

BO·LET·IN

Publicación del Laboratorio de
estudios sobre empresas
transnacionales

número 5

septiembre 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
Maritza Islas – Posgrado de Estudios Latinoamericanos
Jose Luis García – UACM
Martín López – FCPyS
Polette Rivero – FCPyS

Becarios:
Cristóbal Reyes
Josué G. Veiga
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 y la Secretaría Administrativa del IIEc todo el apoyo brindado para la publicación de este Bo•LET•ín.

Ciudad Universitaria, septiembre de 2017.

Contenido

PRESENTACIÓN	3
LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y LA ECONOMÍA MUNDIAL	
La inversión extranjera y la coyuntura de la competencia por el liderazgo mundial	
<i>Raúl Ornelas</i>	<i>6</i>
El poder armado II. Las compañías militares privadas y el gobierno estadounidense	
<i>Daniel Inclán</i>	<i>36</i>
MEGAFUSIONES	
Tendencias mundiales de las fusiones y adquisiciones entre empresas. Un análisis regional	
<i>Josué G. Veiga.....</i>	<i>48</i>
CONTRAPUNTOS	
Las corporaciones transnacionales y las transferencias internacionales de plusvalor	
<i>Cristóbal Reyes Núñez.....</i>	<i>63</i>
Sobre las transferencias de valor	
<i>Raúl Ornelas.....</i>	<i>82</i>
EN SÍNTESIS	
<i>Julieta Martínez.....</i>	<i>87</i>

Presentación

El surgimiento y la consolidación de las grandes corporaciones transnacionales es una de las características esenciales del capitalismo contemporáneo. La expansión que siguió a la segunda guerra mundial tuvo como principal vehículo el despliegue de las empresas gigantes, que se convirtieron en la forma típica de implantación de las relaciones capitalistas en un número creciente de regiones. Los límites de esta expansión también tuvieron una forma típica: los estados, tanto en los países del llamado bloque socialista como en aquellos en los que las luchas de liberación nacional levantaron ciertas barreras a la presencia de los capitales extranjeros. La contrarrevolución neoliberal de los años setenta y ochenta del siglo XX atacó con éxito dichos obstáculos y logró invertir las relaciones frente a las grandes corporaciones: de manera paulatina se transitó de una actitud de recelo e imposición de reglas a la desregulación generalizada y las políticas de estímulos a las inversiones extranjeras. Hoy día, es un sentido común decir que son las corporaciones transnacionales quienes gobiernan nuestras sociedades.

Es por ello que las diferentes maneras en que se expresa la acumulación de capital constituyen temas esenciales para nuestro proyecto de investigación. En este quinto número del Bo·LET·ín presentamos cuatro avances de investigación que tratan de formas de acción esenciales de las corporaciones transnacionales.

Raúl Ornelas presenta la segunda parte de su análisis sobre la evolución de las inversiones extranjeras: a partir de los flujos anuales se confirma la preeminencia tanto de la economía como de las empresas de Estados Unidos, así como el desafío que representan los mercados y las empresas con sede en China. El trabajo también

propone una primera aproximación a las estrategias y políticas de los estados de los dos principales competidores por el liderazgo económico mundial.

En la misma línea de análisis, Josué García traza las tendencias de las fusiones y adquisiciones transfronterizas. La tendencia hacia el estancamiento generalizado ha hecho que esta forma de inversión cobre importancia, aunque el grueso de los recursos implicados se concentra en operaciones selectas, controladas en general por empresas con sede en Estados Unidos, Reino Unido, Francia, Japón y Alemania entre las más importantes.

Publicamos la segunda entrega de *El poder armado*, dedicada en esta ocasión a explorar las vertientes más importantes de la relación entre las empresas militares y el estado de Estados Unidos. Daniel Inclán propone una lectura de tales relaciones que muestra la desaparición progresiva de las fronteras entre lo empresarial y lo estatal, entre las estrategias y acciones estatales y las implementadas por las empresas militares. Ello se sintetiza en la idea de una creciente *mercenarización* de la guerra.

Cristóbal Reyes aporta una reflexión que sitúa la actividad de las corporaciones transnacionales en el funcionamiento del sistema capitalista. A través de las transferencias de plusvalor se rescatan los debates sobre el intercambio desigual, las formas de transferencia entre países, y el papel esencial de las economías dependientes como espacios de generación de riqueza que es apropiada por los capitales metropolitanos. Este texto ha propiciado un primer debate sobre la vigencia de los análisis de Karl Marx sobre el mercado mundial, que se presenta en una nota de Raúl Ornelas.

En este número la sección "En síntesis", elaborada por Julieta Martínez, aborda la disputa hegemónica en curso: la competencia entre empresas y estados de China y Estados Unidos.

Reiteramos la invitación para que otros colegas y jóvenes investigadores se incorporen a este espacio y a que nuestros lectores dialoguen con los textos y los autores que acá presentamos. Nuestro correo electrónico: let@iiec.unam.mx

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

Las empresas transnacionales y la economía mundial

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

La inversión extranjera y la coyuntura de la competencia por el liderazgo mundial

*Raúl Ornelas**

En nuestro anterior artículo propusimos considerar a las inversiones extranjeras directas (IED) como vectores geopolíticos que indican cuáles son los territorios y las actividades que ofrecen las mejores condiciones de valorización para los capitales que buscan expandirse internacionalmente. Ese análisis se basó en los acervos de inversión, estableciendo el papel dominante de Estados Unidos como espacio tanto receptor como emisor de inversiones. En esta segunda entrega abordamos el comportamiento de los flujos de inversión extranjera que miden la coyuntura y su velocidad de cambio en la jerarquía mundial. Este indicador nos permite medir los ritmos con que crecen las inversiones transnacionales y la intensidad de la competencia por las posiciones líderes en este dominio.

Para este análisis retomamos los datos de la Conferencia de Naciones Unidas para el comercio y el desarrollo (UNCTAD por sus siglas en inglés), que define los flujos de inversión de la siguiente manera: "Los flujos entrantes y salientes de IED comprenden los aportes de capital (tanto directos como a través de otras empresas), hechos por un inversionista extranjero a una empresa con inversión extranjera, o capital recibido por un inversionista extranjero proveniente de una empresa con inversión extranjera. Los datos de los flujos de IED son netos: transacciones de capital de

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

créditos menos débitos entre los inversionistas directos y sus filiales extranjeras".¹ El periodo elegido para este ejercicio es 2006 a 2015. Dicho corte muestra la situación antes de la gran crisis capitalista de 2008, así como de las consecuencias que se dibujan a partir de entonces. Sobre los 237 casos que incluye la base de datos consultada, realizamos una selección a partir de dos criterios: primero, determinar las economías que figuran entre las primeras 10 receptoras o emisoras de capital en cada año; segundo, de ese grupo, retomamos aquellos casos que figuran en al menos 4 años.

Los flujos entrantes de IED

Entre 2006 y 2015, las inversiones extranjeras entrantes pasan de 1.4 a 1.76 billones de dólares (bd). De los diez años referidos, cuatro son de ascenso y en seis se registran disminuciones en los montos de IED respecto del año anterior. La Gráfica 1 presenta la distribución de las IED entre grupos de economías.

Las economías desarrolladas son el principal destino de las inversiones, aunque su participación declina durante el periodo de estudio. En 2007 este grupo recibe casi 68% de la IED mundial y desde entonces su cuota se reduce hasta 41% en 2014. Esta reducción obedece a la caída de la producción en esas economías tras la crisis de 2008, así como a las dificultades para retomar el crecimiento económico. Con promedios anuales de 815 mil millones de dólares (mmd) y 54.2% del total, las economías desarrolladas siguen siendo espacios privilegiados para las inversiones extranjeras: aunque otras economías destacan como plataformas de producción, las economías desarrolladas poseen las mayores capacidades tecnológicas y los mercados de mayores dimensiones, por lo que continúan atrayendo importantes flujos de inversión.

¹ http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Investment%20and%20Enterprise/FDI_Flows.aspx (traducción propia).

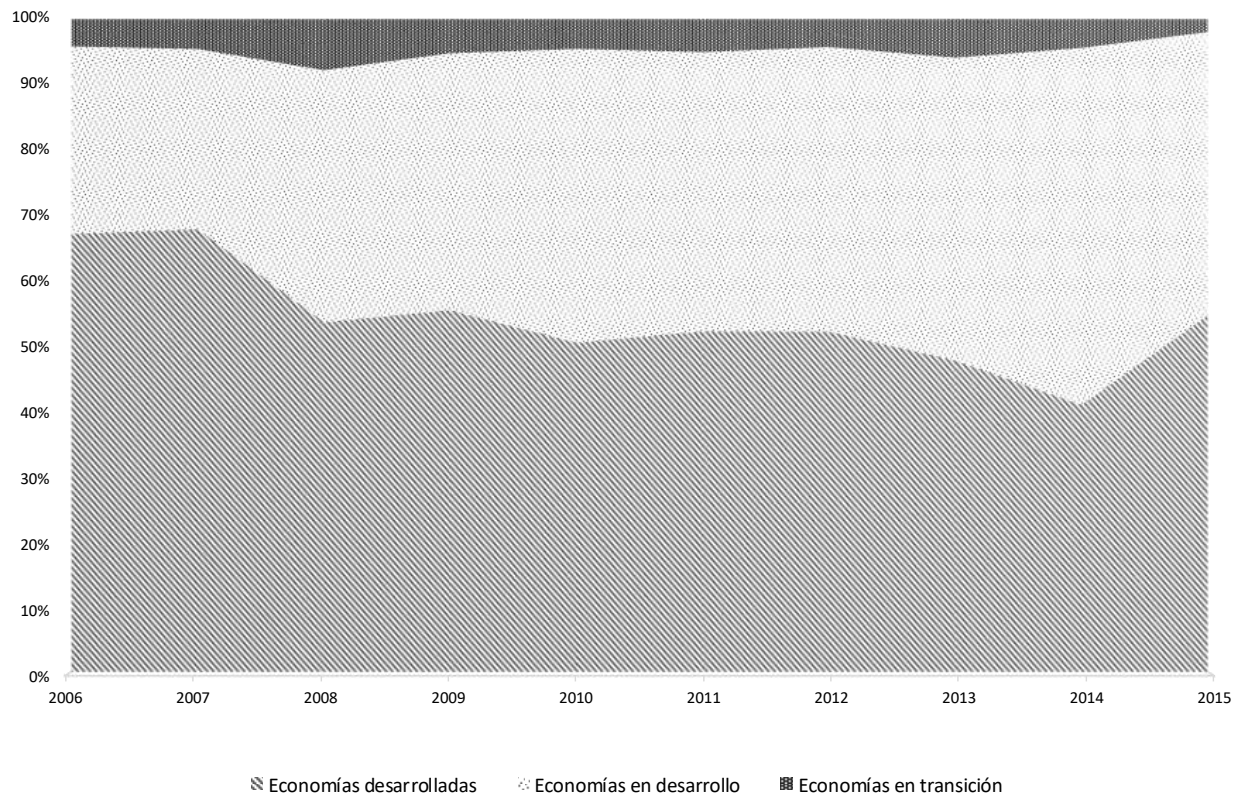
Las economías en desarrollo aumentan su participación en el total de 28.7 a 54.7% entre 2006 y 2014, con valores promedio de 605 mmd y 41% del total. Las economías en transición mantienen una participación modesta, oscilando entre 2 y 7% del total anual y valores promedio de 70.9 mmd y 4.8%.

En términos de trayectoria se observa un cambio paulatino en el que las economías en desarrollo tienden a recibir más inversiones extranjeras que las economías desarrolladas. Aunque aún hay una brecha importante entre estos grupos, es evidente que la crisis provocó una reorientación de los flujos de capital. Sin embargo, las oscilaciones que muestra la serie de datos, incluyendo el cambio en la tendencia que representa el año 2015 cuando las IED a las economías desarrolladas representaron 54.6% del total mundial, indican que este cambio puede ser coyuntural: será necesario observar las evoluciones en un periodo de 15 o 20 años para afirmar que este cambio se ha consolidado.

Ha sido ampliamente documentado que ante el estancamiento generalizado tras la crisis de 2008, las mercancías básicas (*commodities*) representaron un refugio altamente rentable para los capitales transnacionales: generalmente alojadas en países en vías de desarrollo, las inversiones en petróleo, minerales, granos básicos, e incluso la propia tierra,² explican la importancia creciente de dichas economías en la IED mundial. Las evoluciones por venir dependerán de si las economías en desarrollo logran retomar ritmos mínimos de crecimiento y con ello atraer mayores montos de inversión extranjera. Prueba de ello es que hasta 2015, año de mayor crecimiento de la inversión tras la crisis, no se había alcanzado el monto máximo de 2007, 1.9 bd.

² Véase Banco Mundial (2016), Peters (2016), The Economist (2015a).

Gráfica 1. Distribución de los flujos entrantes de IED por principales grupos de países
(Porcentaje sobre el total anual, 2006-2015)



Fuente: Elaborado con datos de la UNCTAD.

Las inversiones entrantes muestran un alto nivel de concentración (Cuadro 1): once economías reciben casi 56% del total mundial en 2006, cuota que asciende hasta 63.4% en 2015, con un valor promedio de 57.8%, pasando de 782 mmd a 1.1 bd. La evolución de este agregado es oscilante, los montos de IED se sitúan por debajo del valor alcanzado en 2007, excepto en 2015 cuando se supera ligeramente ese valor.

De este grupo destacan tres economías: Estados Unidos, China (incluyendo Hong Kong) y Reino Unido. Las inversiones alojadas en Reino Unido muestran una tendencia declinante, pasando de 147 mmd en 2006 a 39.5 mmd en 2015. Los principales destinos de la IED en el mundo son Estados Unidos y China, que concentran en promedio 27.7% del total. En 2006, las inversiones destinadas a Estados Unidos duplicaban las alojadas en China: 237 contra 114 mmd respectivamente. Tras la crisis, las inversiones destinadas a Estados Unidos se reducen más de 50% pasando de 306 a 143 mmd entre 2008 y 2009. A partir de entonces, ambas economías reciben montos de inversión muy cercanos hasta 2014, cuando se produce otra caída de la IED con destino a Estados Unidos; en 2015 la relación se invierte: China recibió 310 mmd y Estados Unidos casi 380 mmd (Gráfica 2). Estos datos muestran una dinámica ascendente de China como principal receptor de inversiones en el mundo, en tanto que la IED destinada a Estados Unidos tiene un comportamiento oscilante.

Entre las 11 economías receptoras más importantes, cuatro están clasificadas como economías en desarrollo, China, Brasil, Singapur e Islas Vírgenes Británicas; de ellas, sólo China tiene un peso significativo: juntas, las tres restantes reciben en promedio cerca de 11% durante el periodo de estudio. Este rasgo indica que la importancia creciente de las economías en desarrollo como receptoras de IED se debe principalmente al papel de China, limitando por tanto la incipiente diversificación de los destinos de las inversiones extranjeras.

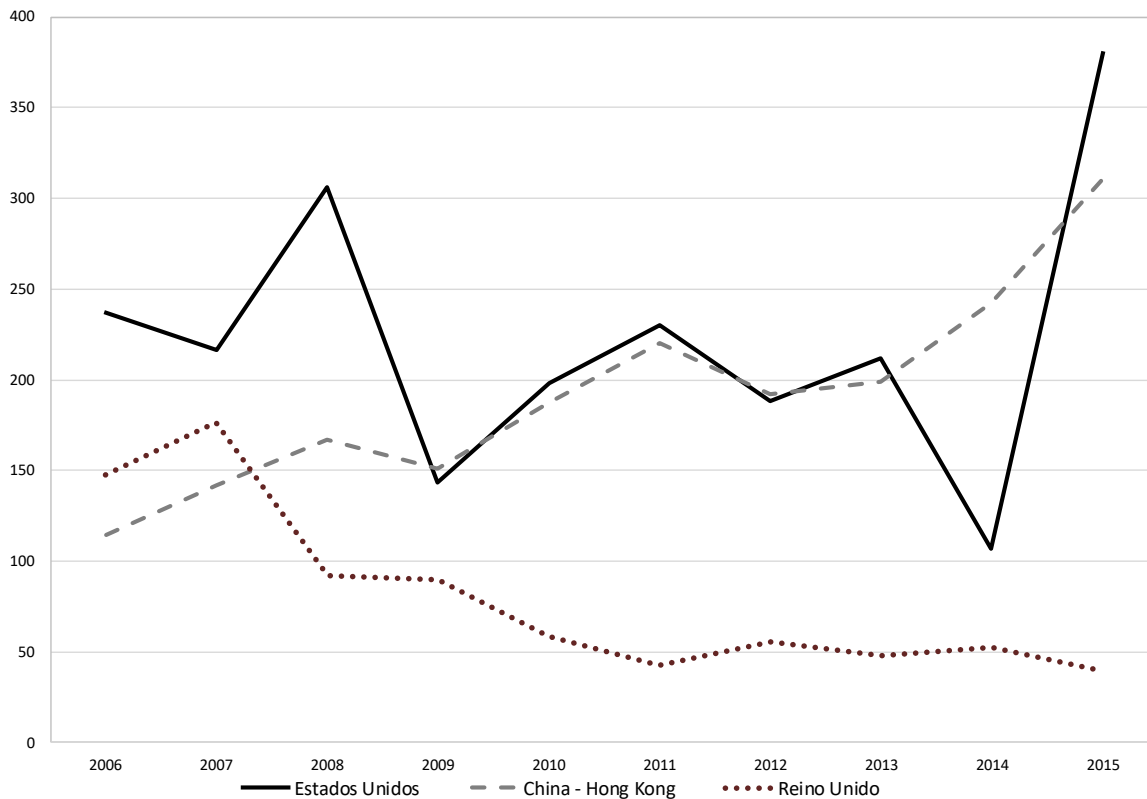
Cuadro 1. Distribución de los flujos entrantes de IED por principales países receptores, 2006-2015

(Miles de millones de dólares y porcentajes)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Promedio
Estados Unidos	237.1	216.0	306.4	143.6	198.1	229.9	188.4	211.5	106.6	379.9	221.7
China - Hong Kong	114.5	141.9	166.6	151.1	187.1	220.2	191.9	198.5	242.6	310.5	192.5
Reino Unido	147.4	176.8	92.2	89.7	58.2	42.2	55.5	47.6	52.5	39.5	80.2
Brasil	18.8	34.6	45.1	26.0	83.8	96.2	76.1	53.1	73.1	64.7	57.1
Canadá	60.3	116.8	61.6	22.7	28.4	39.7	43.1	71.8	58.5	48.6	55.1
Islas Vírgenes Británicas	12.0	37.1	52.6	41.6	51.2	57.6	74.5	112.1	50.0	51.6	54.0
Singapur	36.9	47.7	12.2	23.8	55.1	48.3	57.2	66.1	68.5	65.3	48.1
Australia	26.3	41.5	46.9	31.7	36.4	58.9	59.0	57.0	39.6	22.3	42.0
Países Bajos	14.0	119.6	5.8	38.8	- 7.2	24.4	20.1	51.4	52.2	72.7	39.2
Alemania	55.7	80.2	8.1	23.8	65.6	67.5	28.2	11.7	0.9	31.7	37.3
Bélgica	58.9	93.4	- 12.3	65.4	43.2	78.3	6.5	13.7	- 8.7	31.0	36.9
<i>Los Once</i>	<i>781.9</i>	<i>1 105.7</i>	<i>785.1</i>	<i>658.0</i>	<i>799.9</i>	<i>963.0</i>	<i>800.5</i>	<i>894.3</i>	<i>735.7</i>	<i>1 117.7</i>	<i>864.2</i>
Otros	620.2	796.5	712.7	523.4	588.9	603.8	710.5	532.9	541.3	644.4	627.5
Total mundial	1 402.1	1 902.2	1 497.8	1 181.4	1 388.8	1 566.8	1 510.9	1 427.2	1 277.0	1 762.2	1 491.6
Porcentajes sobre el total											
Estados Unidos	16.9	11.4	20.5	12.2	14.3	14.7	12.5	14.8	8.3	21.6	14.7
China - Hong Kong	8.2	7.5	11.1	12.8	13.5	14.1	12.7	13.9	19.0	17.6	13.0
Reino Unido	10.5	9.3	6.2	7.6	4.2	2.7	3.7	3.3	4.1	2.2	5.4
Brasil	1.3	1.8	3.0	2.2	6.0	6.1	5.0	3.7	5.7	3.7	3.9
Canadá	4.3	6.1	4.1	1.9	2.0	2.5	2.9	5.0	4.6	2.8	3.6
Islas Vírgenes Británicas	0.9	2.0	3.5	3.5	3.7	3.7	4.9	7.9	3.9	2.9	3.7
Singapur	2.6	2.5	0.8	2.0	4.0	3.1	3.8	4.6	5.4	3.7	3.3
Australia	1.9	2.2	3.1	2.7	2.6	3.8	3.9	4.0	3.1	1.3	2.9
Países Bajos	1.0	6.3	0.4	3.3	-0.5	1.6	1.3	3.6	4.1	4.1	2.5
Alemania	4.0	4.2	0.5	2.0	4.7	4.3	1.9	0.8	0.1	1.8	2.4
Bélgica	4.2	4.9	-0.8	5.5	3.1	5.0	0.4	1.0	-0.7	1.8	2.4
<i>Los Once</i>	<i>55.8</i>	<i>58.1</i>	<i>52.4</i>	<i>55.7</i>	<i>57.6</i>	<i>61.5</i>	<i>53.0</i>	<i>62.7</i>	<i>57.6</i>	<i>63.4</i>	<i>57.8</i>
Otros	44.2	41.9	47.6	44.3	42.4	38.5	47.0	37.3	42.4	36.6	42.2
Total mundial	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: elaborado con datos de la UNCTAD.

Gráfica 2. Principales destinos de la IED, 2006-2015
(Miles de millones de dólares)



Fuente: Elaborado con datos de la UNCTAD.

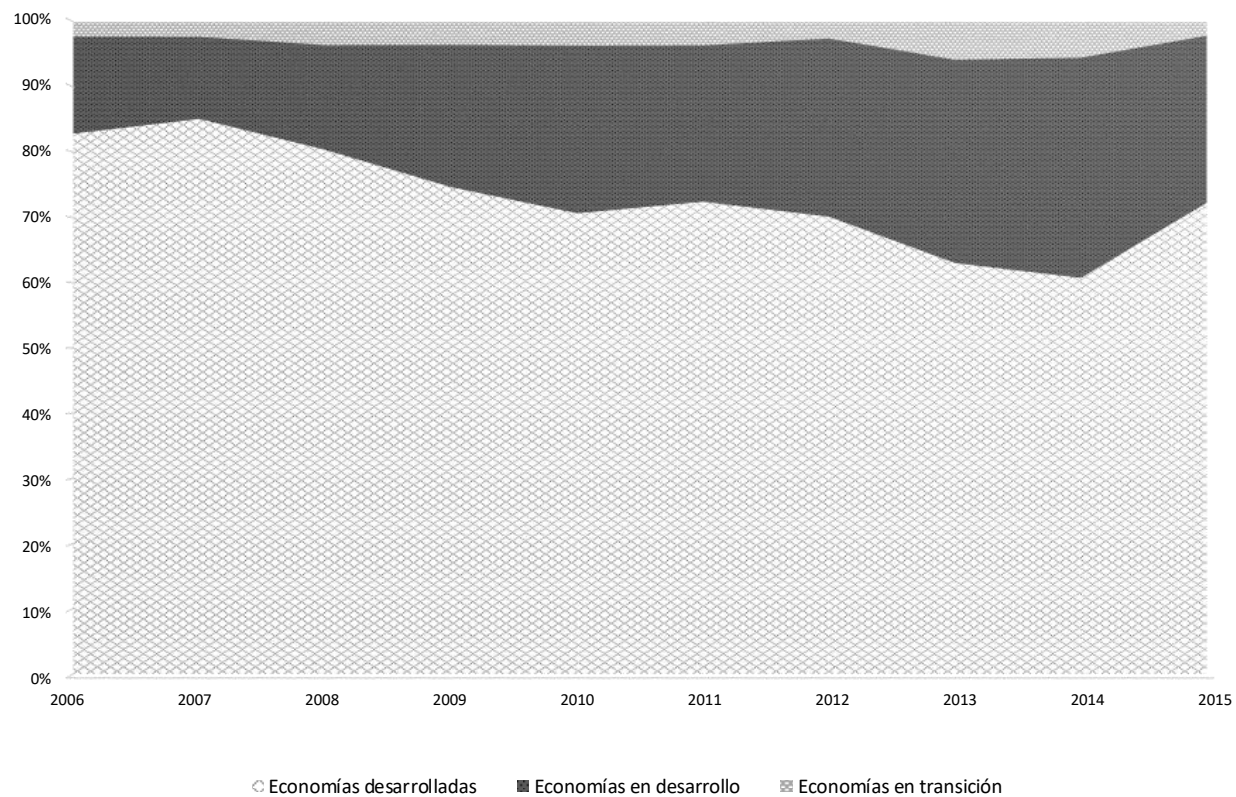
Los flujos salientes de IED

Las inversiones reportadas por los países emisores son afectadas por la crisis de 2008: los montos más altos alcanzados en 2007 y 2008 (2.1 y 1.7 bd) no se recuperan en los años siguientes. Es posible que esos flujos reflejen la búsqueda de ocupaciones rentables para capitales que percibieron la llegada de la crisis: entre 2006 y 2007 la inversión extranjera crece 60%, aumento inusual para este indicador (Gráfica 3). En lo que toca a su distribución por países emisores, los flujos de inversión están fuertemente concentrados: entre 2006 y 2015, el promedio anual de IED proveniente de las economías desarrolladas es de 73%, oscilando entre 85 y 60.7%. Si consideramos los montos de inversión, observamos que el máximo histórico se alcanzó en 2007 con 1.8 bd, nivel que no se ha recuperado hasta 2015.

Las inversiones originadas en economías en desarrollo aumentan su cuota en el total mundial de 14.9 a 33.8% entre 2006 y 2014, indicador de la pujanza de algunos capitalismos periféricos como el brasileño, el chino o el mexicano, que cuentan con importantes inversiones transnacionales. Su promedio en el periodo es de 23%, señalando una incipiente diversificación de las fuentes de capital en el mundo. Por lo que toca a las economías en transición, su peso es marginal, con dos años destacados, 2013 y 2014, en los que su cuota en el total anual rebasó 5%; su cuota promedio en el periodo de estudio se sitúa en 3.4%.

Al considerar las principales fuentes de las inversiones extranjeras, observamos una importante concentración: en 2006, los once países retenidos reportan inversiones en el extranjero por 865 mmd, cifra que asciende hasta 1.03 bd en 2015, con un máximo histórico de 1.4 bd en 2007 y un promedio de 1.04 bd (Cuadro 2). En términos relativos, la cuota de los principales inversionistas pasa de 64 a 70% en el periodo de estudio, con una cuota promedio de 71%: en 10 años se constata una mayor concentración de las fuentes de IED en el mundo. De las once economías estudiadas, ocho son desarrolladas, mostrando que la acumulación de capitales excedentes sigue siendo un atributo de tales economías.

Gráfica 3. Distribución de los flujos salientes de IED por principales grupos de países, 2006-2015
(Porcentaje sobre el total anual)



Fuente: Elaborado con datos de la UNCTAD.

Cuadro 2. Distribución de los flujos salientes de IED por principales países receptores, 2006-2015

(Miles de millones de dólares y porcentajes)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Promedio
Estados Unidos	224.2	393.5	308.3	287.9	277.8	396.6	318.2	307.9	316.5	300.0	313.1
China - Hong Kong	62.1	90.7	104.3	116.3	156.8	170.6	171.9	188.9	248.2	182.7	149.2
Japón	50.3	73.5	128.0	74.7	56.3	107.6	122.5	135.7	113.6	128.7	99.1
Alemania	116.7	169.3	71.5	68.5	125.5	77.9	62.2	40.4	106.2	94.3	93.3
Reino Unido	81.1	335.9	198.2	29.0	48.1	95.6	20.7	-18.8	-81.8	-61.4	64.6
Francia	76.8	110.6	103.3	100.9	48.2	51.4	31.6	25.0	42.9	35.1	62.6
Islas Vírgenes Británicas	30.0	50.5	46.9	37.3	53.4	59.9	54.1	103.3	81.2	76.2	59.3
Países Bajos	72.6	55.6	68.5	26.3	68.4	34.8	6.2	70.0	56.0	113.4	57.2
Canadá	46.2	64.6	79.3	39.6	34.7	52.1	55.9	54.9	55.7	67.2	55.0
Suiza	75.8	51.0	45.3	26.4	85.7	48.1	43.3	38.6	-3.3	70.3	48.1
Federación Rusa	29.8	43.8	56.7	34.4	41.1	48.6	28.4	70.7	64.2	26.6	44.4
<i>Los Once</i>	<i>865.6</i>	<i>1 439.2</i>	<i>1 210.3</i>	<i>841.2</i>	<i>995.8</i>	<i>1 143.4</i>	<i>915.0</i>	<i>1 016.5</i>	<i>999.4</i>	<i>1 032.9</i>	<i>1 045.9</i>
Otros	486.4	726.0	493.3	257.6	396.1	414.3	393.8	294.1	319.1	441.4	422.2
Total mundial	1 352.0	2 165.2	1 703.7	1 098.8	1 391.9	1 557.6	1 308.8	1 310.6	1 318.5	1 474.2	1 468.1
Porcentajes sobre el total											
Estados Unidos	16.6	18.2	18.1	26.2	20.0	25.5	24.3	23.5	24.0	20.3	21.3
China - Hong Kong	4.6	4.2	6.1	10.6	11.3	11.0	13.1	14.4	18.8	12.4	10.2
Japón	3.7	3.4	7.5	6.8	4.0	6.9	9.4	10.4	8.6	8.7	6.7
Alemania	8.6	7.8	4.2	6.2	9.0	5.0	4.7	3.1	8.1	6.4	6.4
Reino Unido	6.0	15.5	11.6	2.6	3.5	6.1	1.6	-1.4	-6.2	-4.2	4.4
Francia	5.7	5.1	6.1	9.2	3.5	3.3	2.4	1.9	3.3	2.4	4.3
Islas Vírgenes Británicas	2.2	2.3	2.8	3.4	3.8	3.8	4.1	7.9	6.2	5.2	4.0
Países Bajos	5.4	2.6	4.0	2.4	4.9	2.2	0.5	5.3	4.2	7.7	3.9
Canadá	3.4	3.0	4.7	3.6	2.5	3.3	4.3	4.2	4.2	4.6	3.7
Suiza	5.6	2.4	2.7	2.4	6.2	3.1	3.3	2.9	-0.3	4.8	3.3
Federación Rusa	2.2	2.0	3.3	3.1	3.0	3.1	2.2	5.4	4.9	1.8	3.0
<i>Los Once</i>	<i>64.0</i>	<i>66.5</i>	<i>71.0</i>	<i>76.6</i>	<i>71.5</i>	<i>73.4</i>	<i>69.9</i>	<i>77.6</i>	<i>75.8</i>	<i>70.1</i>	<i>71.2</i>
Otros	36.0	33.5	29.0	23.4	28.5	26.6	30.1	22.4	24.2	29.9	28.8
Total mundial	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaborado con datos de la UNCTAD.

Las empresas transnacionales juegan un papel esencial en este proceso: aunque los capitales se acumulan en muchas regiones del planeta, aquellos que no se gastan o que no se reinvierten, fluyen hacia las economías metropolitanas a través de los canales de circulación de tales empresas: compra de insumos, pago de regalías, de deuda y el largo etcétera de operaciones que ligan a las subsidiarias en el extranjero con sus casas matrices.

Un ejemplo particularmente ilustrativo de este proceso son las ganancias de los bancos que tienen su sede en Estado Español generadas en México: en 2016, BBVA Bancomer reportó ganancias por 1.98 mmd cifra que representa 18% de crecimiento anual y 46.7% de las ganancias totales del banco BBVA (Hernández, 2017). Así, aunque los recursos que permiten realizar inversiones fueron generados en México, aparecen como IED originada en Estado Español.

En un sentido más amplio, el papel dominante de las economías desarrolladas como inversionistas globales está fundado en esas relaciones de propiedad y control: la acumulación de capital se realiza en el conjunto del planeta, pero su apropiación y contabilidad se centraliza en las sedes corporativas, de suerte que la riqueza generada por diversos actores aparece bajo el nombre y en los libros contables de las grandes firmas.

Entre las principales fuentes de inversión destacan cuatro: Estados Unidos, China, Japón y Alemania, países que reportan las mayores cuotas de IED anual entre 2006 y 2015. Las inversiones originadas en Estados Unidos se mantienen como las más importantes, pasando de 224 a 300 mmd durante el periodo de estudio, con un monto máximo de 396 mmd en 2011; su cuota promedio es de 313 mmd, 21.3% en

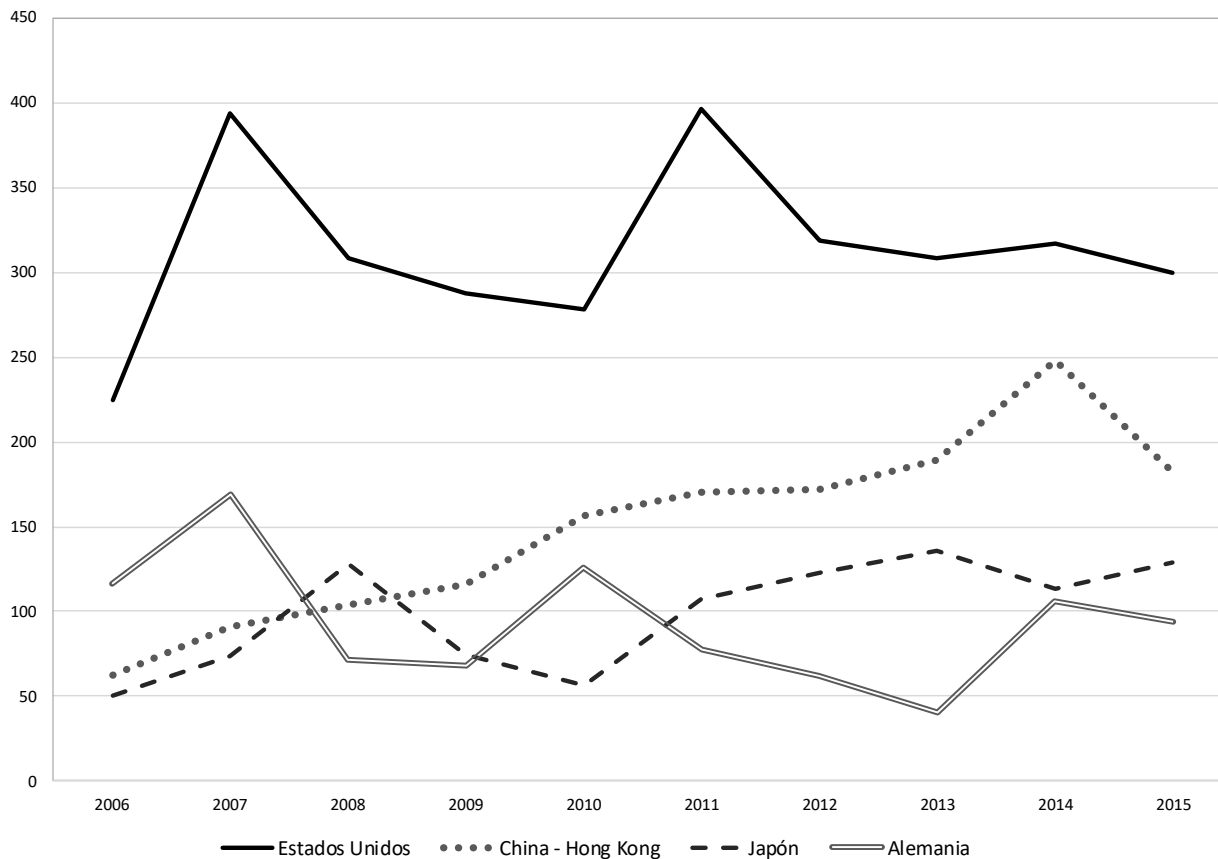
promedio anual. Esta evolución muestra que las empresas con sede en Estados Unidos continúan apostando a la internacionalización de sus operaciones y a la compra de empresas extranjeras para mantener y ampliar sus posiciones en la jerarquía mundial. Los datos presentados muestran que, a pesar del debilitamiento de las empresas estadounidenses en varios mercados,³ éstas mantienen su liderazgo en el estratégico aspecto de la inversión extranjera.

Las inversiones originadas en China representan el principal desafío al líder mundial. Entre 2006 y 2015 triplican su valor y alcanzan un máximo histórico de 248 mmd en 2014; su promedio anual es de 149 mmd (10% promedio anual). Estas cifras muestran una asimetría importante entre ambas fuentes de inversión. Por lo que toca a las trayectorias, ambos países muestran una tendencia ascendente, aunque las inversiones chinas tienen un crecimiento más rápido y sostenido (Gráfica 4).

Japón y Alemania tienen pesos similares en la IED mundial: su participación promedio es de 99 y 93 mmd, 6.7 y 6.3% respectivamente; sin embargo, la trayectoria de sus flujos anuales es inversa: las inversiones originadas en Alemania se debilitan en el periodo de estudio, mientras que las japonesas aumentan en forma sostenida a partir de 2010, alcanzando 128.7 mmd en 2015. Otro rasgo notable de esta distribución mundial es el desplome de las inversiones originadas en Reino Unido que al inicio del periodo estaban entre las más importantes (335 y 198 mmd en 2007 y 2008): entre 2013 y 2015 se reportan desinversiones, lo que sitúa a este país en la quinta posición de la jerarquía mundial.

³ Véase Ornelas (2017).

Gráfica 4. Principales fuentes de la IED, 2006-2015
(Miles de millones de dólares)



Fuente: Elaborado con datos de la UNCTAD.

Saldo de las relaciones de inversión

Tanto los acervos como los flujos de IED indican que las corrientes de capital están orientadas principalmente por las empresas con sede en Estados Unidos y en China. Para concluir con este análisis, ofrecemos una primera aproximación a las relaciones de interpenetración entre las economías de esos dos países. Existen grandes diferencias entre las estimaciones de los montos de inversión, dependiendo de las fuentes consultadas, se constatan diferencias de hasta 200%: el valor del acervo de IED en Estados Unidos que proviene de China fluctúa entre 40.8 y 20.7 mmd según las estimaciones de los gobiernos chino y estadounidense, respectivamente (Hanemman y Rosen, 2016:21). Estas diferencias responden a las metodologías empleadas en la recolección de los datos, al alcance de dicha recolección y a las intenciones de los gobiernos de destacar o dejar de lado ciertos aspectos de las relaciones de inversión. Teniendo en cuenta este elemento, optamos por tomar los datos de una sola fuente con el fin de dar coherencia a las comparaciones presentadas.

De acuerdo con los datos del programa de promoción de las inversiones extranjeras en Estados Unidos, SelectUSA, hay una asimetría entre las inversiones de Estados Unidos en China y Hong Kong y los flujos en sentido contrario (Cuadro 3).

Entre 2006 y 2015, las inversiones de Estados Unidos en China pasan de 4.2 a 7.3 mmd, alcanzando su punto máximo en 2008 con 15.9 mmd; cabe anotar que en tres años se registran desinversiones, particularmente en 2009, cuando la inversión estadounidense en China se redujo en más de 7.5 mmd; el promedio anual asciende a 4.2 mmd. Las inversiones de China en Estados Unidos son menos cuantiosas: los flujos acumulados ascienden a 15.8 mmd, con un promedio anual de 1.58 mmd. El rasgo más notable de estas inversiones es su crecimiento acelerado: entre 2006 y 2012 crecen 10 veces y alcanzan su monto máximo en 2015, 5 mmd. En términos de saldo,

las relaciones de inversión son ampliamente favorables a Estados Unidos, que acumulan un saldo positivo de casi 27 mmd y un promedio anual de 2.69 mmd.

Las inversiones en Hong Kong originadas en Estados Unidos oscilan intensamente, pero mantienen una importante presencia en ese territorio asiático: en 2006, 2007 y 2009 se invierten más de 24.4 mmd en Hong Kong, movimiento contrarrestado por la desinversión reportada en 2010, de 21mmd. El promedio anual de estas inversiones es de 5.9 mmd, mayor que el de las destinadas a China, cifra que habla de la importancia que tiene Hong Kong como interface con el mercado mundial. Las inversiones de Hong Kong en Estados Unidos son marginales, menores a los 500 md, excepto en los años 2012, 2013 y 2014 cuando los flujos anuales ascienden 7.8 mmd. El saldo de los flujos acumulados es de 7 mmd en favor de Estados Unidos.

Aunque Hong Kong mantiene una importante autonomía, desde su reintegración se observa una creciente integración a las lógicas y estrategias de China continental. Por ejemplo, Hong Kong es el principal inversionista extranjero: de acuerdo con el gobierno chino, en 2016 se recibieron más de 87 mmd provenientes de ese territorio. Bajo esta consideración, podemos agregar las inversiones de China y Hong Kong para compararlas con las provenientes de Estados Unidos. Aún en este caso, las relaciones de interpenetración siguen siendo favorables a Estados Unidos: entre 2007 y 2009 el saldo positivo alcanza 39.8 mmd, seguido por tres años de saldo negativo (27.9 mmd) y un tercer periodo de saldos positivos, aunque estos son menores que los reportados en el primer periodo. El saldo acumulado es de 33.9 mmd y el promedio anual de 3.4 mmd (Gráfica 5).

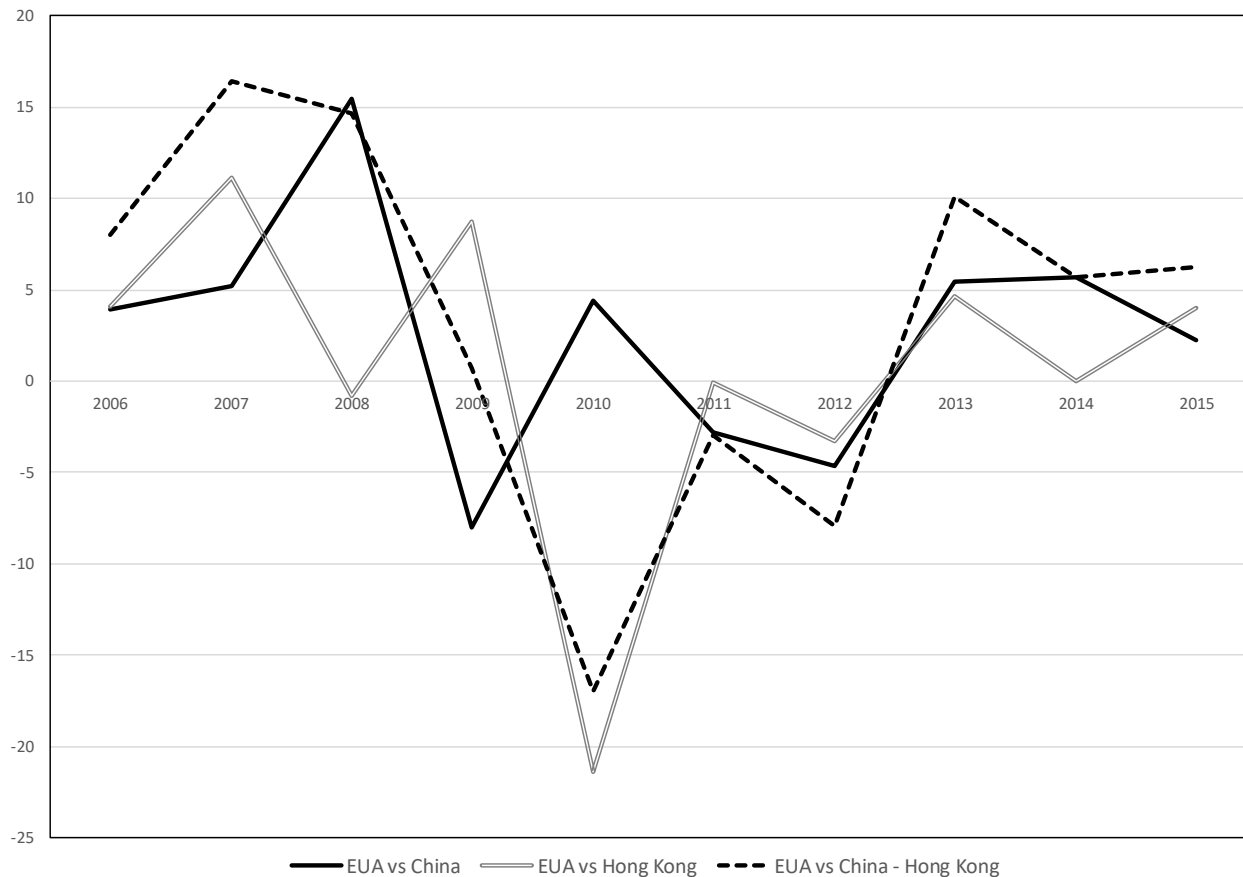
Cuadro 3. Saldo de las inversiones entre Estados Unidos y China - Hong Kong, 2006-2015

(Miles de millones de dólares)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Acumulado	Promedio
IED de Estados Unidos en China	4.226	5.243	15.971	-7.512	5.42	-1.72	-1.223	7.397	7.66	7.336	42.798	4.2798
IED de China en Estados Unidos	0.315	0.008	0.5	0.5	1.037	1.105	3.419	1.92	1.979	5.051	15.834	1.5834
EUA vs China	3.911	5.235	15.471	-8.012	4.383	-2.825	-4.642	5.477	5.681	2.285	26.964	2.6964
IED de Estados Unidos en Hong Kong	4.174	11.533	-0.325	8.729	-21.124	0.136	-2.3	6.37	5.091	4.442	16.726	1.6726
IED de Hong Kong en Estados Unidos	0.097	0.37	0.444	0.01	0.271	0.236	1.02	1.745	5.077	0.435	9.705	0.9705
EUA vs Hong Kong	4.077	11.163	-0.769	8.719	-21.395	-0.1	-3.32	4.625	0.014	4.007	7.021	0.7021
IED de Estados Unidos en China – Hong Kong	8.4	16.776	15.646	1.217	-15.704	-1.584	-3.523	13.767	12.751	11.778	59.524	5.9524
IED de China – Hong Kong en Estados Unidos	0.412	0.378	0.944	0.51	1.308	1.341	4.439	3.665	7.056	5.486	25.539	2.5539
EUA vs China – Hong Kong	7.988	16.398	14.702	0.707	-17.012	-2.925	-7.962	10.102	5.695	6.292	33.985	3.3985

Fuente: elaborado con datos SelectUSA.

Gráfica 5. Comparativo de las inversiones de EUA, China y Hong Kong, 2006-2015
 (Miles de millones de dólares)



Fuente: Elaborado con datos de la UNCTAD.

Estas comparaciones matizan la idea de un ascenso incontenible de China como nuevo líder económico mundial, dando cuenta de un elemento cualitativo esencial: el aporte de los capitales extranjeros al ascenso chino. Ello plantea otro cuestionamiento a las medidas convencionales de la riqueza mundial: aunque la producción contabilizada en China aumente, este indicador deja de lado que parte de esa riqueza es producida y apropiada por las filiales extranjeras instaladas en territorio chino y fluye hacia los países sede, generalmente países metropolitanos. Ello explica en parte que la bonanza de empresas estadounidenses coexista con el progresivo deterioro de la economía y la sociedad de Estados Unidos: gracias a la transnacionalización de las actividades económicas, lo que es bueno para las grandes corporaciones ya no es bueno para sus economías sede.

En términos del ritmo de cambio, las relaciones de inversión señalan que las empresas de Estados Unidos se benefician más de la internacionalización que sus pares con sede en China. La interpretación de estas relaciones requiere relacionar los ritmos de crecimiento (las inversiones chinas en Estados Unidos crecen 16 veces en 10 años), con la magnitud de los recursos movilizados (los flujos acumulados de inversión de Estados Unidos en China y Hong Kong ascienden a 59.5 mmd). Las empresas chinas ascienden rápidamente en la jerarquía mundial, y las de origen estadounidense no dejan de hacerlo, de suerte que la competencia mundial se acentúa y sigue siendo liderada por Estados Unidos.

Un último rasgo que queremos destacar es el carácter de las inversiones realizadas por ambos grupos de empresas. Tanto el gobierno estadounidense como el citado estudio de Hanemman y Rosen (2016) coinciden en señalar que la mayor parte de las inversiones de Estados Unidos en China son de capitales "frescos" (*greenfield investment*): ello puede caracterizarse como un comportamiento de frontera en el que

se crean empresas para desarrollar productos y oportunidades de realización en el vasto mercado chino. Las inversiones chinas en Estados Unidos, en cambio, han sido destinadas mayoritariamente a la compra de empresas existentes: las fusiones y adquisiciones representan 89% del monto de la IED de China en Estados Unidos entre 2000 y 2015 (Hanemman y Rosen, 2016:30-31); se trata de pocas operaciones de grandes montos que involucran empresas gigantes que cambian de propietarios. Este es un comportamiento de apropiación enfocado particularmente en ganar cuotas de mercado y obtener tecnologías. Existe un matiz importante entre ambos tipos de inversión, tanto para las economías receptoras como para las propias empresas inversionistas. El comportamiento de frontera fertiliza el tejido productivo donde se implanta y genera desafíos competitivos para la empresa que invierte: los riesgos existen pero el éxito implica la ampliación de las fuentes de las ganancias. La compra de empresas existentes significa un crecimiento seguro para la empresa adquiriente, que enfrenta desafíos para incorporar en su organización las prácticas de otra empresa establecida; para la economía receptora ese tipo de inversiones puede significar un deterioro económico y social, pues la empresa compradora puede emprender planes de "racionalización" y realizar despidos; es un hecho conocido que las empresas chinas imponen condiciones y normas de trabajo más intensas y restrictivas respecto de las impuestas por las empresas estadounidenses.⁴ En términos de la competencia internacional, ambos comportamientos fortalecen a las empresas que invierten pero lo

⁴ La instalación de una filial de Golden Dragon en Wilcox, Alabama, y de una planta de Fuyao en Moraine, Ohio, ofrecen ejemplos patentes de la cultura laboral de las empresas chinas: en ambos casos se reportan menores salarios a los pagados por empresas estadounidenses, alargamiento de las jornadas de trabajo, problemas de seguridad, entre las quejas más recurrentes de los empleados. La situación es tal que los trabajadores han comenzado a organizar sindicatos, a pesar de estar en regiones en que éstos casi no existen y deben enfrentar legislaciones restrictivas. Ver Cao y Xie (2015) y Mui (2016).

hacen de formas diferentes: ocupar la posición de líder económico mundial se funda en la capacidad de crear y no sólo de adquirir las fuentes de ganancias.

¿Y los estados tienen aún algo que decir?

Además de las condiciones de la economía receptora y las estrategias empresariales, para tomar sus decisiones de inversión, las empresas consideran también las políticas estatales frente al capital extranjero. La competencia entre Estados Unidos y China ofrece un contraste significativo en ese terreno. De manera general, la política estadounidense es de estímulo y escasa regulación ante las inversiones extranjeras, ejerciendo medidas estratégicas en contra de quienes considera sus rivales, Japón y China en particular, en tanto que el gobierno chino ha optado por una regulación restrictiva.

La regulación estadounidense se rige por el principio de "tratamiento nacional", según el cual todas las empresas reciben el mismo trato por parte de las instancias reguladoras, independientemente si son de capital nacional o extranjero. Este principio general tiene dos excepciones:

1) *Las actividades en que existen límites a la IED*: pesca, transportes, medios masivos de comunicación, comunicaciones, energía, extracción de recursos, y servicios financieros. De ellas, sólo las dos primeras cuentan con límites reales a la inversión extranjera. En pesca se establece un límite mínimo de 75% de propiedad estadounidense sobre los barcos; mientras que en transporte, las restricciones se concentran en el transporte costero y en agua dulce, estableciendo la obligación de que la mayor parte de la propiedad sea estadounidense, sin fijar límites numéricos; asimismo, los barcos que realizan tales actividades deben ser de bandera estadounidense. En el resto de actividades se establecen límites máximos a la propiedad extranjera, quedando a criterio de las autoridades reguladoras el permitir montos mayores de inversión. Entre

las restricciones particulares destacan: prohibición de otorgar licencias de radiodifusión a gobiernos extranjeros; prohibición para que empresas extranjeras sean propietarias u operen plantas nucleares; proceso de aprobación de las inversiones en servicios financieros por la Reserva federal, la Corporación federal de seguros de depósito y por la Oficina del contralor de moneda, que realizan una evaluación sobre los efectos en la competencia y la situación de la empresa inversionista; estas regulaciones se enfocan especialmente en inversiones destinadas a la banca y los seguros (Hanemman y Rosen, 2016: 86-87).

2) *El criterio de seguridad nacional.* A partir de los trabajos del Comité de Inversión Extranjera en los Estados Unidos (CIEEU) se analizan propuestas de inversión que el gobierno considera que pueden representar un riesgo de seguridad nacional. Ello comprende tres dominios centrales: tecnologías sensibles, pérdidas "significativas" de puestos de trabajo, e infraestructuras críticas (cuya definición es muy general, siendo referida a los "activos y sistemas" que impactan en la seguridad, la seguridad económica, la salud pública, sin precisar actividades o empresas) (Masters y McBride, 2016). Las investigaciones del CIEEU tienen un carácter excepcional, en tanto que la mayoría de las inversiones extranjeras sólo requieren de un proceso administrativo de registro; prueba de ello es que entre 2009 y 2014, un periodo de fuerte crecimiento de la IED en Estados Unidos, se iniciaron 627 expedientes y de ellos, sólo 244 fueron motivo de una investigación. En ese periodo sólo hubo una decisión que prohibió inversiones extranjeras (CFIUS, 2014: 3). De hecho, desde su fundación en 1975, las recomendaciones del CIEEU sólo han dado lugar a cuatro decisiones que impidieron o dieron marcha atrás a inversiones extranjeras: en 1987, la presidencia Reagan bloqueó la compra de Fairchild Semiconductors por Fujitsu (Japón); en 1990, la presidencia Bush impidió la compra de MAMCO Manufacturing por China National

Aero-Technology Import and Export Corporation (China); en 2012, la presidencia Obama ordenó a Ralls Corporation (China) cancelar su inversión en proyectos para construir parques eólicos en Oregon. En diciembre de 2016, el ejecutivo bloqueó la venta de la participación estadounidense en el fabricante alemán de semi-conductores Axitron, que negociaba un acuerdo con Fujian Grand Chip Investment Fund de China; el argumento presentado fue que los productos y capacidades de Axitron tienen aplicaciones militares que ponen en riesgo la seguridad nacional de Estados Unidos. Esta medida muestra la creciente preocupación del liderazgo estadounidense por frenar el ascenso tecnológico de China.

En ese contexto, algunos de los análisis citados en este artículo señalan que ambos recursos (limitaciones en actividades e investigaciones ligadas a la seguridad nacional), están siendo dirigidas a ralentizar el ingreso de capitales chinos, en tanto China es percibida por el liderazgo estadounidense como el único rival hegemónico a la vista.⁵ Un tema sensible es el de la adquisición de activos estadounidenses por parte de empresas propiedad del estado chino, operaciones que desde el punto de vista de los reguladores plantea un claro conflicto de seguridad nacional, enfatizado en el caso de las infraestructuras críticas.

Aunque sean poco numerosas y generalmente se autoricen las inversiones, las investigaciones del CIEEU juegan el papel "disuasivo" y de monitoreo respecto de las inversiones provenientes de China: entre 2006 y 2014, Hanemman y Rosen (2016: 91) contabilizan 323 adquisiciones realizadas por empresas chinas en Estados Unidos, y de ellas, 97 (30%), fueron sometidas al escrutinio de las instancias reguladoras; además, en los años recientes se ha reducido la proporción de las investigaciones emprendidas, a pesar del auge de adquisiciones por parte de empresas con sede en China.

⁵ Véase CFIUS (2014), Hanemman y Rosen (2016); Masters y McBride (2016).

Entre 1990 y 2016, estos autores destacan 10 casos en que la intervención del CIEEU derivó en la cancelación de peticiones de inversión por parte de empresas chinas, sea por decisiones negativas, o bien porque los inversionistas decidieron anular los proyectos tras las primeras discusiones con esa instancia reguladora. Aparte de las decisiones presidenciales ya referidas, se consignan cuatro casos en minería y cuatro en tecnologías electrónicas (*ibídem*: 93).

En contraste, la regulación aplicada por el estado chino es de carácter dirigista. Hasta los años ochenta del siglo XX, las inversiones extranjeras estuvieron completamente reguladas: cualquier flujo de capital debía obtener la autorización previa de las autoridades competentes. Aunque las primeras reformas liberalizadoras fueron decretadas en esa década, no fue sino hasta la superación de la crisis social y política desatada por el Movimiento por la democracia que se saldó con la masacre en la Plaza Tiananmen en junio de 1989, cuando las inversiones extranjeras comienzan a cobrar fuerza como vínculo de China con el mercado mundial. En esta primera etapa, la regulación estableció dos tipos de restricciones: geográficas, las inversiones sólo eran autorizadas en las zonas económicas especiales; e imposición de las formas de participación extranjera, las inversiones debían hacerse bajo los regímenes de cooperativa o empresa conjunta con una participación extranjera minoritaria, en tanto que las empresas de capital 100% extranjero eran autorizadas excepcionalmente e imponiendo requisitos de desempeño, particularmente en sectores de alta tecnología. Una pieza clave de esta regulación ha sido la existencia de cuatro clasificaciones posibles para los proyectos: promovidos, permitidos, restringidos y prohibidos (Long, 2005).

La política de "ir saliendo" (*going out*) decretada en 2000, se sumó al ingreso de China en la Organización mundial de comercio en 2003, para consolidar la apertura hacia los capitales extranjeros. Algunas de las restricciones fueron levantadas y el país

ha recibido crecientes oleadas de inversiones destinadas principalmente a crear empresas manufactureras.

En China existen dos instancias reguladoras principales. La Comisión nacional de desarrollo y reforma (CNDR), institución eje de la regulación y de la coordinación entre organismos e instancias que intervienen en la economía; está encargada de supervisar que las inversiones extranjeras ayuden a alcanzar los objetivos de desarrollo económico y de balanza de pagos; a partir de 2011 esa supervisión se limita a los proyectos que implican inversiones de 100 md o más, excepto en el caso de las que se destinan a la explotación de recursos naturales, cuyo umbral es de 300 md. El Ministerio de Comercio (MC) está encargado de promover las inversiones y el comercio exterior; supervisa las inversiones que no son competencia de la CNDR y aprueba las inversiones extranjeras excepto las dirigidas al sector financiero. Además de estas dos instancias, en la aprobación y supervisión de la IED participan la Administración estatal del comercio exterior, el Ministerio de industria y tecnología de la información, la Comisión reguladora de la banca china, la Comisión reguladora de seguros china, entre otras instituciones, creando una sólida "capa" burocrática que refuerza la regulación estatal sobre el capital extranjero que pretende instalarse en China (Hanemman y Rosen, 2016: 66-70).

Ante las presiones internacionales, el gobierno chino emprendió una tercera reforma de estas regulaciones, actualizando en 2013 y 2014, el catálogo de actividades sujetas a la aprobación gubernamental y aumentando el umbral de los proyectos que deben ser supervisados hasta 1 mmd; entre las actividades que siguen vedadas a la inversión extranjera están los centros de apuestas, publicidad en internet, productos

de tabaco, servicio postal interno, y servicios legales.⁶ En sentido contrario, y de manera similar a lo que hace la regulación estadounidense con el tema de la seguridad nacional, el gobierno chino estableció la posibilidad de regular y eventualmente impedir las inversiones extranjeras en actividades "sensibles", sin dar una definición precisa de tales actividades, dejando un amplio margen a la discrecionalidad (Davies, 2013:20-22). Entre las actividades vedadas a la IED por razones de seguridad nacional están: fabricación de armas y municiones, actividades que pueden poner en riesgo instalaciones militares, empresas en actividades conexas a la industria militar, en particular la fabricación de equipo industrial, servicios de transporte e infraestructura, energía y recursos naturales, tecnologías estratégicas (Wehrlé y Pohl, 2016: 50).

Con todo, gracias a las reformas emprendidas, las empresas 100% extranjeras se han convertido en la forma más frecuente de participación, lo cual ha estimulado de manera importante el ingreso de capitales extranjeros.

Estas diferencias en la regulación han sido formalizadas en medidas del grado de apertura frente a las inversiones extranjeras. Para ilustrar el contraste entre Estados Unidos y China, referimos dos de dichas medidas: el índice de restricción, calculado por la Organización para la cooperación y el desarrollo económicos (OCDE); y el índice de confianza de la IED, elaborado por la consultoría A. T. Kearney.⁷

El índice de restricción es elaborado a partir de cuatro medidas: el nivel permitido de propiedad extranjera; los procedimientos de aprobación y monitoreo aplicados a la IED entrante; restricciones sobre personal clave extranjero; otras restricciones como propiedad de la tierra o formas de organización. La escala del índice va de 0, abierto, a 1, cerrado. Toma en cuenta 22 sectores de actividad económica en cada

⁶ The Economist (2015b).

⁷ Ver <http://www.oecd.org/investment/fdiindex.htm> y <https://www.atkearney.com/gbpc/foreign-direct-investment-confidence-index>.

uno de los 62 países analizados. En 2016, y a pesar de las reformas emprendidas y el aumento significativo en el flujo de capital entrante, China es el cuarto país con el índice más elevado (0.33), solo arriba de Filipinas, Arabia Saudita, Myanmar e Indonesia. Es preciso tener en cuenta que China ha hecho rápidos progresos en este campo puesto que en 2006 su índice era de (0.45). En esos mismos años, esta medida se mantiene en 0.09 para Estados Unidos, casi cuatro veces menos que el nivel establecido para su principal competidor.

El índice de confianza de la IED señala qué mercados podrían ser los más atractivos para las inversiones extranjeras en los próximos tres años. Es elaborado a partir de respuestas de altos ejecutivos de empresas localizadas en 30 países y con operaciones en actividades de servicios, industria y tecnologías de la información. El índice varía de 0 a 3 donde 3 es el nivel de confianza más alto posible para que un mercado reciba inversión extranjera.

En 2017, esta fuente sitúa a Estados Unidos como la economía más atractiva para las inversiones extranjeras, otorgándole un índice de 2.03. Entre los factores de esta primacía están: el tamaño de su mercado, su regulación relativamente abierta y la posibilidad de que la nueva presidencia aplique medidas comerciales proteccionistas. El índice para la economía china es de 1.83, lo que la sitúa en la tercera posición, superada por la economía de Alemania. En tanto es el mercado potencial más grande del mundo y los pronósticos de crecimiento para 2017 y 2018 son positivos, se señala que el principal freno para las inversiones en China son los problemas institucionales, principalmente la regulación y la corrupción, cuestiones que el liderazgo chino ha prometido atacar para seguir abriendo la economía al mercado mundial.

En resumen, los estados de ambos países llevan adelante políticas estratégicas frente a la inversión extranjera; con distintos medios y recursos, concentran sus acciones en regular y limitar la presencia de sus principales rivales. En el caso de China, se incluyen acciones para atraer cierto tipo de inversiones que aporten tecnologías o ayuden a desarrollar ciertas regiones. En un balance sumario, observamos que las políticas de Estados Unidos están teniendo mayores éxitos en contener a las empresas chinas: en tanto líder económico mundial, cuenta con menores campos en riesgo, sus empresas cuentan con ventajas tanto tecnológicas como económicas y financieras que les permiten defender sus activos estratégicos y sus cuotas de mercado, al tiempo que continúan internacionalizando sus actividades, incluso en China, donde cuentan ya con una amplia base productiva.

Conclusiones

El análisis de los flujos mundiales de IED señala tres tendencias centrales: 1) el predominio de las economías desarrolladas como origen y destino de las inversiones; 2) el doble liderazgo de Estados Unidos, de su economía como principal receptora y de sus empresas como los principales inversionistas; 3) el fortalecimiento de China y sus empresas como principales rivales de Estados Unidos. Tales tendencias corroboran los hallazgos resultantes del análisis de los acervos de capital. Tras la crisis de 2008 se intensifica la competencia entre empresas y estados de China y Estados Unidos; de la evolución de esta rivalidad dependerán muchas de las transformaciones de la economía mundial en los años por venir.

En la perspectiva de las políticas públicas, el desempeño de las inversiones extranjeras suscita interrogantes sobre la viabilidad de fundar una estrategia de crecimiento económico en la captación y estímulo de los capitales extranjeros, tal y como

han hecho la mayor parte de los países dependientes, en tanto los efectos de arrastre e integración son cada vez más limitados: las grandes empresas tienden a crear islas de modernidad que se aíslan del resto de las economías receptoras.

Finalmente, en relación a la trayectoria del capitalismo, la concentración de los flujos de inversión en pocas fuentes, territorios y actividades receptoras, señala una dinámica de progresivo estancamiento: la acumulación de capital no halla suficientes espacios de valorización que propicien una renovación productiva y una extensión espacial suficientemente amplias. La inversión extranjera indica que el ritmo de expansión del capitalismo es moderado y parece insuficiente para siquiera paliar las contradicciones del sistema.

Bibliografía

Banco Mundial [2016], *The commodity cycle in Latin America. Mirages and dilemmas*, Washington, abril.

Cao, Bonnie y Ye Xie [2015], "Chinese Build U.S. Factories, Bring Tensions Along With Jobs", Bloomberg, agosto 30, en: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2015-08-30/chinese-build-u-s-factories-bringing-jobs-along-with-tensions>

CFIUS [2014], *Annual report to Congress. Report period: CY 2014*, en: [https://www.treasury.gov/resource-center/international/foreign-investment/Documents/Annual Report to Congress for CY2014.pdf](https://www.treasury.gov/resource-center/international/foreign-investment/Documents/Annual%20Report%20to%20Congress%20for%20CY2014.pdf)

Davies, Ken [2013], "China Investment Policy: An Update", *OECD Working Papers on International Investment, 2013/01*, OECD Publishing, en: <http://dx.doi.org/10.1787/5k46911hmvbt-en>

Hanemman, Thilo y Daniel H. Rosen [2016], *Chinese Investment in the United States. Recent trends and the policy agenda*, Rhodium Group, en:

http://www.uscc.gov/sites/default/files/Research/Chinese_Investment_in_the_United_States_Rhodium.pdf

Hernández, Antonio [2017], "Dispara BBVA Bancomer ganancias en México", *El Universal*, febrero 1, en: <http://www.eluniversal.com.mx/articulo/cartera/finanzas/2017/02/1/dispara-bbva-bancomer-ganancias-en-mexico>

Long, Guoqiang [2005], "China's policies on FDI: review and evaluation", Theodore H. Moran, Edward M. Graham y Magnus Blomström, *Does foreign direct investment promote development?*, Washington, Institute for International Economics, pp. 315-336, en: <https://www.cgdev.org/sites/default/files/9780881323818-Ch12.pdf>

Masters, Jonathan y James McBride [2016], *Foreign Investment and U.S. National Security*, The Council on Foreign Relations, en: <http://www.cfr.org/foreign-direct-investment/foreign-investment-us-national-security/p31477>

Mui, Ylan [2016], "A Chinese billionaire is staking his legacy — and thousands of American jobs — on this factory in Ohio", *The Washington Post*, en: https://www.washingtonpost.com/news/wonk/wp/2016/10/26/a-chinese-billionaire-is-staking-his-legacy-and-thousands-of-american-jobs-on-this-factory-in-ohio/?utm_term=.8e622df7232e

Ornelas, Raúl [2017], "La geopolítica de las corporaciones transnacionales", David Herrera (coordinador), *Perspectivas contemporáneas en el análisis de la espacialización de las relaciones de poder*, México, FFyL, UNAM.

Peters, Stefan [2016], "Fin del ciclo: el neo-extractivismo en Suramérica frente a la caída de los precios de las materias primas. Un análisis desde una perspectiva de la teoría rentista", Hans-Jürgen Burchardt, et. al., *Nada dura para siempre. Perspectivas del neo-extractivismo en Ecuador tras el boom de las materias primas*, Quito, Universidad Andina Simón Bolívar, International Center for Development and Decent Work, pp. 23-53.

The Economist [2015a], "The sell-off in commodities. Goodbye to all that. A decade of bingeing on raw materials may leave an even longer hangover", *The Economist*, London, 22 de agosto, en: <http://www.economist.com/news/finance-and-economics/21661675-decade-bingeing-raw-materials-may-leave-even-longer-hang-over-goodbye>

The Economist [2015b], "Foreign firms in China. You're still welcome", *The Economist*, London, 24 de enero, en: <http://www.economist.com/news/business/21640329-countrys-leaders-seek-reassure-nervous-foreign-businesses-youre-still-welcome>

Wehrlé, Frédéric y Joachim Pohl [2016], "Investment Policies Related to National Security: A Survey of Country Practices", *OECD Working Papers on International Investment*, 2016/02, OECD Publishing, Paris, en: <http://dx.doi.org/10.1787/5jlwrrf038nx-en>

El poder armado II. Las compañías militares privadas y el gobierno estadounidense

*Daniel Inclán**

Si un príncipe apoya su Estado con tropas mercenarias, no estará firme ni seguro nunca, porque ellas carecen de unión, son ambiciosas, indisciplinadas, infieles, fanfarroñas en presencia de los amigos, y cobardes contra los enemigos [...] Si uno, con semejantes tropas, no queda vencido, es únicamente cuando no hay todavía ataque. En tiempo de paz te pillan ellas; y en el de guerra dejan que te despojen los enemigos.

NICOLÁS MAQUIAVELO, *El príncipe*.

Una de las características definitorias de la forma de la guerra moderna es que se compone de cuerpos armados estatales que comparten funciones con cuerpos privados no regulares. Los mercenarios han sido una figura difusa que ha ocupado un papel activo, a veces protagónico, en el curso de la vida militar moderna. Su existencia es muy antigua, ya en la Roma imperial cumplieron una función definitoria en la expansión de las fronteras. Siempre se han caracterizado por vender sus servicios sin compromisos ideológicos o políticos, su actividad es estrictamente lucrativa; esto ha encajado muy bien con la lógica mercantilista y expansionista del capitalismo.

En la configuración de la guerra moderna, representan cabalmente la parte comercial de toda empresa militar bajo banderas estatales. Junto con los recién nacidos

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

ejércitos nacionales, reconfigurados sobre las ruinas de los ejércitos imperiales o coloniales, los mercenarios se organizaron bajo la forma de empresas comerciales, de ser individuos más o menos aislados, comenzaron a trabajar bajo la lógica corporativa. Esta mudanza es lo que ha permitido tanto la especialización de sus tareas, como la construcción de vasos comunicantes con las instituciones estatales, de donde salen algunos de sus personajes protagónicos. En el siglo XXI el caso más documentado es el de Erik Prince, un ex-Navy SEAL estadounidense (la principal fuerza de operaciones especiales de la marina), que abandonó las fuerzas armadas para construir una de las más polémicas corporaciones militares privadas: Blackwater. Esta es la figura mediática de una compleja red de personas y corporaciones que trabajan en cierto orden de clandestinidad e impunidad.

El auge de la mercenarización ha trascendido los vínculos con los estados, también las grandes corporaciones pagan a corporaciones militares privadas para obtener servicios de seguridad e inteligencia, en especial para que puedan trabajar en regiones “peligrosas” (Gómez Prado, 2006). Esta expansión es correlativa al crecimiento de la privatización en todos los ámbitos de la vida social; misma que tiene que mantenerse en pie gracias a una multiplicación de las formas de la guerra y a una diversificación de la violencia, que hoy, como nunca, no sólo está en manos de las instituciones estatales. Es en el terreno de las corporaciones militares donde se puede documentar con mayor claridad el vínculo desdoblado del capitalismo: entre estados y corporaciones. No es casual, que la hegemonía estadounidense haya explotado esta relación hasta convertirla en fundamento de su poder.

Una justificación sintética la proporciona el congreso de Estados Unidos:

The benefits of using contractors include freeing up uniformed personnel to focus on duties only uniformed personnel can perform; providing expertise in specialized fields, such as linguistics or weapon systems maintenance; and providing

a surge capability (quickly delivering critical support capabilities tailored to specific military needs). Because contractors can be hired when a particular need arises and released when their services are no longer needed, contractors can be less expensive in the long run than maintaining a permanent in-house capability (Congressional Research Service, 2017).

Al beneficio económico y operativo, se suma el beneficio de la opacidad con la que trabajan, porque no sólo se dedican a los servicios de combate, han diversificado sus funciones, lo que hace muy difícil seguir el rastro de sus acciones y, con ello, la posibilidad de sancionar sus abusos.

En el caso del gobierno estadounidense, la estructura legal permite la reproducción de esta opacidad. La Federal Acquisition Regulation (General Services Administration, 2005), no define con claridad qué tipo de servicios son susceptibles de contrato con este tipo de corporaciones, pueden ir desde tareas de seguridad y tareas militares, hasta labores de mantenimiento de instalaciones, servicios de alimentación, transporte, construcción, entrenamiento, supervisión, labores de inteligencia. Tampoco se definen las posibles sanciones por incumplimiento, abuso o error en sus tareas. A pesar de la ambigüedad de las relaciones contractuales, se puede reconocer que su función es la de cumplir tareas que antes estaban en manos del estado, ampliando las relaciones económicas entre actores privados e instancias estatales, convirtiendo a la mercenarización en una de las dinámicas que define la vida institucional contemporánea.

La mercenarización produce zonas de indistinción, que son efectivas para la expansión de la valorización y de las ganancias. Las corporaciones privadas militares, al no ser, estrictamente, miembros de las fuerzas armadas, quedan fuera de todo orden legal nacional e internacional que sanciona las actividades militares. La Convención de Ginebra de 1949, relativa a la protección de las víctimas de los conflictos armados

internacionales, señala que “los mercenarios no tendrán derecho al estatuto de combatiente o de prisionero de guerra”; los que los ubica en un umbral jurídico. En el acuerdo de 1989, la Convención internacional contra el reclutamiento, la utilización, la financiación y el entrenamiento de mercenarios, dice que “cada Estado Parte adoptará las medidas que sean necesarias para establecer su jurisdicción respecto de cualquiera de los delitos previstos en la presente Convención” (CICR, 1989).

En una situación de guerra el diferendo de poder entre estados permite que las actividades de los mercenarios se resuelvan a favor del más fuerte; tal como sucedió en los abusos cometidos por las empresas de seguridad al servicio de los Estados Unidos en Irak, como la matanza de 17 civiles en 2007 por personal de Blackwater. Estos abusos se cometieron al amparo de la Orden 17 de la Autoridad provisional, firmada en 2003 por el comité de coalición encabezado por Paul Bremer. En la sección 4 del documento se garantiza inmunidad a los miembros de las fuerzas armadas y de las empresas contratistas: “The immunity from Legal Process provided by the present Order to Coalition personnel and Foreign Liaison Mission personnel as well as Coalition contractors, sub-contractors and their employees not normally resident in Iraq operates only in respect to acts or omissions by them during the period of authority of the CPA” (Coalition Provisional Authority, 2003).

En la trayectoria del proyecto bélico estadounidense los mercenarios son un componente presente a lo largo de su historia. Todas sus empresas militares han contado con la participación de este tipo de actores, incluida su guerra de independencia (véase Cuadro 1).

Cuadro 1. Personas contratadas por el gobierno de Estados Unidos para el apoyo de operaciones militares

Conflicto bélico	Personas contratadas	Militares regulares
Revolución de independencia	1 500*	9 000
Guerra con México	6 000*	33 000
Guerra civil	200 000*	1 000 000
Primera guerra	85 000	2 000 000
Segunda guerra	734 000	5 400 000
Corea	156 000	393 000
Vietnam	70 000	359 000
Guerra del Golfo	5 200	541 000
Rwanda/Somalia/Haití	Sin registro	Sin registro
Balcanes	entre 5 000 y 20 000	20 000
Iraq	95 461	95 900
Afganistán	112 092	79 100

* Estimado

Fuente: tomado de Defense Procurement and Acquisition Policy.

La mercenarización ha crecido de manera acelerada después del fin de la guerra fría, cuando las miles de personas entrenadas para el conflicto bélico tuvieron que autoemplearse y construir nuevos vínculos con las lógicas de la guerra. Junto con esto, la revolución en los asuntos militares, que dirigió la estrategia militar hacia una lógica preventiva con una fuerte base tecnológica, abrió la puerta para la subcontratación de las actividades militares. Por un lado, generó vínculos estrechos con contratistas para labores de desarrollo tecnológico; por otro lado, las labores de acción en el campo permitieron una participación más activa de agentes privados, en la medida que eran menos relevantes que la dimensión tecnológica de la guerra. “Begins by addressing the expected continuities and changes in the strategic environment,

including technology trends and their implications for our Armed Forces. It recognizes the crucial importance of our current high quality, highly trained forces and provides the basis for their further enhancement by prescribing how we will fight in the early 21st century” (Joint Chiefs of Staff, s/a).

La diferencia en los ingresos también es un factor que alimenta la mercenarización. Un soldado estadounidense en la jerarquía más baja, gana poco más de 19 mil dólares anuales; un sargento gana de 27 a 34 mil dólares anuales dependiendo de los años de experiencia; un teniente de 36 mil a 45 mil dólares anuales; un capitán de 48 mil a 67 mil dólares por año; un mayor de 55 mil a 73 mil dólares anuales (Goarmy, 2017). Según información del portal www.glassdor.com, un especialista en seguridad que trabaja para Triple Canopy puede ganar de 85 mil a 175 mil dólares por año; un contratista de seguridad de 58 mil a 64 mil dólares anuales. Un especialista en seguridad que trabaja para Academi gana entre 44 mil y 62 mil dólares por año; un analista en inteligencia 62 mil; un representante de servicio en campo de 105 mil a 113 mil dólares al año.

La actividad de los mercenarios genera millones de dólares para las corporaciones privadas que mantienen negocios con el gobierno estadounidense. El presupuesto federal de 2015 destinó 438 mil millones de dólares para el pago de servicios a compañías privadas, cerca de 12% del presupuesto total para ese año; de éstos, 274 mil millones de dólares eran para el Departamento de Defensa, cerca de 7% del gasto federal total y cerca de la mitad del presupuesto total de esta dependencia (Congressional Research Service, 2016).

Los casos paradigmáticos lo representan las dos últimas operaciones militares en medio oriente: Irak y Afganistán, en las que hay un mayor número de trabajadores de

corporaciones militares privadas que soldados regulares de las fuerzas armadas estadounidenses. La diferencia es tan grande en Afganistán, que en los últimos años son más del doble de fuerzas privadas que fuerzas estatales, realizando un abanico no definido de tareas (véase Cuadro 2). Los efectivos privados hacen labores en varios países, desde los cuales se desarrollan las respectivas misiones bélicas. En la operación de Afganistán hay contratos con corporaciones privadas desplegadas en Kazajistán, Kirguizistán, Pakistán, Tayikistán, Turkmenistán y Uzbekistán; en la operación en Irak, hay fuerzas en Bahrein, Kuwait, Qatar, Arabia Saudita, Turquía, Emiratos Árabes Unidos, Omán y Jordania.

Cuadro 2. Comparativo entre miembros de las fuerzas armadas estadounidenses y empresas privadas en las operaciones bélicas en Afganistán e Irak, 2002-2014

Año	Fuerzas estadounidenses en Afganistán	Fuerzas privadas en Afganistán	Costo de los contratos*	Fuerzas estadounidenses en Irak	Fuerzas privadas en Irak	Costo de los contratos*
2002	5 200					
2003	10 400			67 700		
2004	15 200			130 600		
2005	19 100			143 800		
2006	20 400			141 100		
2007	23 700		4 322	148 300		21 607
2008	32 200	58 394	7 213	152 275	155 826	26 819
2009	59 675	88 140	8 897	129 850	116 527	21 187
2010	91 600	94 413	13 510	69 984	80 083	17 641
2011	99 800	90 339	19 228	45 660	52 637	12 311
2012	68 000	109 564	21 548		9 000	7 032
2013	54 000	85 528	17 159		6 624	8 836
2014	30 000	61 352	6 973		3 234	5 732

* Millones de dólares

Fuente: elaborado con información de Private Security Monitor, Denver University; Congressional Research Service, Department of Defense Contractor and Troop.

La opacidad de la relación entre estado y corporaciones privadas en el terreno militar es una de las condiciones de su éxito. En el portal del Departamento de defensa de los Estados Unidos es muy difícil rastrear los contratos, los montos y el servicio requerido. En la página de internet de la Federal Funding Accountability and Transparency, se pueden obtener montos globales de los contratos, pero no se indican las tareas ni las geografías en las que se realizan. Este pliegue en el que se confunde lo legal y lo ilegal, lo público y lo privado, es donde se condensan las relaciones simbióticas entre estado y corporaciones. Con la poca información oficial existente y los datos periodísticos obtenidos se puede construir un bosquejo de las relaciones entre corporaciones militares privadas y el gobierno estadounidense (Cuadro 3).

Dyncorp es la corporación militar privada con mayores beneficios. Bajo la bandera de la paz, seguridad y estabilidad, ha trabajado desde hace décadas para el gobierno estadounidense. La Land-Air, fundada en 1951, es su antecedente. En la década de los años ochenta del siglo XX cambia su nombre a Dyncorp, desde entonces brinda servicios en aeronáutica, inteligencia, logística, mantenimiento y entrenamiento (Dyncorp, 2017). En 2016, ganó 1 836 millones de dólares; más de 90% de sus ingresos provienen del gobierno estadounidense (Dyncorp, 2017a). En su comité ejecutivo participan personajes vinculados con las fuerzas armadas estadounidenses, como Rory Fisher, que trabajó en el Program Manager for the Navy College Program Afloat for College Education, con estudios en la U.S. Naval Academy y la Naval Postgraduate School. También participa Michael Bayer, que fue Vice Chairman of United States DoD's Business Board y Chairman of the United States Army Science Board. Otro personaje del consejo directivo es el general Barry Richard McCaffrey, que fue Commander-in-Chief, U.S. Southern Command. El almirante Leighton W.

Smith Jr., que fue Director for operations for the U.S. European Command (1989-1991) and a Deputy Chief of Naval Operations, también es parte del comité ejecutivo.

Caudro 3. Muestreo de contratos del gobierno estadounidense con empresas militares privadas, 2008-2017

Empresa	Número de contratos	Monto total de los contratos
Dyncorp	10 574	23 629 800 661
Pae Government services	2 561	4 154 979 810
Engility Corporation	7 145	2 552 496 293
Triple Canopy	605	2 484 063 292
MPRI	4 365	1 632 108 942
Cubic Aplications	2 776	760 422 658
Blackwater Lodge and Training Center	495	477 013 045
Global Strategies Group	1 143	429 607 871
EOD Technology	677	401 198 690
MVM INC	3 108	268 374 694
Aegis Defense	176	195 150 616
Academi	457	161 306 454
ATAC	513	143 036 553
Golan	70	39 081 326
Erinys	10	15 708 086
Brinks Inc	203	13 900 930
Gryphon Group Security Solutions	112	3 256 004
Tactical Solutions International	15	621 662
Olive Security	5	209 230
Amour group	5	196 807
AirScan	23	189 509
CP Phoenix Holdings	20	87 929
XE Services	3	4 014

Fuente: elaborado con información de USASpending.gov.

Otra corporación con una larga relación con el gobierno estadounidense es PAE, que desde 1955 ofrece sus servicios de ingeniería, construcción y mantenimiento. La mayor parte de comité ejecutivo tuvo alguna relación con el gobierno y las fuerzas armadas. Su presidente ejecutivo, John Heller, se graduó en la U.S. Military Academy en West Point, igual que Karl Williams, que además fue Commissioned Officer in the United States Army. Por su parte, Rich Greene, trabajó 27 años en el Departamento de estado; Charles Anderson, trabajó 32 años en el ejército, obteniendo el grado de general; Kenneth Myers, fue por seis años Senior Professional Staff Member on the Senate Committee on Foreign Relations; Whit Cobb trabajó en los programas de inteligencia del ejército y en la Judicial Fellow at the Administrative Office of the United States Courts.

Engility corporation tiene una dinámica parecida a las dos anteriores. De los 2 mil millones de dólares de ingresos en 2016, 40 % corresponde a negocios con el Departamento de defensa (Engility, 2016). En su comité ejecutivo también hay personas que trabajaron en entidades federales estadounidenses: Amanda Brownfield fue capitana del U.S. Army Corps of Engineers; Kirk Dye trabajó 25 años para la marina; Debra Scheider fue presidenta del Procurement Round Table.

También se presentan fenómenos de fusiones y concentraciones en las corporaciones militares privadas transnacionales, tal es el caso de la alianza entre empresas británicas y estadounidenses, que se aprovecha de los saberes militares de ambos estados. En 2010, un grupo de inversores compró ACADEMI Training Center, International Development Solutions, Triple Canopy, Edinburgh International, Strategic Social, National Strategic Protective Services y Olive Group, para fundar Constellis. En su comité ejecutivo participan exmiembros de las fuerzas armadas británicas y estadounidenses. A las primeras pertenecieron Martin Rudd, en el ejército; Colin

Brown, miembro del cuerpo de paracaidistas del ejército; James Langford, miembro de Queen's Own Highlanders and Airborne Forces. A las fuerzas armadas estadounidenses pertenecieron, Jim Noe, que sirvió al ejército, participó en operaciones de antiterrorismo químico y biológico; Christian Ronnow, que trabajó en diversas unidades de inteligencia por más de 20 años; Jeff Denton, oficial del ejército; Jeff Johnson fue miembro por más de 10 años del U.S. Marine Corps Forces Special Operations Commands; Gerard Neville trabajó en la DEA y en la policía de Nueva York; John Little teniente retirado del ejército, miembro de los Federal Air Marshal.

Conclusiones

El trabajo de los mercenarios en los ejercicios bélicos estadounidenses, constituye el lado opaco del ejercicio de la hegemonía, tan necesario para su efectiva realización. Estar fuera de todo arbitraje permite la operación impune en todos sus terrenos, en el campo de operaciones militares, como en el terreno de las cuentas públicas; además es parte central de un vínculo millonario entre estado y corporaciones.

En la mercenarización de la guerra se anuncian las transformaciones sociales del rumbo actual del capital. Por un lado, el vínculo entre privatización acelerada y guerra prolongada, en el que el flujo de recursos entre estados y corporaciones rebasa los terrenos estrictamente militares. Además, se vuelve un mercado de oportunidades laborales para los miles de soldados retirados y para todo aquel aventurero formado en los simulacros de la guerra permanente, que pueden amasar medianas fortunas en poco tiempo. También es el laboratorio de la legalidad de la excepción, en la que los crímenes, abusos y negligencias no son castigados, en tanto que se realizan fuera de todo amparo legal nacional e internacional. La guerra del siglo XXI es un enorme negocio entre corporaciones y un pequeño grupo de estados, encabezados por Estados Unidos.

Fuentes

- Coalition Provisional Authority [2003], Order Number 17 Status Of The Coalition, Foreign Liaison Missions, Their Personnel and Contractors, en: http://www.usace.army.mil/Portals/2/docs/COALITION_PROVISIONAL.pdf.
- Comité Internacional de la Cruz Roja (CICR) [1989], “Convención Internacional contra el reclutamiento, la utilización, la financiación y el entrenamiento de mercenarios”, en: <https://www.icrc.org/spa/resources/documents/misc/treaty-1989-mercenaries-5tdmhy.htm> (consultado el 7 de mayo de 2017).
- Congressional Research Service [2016], “Defense Acquisitions: How and Where DOD Spends and Reports Its Contracting Dollars”, CRS, Washington, D.C.
- Congressional Research Service [2017], “Defense Primer: DOD Contractors”, CRS, Washington, D.C.
- Dyncorp [2017], “What we do”, en: <http://www.dyn-intl.com/what-we-do/case-studies/> (consultado el 5 de mayo de 2017).
- Dyncorp [2017a], *Dyncorp International Inc.'s Parent Reports Results for Fourth Quarter and Full Year of 2016*, en: http://files.shareholder.com/downloads/DCP/4434218275x0x935098/4BB2CA48-CEFB-4993-8BF9-B7223AA54FE6/Q4_16_PR.pdf (consultado el 4 de mayo de 2017).
- Engility [2016], *2016 Annual Report*, en: <http://investors.engilitycorp.com/phoenix.zhtml?c=251345&p=iro1-reportsannual>, (consultado el 8 de mayo de 2017).
- General Services Administration [2005] *Federal Acquisition Regulation*
- Goarmy [2017], “Benefits”, en: <https://www.goarmy.com/benefits/money/basic-pay-active-duty-soldiers.html>
- Gómez Prado, José [2006], “Los nuevos mercenarios del siglo XXI”, en *Papeles*, núm. 94, pp. 21-30.
- Joint Chiefs of Staff, [s/a], *Joint visión 2010*, Joint Staff, Pentagon, Washington, D.C.

MegaFusiones

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

Tendencias mundiales de las fusiones y adquisiciones entre empresas. Un análisis regional

*Josué G. Veiga**

El vínculo principal que existe entre la multitud de empresas es su enfrentamiento y correlación en la competencia económica. Ésta opera como ley externa, coercitiva y coactiva frente a los distintos capitales individuales, entretejiéndolos en el espacio del mercado mundial (Marx, 1988: 326). Partiendo de este principal nodo articulador de capitales es que podemos explicar el movimiento de relaciones y jerarquías de poder establecidas entre empresas y corporaciones del capitalismo contemporáneo.¹

A un año de cumplirse una década del estallido de la crisis de sobreacumulación más grande en la historia de la sociedad moderna, las fusiones y adquisiciones (F&A) han adquirido un rol estratégico como mecanismo de competencia entre las grandes empresas. Este carácter protagónico puede rastrearse desde reestructuración económica de los años setentas y ochentas del siglo pasado con la desregulación y apertura de las economías nacionales que dieron pie a una fuerte oleada de privatizaciones

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

¹ Existe una diferencia, no menor, entre empresas y corporaciones. Cuando hablamos de *corporación* la entendemos “como una institución que agrupa la gran empresa con sus filiales y subsidiarias, los negocios o intereses coaligados en todos los países donde tienen inversiones, y las actividades financieras o de servicios relacionados del mismo grupo de propietarios; estas características las dotan de capacidad de acción sobre la sociedad y, en ese sentido, actúa como un grupo de poder.” (Ceceña, 2016: 108).

junto con la refuncionalización de la Inversión Extranjera Directa (IED) que se desató en una expansión sin precedentes (Ornelas, 2017). Al mismo tiempo sucedía una “explosión de fusiones y adquisiciones” internacionales, orquestadas principalmente por las grandes compañías de los países desarrollados (Nolan, 2012).

La importancia de las F&A se puede explicar por distintos motivos. Su característica esencial es su capacidad para concentrar grandes masas de riqueza no mediante su creación sino a través de la redistribución de la ya existente.

Entre los incentivos o *causas motrices* que impulsan la actividad de F&A entre las empresas destacamos su función como medio para:

Seguir creciendo. Obteniendo un mayor control de mercado adquiriendo rivales o bien expulsándolos, apropiándose de nuevas redes de producción y distribución tanto de mercancías ya producidas como de nuevos productos.

Acumular recursos. Permite hacerse de activos, ingresos, ganancias, recursos de financiamiento, personal calificado, tecnología, conocimientos e incrementar su inversión en investigación y desarrollo (I&D). Incluso obtener ganancias de corto plazo al vender cuando hay altos precios en la cotización de las acciones de cierta empresa.

Reducción de costos. Mediante un incremento en la productividad por la aplicación de nuevos conocimientos, técnicas y tecnologías, o bien por la facilidad de acceder a nuevos recursos u otras ventajas competitivas. La generación de sinergias positivas. Permite además deshacerse de divisiones o segmentos con números rojos o con bajos rendimientos.

Permanecer en la competencia. Operando como mecanismo de resistencia o de defensa ante las presiones que va adquiriendo el mercado, quizá cada vez más saturado o con mayores barreras impuestas por competidores con dimensiones cada vez mayores, las F&A se presentan como una alternativa para seguir compitiendo. También

en momentos de depresiones o caídas en las ganancias, las F&A sirven para amortiguar las pérdidas, o incluso aumentar las ganancias.

Trazaremos las tendencias de las F&A entre 1990 y 2015 en el mercado internacional, enfocándonos en las operaciones que desbordan las fronteras de los estados-nación. Nos aproximaremos al fenómeno por medio del análisis de las “fusiones y adquisiciones transfronterizas”² incluidas en la base de datos del Informe sobre las Inversiones en el Mundo de 2016 de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre comercio y desarrollo (WIR, 2016a). Este trabajo se presentará en tres partes: primero un análisis regional, seguido de uno sectorial para concluir con un momento sintético de ambos.

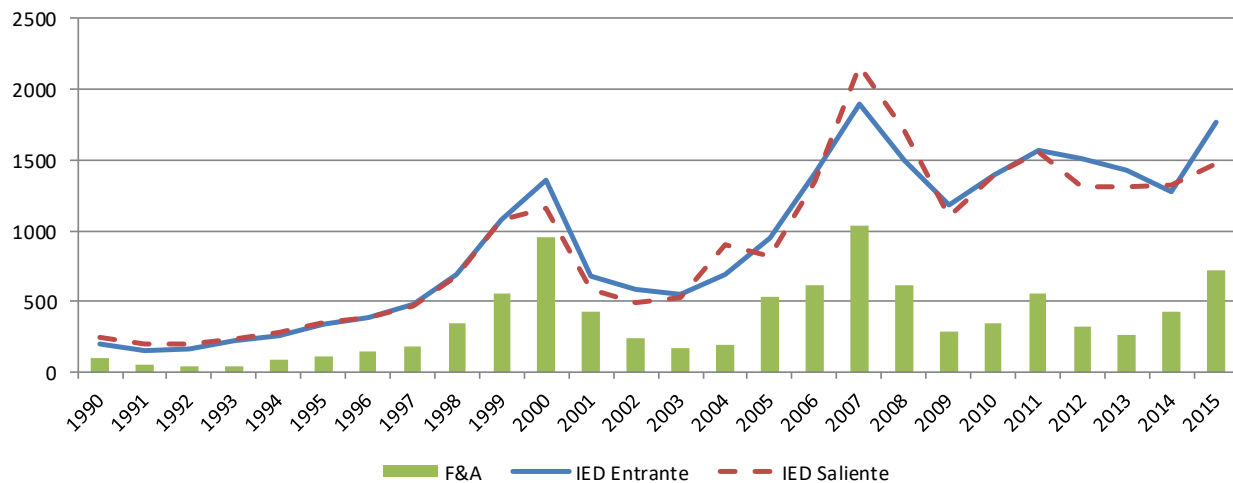
Crecimiento de las F&A vs flujos de la IED

En un número anterior del Bo-LET-ín presentamos la tendencia creciente, tanto del número de operaciones como del valor de las F&A transfronterizas en miles de millones de dólares, en los últimos 26 años. La cima histórica del valor de las F&A transfronterizas fue en 2007 cuando superó el billón de dólares corrientes (1.03 billones de dólares). Interesa resaltar la estrecha relación existente entre la evolución de las F&A transfronterizas y los flujos de la inversión extranjera directa.

² La Conferencia de las Naciones Unidas sobre comercio y desarrollo (UNCTAD) reporta tres tipos de contratos de F&A transfronterizas: 1) aquellos que involucran la venta de una compañía doméstica a una compañía foránea; 2) aquellos que involucran la venta de una filial foránea a una empresa doméstica; y 3) aquellos que involucran la compra de una compañía foránea por otra compañía foránea pero ambas operando en una nación huésped (distinta de las naciones de origen) (WIR, 2016b: 78)

Gráfica 1. Valor de las F&A transfronterizas contrastado con los flujos de IED mundiales, 1990-2015

(Miles de millones de dólares)



Fuente: elaborado con datos de UNCTAD.

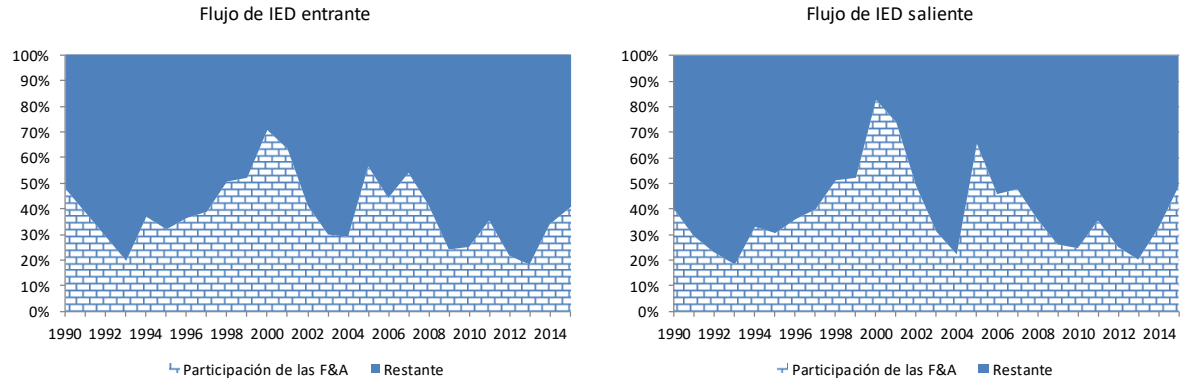
En los años de acelerado crecimiento de la IED arrastraron consigo las F&A en el mundo; de manera inversa, las caídas de la inversión extranjera han significado frenos y retrocesos en el monto acumulado de las F&A. La relación directa (aunque no proporcional) entre ambas disminuye después del 2007, ampliándose la brecha que las separa. Esto se aprecia en la Gráfica 2, donde se muestra que la participación relativa del valor de las F&A transfronterizas respecto del valor de los flujos de la IED disminuye después de la crisis 2008-2009. Su año de valor relativo más alto fue el 2000, con una participación superior a 70% de la IED.

País sede de los principales compradores de empresas

Un primer acercamiento es segmentar las F&A transfronterizas por la nacionalidad (país sede) de las empresas que adquieren otras de diferente nacionalidad. De forma general, observamos que las F&A por comprador se concentran, tanto en su número como en su valor, en las economías desarrolladas (Gráfica 3).

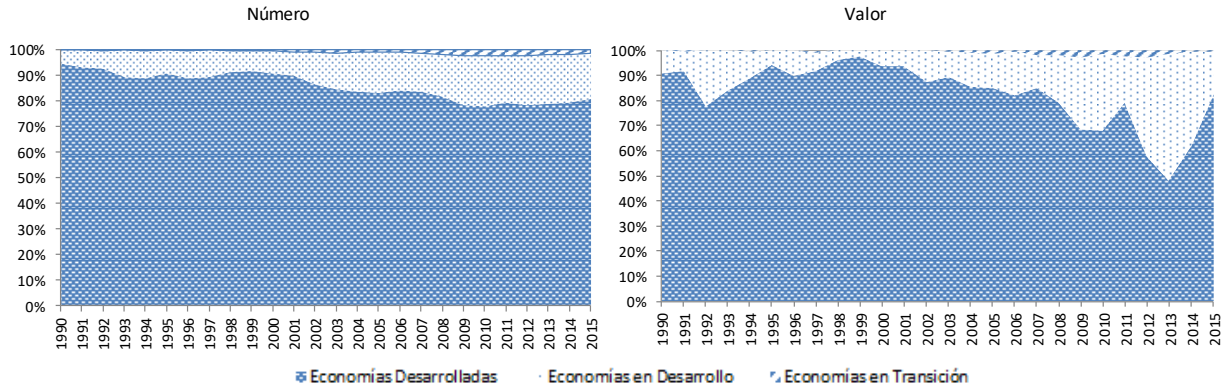
En algunos años las economías desarrolladas llegan a concentrar hasta un 90% del número y el valor de la compra de empresas foráneas. Después de la caída en 2001-2003, la recuperación de de F&A transfronterizas arranca con un suave, pero importante, crecimiento de la adquisición de empresas por aquellas de sede en economías en desarrollo (encabezadas por empresas de países asiáticos: China, Hong Kong, Singapur e India). Este comportamiento se aceleró después de la crisis 2008-2009, adquiriendo empresas de alto valor (en algunos años suman más del 35% del valor total de las compras de empresas foráneas).

Gráfica 2. Participación del valor de las F&A transfronterizas en el total de la IED mundial, 1990-2015
(Porcentajes)



Fuente: elaborado con datos de UNCTAD.

Gráfica 3. Número y valor de las F&A transfronterizas por región económica de la empresa compradora, 1990-2015
(Porcentajes)



Fuente: elaborado con datos de UNCTAD.

Estados Unidos es el principal país comprador de empresas foráneas, aunque no en todos los años es el poseedor de los contratos de mayor valor (Cuadro 1 y 2). En algunos años observamos que Inglaterra (2000 y 2007) y Francia (2000) acumulan mayor valor que las compras de Estados Unidos. Además, en 2008 el valor de las compras de Estados Unidos fue negativo (Gráfica 4).

Cuadro 1. Número de F&A transfronterizas por principales países compradores, 1990-2015

(Unidades y porcentajes)

1990			2008			2015		
	Número	%		Número	%		Número	%
Estados Unidos	682	19.8	Estados Unidos	1 966	17.7	Estados Unidos	2 052	20.4
Reino Unido	620	18.0	Reino Unido	1 104	9.9	Reino Unido	877	8.7
Japón	348	10.1	Francia	654	5.9	Francia	596	5.9
Francia	276	8.0	Alemania	579	5.2	Canadá	553	5.5
Canadá	165	4.8	Canadá	536	4.8	Alemania	474	4.7
Alemania	159	4.6	Holanda	411	3.7	Japón	463	4.6
Suecia	104	3.0	Suiza	327	2.9	China	348	3.5
Suiza	99	2.9	Japón	310	2.8	Australia	253	2.5
Holanda	97	2.8	Australia	305	2.7	Suiza	252	2.5
Australia	92	2.7	Suecia	301	2.7	Holanda	243	2.4
5 primeros	2091	60.7		4839	43.6		4552	45.3
10 primeros	2642	76.8		6493	58.5		6111	60.8
Total mundial	3442	100.0		11106	100.0		10044	100.0

Fuente: elaborado con datos de UNCTAD.

Cuadro 2. Valor de las F&A transfronterizas por principales países compradores, 1990-2015

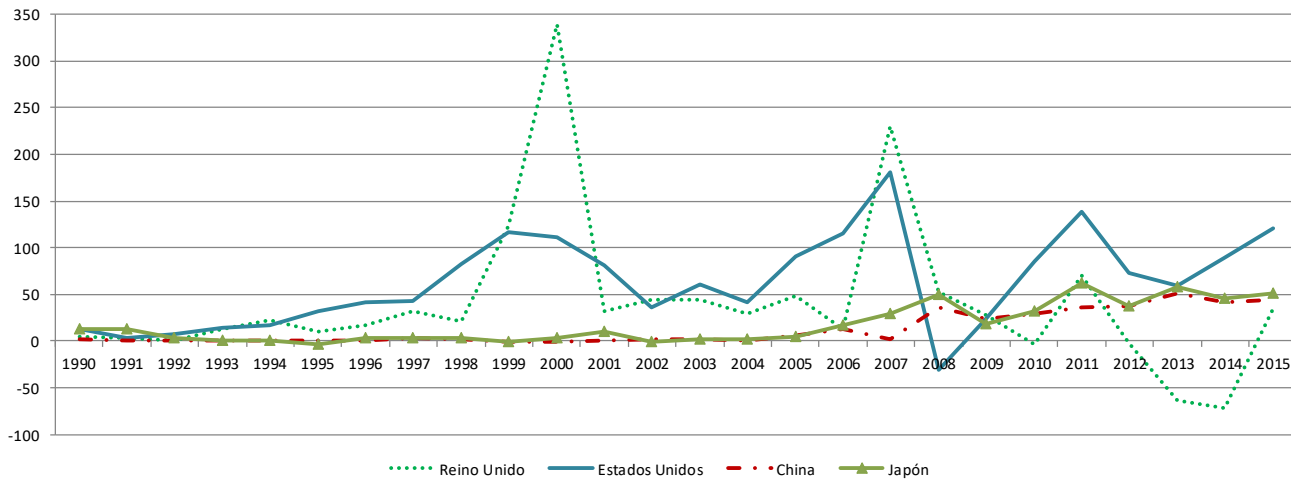
(Miles de millones de dólares y porcentajes)

1990			2008			2015		
	\$	%		\$	%		\$	%
Francia	18.55	18.9	Francia	66.80	10.8	Estados Unidos	120.02	16.6
Japón	13.31	13.6	Alemania	63.78	10.3	Irlanda	97.48	13.5
Suecia	12.53	12.8	Reino Unido	52.62	8.5	Canadá	87.83	12.2
Estados Unidos	12.14	12.4	Suiza	51.07	8.3	Japón	50.38	7.0
Reino Unido	5.05	5.2	Japón	49.54	8.0	Alemania	46.67	6.5
España	4.29	4.4	Holanda	48.47	7.8	China	43.65	6.1
Alemania	3.73	3.8	Canadá	43.99	7.1	Suiza	39.97	5.5
Suiza	3.51	3.6	China	35.88	5.8	Reino Unido	34.96	4.8
Holanda	3.18	3.2	Bélgica	30.77	5.0	Francia	23.51	3.3
Italia	1.68	1.7	Italia	20.98	3.4	Singapur	21.13	2.9
5 primeros	61.6	62.8		283.82	46.0		402.38	55.8
10 primeros	78.0	79.5		463.90	75.1		565.60	78.4
Total mundial	98.05	100.0		617.65	100.0		721.46	100.0

Fuente: elaborado con datos de UNCTAD.

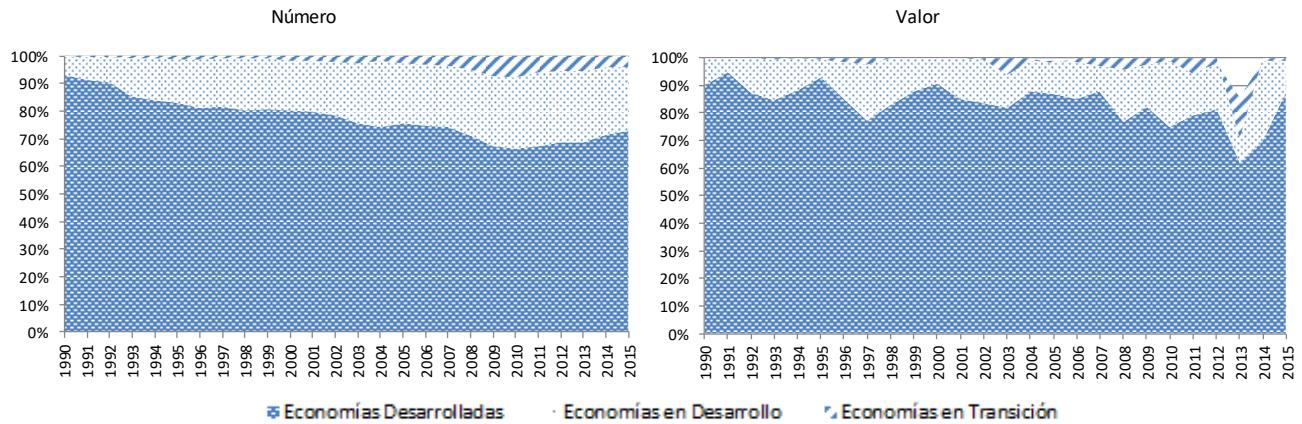
Gráfica 4. Valor de las F&A transfronterizas por algunos países compradores principales, 1990-2015

(Miles de millones de dólares)



Fuente: elaborado con datos de UNCTAD.

Gráfica 5. Número y valor de las F&A transfronterizas por región económica de la empresa vendedora, 1990-2015
(Porcentajes)



Fuente: elaborado con datos de UNCTAD.

Después de la crisis de 2008 países europeos como Gran Bretaña, Alemania y Francia han perdido importancia en la clasificación de adquisiciones internacionales. Japón y Canadá se han fortalecido ligeramente; China se ha sostenido como comprador importante (Gráfica 4). En 2015 se presentó una abrupta recuperación de las compras de empresas foráneas por parte de empresas con sede en economías desarrolladas, año en que adquirieron ciertas empresas de gran valor (sobresalen Irlanda, Canadá, Japón, Reino Unido, Holanda, España, Francia, Canadá y Estados Unidos).

Casi tres cuartas partes del valor acumulado en dólares por empresas compradoras tienen su sede en de uno de los 10 principales países compradores (Cuadro 1 y 2).

País sede de los principales vendedores (adquiridos) de empresas

Si se mira el fenómeno desde las empresas que son adquiridas/vendidas a empresas foráneas, éstas también se concentran en las economías desarrolladas (Gráfica 5).

Aunque el comportamiento de la venta transfronteriza de empresas muestra una ligera tendencia de des-concentración, más notoriamente después de la crisis 2008-2009, es decir, que ha aumentado la presencia de las economías no desarrolladas (destacando China, Hong Kong, Rusia, India y Sudáfrica) como territorio “atractivo” para la venta de sus empresas a otras foráneas. El valor de estas operaciones no ha logrado esparcirse de la misma manera, lo cual sugiere que las empresas que se venden con en las economías en desarrollo tienen en promedio menor valor que las que se venden en las economías desarrolladas.

Cuadro 3. Número de F&A transfronterizas por principales países vendedores, 1990-2015

(Unidades y porcentajes)

1990			2008			2015		
	Número	%		Número	%		Número	%
Estados Unidos	1155	33.6	Estados Unidos	1 652	14.9	Estados Unidos	1 574	15.7
Reino Unido	618	18.0	Reino Unido	985	8.9	Reino Unido	931	9.3
Canadá	217	6.3	Alemania	601	5.4	Alemania	576	5.7
Alemania	200	5.8	Canadá	557	5.0	Francia	521	5.2
Francia	173	5.0	Australia	460	4.1	Canadá	483	4.8
Australia	143	4.2	Francia	457	4.1	España	398	4.0
Italia	119	3.5	China	436	3.9	Australia	336	3.3
España	108	3.1	España	338	3.0	Italia	319	3.2
Holanda	105	3.1	Rusia	312	2.8	Rusia	290	2.9
Bélgica	50	1.5	Italia	305	2.7	Holanda	276	2.7
5 primeros	2363	68.7		4255	38.3		4085	40.7
10 primeros	2888	83.9		6103	55.0		5704	56.8
Total mundial	3442	100.0		11 106.0	100.0		10 044.0	100.0

Fuente: elaborado con datos de UNCTAD.

Cuadro 4. Valor de las F&A transfronterizas por principales países vendedores, 1990-2015

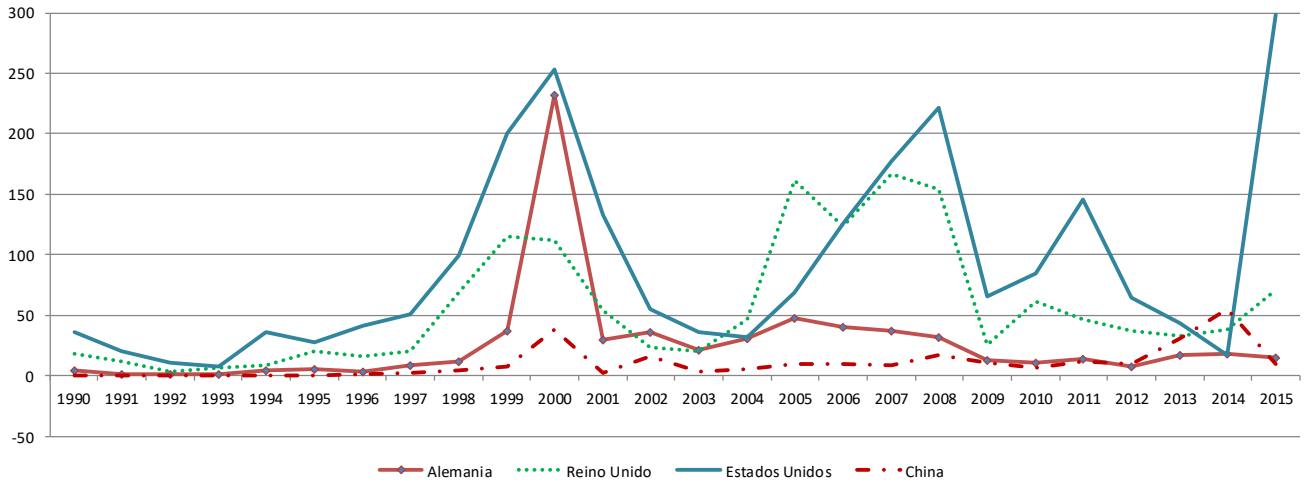
(Miles de millones de dólares y porcentajes)

1990			2008			2015		
	\$	%		\$	%		\$	%
Estados Unidos	35.49	36.2	Estados Unidos	221.86	35.9	Estados Unidos	298.74	41.4
Reino Unido	18.30	18.7	Reino Unido	154.59	25.0	Reino Unido	71.05	9.8
Francia	7.04	7.2	España	37.04	6.0	Irlanda	48.05	6.7
Argentina	6.27	6.4	Canadá	35.14	5.7	Francia	44.10	6.1
Nueva Zelanda	4.69	4.8	Australia	33.69	5.5	Hong Kong	23.83	3.3
Alemania	4.39	4.5	Alemania	32.22	5.2	Sudáfrica	20.97	2.9
Canadá	4.23	4.3	Egipto	18.90	3.1	Suiza	17.42	2.4
Suiza	4.06	4.1	Rusia	18.60	3.0	Holanda	15.54	2.2
Bélgica	2.64	2.7	Suecia	17.93	2.9	Canadá	14.63	2.0
España	2.22	2.3	China	17.48	2.8	Alemania	14.60	2.0
5 primeros	71.79	73.2		482.33	78.1		485.77	67.3
10 primeros	89.33	91.1		587.45	95.1		568.93	78.9
Total mundial	98.05	100.0		617.65	100.0		721.46	100.0

Fuente: elaborado con datos de UNCTAD.

De manera similar a las compras, las ventas presentan un alto índice de concentración (tanto de número como de valor) en los 10 países vendedores más importantes. El número de ventas se ha descentralizado suavemente, pero la concentración de valor ha llegado a superar el 95% en algunos años (2008).

Gráfica 6. Valor de las F&A transfronterizas por algunos países vendedores principales, 1990-2015
 (Miles de millones de dólares)



Fuente: elaborado con datos de UNCTAD.

Nuevamente Estados Unidos se posiciona como el país más importante en la venta de empresas a otras con sede foránea, seguido por Reino Unido; y en promedio, anualmente acumula una tercera parte del valor total de las empresas vendidas a otras empresas en el mundo (Cuadro 3 y 4). Es abrumadora la distancia entre las dos primeras posiciones (Estados Unidos y Reino Unido) y el resto de los países (Gráfica 6).

Por último, obsérvese que en 2015 Estados Unidos alcanzó máximos históricos en número y valor de las empresas vendidas (acumulando 41.4% del valor total de las ventas de empresas en ese año).

Reflexión final

Tal como hemos sostenido a lo largo del trabajo, el fenómeno de F&A transfronterizas ha adquirido gran relevancia junto con la expansión de la IED en el mundo, a partir de los fuertes procesos de reestructuración económica vividos en el último cuarto del siglo pasado.

Si bien es cierto después de la crisis 2008-2009 las F&A transfronterizas han disminuido en términos absolutos y relativos como participación respecto a los flujos de IED, estas transacciones están lejos de desaparecer como actividad relevante en el plano internacional (su punto más bajo en 2009 fue ligeramente menor que su magnitud en 1998; además, los datos nos muestran una acelerada recuperación desde 2013).

También se han incorporado nuevos espacios atractivos para estas operaciones, como los llamados países emergentes destacando China, Rusia e India; y algunos otros principalmente asiáticos –Singapur y Tailandia– como producto de una suave descentralización en las economías desarrolladas a raíz de la crisis.

No obstante, las F&A transfronterizas siguen siendo una actividad altamente concentrada entre empresas de economías desarrolladas. Estados Unidos concentra la mayor actividad de F&A transfronterizas tanto en la compra como en la venta de empresas. Además los principales actores europeos (Reino Unido, Francia y Alemania) están recuperando rápidamente sus posiciones en los últimos años (2013-2015).

Las F&A son una expresión de *poder económico* por parte de las empresas compradoras, pues como requisito mínimo necesitan contar con importantes recursos para realizar tales transacciones (sean estos líquidos o bien recursos financieros o de deuda); es decir, se necesita contar con “excedentes” disponibles. Del otro lado, estas operaciones facilita a las empresas deshacerse de sus segmentos poco rentables además de adquirir nuevas ventajas por la empresa adquiriente (algunas ya han sido expuestas como *fuerzas motrices* de las F&A).

No todas las empresas tienen la capacidad de expandirse por el mundo mediante F&A transfronterizas. De hecho, estas operaciones transfronterizas están altamente concentradas en ciertas regiones y países. Lo que nos muestra que las F&A son otro elemento del liderazgo económico mundial: quien las controla tiene mejores condiciones para imponerse en la competencia mundial.

Bibliografía

- Ceceña, Ana Esther [2016], “La territorialidad de las corporaciones” en Ana Esther Ceceña y Raúl Ornelas [coords.], *Las corporaciones y la economía-mundo. El capitalismo monopolista y la economía mexicana en retrospectiva*, México, Siglo XXI, UNAM, Facultad de Economía, Instituto de Investigaciones Económicas, pp. 108-133.
- Marx, Karl [1988], *El Capital*, Tomo I, México, Siglo XXI.

Nolan, Peter [2012], *¿Está China comprando el mundo?*, Madrid, Traficantes de sueños, 122 pp.

Ornelas, Raúl [2017], “La inversión extranjera directa y la trayectoria del capitalismo”, *Bo-LET-ín*, núm. 3, pp. 5-23, en:
<http://let.iiec.unam.mx/sites/let.iiec.unam.mx/files/boletin3electronico.pdf>.

UNCTAD [2016a], *World Investment Report 2016. Investor Nationality: Policy Challenges*, United Nations Conference on Trade and Development, en:
http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_en.pdf.

_____ [2016b], *World Investment Report 2016. Investor Nationality: Policy Challenges. Methodological Note*, United Nations Conference on Trade and Development, en:
http://unctad.org/en/PublicationChapters/wir2016chMethodNote_en.pdf.

Contrapuntos

En esta sección se presentan reflexiones y debates teóricos que contribuyan al estudio de las corporaciones transnacionales.

Las corporaciones transnacionales y las transferencias internacionales de plusvalor

*Cristóbal Reyes Núñez**

Del hecho de que la ganancia pueda estar por debajo del plusvalor, o sea de que el capital pueda intercambiarse con una ganancia pero sin valorizarse en sentido estricto, se desprende que no sólo los capitalistas individuales, sino las naciones pueden intercambiar continuamente entre sí, pueden también repetir continuamente el intercambio en una escala siempre creciente, sin que por ello hayan de obtener ganancias parejas. Una puede apropiarse constantemente de una parte del plusvalor de la otra, por el que nada da a cambio [...].

KARL MARX, *Grundrisse*.

Las grandes corporaciones transnacionales (CTNs) son la forma concreta más desarrollada bajo la cual se despliega el capital en la historia de la moderna sociedad burguesa. Las CTNs representan la cima de muchas de las tendencias apuntadas por Marx en su estudio sobre las leyes fundamentales que rigen el movimiento del capitalismo: en ellas se presenta el más alto grado de centralización del capital; es en ellas donde se ha alcanzado la forma más acabada de la subsunción real del proceso de trabajo por el capital; son estas las que han hecho de

* Egresado de la licenciatura en Economía, UNAM. Correo electrónico: cristobal.reyesn@gmail.com.

la cooperación y de la producción de valores de uso, de la circulación y la realización de mercancías, procesos auténticamente planetarios. Es por ello que las CTNs pueden ser pensadas como uno de los sujetos centrales –junto con los estados– del capitalismo contemporáneo.

Del sinfín de posibilidades existentes para aproximarse a estudiar las CTNs desde la crítica de la economía política, nos interesa concentrarnos en el estudio de una dimensión importante y hasta ahora poco explorada de las CTNs: las transferencias internacionales de plusvalor que estas corporaciones, cuya sede se ubica por lo general en los países capitalistas altamente desarrollados, reciben desde los países capitalista-mente menos desarrollados, así como los mecanismos mediante los cuales dichas transferencias se realizan.

Las transferencias internacionales de plusvalor como momento fundante de la relación de dependencia

A mediados del siglo pasado, tras el fin de la segunda guerra mundial y con los procesos de descolonización en África y Asia, el desarrollo fue uno de los temas centrales que ocuparon la atención del pensamiento social. En este contexto, una pléyade de intelectuales de todo el mundo se cuestionaron: ¿pueden todos los países llegar a industrializarse y alcanzar el desarrollo? Al intentar responder a esta pregunta desde América Latina surgieron dos de las mayores contribuciones del pensamiento social latinoamericano a la teoría social: el desarrollismo de la CEPAL y la teoría marxista de la dependencia.

Una de las preocupaciones centrales de ambas teorías fue explicar por qué, con el paso del tiempo, los países latinoamericanos debían entregar una cantidad cada vez mayor de sus productos de exportación (materias primas y alimentos) a cambio de las manufacturas importadas. Al intentar elucidar este fenómeno, la CEPAL desarrolló

sus conocidas formulaciones en torno al *deterioro en los términos de intercambio*: al contrario de lo que sostenía la teoría clásica del comercio internacional, la especialización productiva traía consigo una creciente transferencia de recursos de la periferia al centro, con lo que el comercio internacional se convertía en un obstáculo y no en un medio para el desarrollo. La teoría de la dependencia, por su parte, caracterizó este fenómeno como un *intercambio desigual* que tenía lugar en el comercio exterior. No obstante, aun cuando una de las preocupaciones centrales de la teoría marxista de la dependencia fue explicar el intercambio desigual, la gran mayoría de los autores latinoamericanos que se adhirieron a ella se preocuparon más por estudiar el desarrollo histórico y las formas fenoménicas de la dependencia que por desentrañar sus causas esenciales; en consecuencia, la mayor parte de los dependentistas no desarrollaron suficientemente la cuestión ni dieron cuenta plenamente de la centralidad de ese “intercambio desigual” en la configuración de esta relación internacional de dominación.¹ El grueso de los dependentistas no comprendió que las transferencias de plusvalor que subyacen al intercambio desigual, lejos de ser un momento “fenoménico” o “secundario” de la dependencia, constituyen su esencia y su momento económico fundante.

El “intercambio desigual” o, para decirlo con mayor precisión, las transferencias internacionales de plusvalor (TIPv),² fue un tema que ocupó la atención de muchos

¹ Al respecto, véase la crítica de Enrique Dussel al dependentismo (1988: 312-313).

² Si bien es válido hablar de “intercambio desigual” como una primera aproximación a lo que sucede en el intercambio de mercancías entre naciones en el mercado mundial –pues las naciones periféricas entregan más horas de trabajo de las que reciben a cambio–, este término puede dar pie a la introducción de interpretaciones circulacionistas, además de que impide captar la esencia del fenómeno: que las TIPv son una consecuencia de la aplicación de la legalidad propia del modo de producción capitalista en el comercio internacional, no su violación.

marxistas durante la década de los años setenta del siglo XX, en particular en Francia y en América Latina.³ El debate fue muy amplio y no tenemos espacio aquí para reseñarlo.

No obstante, nos interesa recuperar que más allá de las formas aparentes, fenoménicas o secundarias bajo las cuales se manifiesta la dependencia (deterioro de los términos de intercambio, endeudamiento externo, pago de intereses de la deuda, industrialización subordinada, etcétera), ésta —como relación internacional de dominación específicamente capitalista— tiene un núcleo, fundamento o esencia, que hace posible y determina a aquellas: las TIPv, que se operan desde las esferas de la producción con baja composición técnica de capital —que tienden a concentrarse en los países con un menor nivel de desarrollo capitalista— hacia aquellas que tienen fuerzas productivas más desarrolladas y una composición técnica de capital más elevada —que tienden a concentrarse en los países con un desarrollo capitalista más alto y en algunas regiones altamente desarrolladas de los países dependientes, comúnmente dominadas por el capital trasnacional.

Por medio de estas transferencias —que se dan en el mercado mundial—, los países capitalistamente subdesarrollados son permanentemente despojados de una parte del trabajo que en ellos se despliega. Así, a la explotación en la relación capital-trabajo de la que son objeto los trabajadores en los países dependientes se suma el expolio de los capitalistas periféricos por medio de las transferencias de plusvalor en la relación capital-capital. Esto tiene consecuencias desastrosas sobre los países dependientes,

³ Sobre el debate en torno al “intercambio desigual” y las transferencias de plusvalor puede consultarse Bettelheim (1981), Emmanuel (1981), Palloix (1981). Véase también la importante contribución de Marini (1973).

pues al ser sistemáticamente expoliados, sus condiciones para la acumulación de capital son socavadas y, por la misma vía, las condiciones para lograr el desarrollo técnico capitalista son aniquiladas.⁴ Además, la sangría de plusvalor de los países con bajos niveles de desarrollo capitalista engendra formas de reproducción interna de capital específicas, basadas en la sobreexplotación de la fuerza de trabajo, que reproducen la dependencia en escala ampliada y acentúan hasta el límite las contradicciones propias del modo de producción capitalista (Marini, 1973: 53).

De esta forma, los países dependientes o capitalistamente subdesarrollados no sólo se ven imposibilitados para alcanzar los niveles de desarrollo capitalista de los países centrales sino que, al transferir plusvalor hacia aquellos, se alejan cada vez más de este objetivo, con lo que el desarrollo capitalista no hace sino profundizar el subdesarrollo en los países dependientes. Por otra parte, el plusvalor que es transferido hacia los países capitalistas altamente desarrollados es valorizado por sus capitales individuales como una ganancia superior de la que recibirían si no participaran del

⁴ Es claro que la ausencia de desarrollo tecnológico autónomo y el atraso tecnológico capitalista en los países dependientes no se puede explicar únicamente por las transferencias de plusvalor hacia los países centrales. Confluyen otros factores, muchos de ellos de orden histórico, para determinar este atraso tecnológico. Entre estos factores se pueden contar las diferencias en la temporalidad y la forma en que la acumulación de capital se volvió la forma hegemónica de reproducir la riqueza social; el carácter colonial y subordinado que por siglos tuvieron los países dependientes, que determinó por la vía del poder político la forma de insertarse en la economía mundial y la distribución de las fuerzas productivas materiales y subjetivas; la primacía temporal de la expansión a escala mundial del capital central; la ausencia de capacidad de autodeterminación económica y política en los países dependientes. Para profundizar en este tema véase Dussel (1985: 379 y ss.). Sin embargo, aun cuando reconocemos la importancia histórico-concreta de estos factores para explicar el atraso tecnológico de los países capitalistamente subdesarrollados, sostenemos que –en el nivel de abstracción en el que nos situamos– esta “desacumulación” que sufren los países dependientes es la principal causa económica que determina su incapacidad para alcanzar un elevado desarrollo tecnológico.

comercio en el mercado mundial. Para estos países, las TIPv que reciben cumplen una función vital: atenúan y ralentizan la caída tendencial de la tasa de ganancia en su interior y con ello logran suavizar y postergar una contradicción que, tarde o temprano, ha de conducirlos a la crisis.

Hasta aquí hemos sostenido que las TIPv en el mercado mundial constituyen la esencia de la dependencia. Ahora bien, ¿cuáles son las causas de las TIPv?

Las transferencias internacionales de plusvalor en la dependencia *en general*

Partiendo de las formulaciones de Marx e intentando desarrollarlas, y retomando lo mejor del debate en torno al “intercambio desigual”, podemos señalar que hay dos causas que posibilitan las TIPv y que, en consecuencia, están en la base de la dependencia: el desigual nivel de desarrollo de las fuerzas productivas entre esferas o ramas de la producción –que según su nivel de desarrollo tienden a concentrarse en espacios geográficos determinados– y la diversidad de salarios entre naciones, regiones y ramas.

TIPv por desigual nivel de desarrollo de las fuerzas productivas

El estudio de las transferencias de plusvalor en la era de las transnacionales exige replantearnos algunos aspectos sustantivos del debate en torno a las transferencias de plusvalor y el “intercambio desigual” que se dio a lo largo del siglo pasado. En primer lugar, consideramos que el énfasis puesto por la mayoría de los autores en la dimensión de análisis *nacional* es erróneo e insuficiente porque el nivel de abstracción necesario para abordar las transferencias internacionales de plusvalor debe ser la totalidad concreta del modo de producción capitalista, es decir, el mercado mundial. De este equívoco deriva, en segundo lugar, otro de suma importancia para el tema que aquí tratamos: para la mayoría de los autores que estudiaron las transferencias de plusvalor

que se dan el mercado mundial, estas transferencias tienen una determinación nacional;⁵ desde nuestro punto de vista, en cambio, siguiendo los planteamientos de Marx en *El capital*, las transferencias de plusvalor en el mercado mundial se dan entre las distintas ramas de la producción debido a su diferente composición técnica y orgánica del capital. Estas transferencias de plusvalor entre las ramas en el mercado mundial se muestran también, efectivamente, como transferencias de plusvalor entre naciones, pero no porque el fundamento de dichas transferencias sea nacional sino porque – como resultado de la división internacional del trabajo, de la intensidad y densidad de la penetración del capitalismo en algunas regiones del planeta, de las relaciones de poder existentes en el sistema mundial capitalista, entre otras– las ramas que han subsumido un mayor desarrollo tecnológico y que en consecuencia tienen una composición técnica y orgánica de capital más elevada tienden a concentrarse en determinados países y a constituirlos como países capitalistas altamente desarrollados, mientras que las ramas con menor composición técnica y orgánica de capital tienden a concentrarse en otros países y a determinarlos como países capitalistamente subdesarrollados.

En el mercado mundial, al igual que en “el capitalismo concebido en forma aislada” (Grossmann *dixit*), existe una tendencia a la formación de la tasa general de ganancia (Grossmann, 1979: 278).⁶ Esto se debe a que la finalidad última de todos los capitales –y esto es, en buena medida, lo que los determina en cuanto tales– es la de

⁵ En los textos de Emmanuel (1981), Palloix (1981) y Amin (1981) es claro que, para ellos, las tasas de ganancia que se nivelan y dan pie a la tasa general de ganancia en el mercado mundial son las tasas *nacionales* de ganancia, no las distintas tasas originarias de ganancia de las *diversas esferas de la producción*, como nosotros proponemos siguiendo de cerca los planteamientos de Marx.

⁶ No debemos olvidar que, según Marx (1975, t. III, vol. 6: 203) “en toda la producción capitalista la ley general se impone como la tendencia dominante sólo de una manera muy intrincada y aproximada, como un promedio de perpetuas oscilaciones que jamás puede inmovilizarse”.

obtener la ganancia más elevada posible. Por ello, es una tendencia propia al capital retirarse de una esfera de baja tasa de ganancia y lanzarse a otra que arroje mayores ganancias. (Marx, 1976, t. III, vol. 6: 247).

La formación de la tasa general de ganancia en el mercado mundial encuentra dos grandes obstáculos (que aun cuando efectivos no son absolutos ni infranqueables): la existencia de las fronteras nacionales como “umbrales de discontinuidad” relativa (razón por la cual la movilidad de capital y la movilidad de la fuerza de trabajo encuentran mayores trabas) y la elevada concentración de capital existente en los sujetos centrales del mercado mundial, que son las CTNs. En esta tendencia a la nivelación de las tasas de ganancia no entran todos los capitales individuales del mundo, sólo aquellos que participan de la competencia en el comercio internacional. En el mercado mundial existen muchos capitales (individuales, nacionales, ramales) con las más diversas composiciones orgánicas de capital. Como hemos mencionado, si atendemos al nivel en el que han subsumido el desarrollo tecnológico, los capitales no se hallan distribuidos geográficamente de forma homogénea: los capitales y las ramas productivas que han subsumido un mayor desarrollo científico y técnico tienden a concentrarse en los países capitalistas altamente desarrollados (de hecho, estos países son tales debido a que en ellos se concentran los capitales “de punta”), mientras que los capitales y las ramas con un menor nivel de desarrollo de las fuerzas productivas técnicas tienden a concentrarse en los países dependientes o capitalistamente subdesarrollados (y los constituyen como tales).

En consecuencia, puesto que la fuerza productiva del trabajo y la composición orgánica de capital son más elevadas en los países con un elevado nivel de desarrollo capitalista —aun si hay capitales o ramas de vanguardia en los países dependientes—, se requiere ahí un menor tiempo de trabajo para producir una mercancía determinada

respecto del necesario en los países capitalistamente subdesarrollados. Debido a la ya mencionada tendencia a la formación de una tasa general de ganancia en el mercado mundial, las mercancías producidas en el país capitalista altamente desarrollado pueden venderse en el mercado mundial a un precio de producción que es mayor que su valor (es decir, la ganancia media que recogen del intercambio en el mercado mundial es superior al plusvalor que explotaron en la producción), mientras que las mercancías producidas en los países capitalistamente subdesarrollados se venden a un precio de producción que es menor que su valor (esto es, la ganancia que recogen de la circulación es menor al plusvalor que explotaron). “De esta manera en el mercado mundial se producen, *dentro de la esfera de la circulación, transferencias* del plusvalor producido en el país poco desarrollado al capitalista altamente desarrollado” (Grossmann, 1979: 278). Sumadas a estas transferencias de valor que reciben como consecuencia de la tendencia a la nivelación de las tasas de ganancia, los capitales de los países altamente desarrollados (y, eventualmente, los capitales de alta tecnología que se ubican en algunas regiones de la periferia) están en condiciones de obtener ganancias extraordinarias, al estar equipados con la tecnología “de punta”, a costa de los capitales de los países con menores niveles de desarrollo que se ubican a la zaga tecnológica. Sucede lo mismo que al interior de un capital global nacional cuando los capitalistas individuales que subsumen una técnica más avanzada respecto del promedio social venden sus mercancías a los precios sociales medios y obtienen una plusganancia.

La ganancia incrementada que reciben los capitales de los países altamente desarrollados (sea por transferencia de plusvalor al nivelarse las tasas de ganancia entre las ramas y las naciones; sea una ganancia extraordinaria por operar con tecnología de vanguardia al interior de una rama) tiene su origen en una *transferencia de plusvalor* desde los países con un menor nivel de desarrollo capitalista como consecuencia de sus

diferentes niveles de desarrollo de las fuerzas productivas técnicas. La circulación de las mercancías en el mercado mundial no *crea* un valor adicional para los países altamente desarrollados, sino que *redistribuye* a su favor el plusvalor producido en función del desarrollo más elevado de las fuerzas productivas y de su economía de trabajo social. Esta redistribución de plusvalor es el fundamento de la dependencia (como relación internacional de dominación específicamente capitalista), lo que genera también las condiciones para que existan otras formas de dominación y poder.

TIPv por diversidad de salarios

Es importante señalar, en primer lugar, que Marx no desarrolló en *El capital* la relación existente entre la diversidad nacional de salarios y la determinación de los precios de producción en el comercio internacional, pues el análisis del mercado mundial escapaba a los objetivos trazados para dicha obra.

En su estudio sobre la diversidad nacional de salarios en el libro I de *El capital*, Marx señala que así como al interior de una nación puede haber cambios a lo largo del tiempo en la magnitud del salario, estas diferencias pueden también presentarse como diversidad simultánea de los salarios nacionales. Son múltiples los factores que inciden en la determinación de las diferencias del valor de la fuerza de trabajo y de los salarios entre naciones (precio y volumen de las necesidades del sujeto social, los costos de educación, la magnitud extensiva e intensiva del proceso de trabajo, entre otras). Profundizar en cómo opera la determinación de la diversidad nacional de los salarios escapa a los límites que hemos trazado para este texto. No obstante, para nuestros fines, sirva señalar que las principales causas de la diversidad salarial internacional son dos, una de tipo tecno-económico y otra de tipo político. La primera de estas causas es que el precio y volumen de las necesidades de los trabajadores –tanto las naturales como las históricamente desarrolladas– es diferente entre naciones y que

el principal factor que impulsa la ampliación o modificación del sistema de necesidades es el desarrollo de las fuerzas productivas (naturales, subjetivas y técnicas).⁷ Dicho de otro modo, el mayor o menor nivel de desarrollo de la fuerza productiva del trabajo en un país respecto de otro provoca que el volumen de las necesidades sea mayor o menor respecto del resto. La segunda de estas causas, de tipo político y que no puede ser soslayada, está dada por las diferentes condiciones históricas de lucha entre los trabajadores y los capitalistas en un país determinado.

No obstante, el desarrollo de las fuerzas productivas no impacta sólo en la modificación del volumen del sistema de necesidades sino también en la magnitud del salario absoluto y relativo. El salario absoluto es el precio dinerario pagado por la fuerza de trabajo en términos absolutos; el salario relativo es el salario del trabajador comparado con el plusvalor por él producido. Según Marx (1975, t. I, vol. 2: 685n),

⁷ “En los albores de la civilización las fuerzas productivas adquiridas por el trabajo son exiguas, pero también lo son las necesidades, que se desarrollan con los medios empleados para su satisfacción y junto a ellos” (Marx, 1975, t. I, vol. 2: 621). Por supuesto, el *tipo* de necesidades y la *forma* en que se satisfacen difiere de país a país por las condiciones geográficas, naturales y culturales imperantes en cada uno de ellos. No obstante, lo que nos interesa destacar es que, dadas las necesidades de los países en un momento determinado, el principal factor que impulsa su modificación es el desarrollo de las fuerzas productivas, que desarrolla también las necesidades del sujeto social. Sería erróneo considerar, para el caso del modo de producción capitalista, que el salario es una función directa de la fuerza productiva del trabajo o que se modifica proporcionalmente con esta. Hacer esto implicaría tener una visión positivista e ingenua sobre el desarrollo técnico bajo sus determinaciones capitalistas y enfilarse en el discurso propio del “mito del progreso”. Si el capital amplía el sistema de necesidades humanas y la base de consumo de los trabajadores no es por filantropía sino porque dentro de su lógica de reproducción ampliada es necesario extender el consumo de los trabajadores para realizar en escala siempre creciente el plusvalor producido. Sería igualmente equívoco pensar que bajo el régimen de producción burgués el desarrollo de la fuerza productiva del trabajo trae consigo un mejoramiento cualitativo de la forma en que se satisfacen las necesidades humanas. Lo que sucede en realidad es justo lo contrario: una progresiva degradación de los valores de uso, la producción de “valores de uso” espurios, etcétera.

“encontraremos a menudo que el jornal, el salario semanal, etc., es más alto en la primera nación [‘con un modo capitalista de producción más desarrollado’] que en la segunda [‘donde este se haya desarrollado menos’], mientras que el precio *relativo* del trabajo [de la fuerza de trabajo], esto es, el precio del trabajo en proporción tanto al plusvalor como al valor del producto, en la segunda nación es más alto que en la primera”.⁸ Así, el volumen de las necesidades, la magnitud absoluta y relativa de los salarios y su diferencia entre naciones está puesta fundamentalmente en función de las diferencias en el nivel de desarrollo capitalista existente entre éstas.

Ahora bien, ¿por qué es relevante la diversidad nacional de salarios para la discusión sobre las TIPv? Pensemos que el desarrollo técnico y la productividad del trabajo son los mismos para la producción de la mercancía A en el país capitalista altamente desarrollado y en el país dependiente. En ese caso, la mercancía A tendría la misma *magnitud de valor* en ambos países –pues en los dos fue necesario el mismo tiempo de trabajo para su producción– pero tendría *precios de producción* distintos por la diversidad nacional de salarios puesto que el capital asentado en el país dependiente

⁸ Para dejar claro el punto, expliquémoslo con mayor profundidad. En los países capitalistamente subdesarrollados el salario absoluto tiende a ser menor (el precio pagado por la fuerza de trabajo y la cantidad de valores de uso necesarios para reproducirla son menores), mientras que el salario relativo tiende a ser mayor pues la fuerza productiva del trabajo se halla ahí menos desarrollada: a pesar de que la cantidad de valores de uso necesarios para reproducir la fuerza de trabajo es menor en la periferia, el tiempo de trabajo necesario para producir los valores de uso individuales que entran en el consumo de los trabajadores es mayor por el más débil desarrollo de la fuerza productiva del trabajo (esto es así aun cuando haya un componente importado en los valores de uso que consumen los trabajadores). Esto resulta en que la proporción de la jornada necesaria para reproducir el valor de la fuerza de trabajo tiende a ser mayor mientras que la jornada excedente, durante la que el trabajador despliega un plustrabajo para el capitalista, tiende a ser menor. Lo contrario puede ser dicho respecto de los países capitalistas altamente desarrollados: ahí el salario absoluto tiende a ser mayor, en tanto el salario relativo tiende a ser menor.

pagó un salario absoluto menor por el uso de la fuerza de trabajo que el que se pagó por el capital del país altamente desarrollado. El salario más bajo pagado en el país con menor nivel de desarrollo capitalista se traduciría no sólo en una menor inversión en capital variable (y por tanto en un menor precio de costo) sino también en una mayor tasa y masa de plusvalor –aun cuando las mercancías producidas en ambas naciones tengan idéntica magnitud de valor– y en una tasa de ganancia distinta (más alta) al interior de este país respecto del desarrollado.

Pensemos ahora en dos mercancías, A y B, que son producidas en el país altamente desarrollado y en el país dependiente, respectivamente. La elaboración de ambas mercancías requiere condiciones técnicas de producción similares y magnitudes aproximadamente iguales de medios de producción (maquinaria, materias primas y auxiliares, etc.), por lo que la composición técnica de capital requerida para la fabricación de ambas mercancías es la misma. Las mercancías A y B tendrían idéntica *magnitud de valor* pero tendrían *precios de producción* distintos puesto que la inversión en capital variable hecha por los capitalistas de ambos países fue distinta al ser distintos los salarios. Debido a que se pagó un salario más bajo en el país con menor nivel de desarrollo capitalista, la mercancía B tendría un precio de producción más bajo que la mercancía A y la tasa y masa de plusvalor serían más altas en el país dependiente que en el altamente desarrollado. La tasa de ganancia sería también más elevada en el país dependiente que en el altamente desarrollado. Sin embargo, como hemos visto, en el mercado mundial existe una tendencia a la nivelación de las tasas de ganancia entre las ramas y –como resultado de lo anterior– entre las naciones, tendencia que es obstaculizada pero no anulada por la existencia de las fronteras nacionales. De esta forma, como consecuencia de dicha tendencia, al participar del comercio exterior los

países dependientes realizan una tasa de ganancia inferior a la que obtenían y los países altamente capitalistas obtienen una tasa de ganancia superior a la que recogían antes. Esta tasa de ganancia más elevada que realizan los capitales de los países altamente desarrollados al participar del comercio en el mercado mundial es consecuencia de una TIPv favorable que reciben desde los países con menores niveles de desarrollo capitalista.

Si la diversidad nacional de salarios no se da en un contexto en que hay composiciones técnicas de capital idénticas entre las ramas que producen mercancías para la exportación al mercado mundial sino en uno donde las composiciones técnicas son divergentes, lo aquí dicho no se altera en lo esencial: las transferencias de plusvalor que ya existían por la desigualdad en el nivel de desarrollo de las fuerzas productivas entre las ramas no hacen sino agravarse por las diferencias salariales existentes entre naciones. Aun cuando ambas causas coexisten, de acuerdo con Palloix (1981: 119) la diversidad nacional de salarios se convierte poco a poco en la causa preponderante de las TIPv.

Las transferencias internacionales de plusvalor en el capitalismo contemporáneo

Para aproximarnos a las TIPv que reciben las CTNs resulta sumamente útil atender a las formulaciones de Marx en *El capital* a propósito de la inversión de capital en las colonias:

En lo que respecta a los capitales invertidos en las colonias [...] los mismos pueden arrojar tasas de ganancia más elevadas porque en esos lugares, en general, a causa de su bajo desarrollo, la tasa de ganancia es más elevada, y lo mismo [...] la explotación del trabajo. [...] El país favorecido recibe más trabajo a cambio de menos trabajo, a pesar de que esa diferencia, esa cantidad de más lo mismo que sucede en el intercambio entre el trabajo y el capital en general se la embolsa una clase determinada. (Marx, 1975, t. III, v. 6: 304-305).

Estas consideraciones sobre la inversión de capital en las colonias pueden servir como punto de partida para comprender el funcionamiento de las CTNs en el siglo XXI.

Hemos visto que a nivel esencial las TIPv tienen su origen en la tendencia a la formación de una tasa general de ganancia en el mercado mundial y en las diferencias de composición *orgánica* de capital entre las distintas esferas de la producción, que según su nivel de desarrollo técnico capitalista *tienden* a concentrarse en espacios nacionales determinados. Asimismo, hemos señalado que tales diferencias de composición orgánica pueden deberse al desigual desarrollo de las fuerzas productivas entre naciones, a la diversidad nacional de los salarios o a la coexistencia y retroalimentación de ambos. Ahora bien, como sostiene Dussel (2014: 177), lo que las CTNs hacen es combinar de forma inédita la composición técnica de capital más desarrollada de los países altamente capitalistas con los salarios más bajos que se pagan en los países subdesarrollados. Las CTNs, al echar mano de estos recursos, “suman las ventajas y superan las desventajas”. En primer lugar, las CTNs y los capitales de los países altamente desarrollados siguen obteniendo TIPv desde los países dependientes debido a que tienen fuerzas productivas técnicas más desarrolladas y a que los capitales de estos últimos países pagan salarios más bajos. En segundo lugar, las CTNs que se establecen en los países periféricos para llevar adelante la producción de mercancías tienen una composición técnica de capital más elevada que la composición técnica media del capital global nacional del país periférico/subdesarrollado en el que se asientan. En consecuencia, las CTNs se apropian del plusvalor de los países dependientes ya no sólo por la vía del comercio exterior sino también por la vía del comercio en el mercado interno; es decir, ya no sólo se les transfiere plusvalor por la nivelación de la tasa de ganancia en el mercado mundial sino también por la nivelación

de las tasas nacionales de ganancia al interior de los países en los cuales invierten, producen y venden sus mercancías. En tercer lugar, respecto de los capitales no transnacionales de los países desarrollados –frente a los cuales tienen un nivel técnico más alto o aproximadamente igual–, el capital transnacional tiene la ventaja relativa de que explota fuerza de trabajo con menores salarios en los países dependientes. De este modo, las CTNs aventajan en la competencia a los capitales no transnacionales de los países altamente desarrollados y a los capitales de los países dependientes y está en condiciones de obtener ganancias incrementadas frente a ambos: la fuente de las TIPv no es sólo la transferencia de valor debido al mayor desarrollo técnico (frente a los países dependientes) sino también (frente a los países centrales) la que se debe a los salarios más bajos que la CTN paga en los países dependientes.

Así, frente al capital periférico/dependiente, merced a su composición técnica más alta, puede vender las mercancías por su precio de producción social (que se ubica por encima de su precio de producción individual) y obtener una ganancia extraordinaria, o bien puede venderlas por su precio de producción individual (su precio de costo individual más la ganancia media), obteniendo la ganancia media pero imposibilitando que los capitales periféricos de cola realicen ganancias, con lo que termina destruyéndolos en la concurrencia (ya que ningún capital puede operar a largo plazo sin ganancias). Por otra parte, ante el capital desarrollado, el capital transnacional está en condiciones de realizar sus mercancías con una plusganancia ya que tienen idéntica magnitud de valor pero un menor precio de producción puesto que los salarios que pagó en la periferia fueron más bajos.

Una cuestión central en esta discusión es la de la propiedad del capital. Es innegable que en la etapa actual de la mundialización capitalista ha habido una progresiva homologación del desarrollo tecnológico entre naciones o, para decirlo con Arrighi

(2007, p. 165), una “convergencia industrial entre el Norte y el Sur”. Esta relativa convergencia tecnológica e industrial a escala planetaria –que aun cuando es efectiva no llega nunca a ser absoluta– podría producir la apariencia de que la dependencia no existe más. No obstante, es necesario captar que esta relativa homologación del desarrollo tecnológico entre las naciones ha sido moldeada y dirigida por el capital transnacional que tiene su sede en los países capitalistas altamente desarrollados y que ha respondido en general a las necesidades de la acumulación de los centros capitalistas más importantes.

Por tanto, aun cuando las CTNs operan en los países con menores niveles de desarrollo capitalista, la propiedad de su capital tiene origen en los países altamente desarrollados y en consecuencia las ganancias son repatriadas hacia esos países. Así, la tasa de ganancia más elevada que las CTNs obtienen a través de su inversión en los países capitalistamente subdesarrollados –de forma análoga a lo que antaño sucedía con las inversiones de capital de la metrópoli en las colonias– se remite al país donde la CTN tiene su sede y actúa ahí como una importante causa contrarrestante de la caída tendencial de la tasa de ganancia.

Ahora bien, de acuerdo con lo anterior, aun cuando en algunas regiones altamente desarrolladas al interior de los países dependientes hay capitales individuales de ramas industriales con una composición técnica de capital “de punta”, es necesario tener en consideración tres puntos: 1) la propiedad de estos capitales individuales con alta tecnología corresponde en la mayor parte de los casos a capitalistas de los países altamente desarrollados; 2) es probable que los capitales de esta rama de punta instalados en los países dependientes reciban transferencias de plusvalor, pero en su conjunto el país dependiente transferirá al exterior más plusvalor del que recibió; 3) en

consecuencia, el hecho de tener en su interior capitales individuales de ramas productivas que están a la vanguardia tecnológica no hace que estos países dejen de ser dependientes, pues siguen transfiriendo plusvalor al exterior.

Conclusiones

Las CTNs, sujeto central del mercado mundial en el capitalismo contemporáneo, no sólo han hecho que las TIPv de los países con bajos niveles de desarrollo capitalista hacia los países altamente desarrollados –lo que Amin (2012: 93 y ss.) denomina “renta imperialista”– se vuelvan mucho más intensas que en etapas anteriores de la mundialización capitalista sino que han hecho también que éstas adquieran una configuración cualitativamente distinta. Las CTNs han echado mano de las causas que originan las TIPv para elevar la rentabilidad del capital en los países altamente desarrollados. Las TIPv, al actuar como una causa contrarrestante ante la caída tendencial de la tasa de ganancia, atenúan la tendencia a la crisis y postergan su llegada. Estas transferencias actúan como una inyección de plusvalor que, por así decirlo, mejora la salud de los capitales que operan en los países desarrollados.

La sangría de plusvalor que sufren los países capitalistamente subdesarrollados les impide alcanzar un elevado nivel de desarrollo capitalista al expropiarles de un *quantum* de valor que podría estar destinado a su fondo de acumulación y al ponerlo a disposición de los países altamente capitalistas, con lo que el desarrollo capitalista no hace sino reproducir en escala ampliada la relación internacional de dominación conocida como dependencia.

Debido a lo anterior consideramos, en contra de lo que muchos autores han pretendido, que la existencia de las empresas transnacionales como un agente central de la mundialización capitalista actual, lejos de anular la dependencia –pues no anula su *esencia*: las transferencias internacionales de plusvalor– la lleva a un nuevo nivel y la

amplía, pues el capital trasnacional hace uso y abuso en su beneficio de las causas que la provocan. La hegemonía de las trasnacionales en el capitalismo contemporáneo no debe llevarnos, por tanto, al abandono de la teoría de la dependencia sino que nos exige llevar dicha teoría y su discurso a un nuevo nivel.

Bibliografía

- Amin, Samir [1981], “El comercio internacional y los flujos internacionales de capitales”, VV. AA., *Imperialismo y comercio internacional (el intercambio desigual)*, Cuadernos de Pasado y Presente, núm. 24, México.
- Amin, Samir [2012], *La ley del valor mundializada. Por un Marx sin fronteras*, Madrid, El Viejo Topo, 151 pp.
- Arrighi, Giovanni [2007], *Adam Smith en Pekín: orígenes y fundamentos del siglo XXI*, Madrid, Akal, 431 pp.
- Dussel, Enrique [1985], *La producción teórica de Marx. Un comentario a los Grundrisse*, Siglo XXI editores, México, 418 pp.
- Dussel, Enrique [1988], *Hacia un Marx desconocido. Un comentario de los Manuscritos del 61-63*, México, Siglo XXI editores – UAM-I, 380 pp.
- Dussel, Enrique [2014], *16 tesis de economía política. Interpretación filosófica*, México, Siglo XXI editores, 424 pp.
- Emmanuel, Arghiri [1981], “El problema del intercambio desigual”, VV. AA., *Imperialismo y comercio internacional (el intercambio desigual)*, Cuadernos de Pasado y Presente, núm. 24, México.
- Grossmann Henryk [1979], *La ley de la acumulación y el derrumbe del sistema capitalista*, México, Siglo XXI editores, 406 pp.
- Marini, Ruy Mauro [1973], *Dialéctica de la dependencia*, México, ediciones Era, 101 pp.
- Marx, Karl [1975], *El capital*, tomos I y III, vols. 2 y 6, Siglo XXI editores, México.

Palloix, Christian [1981], “La cuestión del intercambio desigual. Una crítica de la economía política”, VV. AA., *Imperialismo y comercio internacional (el intercambio desigual)*, México, Cuadernos de Pasado y Presente, núm. 24.



Sobre las transferencias de valor.

(Una nota crítica al artículo de Cristóbal Reyes)

Raúl Ornelas

El texto que comentamos nos propone una lectura sugerente sobre el funcionamiento del sistema mundial capitalista. Es bien sabido que en el debate académico y público, el pensamiento dominante se ha empeñado en evitar el estudio de las relaciones sistémicas que permiten hablar de un funcionamiento de conjunto, perspectiva que revela no sólo las contradicciones y límites del capitalismo, sino también las relaciones asimétricas de poder que lo caracterizan. En esa perspectiva, es pertinente reflexionar sobre los procesos que hacen que gran parte de la riqueza producida en el planeta fluya y se concentre en unos cuantos espacios, los países capitalístamente desarrollados, como nos propone el artículo.

Por nuestra parte, queremos destacar dos cuestionamientos a los argumentos presentados, con la finalidad de avanzar en la conceptualización del funcionamiento actual del capitalismo.

En primer lugar, proponemos reflexionar acerca de la pertinencia de la tasa media de ganancia en tanto herramienta para analizar la acumulación de capital. Comencemos por preguntarnos si en el capitalismo de nuestros días podemos identificar dicha lógica de funcionamiento: si la tendencia secular es hacia la monopolización,

resulta difícil sustentar que la igualación de las ganancias opera en la extensión y con la intensidad con que operó en el capitalismo del siglo XIX. Monopolio y competencia constituyen una dialéctica esencial del capitalismo pero su calidad se ha transformado conforme las bases productivas y sociales se han modificado. En términos generales, sostenemos que una característica cada vez más acentuada del capitalismo es la dominancia del monopolio sobre la competencia: los procesos de monopolización acotan y a la vez sustentan los procesos de competencia. Un ejemplo muy claro de ello es el papel cada vez más importante de las fusiones y adquisiciones frente a la creación de nuevas empresas.

En esa perspectiva, pensamos que los argumentos presentados en el texto de Cristóbal Reyes para sustentar la tendencia a la nivelación de la tasa de ganancia son insuficientes en dos sentidos:

Primero, habría que demostrar que las fronteras y la concentración son superadas en tanto obstáculos a la nivelación de la tasa de ganancia. En particular, es necesario preguntarse por la dimensión del valor de uso de la competencia: el tránsito de una actividad a otra, que es la base de la nivelación, no es viable, y muchas veces ni siquiera posible, en el caso de las actividades de alta complejidad tecnológica, en aquellas de gran escala o donde existe algún tipo de monopolio. Un ejemplo típico de ello es la explotación petrolera en la que, aparte de las empresas chinas que se incorporan recientemente a la competencia mundial, se vive un acelerado proceso de concentración encabezado por Exxon-Mobil, Royal Dutch Shell, Chevron y BP: aunque muchas otras firmas han surgido y tienen un papel importante en la industria, ninguna ha logrado desbancar a las líderes; por el contrario son éstas quienes absorben y/o subordinan al conjunto.

Si como señala nuestro autor, son sólo los capitales más dinámicos y concentrados los que participan en la supuesta nivelación de la tasa de ganancia, resulta difícil pensar en “el libre flujo de capitales entre esferas productivas” tan disímiles. No sobra decir que las actividades que presentan tales características son las más dinámicas y rentables en la actualidad, además de que algunas de ellas son estratégicas para la reproducción del sistema.

La trayectoria de General Electric es ilustrativa al respecto: en los años ochenta y noventa del siglo pasado realizó una incursión exitosa en las finanzas, lo que le permitió situarse entre las empresas más rentables del mundo. Sin embargo, la complejidad organizativa necesaria para gestionar tanto sus actividades industriales, de servicios y financieras, así como la competencia de empresas especializadas en finanzas, la obligaron a cerrar su rama financiera.¹

Una segunda insuficiencia del argumento presentado reside en la ausencia de la esfera financiera que, en tanto socializadora del capital, es la que permite la movilidad de las inversiones y, por esa vía, el flujo de un mismo capital entre diferentes esferas de producción. Es a partir de las participaciones en el capital de las empresas que se consigue diversificar tanto las fuentes de ganancia como el riesgo implícito en toda inversión de capital. Para sustentar la nivelación de la tasa de ganancia es necesario mostrar bajo qué lógicas, parámetros y resultados se realizan las inversiones en los mercados financieros. En particular, hay que destacar que la tasa de interés, parámetro esencial en el esquema teórico de Marx, ya no funciona más como referente de *todos* los flujos de inversión, que siguen lógicas productivas, financieras y especulativas no siempre conectadas con los niveles y variaciones de las tasas de interés.

¹ Véase: <http://let.iiec.unam.mx/node/218> y <http://let.iiec.unam.mx/node/1118>.

Uno de los temas más relevantes sobre la conducción de las empresas es la *planeación estratégica*, a través de la cual la alta gerencia de las grandes corporaciones transnacionales realiza inversiones que no resultan de inmediato en obtención de ganancias. El ejemplo extremo de ello son las inversiones especulativas, contingencia en la que existe una probabilidad de que la ganancia prevista se realice, pero también de que el tiempo de espera para ello sea muy largo y en algunas ocasiones, no llegue a realizarse. Se puede argumentar que este es sólo un caso que entra en la regla de la nivelación de la tasa de ganancia, sin embargo, el estancamiento generalizado que vivimos ha convertido la especulación en la forma típica de la búsqueda de ganancias.

El segundo cuestionamiento que queremos formular consiste en afirmar que tanto los análisis de los clásicos de la economía política como los de los teóricos del intercambio desigual tienen como límite su entendimiento del sistema capitalista como un sistema interestatal. Frente a las realidades de un capitalismo que tiende a balcanizarse creando diversas lógicas productivas, no siempre conectadas entre sí, es necesario replantear los conceptos con los que Marx y otros teóricos analizaron un capitalismo de base nacional. Nosotros pensamos que la corporación transnacional ofrece otro punto de partida más apegado a las realidades del capitalismo contemporáneo profundamente internacionalizado.

En esa perspectiva, proponemos considerar los *sistemas productivos internacionalizados* como los vasos comunicantes que permiten que las ganancias se concentren en las corporaciones líderes. En lugar de situar los flujos de plusvalor entre economías metropolitanas y dependientes, ubicamos los flujos de ganancias *dentro* de las grandes corporaciones transnacionales y *en las relaciones* que mantienen con sus proveedores y compradores.

Esta concepción, cercana a las conceptualizaciones de los distritos productivos y las cadenas globales de producción, refleja las formas en que actúan las grandes corporaciones y permite establecer cómo y quiénes están disputando el liderazgo económico mundial. Pensamos que es en la competencia empresarial donde las diferencias en la composición orgánica del capital operan en favor de estos sujetos, constituyendo un elemento esencial de su primacía en la economía mundial.

Regresando a nuestro punto de partida, pensamos que la progresiva dislocación del capitalismo, inscrita en la hipótesis de la bifurcación sistémica planteada por Wallerstein, implica nuevas lógicas de funcionamiento para un capitalismo decadente, lógicas que pierden progresivamente su carácter sistémico. Ello exige que adaptemos y creemos herramientas de análisis adecuadas a estas realidades.

Atenas, julio 2017.

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.

*Julieta Martínez**

En esta entrega se abordan las crecientes tensiones entre Estados Unidos y China y su posible desenlace en conflictos bélicos. Las tensiones entre Estados Unidos y China crecen considerablemente, siendo evidentes los desencuentros económicos y políticos. Así quedó registrado en la última reunión del Foro Económico Mundial, realizada en Davos, donde el presidente chino, Xi Jinping, sostuvo que China debería ser la guía hacia un nuevo orden mundial más justo y racional en la globalización económica contemporánea. En un contexto en el que Estados Unidos se aleja de sus inejerencias globales, el país asiático se presenta como el líder de la globalización, el promotor del libre comercio y el defensor del medio ambiente.

En la reconfiguración de la economía mundial destaca el cambio de política exterior de ambas naciones. Antes de la crisis de 2008, Estados Unidos impulsaba la incorporación de China al juego de la economía global; después de que la crisis financiera estalló, ha sido el gigante asiático el principal impulsor del libre mercado. En distintas ocasiones se ha afirmado que China puede proveer una “solución” para la humanidad en su búsqueda de mejores instituciones sociales. En este sentido, se apunta a la consolidación del Consenso de Beijing como alternativa al Consenso de Washington, para ocuparse como líder de los problemas que aquejan al mundo: 1) fortalecimiento de la gobernanza global, 2) atención al cambio climático, 3) ejercicio

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

de la ley, y 4) combate a la pobreza y a la inestabilidad. China se perfila para liderar la economía mundial, consolidándose en la región asiática a través de proyectos como el de la "Iniciativa del cinturón y caminos"; proyecto que involucra importantes inversiones en infraestructura a lo largo de la antigua ruta de la seda. Con este proyecto, China busca expandir su poder económico y su influencia política a través del comercio y la inversión entre Asia Central y Europa.

Para *The Economist*, la “solución china” no es sinónimo de una oposición al orden global existente u oposición al liderazgo estadounidense en el mundo. Por el contrario, China busca expandir su influencia dentro del propio sistema. En este sentido, se destaca su involucramiento en la Organización de Naciones Unidas, en reuniones internacionales –como la del G20, el año pasado–, y su intensa participación en la creación de compromisos multilaterales. Además de la fundación de dos instituciones financieras, el Banco Asiático de Inversión en Infraestructura y el Nuevo Banco de Desarrollo, ambas basadas en estatutos de bancos tradicionales, como el del Banco Mundial.

En el análisis de las crecientes tensiones entre Estados Unidos y China, se debe considerar la co-dependencia económica entre estas dos naciones. El déficit comercial de Estados Unidos con China es una pieza clave en el rumbo que tomarán las relaciones diplomáticas una vez que Donald Trump ha llegado al poder. La incertidumbre en los mercados se ha desatado, pues algunos especialistas creen que el rumbo de la política exterior de Estados Unidos desencadenará una guerra comercial, mientras que otros confían en la formulación de estrategias negociadoras.

Las relaciones comerciales chino-estadounidenses son terreno fértil para desatar tensiones, prueba de ello es la formulación de acusaciones mutuas. El Consejo nacional de comercio de Estados Unidos concibe al déficit comercial como un freno a la

economía estadounidense, acusando a China de llevar a cabo prácticas comerciales injustas (desde la intromisión monetaria hasta subsidios a la exportación). Las empresas estadounidenses señalan que existen obstáculos (tarifas al comercio, licencias y aprobaciones) para una competencia en condiciones de igualdad con las empresas chinas. En tanto que China señala un trato discriminatorio, poniendo énfasis en el proteccionismo estadounidense y en la existencia de estándares desiguales.

Estas tensiones comerciales crecerán en la medida en que Trump cumpla su amenaza de implementar una tarifa de 45% a las importaciones de bienes chinos, lo que podría desatar una guerra comercial con resultados adversos para ambas naciones. Por un lado, China vería afectadas sus exportaciones en una quinta parte del total exportado, mientras que Estados Unidos se enfrentaría a problemas de abastecimiento en su mercado interno, provocando alzas en los precios. Ante este escenario, el contraataque de China sería inminente, afectando a un número importante de empresas estadounidenses con presencia en Asia. Otras líneas de tensión son alimentadas por los flujos de inversión y los enlaces financieros entre ambas naciones.

Al recorrer los caminos que llevan de una guerra comercial a una militar, Allison Graham analiza posibles escenarios en los que las tensiones entre Estados Unidos y China pueden desembocar en graves conflictos bélicos, haciendo referencia a la *Trampa de Tucídides*, es decir, a los síndromes de una potencia gobernante y de una potencia ascendente para señalar los peligros que acechan cuando un poder emergente desafía a otro dominante. La guerra, vista como una estrategia en la competencia mundial, es posible así como el ascenso de China a la cúspide de la economía mundial también lo es.

En la disputa por liderar a la economía mundial, China avanza exigiendo sus derechos de potencia emergente, mientras que Estados Unidos se siente amenazado

ante el declive de su poder hegemónico. La presencia militar de Estados Unidos en el Mar del Sur de China, la independencia de Taiwán, o la confrontación con o entre terceros, podrían ser algunas de las causas detonadoras de la guerra. Se habla de escenarios en los que hay grandes posibilidades de cometer errores fatales que pueden tener respuestas agresivas por ambas naciones. Todas ellas impulsadas por el uso de tecnología disruptiva, armas antisatélites o cibernéticas y la intervención-espionaje en algunas redes sensibles de control.

La relación chino-estadounidense, de cooperación y tensiones, no puede entenderse si no se reconoce la influencia militar y económica que Estados Unidos ha tenido en Asia durante las últimas siete décadas. Bruce Cumings, de la Universidad de Chicago, se refiere al poder estadounidense como un archipiélago que rodea al mundo, instalando bases militares en el Pacífico. En este caso, el despliegue militar de Estados Unidos en la región Indo-Asia-Pacífico está representado principalmente por el Comando Pacífico, asentado en Hawái y encargado de realizar tareas de vigilancia, y por la Séptima Flota, situada al sur de Tokio.

En estos análisis, la presencia de Estados Unidos ha sido indispensable para lograr la estabilidad regional, la democracia, el libre comercio y el despegue económico del este asiático. Por ejemplo, Japón, Corea del Sur y Taiwán aprovecharon la seguridad y asistencia técnica proporcionada por el país más poderoso del mundo para generar condiciones de desarrollo y crecimiento económico. Se trata de una relación de cooperación y contradicciones. Por más de cuatro décadas, China se ha beneficiado del orden estadounidense en la región, en particular, del dinamismo económico impulsado por Estados Unidos, incluyendo las redes de distribución de comercio en el este asiático.

En los últimos años se ha visto que las pretensiones de China por liderar la economía mundial y el papel de la política económica de Estados Unidos están transformando el escenario de cordialidad entre estas dos naciones. Sin embargo, la guerra puede ser evitada mediante grandes y dolorosos ajustes, en actitudes y acciones, tanto por parte del retador como del hegemón. En este caso, el comercio y Corea del Norte son temas transversales en los esfuerzos para establecer patrones duraderos de cooperación entre China y Estados Unidos. *The Economist* señala que tanto Estados Unidos como China están atados mutuamente por vastos flujos transfronterizos –de bienes, capital, gente e ideas– que benefician la prosperidad de ambas naciones, apuntando como escenarios extremos la destrucción mutuamente asegurada o las estrategias de cooperación.

Para profundizar en el estudio de las crecientes tensiones entre China y Estados Unidos y la disputa por el poder hegemónico, puede consultarse:

<http://let.iiec.unam.mx/node/1347>; <http://let.iiec.unam.mx/node/1335>;
<http://let.iiec.unam.mx/node/1345>; <http://let.iiec.unam.mx/node/1334>;
<http://let.iiec.unam.mx/node/1344>

Materiales sobre la internacionalización y las empresas transnacionales

Del acervo bibliográfico de nuestro laboratorio compartimos dos textos que están en el origen de nuestro análisis sobre las grandes corporaciones.

Ceceña, Ana Esther [1991], "Sobre las diferentes modalidades de internacionalización del capital", *Problemas del Desarrollo*, México, IIEc-UNAM, 21(81):15-40, abril-junio.

Proponemos abordar el análisis de la internacionalización del capital a partir del desarrollo de las fuerzas productivas, como una expresión, primero, del grado de avance o profundidad del proceso de subsunción real y, segundo, del estado y características de la contradicción entre las clases antagónicas y su manifestación en la producción.

<http://let.iiec.unam.mx/node/902>

Ornelas, Raúl [1991], *Inversión extranjera directa y reestructuración industrial. México 1983-1988*, México, IIEc-UNAM, 212 pp.

La preocupación por establecer las líneas generales del comportamiento del capital extranjero en la industria de México es la principal motivación del trabajo que ahora presentamos a la atención de los lectores. Bajo la guía de la hipótesis general que propone al capital extranjero como el principal vehículo de la reestructuración industrial en México, se intenta mostrar el vínculo existente entre las estrategias de deslocalización productiva llevadas a cabo por las empresas transnacionales y las transformaciones de la planta industrial del país, por un lado, y por el otro, los principales rasgos de la inversión extranjera en México, todo ello para el periodo reciente. Estas ideas están respaldadas por una amplia recopilación de datos estadísticos y por dos muestras representativas de las principales empresas transnacionales y nacionales.

<http://let.iiec.unam.mx/node/748>