactura, 45.3% en los servicios y 2% en el sector primario.

Cinco países concentran más de la mitad del valor de las F&A transfronterizas generadas en los últimos 25 años. Estados Unidos abarca una quinta parte (21.1%), seguido de Reino Unido (13.42%), Alemania (6.9%), Canadá (6.1%) y Francia (6%).

Gráfica 1. Valor y Número de las F&A transfronterizas a nivel mundial, 1990-2015



Fuente: elaborado con datos de la UNCTAD, *World Investment Report* 2016.

Otro punto importante a destacar es la concentración de valor por unidad de F&A transfronteriza. En 1990 el valor promedio unitario de cada una de las F&A transfronterizas era de 28 millones de dólares, en 2015 ese indicador alcanzó un valor de 72 millones de dólares, es decir, un incremento de 252% en su concentración de valor comparado con el dato inicial en 1990. No obstante, la variación es muy grande de un año a otro.

Tendencias en las F&A transfronterizas en la agroindustria

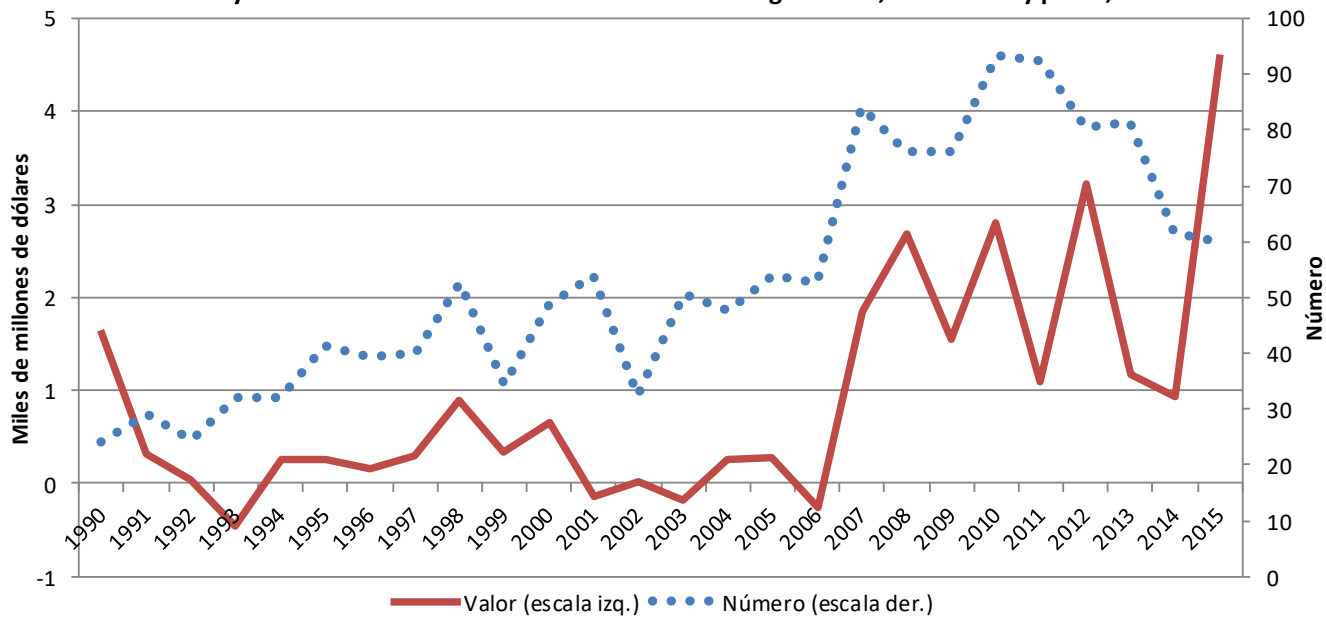
En la segunda parte nos centraremos en observar el comportamiento de las F&A transfronterizas en la rama de la Agricultura, silvicultura y pesca del sector primario y la manufactura de Químicos y productos químicos como una aproximación al estudio de las F&A en la producción de semillas y la industria de los agroquímicos (fertilizantes, herbicidas, pesticidas y otros).

F&A transfronterizas en la Agricultura, silvicultura y pesca

Observando las F&A transfronterizas en esta rama, de 1990 a 2015 constatamos una tendencia creciente tanto en su número como su valor (Gráfica 2). A lo largo de los 25 años esta rama representa en promedio 10.8% de las unidades y 0.96% del valor del sector primario. Mientras que la minería, excavaciones y petróleo acumula el 89.2% del número y el 99% del valor de las F&A para el mismo periodo, convirtiéndose en la rama más dinámica del sector.

En los 25 años tanto el número como el valor de las F&A transfronterizas presentan una tendencia creciente. Sus magnitudes finales se han más que duplicado en términos de valor. En el análisis de los montos de las operaciones, las fluctuaciones son mucho más bruscas que en el estudio de su número. Previo a 2007 el valor de las operaciones transfronterizas el valor anual pocas veces superó los mil millones de dólares e incluso en muchas ocasiones los saldos fueron negativos.

Gráfica 2. Número y valor de las F&A transfronterizas en la rama Agricultura, silvicultura y pesca, 1990-2015



Fuente: elaborado con datos de la UNCTAD, *World Investment Report* 2016.

Destacamos que a partir de 2007 y durante los años de crisis 2008-2009, a pesar de su descenso general en el mundo, las F&A se incrementaron en la rama de la Agricultura, tanto en su número como en su valor. El número alcanza su cima histórica en 2010 con 94 operaciones, por su parte el del valor se sitúa en 2015 con 4.5 miles de millones de dólares.

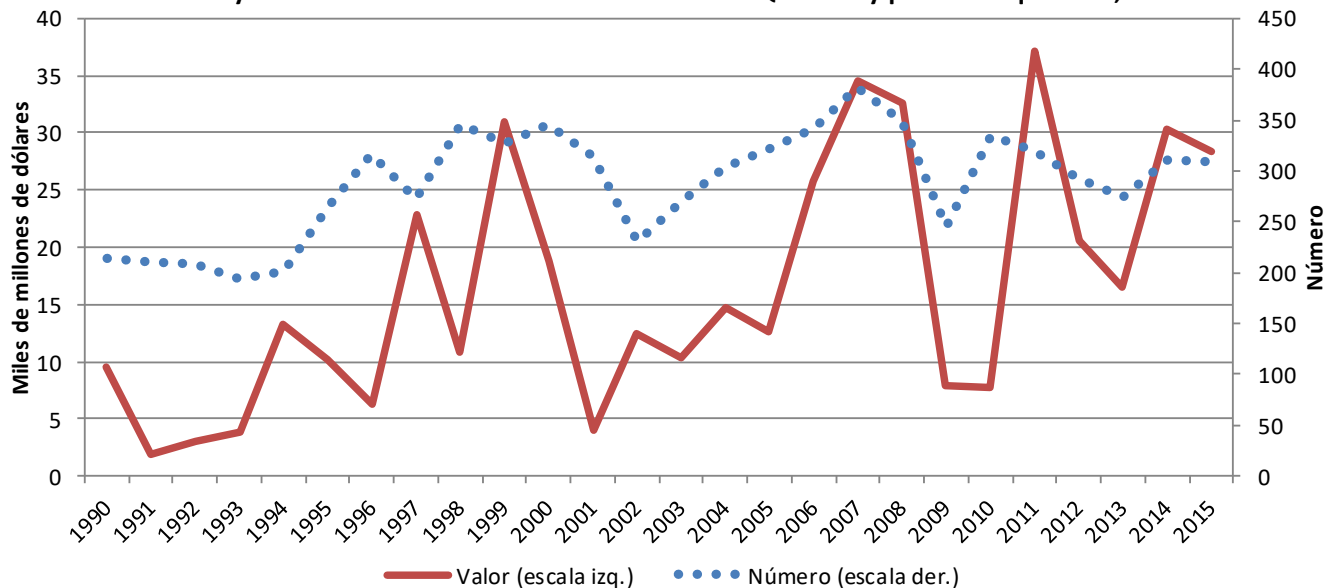
En los últimos años, el número de F&A en la rama de Agricultura, silvicultura y pesca muestra una tendencia a la baja, particularmente en 2014 y 2015, mientras que el valor de las operaciones crece en 2015, principalmente el valor de las compras de empresas transnacionales en la rama sobre otras empresas en el exterior.

F&A transfronterizas en la manufactura de “Químicos y productos químicos”

Las F&A transfronterizas en esta rama muestran una tendencia creciente en los últimos 25 años, tanto en su número como en su valor (Gráfica 3). En promedio de 1990 a 2015 esta rama ha concentrado la mayor participación de valor respecto el valor total del sector de la Manufactura (16.5%); en términos del número de F&A, sólo es superada por la rama de Equipos eléctricos y electrónicos: 19 contra 12% del total de operaciones en la manufactura.

Las F&A en la rama de los Químicos presentan un claro momento de auge después de la crisis 2000-2001, que pierde dinamismo durante los años de crisis. La cima máxima del número se logra en 2007 (382 unidades). En el estudio del valor, su magnitud inicial en 1990 de 9.56 mil millones de dólares se triplicó a 28.45 mil millones de dólares en 2015, con su punto máximo en una fuerte recuperación en 2011 (37.1 mil millones de dólares). En términos relativos, se aprecia una desaceleración en el comportamiento de los montos de las operaciones. En 1990 el valor de las F&A en Químicos representaba 9.7% del valor total de todas las F&A transfronterizas en el mundo y en 2015 apenas aporta un 3.9%.

Gráfica 3. Número y valor de las F&A transfronterizas en la rama Químicos y productos químicos, 1990-2015



Fuente: elaborado con datos de la UNCTAD, *World Investment Report* 2016.

Esta disminución no se debe a una caída general del sector de la manufactura, ya que en términos monetarios el sector manufacturero ha desplazado la supremacía del sector servicios (al menos en el 2015), más bien se debe al desplazamiento relativo del valor de las F&A transfronterizas en los Químicos por el crecimiento acelerado del valor de las F&A en la rama de los Farmacéuticos en los últimos años (las cuales en 2015 acumulan el 19% del valor total de las F&A transfronterizas).

En el comportamiento reciente de las F&A en las ramas Agricultura y Químicos ocurre algo similar. Primero, es casi una norma que sus magnitudes posteriores a la crisis 2008-2009, tanto de número como valor, predominan las empresas vendidas de estas ramas a otras empresas, o bien, las compras que hacen otras empresas transnacionales sobre empresas o filiales pertenecientes a esta rama. Segundo, en los últimos años 2014-2015 el crecimiento del valor es mucho mayor que el crecimiento del número, lo cual es un indicador de gran concentración de capital por empresa adquirida/vendida. Esto se traduce en pocas unidades de F&A, pero de gran valor, lo cual es un síntoma de que estamos frente al surgimiento de MegaFusiones.

Principales F&A en el sector

En la lista que publica el WIR sobre las F&A transfronterizas que sobrepasan el valor de mil millones de dólares, para el año del 2015 se enlistaron 230 operaciones de las cuales 5.2% (12 unidades) ocurrieron en las ramas agrícola y química, sumando un monto de 40 mil millones de dólares (Cuadro 1).

La más grande de ellas fue la adquisición de la firma estadounidense Sigma-Aldrich Corp por la empresa alemana Merck KGaA (16.9 mil millones de dólares), operación que ocupa el 5to lugar de las 230 F&A transfronterizas en 2015. Como se puede observar en el Cuadro 1, la mayoría de estas F&A transfronterizas por actividad adquirida pertenecen a la rama Productos químicos y preparados químicos con 4 adquisiciones (3 empresas vendedoras con sede estadounidense y 1 del Reino Unido), en segundo lugar destacan las adquisiciones en Pesticidas y agroquímicos con 2 adquisiciones (1 empresa con sede en Irlanda y la otra en Dinamarca). Las F&A por la industria de la última compañía compradora destacan los Productos químicos orgánicos industriales con 3 adquisiciones (2 estadounidenses y 1 japonesa) y Productos químicos y preparados químicos, con 3 (2 chinas y 1 japonesa).

Cuadro 1. F&A transfronterizas completadas en 2015 con un valor superior a mil millones de dólares

Compañía vendedora	Valor	Economía huésped	Industria de la compañía vendedora	Compañía compradora	Economía de origen	Industria de la compañía compradora
Sigma-Aldrich Corp	16.9	Estados Unidos	Productos químicos y preparados químicos	Merck KGaA	Alemania	Preparaciones farmacéuticas
Cytec Industries Inc	5.5	Estados Unidos	Productos químicos y preparados químicos	Solvay SA	Bélgica	Materiales plásticos y resinas sintéticas
Arysta Lifescience Ltd	3.5	Irlanda	Pesticidas y agroquímicos	Platform Specialty Products	Estados Unidos	Productos químicos orgánicos industriales
ALENT plc	2.1	Reino Unido	Productos químicos y preparados químicos	Platform Specialty Products	Estados Unidos	Productos químicos orgánicos industriales
Chemnova A/S	1.8	Dinamarca	Pesticidas y agroquímicos	FMC Corp	Estados Unidos	Pesticidas y agroquímicos
Pirelli & C SpA	1.8	Italia	Neumáticos y cámaras de aire	China National Chemical Corp	China	Productos químicos y preparados químicos
Polypore International Inc	1.8	Estados Unidos	Productos químicos y preparados químicos	Asahi Kasei Corp	Japón	Productos químicos orgánicos industriales
New Britain Palm Oil Ltd	1.7	Nueva Guinea	Aceite Vegetal	Sime Darby Bhd	Malasia	Viveros forestales y recolección de productos forestales
Bluestar Adisseo Nutrition Group	1.6	Hong Kong, China	Servicios de salud y servicios conexos	China National Chemical Corp	China	Productos químicos y preparados químicos
Ewos AS	1.5	Noruega	Alimentos preparados para animales	Cargill Inc	Estados Unidos	Molinos de Aceite de Soja
ADM Cocoa	1.2	Estados Unidos	Chocolate y productos de cacao	Olam International Ltd	Singapur	Cereales
Olam International Ltd	1.1	Singapur	Cereales	Mitsubishi Corp	Japón	Productos químicos y preparados químicos

Fuente: elaborado con datos de la UNCTAD, *World Investment Report 2016*.

Desde el punto de vista geopolítico, destacamos que de las 12 F&A en estas ramas, Estados Unidos tienen la mayor presencia, ya sea como economía huésped o última economía de origen. Detrás se encuentran países asiáticos, destacando China y Japón con dos empresas compradoras; también hay presencia de Malasia y Singapur. Los países europeos han sido desplazados, son numerosos en el lado de los vendedores (Irlanda, Reino Unido, Dinamarca, Italia, Noruega) pero pocos entre los compradores, aunque siguen presentes en las F&A con mayor valor (Alemania, Bélgica).

MegaFusiones jurásicas

El pasado 14 de septiembre de 2016 Bayer logró cerrar la negociación para comprar Monsanto por 128 dólares por acción (66 mil millones de dólares), “la mayor oferta en efectivo de la historia” (El Financiero, 2016). La adquisición lejos de responder simplemente a la expansión de ambas transnacionales —punto que no negamos— se suma a una lista de grandes F&A que han ido cobrando relevancia en el sector. Esta carrera de grandes F&A en el sector de semillas y agroquímicos arrancó en 2014 cuando Monsanto lanzó su primer intento de comprar la empresa número uno en agroquímicos, Syngenta AG. La propuesta inicial consistía en pagar 43% por encima del valor de las acciones de Syngenta y su última oferta en agosto de 2015 se elevó hasta 470 francos suizos por acción (47 mil millones de dólares). Las propuestas fueron rechazadas por Syngenta, argumentando que Monsanto infravaloraba significativamente a la compañía, además de que la ejecución de la adquisición implicaba correr diversos riesgos.

Tan solo unos meses después, en noviembre del 2015 China National Chemical Corporation (ChemChina), la empresa paraestatal química más grande de China y la séptima compañía de agroquímicos más grande del mundo, emitió una oferta de 42 mil millones de dólares para comprar a Syngenta, cerrando la operación en 43 mil millones de dólares el 3 de febrero de 2016, revelando que el precio de compra no es el único elemento que determina la realización o no de las FA&. El 11 de diciembre

de 2015, Dow Chemical y DuPont hicieron pública su decisión, aprobada por consenso de ambas mesas directivas de fusionar todas sus acciones, dando forma a lo que será la mayor empresa química del mundo, Dow DuPont Co (valorada en 130 mil millones de dólares).

Es importante señalar que estas F&A en curso se están realizando entre las Seis Grandes empresas señaladas por el Grupo ETC como las dominantes del 75 por ciento de los insumos agrícolas: Monsanto empresa estadounidense creada en 1901, hoy líder en el mercado global de semillas genéticamente modificadas; Syngenta empresa suiza principal productor de agroquímicos surge en el año 2000 como resultado de una megafusión entre Novartis y AstraZeneca; Bayer gran farmacéutica alemana fundada en 1863 con un destacable segmento de agroquímicos; DuPont importante empresa química desde 1802, fundada por inmigrantes franceses en Estados Unidos, con segmentos sobresalientes (Pionner y CropProtection) fabricantes de semillas genéticamente modificadas, agroquímicos y desarrolladoras de biotecnología; Dow Chemical Company principal empresa química de Estados Unidos, creada en 1897 con un segmento especializado en proveer biotecnología, agroquímicos y semillas; y BASF empresa alemana fundada en 1865, hoy el mayor fabricante de productos químicos en el mundo (ETC, 2015). En este contexto de euforia por fusionarse y adquirir a otros habría que indagar en las causas que pudieran explicar el actual fenómeno de megafusiones en el sector agroindustrial.

¿Por qué las F&A se presentan hoy y no antes?

En este apartado queremos proponer algunas razones que explican la aceleración del proceso de concentración de capital en las ramas que estamos estudiando.

Caída en las ventas

Como primer rasgo general señalamos una caída en las ventas de las empresas agroindustriales. En 2015 todas las empresas analizadas, a excepción de Bayer, reportaron reducciones en las ventas netas de sus segmentos de productos agrícolas, ya sea de semillas o de agroquímicos (Cuadro 2).

Cuadro 2. Ventas netas totales y de los segmentos agrícolas de Monsanto, Bayer, DuPont, Dow y Syngenta (2000-2015)

(millones de dólares)

		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Monsanto (EUA)	Ventas netas	5 457	5 450	4 674	4 924	5 239	6 085	7 065	8 349
	Semillas y Genómica	1 608	1 733	1 601	1 921	2 320	3 233	3 978	4 964
	Productividad agrícola	3 885	3 717	3 073	3 003	3 103	3 042	3 316	3 599
Bayer ¹ (Alemania)	Ventas netas	32 214	31 490	30 813	29 713	30 952	28 482	30 118	33 684
	CropScience	3 594	3 844	4 885	5 995	6 185	6 133	5 929	6 060
	Protección de Cultivos/Semillas ²	2 456	2 708	3 847	4 994	5 156	5 070	4 830	4 973
	Ciencia Medioambiental	-	-	-	1 002	1 029	1 063	1 098	1 087
DuPont (EUA)	Ventas netas	28 268	24 726	24 006	26 996	27 340	26 639	27 421	29 378
	Agricultura ⁴	4 500	4 300	4 500	5 500	6 200	6 400	6 300	6 800
Dow (EUA)	Ventas netas	29 798	28 075	27 609	32 632	40 161	46 307	49 124	53 513
	Ciencias Agrícolas ⁵	2 300	2 612	2 717	3 008	3 368	3 364	3 399	3 779
Syngenta (Suiza)	Ventas netas	4 876	6 323	6 197	6 578	7 269	8 104	8 046	9 240
	Protección de cultivos	3 918	5 385	5 260	5 507	6 042	6 330	6 378	7 285
	Semillas	958	938	937	1 071	1 239	1 797	1 743	2 018

continúa en la siguiente página

Cuadro 2 continuación. Ventas netas totales y de los segmentos agrícolas de Monsanto, Bayer, DuPont, Dow y Syngenta (2000-2015)
(millones de dólares)

		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Monsanto (EUA)	Ventas netas	11 365	11 685	10 483	11 822	13 504	14 861	15 855	15 001
	Semillas y Genómica	6 369	7 303	7 611	8 582	9 789	10 340	10 740	10 243
	Productividad agrícola	4 996	4 382	2 872	3 240	3 715	4 521	5 115	4 758
Bayer ¹ (Alemania)	Ventas netas	34 239	32 418	36 496	37 994	41 335	41 768	42 998	48 183
	CropScience	6 638	6 771	7 104	7 546	8 719	9 173	9 875	10 783
	Protección de Cultivos/Semillas ²	5 553	5 642	6 428	6 895	8 012	8 496	9 170	9 931
	Ciencia Medioambiental	1 085	1 130	676	651	707	677	705	852
DuPont (EUA)	Ventas netas	30 529	26 109	31 505	37 961	34 812	35 734	34 723	25130 ³
	Agricultura ⁴	8 000	7 069	7 845	9 166	10 426	11 739	11 304	9 798
Dow (EUA)	Ventas netas	57 514	44 875	53 674	59 985	56 786	57 080	58 167	48 778
	Ciencias Agrícolas ⁵	4 535	4 522	4 869	5 655	6 382	7 137	7 290	6 381
Syngenta (Suiza)	Ventas netas	11 624	10 992	11 641	13 268	14 202	14 688	15 134	13 411
	Protección de cultivos	9 231	8 491	8 878	10 162	10 318	10 923	11 381	10 005
	Semillas	2 442	2 564	2 805	3 185	3 237	3 204	3 155	2 838

Notas:

1/ Los datos de Bayer originalmente están en euros, se convirtieron a dólares según el tipo de cambio EURO/USD: 1.04012 (para 15/12/2016).

2/ Los datos de "Protección de cultivos / Semillas" de Bayer para 2009-2000 corresponden unicamente al segmento de "Protección de cultivos". El rubro de "Semillas" y como tal "Protección de cultivos / Semillas" inicia a registrarse desde el 2010 en adelante.

3/ La disminución de las Ventas Netas de DuPont para el año 2015 se deben principalmente a la disminución de ingresos por la separación de su segmento "Performance Chemicals" iniciada desde 2013, cerrada en julio del 2015.

4/ Inicialmente el segmento de DuPont de Agricultura estaba clasificado como "Agriculture and Nutrition", desde el reporte anual de 2011 se indica como "Agriculture" (con datos desde 2009). Por tanto los datos del 2000 al 2008 corresponden al rubro de la Agricultura con

5/ El segmento "Agricultural Sciences" de Dow para los años 2010-2009 está registrado como "Health and Agricultural Sciences".

Fuentes: elaborado con datos de los reportes anuales de Monsanto, Bayer, DuPont, Dow y los reportes financieros Syngenta.

En términos absolutos, el más afectado por la reducción de ventas netas fue Syngenta: 1,723 millones de dólares (-11.38%) en 2015, con una disminución en el segmento de agroquímicos de 12.09% (1,376 millones de dólares). DuPont reportó una importante disminución de sus ventas: 1,506 millones de dólares en su división de agricultura. Por su parte las ventas de la líder estadounidense, Monsanto, reportaron una reducción de 5.38% (854 millones de dólares), su segmento clave de semillas y genómica decreció 4.62% (497 millones de dólares). Las ventas de Dow Chemicals en el segmento de ciencias agrícolas cayeron 12.46% (909 millones de dólares).

En el caso de la paraestatal ChemChina, diversas fuentes nos indican que los últimos años también han sido de años de pérdidas constantes. El portal Bloomberg (2016a) señala que a pesar de que la compañía tiene activos por 372.5 miles de millones de yuanes (55 mil millones de dólares) y ventas de 260 miles de millones de yuanes en 2015, la compañía registró su cuarta pérdida anual consecutiva. De igual forma Fortune clasifica a la paraestatal china en la posición número 234 en 2016, un ascenso de 31 posiciones de su lugar 265 en 2015, con ingresos de 41,412 millones de dólares, pero con un cambio negativo de -1.0% respecto sus ingresos de 2015 y pérdidas de 132 millones de dólares (Fortune, 2016).

Bayer es la única empresa que reporta incrementos en ventas del segmento *crops-science*: incremento del 9.19% (908 millones de dólares) respecto sus ventas en 2014. Un aumento de 8.3% (761 millones de dólares) en la protección de cultivos y semillas y de 20.79% (147 millones de dólares) en productos de ciencia medioambiental.

Baja demanda de productos agrícolas, apreciación de dólar: caída de precios agrícolas

La caída de los precios en los *commodities* desde abril del 2014 hasta inicios de enero de 2016 (Bloomberg, 2016b), como causa directa de la propia desaceleración económica mundial en los países emergentes como China e India, se tradujo en una menor demanda de productos agrícolas. En 2015 se yuxtapone un ambiente de incertidumbre y mucha especulación en torno las expectativas de una recuperación estadounidense, y el esperado incremento de las tasas de interés de la Reserva Federal, por lo

que muchos capitales abandonaron los *commodities* y otras divisas para apostarle al dólar, resultando en la apreciación de la moneda estadounidense. A su vez, condujo al encarecimiento de las importaciones cotizadas en dólares, en particular de los insumos agrícolas. Estos factores contribuyeron a la caída de precios de los *commodities*.

Una disminución en la demanda y en los precios de los productos agrícolas obliga a los agricultores a disminuir sus costos y por tanto reducir sus compras de insumos de producción (semillas y agroquímicos). En esto coinciden los informes anuales de Syngenta, DuPont, Dow, Monsanto y Bayer en su desempeño del año 2015.

En el caso de América Latina, la caída de los precios en los *commodities* repercutió en los grandes exportadores mundiales de materias primas y de petróleo. En el caso de mercados estratégicos de Brasil y Argentina, grandes vendedores de soja, maíz y algodón, afectó negativamente la demanda de semillas y agroquímicos de las empresas transnacionales. Incluso Bayer, cuyo segmento en los agronegocios (*crops science*) reportó números positivos, en su mercado de América Latina, principalmente Brasil y Argentina presentó una ligera baja de -0.05%.

Desaceleración económica

La caída de los precios en los *commodities* desde abril del 2014 hasta inicios de enero de 2016 (Bloomberg, 2016b), como causa directa de la propia desaceleración económica mundial en los países emergentes como China e India, impactó en una menor demanda de productos agrícolas. En 2015 se yuxtapone un ambiente de incertidumbre y mucha especulación en torno las expectativas de una recuperación estadounidense (y el esperado incremento de las tasas de interés de la Reserva Federal), muchos capitales abandonaron los *commodities* y otras divisas para apostarle al dólar, lo que conllevó a la apreciación de la moneda estadounidense. A su vez, ello condujo al encarecimiento de las importaciones cotizadas en dólares y en particular de los insumos agrícolas. Estos factores contribuyeron a la caída de precios de los *commodities*.

Una disminución en la demanda y en los precios de los productos agrícolas obliga a los agricultores a disminuir sus costos y por tanto reducir sus compras de insumos

de producción (semillas y agroquímicos). En esto coinciden la mayoría de los informes anuales de las empresas en su desempeño del año 2015 (Syngenta, DuPont, Dow, Monsanto y Bayer).

En el caso de América Latina, la caída de los precios en los *commodities* repercutió en los grandes exportadores mundiales de materias primas y de petróleo. En el caso de mercados estratégicos de Brasil y Argentina (grandes vendedores de soja, maíz y algodón) afectó negativamente la demanda de semillas y agroquímicos de las empresas transnacionales. Incluso Bayer, cuyo segmento en los agronegocios (CropScience) reportó números positivos, en su mercado estratégico de América Latina (principalmente Brasil y Argentina) presentó una ligera baja de -05%.

Estancamiento en el mercado de semillas & pesticidas

Los cultivos genéticamente modificados se han incrementado más de 100 veces en 20 años: en 1996 se contabilizaron 1.7 millones de hectáreas y para 2015 se cuentan 179.7 millones de hectáreas, cifra cercana a la superficie del territorio de México (196.4 millones de hectáreas). Después de dos décadas de rápido crecimiento la superficie de cultivos genéticamente modificados tuvo un ligero declive en 2015 de -0.99% (1.8 millones de hectáreas) comparado con su punto máximo alcanzado en 2014 de 181.5 millones de hectáreas (ISAAA, 2015).

Estrategias competitivas

Frente a estas tendencias de los mercados, queremos destacar algunos de los pronósticos y las estrategias de las empresas gigantes:

Monsanto describe el comercio global de “Semillas y Genómicas” como un mercado donde la competencia se ha intensificado. Señala que la competencia se juega entre numerosas empresas multinacionales y regionales agroquímicas y productoras de semillas. Su pronóstico apunta hacia una mayor competencia tanto en la biotecnología, como en la agroquímica y en las semillas. ISAAA señala que los cultivos con mayor presencia de biotecnología son el maíz, la soja, el algodón y la canola; los cuales

están ampliamente controlados para las grandes empresas semilleras y agroquímicas (Financial Times, 2016).

Uno de los motivos de Monsanto para tratar de adquirir a Syngenta era reforzar su cartera de agroquímicos. China es uno de los grandes importadores de productos agrícolas y mediante la adquisición de Syngenta por ChemChina, pretende acentuar su control sobre el mercado de semillas y aumentar su producción agrícola para suministrar alimentos a sus más de 1,300 millones de habitantes, intentando alcanzar la soberanía alimentaria. La compra de ChemChina sobre Syngenta, le permite a esta última mantener su inversión de entre 9 y 10% anual en investigación y desarrollo (I&D), lo cual es una ventaja competitiva sobre aquellas compañías que han tenido que hacer recortes en esta importante área de negocio. Además, le brinda conocimiento y tecnología junto con redes de distribución.

DowDuPont señala que expandirá su mercado combinando los mercados de ambas y mejorando sus ventas cruzadas. Dow y DuPont buscarán aprovechar sus capacidades en I&D, racionalizarlas y destinarlas en sectores clave (biotecnología, cría de semillas y el descubrimiento de nuevos productos), crear nuevas fórmulas y nuevos productos.

Bayer señala que la compra de Monsanto aumenta su crecimiento en el mercado de las semillas. Entre las intenciones explícitas de Dow y DuPont para fusionarse se encontraba el objetivo de incrementar su eficiencia en la producción de semillas a menores costos por unidad de producción, optimizar su capacidad productiva y su operación a nivel mundial. Detrás de la pretensión de Monsanto sobre Syngenta uno de sus objetivos era trasladar su sede de Estados Unidos a Reino Unido, un país con menos impuestos empresariales, comparado con las tasas fiscales en Estados Unidos.

Syngenta señala que sus adquisiciones le brindan acceso a tecnología de punta (biotecnología) y de conocimiento de ciertas semillas, para desarrollar y complementar sus propios productos, también para ingresar a redes distributivas y mercados.

Conforme han ido avanzando las fusiones, primero Dow-DuPont, seguido de ChemChina-Syngenta, sus competidores se ven en la necesidad de buscar a qué em-

presa adquirir o con cuál fusionarse para alcanzar las dimensiones de sus competidores. Este es el caso de Monsanto al negociar con las alemanas Bayer y BASF para finalmente cerrar con Bayer y dejar fuera a BASF, quién actualmente está en riesgo de ser desplazada en la competencia de agroquímicos (The Economist, 2016).

Centralización: de los *Seis Gigantes* a los *Tres Titanes*

Retomando muchas de las aseveraciones expuestas por el Grupo ETC destacamos la impresionante concentración de mercado que se juega en la transformación de lo que denominan los Tres Titanes de los negocios agrícolas (ETC, 2016) (Cuadro 3).

Cuadro 3. Concentración de mercado de productos agrícolas por los *Tres Titanes*
(porcentaje)

	Agroquímicos	Semillas
Monsanto (EUA) - Bayer (Alemania)	24.6	30.1
DowDuPont (EUA)	15.0	22.7
ChemChina (China) - Syngenta (Suiza)	25.8	7.9
Total	65.4	60.7
Restante	34.6	39.3

Fuente: tomado de Grupo ETC, "Monsanto, voracidad infinita. Megafusiones y amenazas a la soberanía alimentaria".

Si hacemos una comparación del control de mercado que tenían la Seis Grandes (Syngenta, Bayer, BASF, Dow Chemicals, Monsanto, DuPont) en 2013, cuando dominaban 75% de las ventas mundiales de plaguicidas y 71% de las ventas de semillas, frente a las estimaciones más recientes podría caerse fácilmente en el error de afirmar que su control ha descendido a un 65.4% en los agroquímicos y a un 60.7% en las semillas (Cuadro 6). No obstante, hay importantes cambios primer orden.

Primero, el hecho de que las Seis Grandes concentran una participación de 70-75% indica un control individual promedio entre 11 y 12% para cada una. Actualmente los nuevos datos nos indican que los competidores se han reducido (de 6 a 3) y aunque en términos relativos su participación como grupo respecto al total es menor (60-65%), en términos singulares cada uno de los Tres Titanes controlará más del

20% en promedio del mercado de las semillas y agroquímicos en el mundo. Es decir, cada una tendrá mayor control de mercado.

Otro punto importante es mirar el fenómeno desde una perspectiva geopolítica y apreciar el reacomodo de fuerzas y poder entre las Seis Grandes. La mitad de éstas tenían su sede en Estados Unidos (Monsanto, DuPont, Dow), otras dos estaban en Alemania (BASF y BAYER) y una en Suiza (Syngenta). En el nuevo grupo de los Tres Titanes, Estados Unidos concentra sus empresas químicas más grandes en una (DowDuPont), y Alemania va al frente con Bayer al adquirir a Monsanto, en tanto que la posición de BASF se deterioró en forma significativa. Por otro lado, ha emergido un nuevo contrincante: China, al posicionarse fuertemente al adquirir a Syngenta empresa con una larga tradición de creación de tecnología de punta y patentes en agroquímicos.

Consideraciones finales

En un contexto mundial donde las secuelas de la crisis de sobreproducción de 2008-2009 siguen resonando, la desaceleración mundial ha impactado sobre las ganancias de muchas de las grandes empresas; de lo cual la agroindustria no se salva. Como señalamos, una baja demanda en los insumos agrícolas desde 2014, derivada de una baja demanda productos agrícolas con precios bajos y una apreciación del dólar, en los principales mercados estratégicos (Estados Unidos, Brasil, Argentina) se ha reflejado en una menor producción de cultivos genéticamente modificados a nivel mundial y un golpe a los ingresos de las transnacionales agroindustriales en 2015.

Tal situación agudiza la competencia entre los grandes rivales poniendo en mayor tensión el reparto de los ingresos de una industria altamente concentrada. Las empresas se ven orilladas a buscar mecanismos poco convencionales para incrementar y conservar sus rendimientos y no quedar excluidas de la competencia económica.

Sostenerse en la vanguardia tecnológica es un mecanismo esencial para mantenerse en las primeras filas del liderazgo económico, mediante grandes sumas de recursos destinadas al rubro del desarrollo tecnológico para ampliar los márgenes de las

fronteras tecnológicas existentes (Ornelas, 2016a). Como hemos señalado, la I&D en esta industria está lejos de ser escasa, no obstante, resulta insuficiente para las necesidades de reproducción y ampliación de las ganancias marcadas por la competencia.

Es en ese contexto que las alianzas, fusiones y adquisiciones se vuelven opciones altamente rentables y atractivas para las grandes empresas. Las grandes corporaciones en esta rama han decidido aliarse en una coyuntura de saturación, con rendimientos decrecientes y pocas expectativas de recuperación. Las F&A tienen la peculiaridad de brindar una mayor concentración de ganancias, riquezas, tecnologías, recursos, conocimientos y poder, no a través de la generación, creación e innovación, sino mediante la redistribución de lo ya existente. Fusionarse y adquirir a otros, tanto nuevos e innovadores competidores como a los grandes y viejos rivales, les permite amortiguar las pérdidas, combinar conocimientos e incrementar su gasto en I&D, ganar mayor control de mercado y una mayor concentración de los ingresos generados en la industria, –también a través de la exclusión de otros competidores incapaces de seguir las pautas de la competencia, cada vez más concentrada.

En contrasentido del discurso liberal, que afirma que la ausencia de competencia es causa directa de los grandes oligopolios y monopolios, sostenemos que éstos son más bien resultado directo de la propia ejecución de la competencia capitalista. Es ésta la que actúa como una verdadera palanca redistributiva que conduce a las grandes concentraciones económicas. “En la misma medida en que se desarrollan la producción y la acumulación capitalistas, se desenvuelven también la competencia y el crédito, las dos palancas más poderosas de la centralización.” (Marx, 1867, p. 779)

Es preciso retomar lo que Ornelas resaltaba en un número anterior de este BO•LET•ÍN respecto la importancia de la comprensión entre la dialéctica inmersa entre la competencia y el monopolio, no como polos opuestos –absolutos–, sino como caras de la misma moneda que co-existen de manera unida en el curso concreto de la realidad capitalista (Ornelas, 2016b).

De esta manera hemos esbozado algunas consideraciones en torno la creciente importancia alcanzada por las F&A en la disputa mundial entre las grandes empresas por el liderazgo económico del capitalismo contemporáneo.

Bibliografía:

- Bayer [2016], *Annual Report 2015*, en:
<http://www.annualreport2015.bayer.com/servicepages/filelibrary/files/collection.php>.
- Bloomberg [2016a], “China Planning Merger of Sinochem, ChemChina”, *Bloomberg*, en: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2016-10-14/china-said-to-be-planning-merger-of-sinochem-chemchina>.
- Bloomberg [2016b], “Bloomberg Commodity Index”, *Bloomberg*, en: <https://www.bloomberg.com/quote/BCOM:IND>.
- Dow [2016], “2015 Annual Report”, *The Dow Chemical Company*, Midland, en: http://storage.dow.com.edgesuite.net/dow.com/investors/2015_Dow_Chemical_Annual_Report.pdf.
- DuPont [2016], *Annual Report 2015*, en:
http://s2.q4cdn.com/752917794/files/doc_financials/2015/annual/DD-12.31.2015-10K-FINAL-FILED.pdf.
- El Financiero [2015], “Syngenta rechaza oferta de compra de ChemChina por 42 mil mdd”, *El Financiero*, México, 13 de noviembre, en: <http://www.elfinanciero.com.mx/empresas/syngenta-rechaza-oferta-de-compra-de-chemchina-por-42-mil-mdd.html>.
- El Financiero [2016], “Bayer logra, por fin, acuerdo de compra de Monsanto”, *El Financiero*, México, 14 de septiembre, en: <http://www.elfinanciero.com.mx/empresas/bayer-anuncia-acuerdo-para-adquirir-monsanto-en-66-mil-mdd.html>.
- Financial Times [2016], “Bayer-Monsanto deal is a bet on GM crop expansion”, en: <https://www.ft.com/content/09c49df0-aa89-11e6-9cb3-bb8207902122>.
- Fortune Global 500 [2016], “234 ChemChina”, en:
<http://beta.fortune.com/global500/chemchina-234#>.
- Grupo ETC [2015], “Campo Jurásico: Syngenta, DuPont, Monsanto: la guerra de los dinosaurios del agronegocio”, *Grupo ETC*, Cuaderno núm. 115, en: http://www.etcgroup.org/sites/www.etcgroup.org/files/files/etc_breakbad_esp_v5-final_may11-2016.pdf.

- Grupo ETC [2016], “Monsanto, voracidad infinita – Megafusiones y amenazas a la soberanía alimentaria”, *Grupo ETC*, 31 de marzo del 2016, en: <http://www.etc-group.org/es/content/monsanto-voracidad-infinita-megafusiones-y-amenazas-la-soberania-alimentaria>.
- ISAAA [2015], “Brief 51. 20th Anniversary of the Global Commercialization of Biotech Crops (1996 to 2015) and Biotech Crop Highlights in 2015”, *International Service for the Acquisition of Agri-Biotech Applications*, en: <http://www.isaaa.org/resources/publications/briefs/51/executivesummary/pdf/B51-ExecSum-English.pdf>.
- Marx, Karl [2013] (1867), *El Capital*, Tomo I, México, Siglo XXI.
- Monsanto [2016], *Ideas big enough for a growing world, 2015 Annual Report*, en: http://www.monsanto.com/investors/documents/annual%20report/2015/2015_annual_report_fullweb.pdf.
- OECD [2008], *OECD Benchmark Definition of Foreign Direct investment*, Organization For Economic Co-operation and Development, en: <https://www.oecd.org/daf/inv/investmentstatisticsandanalysis/40193734.pdf>.
- Ornelas, Raúl [2016a], “Hacia una economía política de la competencia entre grandes empresas”, Documento de trabajo.
- Ornelas, Raúl [2016b], “Del monopolio estatal al oligopolio privado. Panorama de la competencia entre las mayores empresas de México”, *Bo-LET-ín*, núm. 2, en: <http://let.iiec.unam.mx/sites/let.iiec.unam.mx/files/Boletin2.pdf>, pp. 4-15.
- Syngenta [2016a], *Annual Review 2015*, en: <http://annualreport.syngenta.com/assets/pdf/Syngenta-annual-review-2015.pdf>.
- Syngenta [2016b], *Our Industry 2016*, en: <http://www4.syngenta.com/~media/Files/S/Syngenta/our-industry-syngenta.pdf>.
- The Economist [2016], “BASF. Chemical reaction. How the world’s largest chemical company brews innovation”, *The Economist*, en: <http://www.economist.com/news/business/21707259-how-worlds-largest-chemical-company-brews-innovation-chemical-reaction>.
- UNCTAD [2016], *World Investment Report 2016. Investor Nationality: Policy Challenges*, United Nations Conference on Trade and Development, en: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_en.pdf.

Avances de investigación

Tijuana: empresas transnacionales maquiladoras y devastación ambiental

*Julietta Martínez**

Tijuana es la segunda ciudad con mayor dinamismo económico de la región fronteriza de México. Después de Ciudad Juárez, es la que cuenta con más parques industriales y empresas transnacionales maquiladoras de todo el país. El desarrollo de importantes distritos industriales concentrados en ramas consideradas de alto impacto —aeroespacial, electrónica y producción de dispositivos médicos— ha provocado que Tijuana sea una de las ciudades más contaminadas de la frontera entre Estados Unidos y México. Lo que se convierte en una de las principales causas del detrimento de la calidad de vida de la población.

El emplazamiento de las transnacionales y el acelerado crecimiento demográfico en la ciudad son dos de los principales factores de la devastación ambiental. El consumo que las empresas maquiladoras hacen de bienes naturales limitados, la producción y el manejo inadecuado de residuos peligrosos, contaminantes del suelo, aire y el agua, así como el incumplimiento de regulaciones ambientales son algunas de las causas del deterioro ambiental. El desarrollo de la industria maquiladora y la condición de ciudad fronteriza están detrás del impacto de la densidad poblacional sobre el medio ambiente.

A partir de la puesta en marcha del Programa de Industrialización Fronteriza, en 1965, se alentó la llegada de empresas transnacionales maquiladoras, con la intención de impulsar el crecimiento económico de la región, modernizar su estructura productiva mediante la transferencia de tecnología y generar empleos calificados. El desempeño de la industria a lo largo de cinco décadas ha tenido efectos negativos para el

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

desarrollo de Tijuana, sin que se alcance el crecimiento prometido. A la par de la expansión del capital transnacional, a lo largo y ancho de la ciudad se propagan serios problemas económicos, sociales y de contaminación ambiental.

En este artículo el objetivo es reflexionar sobre los efectos negativos causados por el emplazamiento de empresas transnacionales maquiladoras en Tijuana. Para ello, primero, se da cuenta de las condiciones ecológicas y geográficas del lugar, ya que son éstas las que determinan la disponibilidad de bienes naturales. A continuación, se relaciona la explosión demográfica con la presencia de transnacionales y la vecindad con Estados Unidos. En tercer lugar, se analiza la presión que hacen las empresas sobre el medio ambiente, atendiendo su distribución por rama industrial. En el cuarto apartado se expone uno de los casos más emblemáticos de deterioro ambiental en Tijuana: el del arroyo Alamar. Finalmente, se presentan algunos testimonios de pobladores afectados por la devastación ambiental.

Condiciones ecológicas y geográficas

Para iniciar el análisis del deterioro ambiental hay que partir de un elemento infraestructural de suma importancia: las condiciones ecológicas y geográficas¹. Con el objetivo de evaluar el impacto provocado por la industria manufacturera maquiladora en el medio ambiente, se examinan tres aspectos básicos e interrelacionados: a) el clima, b) los niveles de pluviosidad y las fuentes hidrológicas naturales, y c) las características del relieve.

Tijuana es uno de los municipios limítrofes con Estados Unidos. Ubicado al sur del condado de San Diego, sus coordenadas geográficas son 32°31'N y 117°01'O. Con una altitud de 20 metros sobre el nivel del mar, predomina el clima seco, con lluvias escasas e irregulares durante las estaciones de verano e invierno. Las precipitaciones alcanzan apenas 231 mm anuales. La hidrografía de la ciudad es limitada,

¹ El concepto de infraestructura designa la combinación específica de tres aspectos de la realidad: las condiciones ecológicas y geográficas, las fuerzas productivas y el conjunto de representaciones sociales del ecosistema y de las fuerzas productivas (Castaingts, 1979).

pues además de no contar con ríos permanentes y presentarse un grado elevado de evaporación, la renovación de las fuentes hidrológicas es lenta (Semarnat, 2000).

La presa Abelardo L. Rodríguez, con una capacidad de almacenamiento de 137 millones de metros cúbicos, ha sido por mucho tiempo la única fuente de agua para la ciudad, lo que es insuficiente para el abastecimiento. Esta situación ha hecho que se recurra al Río Colorado, transportando el agua desde el Valle de Mexicali, a una distancia de 240 km, cruzando la sierra de la Rumorosa. Tal situación, de acuerdo con la Comisión Estatal de Servicios Públicos de Tijuana, implica altos costos de operación, en particular en el rubro de consumo de energía eléctrica, los cuales son trasladados a los consumidores.

En cuanto a la orografía, es accidentada con pequeñas mesetas y elevadas pendientes que dificultan los asentamientos urbanos. Aun así, Tijuana se ha edificado entre cerros áridos, cañones y barrancas. Como mencionan Bocco y Sánchez (1995), la urbanización de la ciudad se ha dado en zonas de alto riesgo, en laderas empinadas con alto grado de inestabilidad y en fondos de valles expuestos a deslizamientos e inundaciones invernales repentinas. Las condiciones ecológicas y geográficas son adversas al tratarse de un territorio inhóspito y con recursos naturales limitados.

Empresas transnacionales maquiladoras y explosión demográfica

Diarios locales sostienen que la elevada densidad demográfica es la causa central del deterioro ambiental (García, 2009), ya que ha provocado una desmedida presión sobre los bienes naturales. La dinámica demográfica de Tijuana responde a tres grandes factores: 1) la aplicación de programas gubernamentales que fomentaron el poblamiento de la frontera; 2) el impulso a la instalación y expansión de plantas maquiladoras transnacionales; y 3) su condición de ciudad fronteriza, que atrae a un número importante de migrantes. Por esto, más allá de establecer una relación mecánica entre incremento poblacional, presión sobre recursos naturales limitados y crisis ambiental, en este apartado se analiza al deterioro del medio ambiente como un problema es-

tructural de la zona, tomando en cuenta que la cercanía geográfica con Estados Unidos, influye tanto en la expansión de la industria maquiladora como en el incremento poblacional.

Tijuana es el municipio fronterizo más poblado de la frontera norte de México. Dado su acelerado crecimiento poblacional, su dinámica demográfica es compleja, con fenómenos demográficos importantes, causados y explicados principalmente por su condición fronteriza. La cercanía geográfica con Estados Unidos y el desarrollo de la industria maquiladora explican que Tijuana sea una de las principales ciudades receptoras de migrantes, provenientes de todo México y de Centroamérica. Según datos de la Encuesta sobre Migración en la Frontera Norte (EMIF, 2017), en el lugar convergen inmigrantes, documentados e indocumentados, con destino a Estados Unidos; migrantes con deseos de establecerse en la ciudad; migrantes deportados con dirección al sur y transmigrantes con actividades en ambos lados de la frontera.

De acuerdo con Cruz (2010) y Durand (2011), existe una relación estructural entre el crecimiento demográfico y el dinamismo económico de las ciudades fronterizas de México, debido a que la instalación de empresas maquiladoras atrae importantes flujos poblacionales a la región. La concentración de empresas y de población en Tijuana es notoria respecto al resto de municipios que conforman la franja fronteriza. En la actualidad, Tijuana concentra el 59% de las plantas maquiladoras instaladas en toda la entidad y el 62% de los empleos generados por esta industria. La densidad poblacional del municipio es de 1 353 habitantes por kilómetro cuadrado, mientras que a nivel nacional el promedio es de 61 habitantes.

El emplazamiento de empresas en Tijuana, ligado al acelerado crecimiento demográfico y al proceso de urbanización de la ciudad, impacta de manera negativa en el medio ambiente. La presión que se ejerce sobre los bienes naturales es notoria y se refleja en problemas de sobreexplotación y de escasez, siendo los más graves la falta de agua dulce, la ausencia de áreas verdes y el asentamiento de colonias en áreas fisiográficas no aptas para ser habitadas. El desarrollo de la industria maquiladora ha determinado la urbanización de la ciudad.

La expansión de la industria maquiladora se asocia con el crecimiento de la mancha urbana. Paralelamente a la instalación de parques industriales, han surgido asentamientos regulares e irregulares, ambos con serias deficiencias en el acceso a los servicios básicos: agua, alcantarillado y energía eléctrica. Alegria y Ordoñez (2005) sostienen que este proceso se da de una manera desordenada, sin planificación y mediante la invasión de terrenos. La demanda de suelo industrial por parte de las empresas ha provocado una estructura urbana caracterizada por la propagación de asentamientos en zonas de la ciudad no aptas para la edificación de viviendas. En el 2000, ambos autores estimaron la existencia de 162,136 viviendas asentadas en predios irregulares, 64% sin acceso a agua potable.

Presión sobre el medio ambiente

De acuerdo con Méndez (1995), derivado de la actividad de empresas maquiladoras en las ciudades fronterizas, se han generado serios problemas ambientales que afectan la calidad de vida de la población. En el caso de Tijuana, las causas principales de la devastación ambiental son la generación y manejo de desechos tóxicos que contaminan el aire y el agua; así como la presión que ejerce la industria sobre el medio ambiente. En el cuadro 1 se muestra la distribución por rama industrial de las empresas y plantas maquiladoras instaladas en Tijuana; el orden de las industrias en la tabla corresponde con las catalogadas como las más depredadoras del medio ambiente, de acuerdo con la clasificación hecha por Mercado y Fernández (2005:307). La producción de plástico por inyección es la rama con mayor número de empresas y de plantas maquiladoras, debido a que se encuentra ligada a los distritos industriales de mayor importancia en la ciudad: electrónica, médica, aeroespacial y automotriz.

El consumo y contaminación del agua por parte de las empresas maquiladoras ocasiona la sobreexplotación de pozos profundos, provocando serios problemas de agotamiento de bienes naturales y de degradación del ecosistema. Lowerren (s.f), señala que 72.6% del volumen de extracción diario de agua que se realiza en la región fronteriza ocurre en los municipios con mayor presencia de empresas maquiladoras,

Tijuana consume el 50% del total extraído. La inequidad en el abasto es notable, afectando seriamente a la población y no a las empresas. Según datos del CONEVAL (2015), 1.82% de las viviendas no disponen de agua entubada de la red pública. Este dato puede parecer insignificante, sí se piensa que la conexión a la red pública no garantiza el suministro: existen alrededor de 350 colonias conectadas a la red pública de agua potable que carecen del suministro.

Cuadro 1. Empresas maquiladoras en Tijuana, distribución por rama industrial, 2016

Rama industrial	Número de empresas	Número de plantas maquiladoras
Plásticos y moldeo por inyección	82	134
Electrónica	66	85
Eléctrico	11	35
Cables y arneses	24	24
Automotriz	22	52
Aceros y metales	51	54
Metalmecánica	42	49
Dispositivos médicos	31	48
Aeroespacial	16	31
Mueble	46	54
Accesorios	11	38
Textil	27	33
Terminados y acabados	18	23
Artículos deportivos	10	14

Fuente: elaborado con datos del *Directorio de la Industria Maquiladora de Baja California*

Las empresas transnacionales se han emplazado en parques industriales ubicados en áreas de la ciudad aptas para la urbanización, con fácil acceso a los puntos de cruce con Estados Unidos y con amplia disposición de servicios básicos: suministro de agua potable, drenaje y alumbrado público. Actualmente, existen más de 69 parques industriales con estas características, contrastando con el gran número asentamientos irregulares ubicados en terrenos con un alto grado de vulnerabilidad por el tipo de suelo y por la carencia de servicios básicos.

De acuerdo con Méndez (1995), en Tijuana existe una alta densidad industrial, resultado de la expansión del capital transnacional que ha intensificado las afectaciones al medio ambiente en sitios aledaños a las zonas industriales. La propagación de zonas industriales a lo largo y ancho de la ciudad ha marginado a la población, obligándola a vivir en áreas no aptas.

Contaminación industrial del arroyo Alamar

El desarrollo de la industria maquiladora es la principal causa del deterioro ambiental en Tijuana. El consumo desmedido de bienes naturales limitados y la generación de desechos tóxicos provocan serios problemas de degradación ambiental, afectando gravemente las condiciones de vida de toda la población. Los contaminantes de la industria se dispersan, se disuelven en el agua y penetran en el subsuelo, contaminando el agua, la tierra y el aire. Por ello, la contaminación generada por las empresas no sólo afecta a los trabajadores sino a toda la población de la región.

La contaminación de la principal fuente de abastecimiento de agua, el arroyo Alamar, es el precio que la población ha tenido que pagar a cambio de que Tijuana sea considerada “la capital del televisor” o “la ciudad ideal para hacer negocios”.

El arroyo Alamar nace en Estados Unidos, forma parte de la cuenca del Río Tijuana y representa el 30% de su superficie, su origen está en el municipio de Tecate y desemboca en el Océano Pacífico. Atraviesa 9.8 km de la ciudad. En el siguiente mapa se aprecia que el arroyo rodea los parques industriales de Ciudad Industrial Nueva Tijuana- Mesa Otay, Nueva Tijuana- Sección Dorada, Verde Otay, Verde Alamar, Parque industrial Múrua y parque industrial Internacional Tijuana (FINSa).

El desagüe de desechos tóxicos en el arroyo Alamar es una práctica común de las empresas transnacionales maquiladoras. Por su cercanía y posición geográfica respecto al arroyo, se señala a las empresas instaladas en la Ciudad Industrial Nueva

Tijuana- Mesa Otay y en el parque industrial Internacional (Tijuana FINSA), como las principales responsables de la contaminación (González y Sánchez, 2013).

En el cuadro 2 se enlista a las empresas ubicadas en cada uno de los parques industriales, apuntando el ramo industrial al que pertenecen. En un estudio realizado por González y Sánchez (2013), se mostró que la carga de contaminantes encontrados en el arroyo provenía en un 78.7% de actividades industriales, correspondientes a las industrias de electrónica, plásticos, manufactura de pesticidas, productos farmacéuticos, químicos y de procesamiento de metal.

Cuadro 2. Distribución de empresas por rama productiva, emplazadas en parques industriales cercanos al arroyo Alamar, 2016

Rama industrial	Nueva Tijuana- Mesa Otay	Nueva Tijuana- Zona Dorada	Internacional Tijuana (FINSA)
Electrónica	11	0	7
Dispositivos médicos	4	2	3
Mueble	10	2	0
Plástico	11	8	0
Automotriz	5	2	6
Aeroespacial	1	1	4
Metal mecánica	4	5	3
Eléctrico	4	1	2
Aceros y metales	9	4	0
Cables y arneses	1	3	4
Terminados y acabados	4	3	0
Artículos deportivos	1	0	0
Total	65	31	29

Fuente: elaborado con datos del *Directorio de la Industria Maquiladora de Baja California* y del *Directorio Nacional de Unidades Económicas* del INEGI

Cuadro 3. Contaminantes por industrias

Industria	Sustancias utilizadas
Electrónica	Solventes para limpieza como hidrocarburos clorinados
	Metales para soldadura
	Ácidos y bases para electroplateado
	Fibra de vidrio
Metal mecánica	Ácidos
	Pinturas y solventes de acabado final
	Soluciones de ácidos y bases para remover metales pesados del subsuelo
Plástico	Conglomerados de plástico
	Látex
	Resina
	Fibra de vidrio
	Pinturas y solventes
Mueble	Pinturas y solventes
	Fibra de vidrio
Aeroespacial	Metales para soldadura
	Fibras embutidas en matrices de plástico
	Pinturas y solventes

Fuente: elaborado con información de González y Sánchez (2013).

Las afectaciones a la población son graves, siendo los habitantes de las colonias Chilpancingo, Murúa y Nueva Esperanza, además de los habitantes de los asentamientos irregulares, los de mayor vulnerabilidad y afectación. El cuadro 3 contiene la lista de los contaminantes encontrados tanto en el arroyo Alamar como en las cercanías de las colonias mencionadas. De acuerdo con Méndez (1995) y González (2008), éstas han sido utilizadas como vertederos de las empresas maquiladoras que arrojan a cielo abierto sus desechos tóxicos, desembocando en el Cañón del Padre y en algunos cultivos locales. En los pozos que abastecen de agua se han encontrado plomo y aluminio en grandes cantidades.

En la voz de los afectados

En esta parte se presentan testimonios obtenidos a través de entrevistas a pobladores afectados por la contaminación ambiental del arroyo Alamar.

Las vecinas de la colonia Chilpancingo afirman:

- Cuando llueve corren los ríos de agua contaminada, a veces se mira de color verde, morado, violeta, azul y hasta fluorescente (Entrevista 1).
- Aquí en la colonia donde yo vivo pasa el transporte que te lleva a las maquilas, atraviesa el río. Antes este arroyo era limpio, pero desde hace años cambia de colores. Hasta negro puede ser. Mira, siente, cómo huele, irrita (Entrevista 2).
- Las afectaciones en la salud son tanto para los trabajadores que manejan los tóxicos dentro de las empresas como para sus familias, que viven a los alrededores de los parques industriales.
- Las enfermedades más visibles son las de la piel, aunque hay casos de niños que han nacido mal (Entrevista 2).
- El doctor lo dijo bien claro: sí quieres seguir viviendo debes de salirte de esa fábrica, pero cómo, entonces cómo vivo... después de un tiempo me salí y mi salud mejoró, pero ahora no he podido encontrar otro trabajo. Leucemia, dijeron que tenía (Entrevista 3).

Ante la grave problemática de devastación ambiental y afectaciones graves a la salud, causadas por la actividad industrial de las empresas maquiladoras en el arroyo Alamar, el gobierno ha resuelto la canalización del arroyo con el objetivo de construir una vía rápida que conecte en menos tiempo a los parques industriales con los cruces fronterizos hacia Estados Unidos. La construcción de este proyecto significa el desalojo de miles de familias que han buscado vivir en las cercanías de sus fuentes de trabajo: las empresas maquiladoras.

Conclusiones

La degradación ambiental en Tijuana es consecuencia de la instalación y expansión de la industria maquiladora; proceso presidido por empresas transnacionales con sede fuera de México. La cercanía geográfica con Estados Unidos, principal mercado del

mundo, influye en la localización de flujos de inversión en la zona y en la llegada de movimientos poblacionales provenientes del sur del país y de otras partes del mundo, atraídos por la idea de cruzar a Estados Unidos o por el empleo que generan las empresas de la ciudad.

Las condiciones geográficas explican la escasez de bienes naturales, se trata de una región inhóspita que dificulta la vida de la población. Situación que se agrava por la sobreexplotación producida tanto por actividad de las empresas sobre el medio ambiente como por la falta de control del Estado hacia las actividades industriales.

Factores históricos, políticos y económicos dan cuenta de la compleja dinámica demográfica de Tijuana, caracterizada por un acelerado crecimiento poblacional. La puesta en marcha del Programa de Industrialización Fronteriza atrajo a empresas transnacionales a la zona, además de importantes flujos poblacionales. La alta densidad industrial impacta al medio ambiente y determina el proceso de urbanización en la ciudad. El capital transnacional se ha instalado en la zona con el objetivo de aprovechar las ventajas que esta ciudad ofrece: cercanía geográfica con Estados Unidos, abundante fuerza de trabajo, estímulos fiscales y leyes ambientales laxas.

La contaminación del arroyo Alamar y las afectaciones a la población son una muestra del papel depredador de las empresas transnacionales en Tijuana. La industria electrónica es la más relevante para la economía y, al mismo tiempo, una de las principales contaminadoras del medio ambiente. Tijuana, la “ciudad del televisor”, es una de las ciudades más contaminadas de la franja fronteriza de México.

Bibliografía

- Alegria, O. Tito y Gerardo Ordóñez [2005], *Legalizando la ciudad. Asentamientos informales y procesos de regularización en Tijuana*, Tijuana, El Colegio de la Frontera Norte, 170 pp.
- Bocco, Gerardo y Roberto Sánchez [1996], “Cuantificación del crecimiento de la mancha urbana usando percepción remota y sistemas de información geográfica. El caso de la ciudad de Tijuana (BC), México (1973-1993)”, *Boletín del Instituto de Geografía. UNAM*, (4), México, Instituto de Geografía, pp. 123-129.
- Castaingts, Juan [1979], *Articulación de modos de producción*, México, El Caballito, 234 pp.

- CONEVAL [2015], “Índice de Rezago Social 2015 a nivel nacional, estatal y municipal”, en: http://www.coneval.org.mx/Medicion/IRS/Paginas/Indice_Rezago_Social_2015.aspx.
- Cruz, Rodolfo [2010], “Flujos migratorios en la frontera norte: dinamismo y cambio social”, Francisco Alba, Manuel Ángel Castillo y Gustavo Verduzco (coordinadores), *Los grandes problemas de México. Migraciones Internacionales*, México, El Colegio de México, pp. 396-434.
- Durand, Jorge [2011], “Migración y políticas públicas. Inercias y desafíos”, *Migración y Fronteras. Revista de la Universidad Iberoamericana*, III (14):4-5, junio-julio.
- García, Sonia [2009], “Padece Tijuana consecuencias ambientales por calentamiento global”. *Esto*, en: <http://www.oem.com.mx/esto/notas/n1272232.htm>.
- González, Marnie y Vicente Sánchez [2013], “Riesgo de contaminación del acuífero arroyo Alamar en Tijuana, Baja California”, *Región y Sociedad*, (56) XXV, México, El Colegio de Sonora, pp. 103-126, en: <http://www.scielo.org.mx/scielo.php>
- González, Marnie [2008], “Evaluación del peligro de contaminación del acuífero del arroyo Alamar, Tijuana, Baja California”, tesis, maestría, Tijuana, Colegio de la Frontera Norte (COLEF).
- Lowerre, Richard [2002], “Crisis ambiental en la frontera México-Estados Unidos”, en: <http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/LeoLJA/cap4-3.pdf>
- Marketing Industrial Integral S de RL de CV [2016], *Directorio de la Industria Maquiladora de Baja California*, Marketing Industrial Integral.
- Méndez, Elizabeth [1995], “La industria maquiladora en Tijuana: riesgo ambiental y calidad de vida”, *Comercio Exterior*, 1 (158), México, Bancomext, pp. 160-170, en: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/309/8/RCE8.pdf>
- Mercado, Alfonso y Óscar Fernández [2005], “¿Maquila limpia?”, en Jorge Carrillo y Claudia Schatan (comps.), *El medio ambiente y la maquila en México: un problema ineludible*, México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 318 pp.
- Semarnat [2010], “Sistema nacional de información ambiental y de recursos naturales-SNIARN”, Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales, en: <http://www.semarnat.gob.mx/temas/estadisticas-ambientales>.

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.

*Maritza Islas**

A partir de una serie de artículos publicados en la revista *The Economist*, se exponen algunos de los temas más polémicos sobre los cuales Donald Trump ha dado un cambio radical al modo en que había operado la presidencia de Estados Unidos.

La narrativa que Donald Trump generó durante su candidatura, no fue tomada en serio por los analistas sino hasta su victoria y posterior toma de poder. A pesar de la incertidumbre y falta de veracidad en el discurso de Trump, el hecho es que para millones de ciudadanos estadounidenses las promesas de campaña vinculadas a la recuperación del mercado interno y de la industria nacional fueron un incentivo, sobre todo para los miembros de una clase media decadente afectada por el neoliberalismo. Lo mismo pasó con los intereses corporativos que apoyaron la candidatura de Trump y que ahora buscarán cumplir sus propias agendas por medio de sus representantes en el gabinete.

Sin embargo, para el empresariado estadounidense las metas del programa encabezado por Trump no son del todo claras. Algunas medidas como la construcción de infraestructura y la disminución de impuestos son compatibles con los propósitos corporativos, empero, la oposición del nuevo presidente a la deslocalización de las

* Maestrante del Posgrado en estudios latinoamericanos, UNAM. Correo electrónico: islasvm@gmail.com.

empresas y su pretensión de imponer una política proteccionista generan preocupación.

Los principios del libre mercado y de la no intervención estatal que otrora fueron esparcidos en el mundo por los gobiernos e instituciones estadounidenses, son ahora presentados por la presidencia como el origen del problema. Su renuncia a los tratados de libre comercio y el rompimiento con economías espacial y políticamente cercanas, hacen difícil entender hacia dónde se dirige la economía estadounidense y sus repercusiones a nivel mundial. En ese sentido, se prevé un mayor gasto de las corporaciones para cabildear con la presidencia las decisiones de negocios; ya que asumiendo las condiciones impuestas por la competencia intercapitalista actual, cerrarse al comercio internacional implicaría serias afectaciones a la competitividad de las empresas, un encarecimiento de ciertos productos, así como a la pérdida de inversiones.

Cabe mencionar, que el nacionalismo conservador promovido por Trump no es un fenómeno aislado, tiene su símil en el ascenso de movimientos xenófobos y ultranacionalistas en otros países de Europa y Asia, así como en la toma del poder por parte de gobiernos de derecha en América Latina, procesos que delinean un contexto internacional cada vez más complejo.

Otro tema vinculado a los negocios, sobre todo a los que realiza la industria energética, y que resulta de vital importancia para la preservación de la vida en el planeta, es el de las negociaciones internacionales vinculadas a las acciones frente al calentamiento global y al cambio climático. Al desacuerdo de Trump con los científicos que definen las causas y consecuencias del cambio climático, cabe sumarle la incompatibilidad entre su programa de reactivación económica y el límite que se necesita imponer a las emisiones de gases de efecto invernadero. A igual que sus antecesores, es probable que Trump no cumpla con las medidas mínimas necesarias para mitigar el cambio climático.

Aunque muchas de las viejas dinámicas permanecen, la presidencia de Trump, es sin duda una etapa de reestructuración para el capitalismo estadounidense, que tomó a muchos por sorpresa. Las preocupaciones en torno a sus acciones son múltiples. La centralidad de Estados Unidos en la dinámica económica mundial incrementa la tensión. La inquietud principal, sobre todo para economías estrechamente vinculadas a Estados Unidos, es que Trump no sea un aliciente para la realización de los negocios sino un impedimento.

Para profundizar en el tema, se sugiere la revisión de las siguientes fuentes:

<http://let.iiiec.unam.mx/node/1147>; <http://let.iiiec.unam.mx/node/1154>;
<http://let.iiiec.unam.mx/node/1158>; <http://let.iiiec.unam.mx/node/1163> y
<http://let.iiiec.unam.mx/node/1172>;

Novedades en el sitio del LET

Estadísticas del LET

El desempeño económico y financiero de las empresas transnacionales carece de fuentes oficiales para su estudio. Corporaciones y gobiernos tienen acuerdos de confidencialidad para evitar que se haga pública la información en manos de las autoridades reguladoras. Por ello, el estudio de las empresas transnacionales exige la creación de bases de datos e indicadores. En esta sección se publican los resultados de nuestra investigación sobre la evolución en el mediano plazo de estos poderosos actores de la economía mundial.

En esta primera etapa de publicación, se pueden consultar los datos de las 500 empresas más grandes del mundo, para el periodo 1994-2015. A partir de los datos de la revista *Fortune*, se agrupan las empresas por su [actividad principal](#) y por su [país sede](#), presentando los montos anuales de cinco indicadores: Ingresos, ganancias, activos, empleo y número de empresas. Las cifras de cada empresa son consolidadas, es decir, reflejan el conjunto de la actividad de las empresas en todas sus locaciones, y no sólo lo realizado en su país sede. Los indicadores monetarios están en millones de dólares corrientes y el empleo en número de personas.

Luchas y resistencias contra las transnacionales

La concentración del poder en manos de las empresas transnacionales ha propiciado la proliferación de resistencias y luchas sociales. Gremios, ciudadanos, organizaciones sociales y políticas, y sobre todo, comunidades y pueblos se enfrentan de modos diversos a la ruptura de sus condiciones de vida y a la destrucción de su medio ambiente. El estudio de las empresas transnacionales comprende estos conflictos, esenciales para entender la trayectoria de nuestras sociedades.

En esta sección abordaremos algunos de estos conflictos, poniendo el acento en las luchas y resistencias que han logrado avances sustanciales frente a las empresas transnacionales. Compendiaremos materiales sobre conflictos emblemáticos, verdaderas luchas de vida o muerte para las personas, en las que se juegan no sólo las ganancias corporativas, sino diferentes proyectos civilizatorios.

Tales son los casos de [La resistencia contra el extractivismo minero en Perú](#) y de [La lucha Sioux contra el oleoducto Dakota Access](#).

Invitamos a nuestro@s lectores a consultar y aportar materiales para estas secciones del sitio.