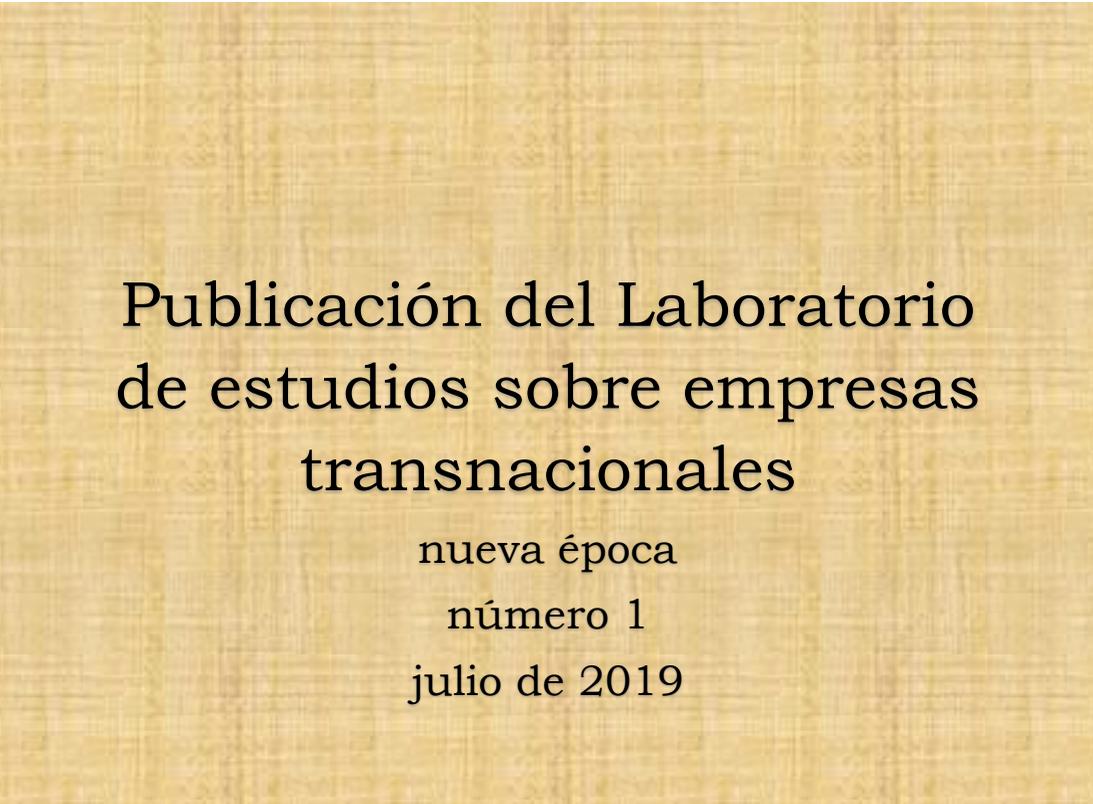


BO·LET·IN



Publicación del Laboratorio
de estudios sobre empresas
transnacionales

nueva época

número 1

julio de 2019

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

Josué G. Veiga – Posgrado de Economía

Cristóbal Reyes – Posgrado de Estudios Latinoamericanos

Jose Luis García – UACM

Becarios:

Francisco Desentis

La edición de este número se hizo de forma colectiva.

Todos los textos pueden ser citados libremente; invitamos a que se cite la fuente.

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

Ciudad Universitaria, julio de 2019.

Contenido

PRESENTACIÓN	3
LA ÉLITE GLOBAL	
<i>Enfoques analíticos para estudiar a las élites económicas</i>	
Sandy E. Ramírez Gutiérrez.....	5
LA CULTURA CORPORATIVA	
<i>Relaciones peligrosas: psicología, fuerzas armadas y teoría de la organización</i>	
Daniel Inclán	19
CONTRA LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES	
<i>Minería en la India: los dongria kondh en defensa de su territorio</i>	
José Luis García.....	34
TESIS	
<i>Análisis de las fusiones y adquisiciones transfronterizas en la vuelta de siglo, 1990-2015</i>	
Josué García Veiga	41
EN SÍNTESIS	
J. Francisco Desentis.....	45

Presentación

El contexto de desastres no se detiene. Ante lo impredecible e incontrolable de la crisis, se expande la lógica de la guerra como el mecanismo más eficiente para encarar los retos que diariamente se producen por la dislocación del sistema. La guerra se consolida como la razón del mundo contemporáneo, es el proceso a través del cual se definen los escenarios de la concentración de riquezas y de control del ejercicio de poder. Las formas de la guerra a las que asistimos poco tienen que ver con las conflagraciones entre estados nación que definieron el sentido del siglo XX. Hoy la guerra es el campo en el que se expresa de manera cabal la lógica bicéfala de la hegemonía: corporaciones y estados en una relación simbiótica para definir los escenarios del conflicto, con el objetivo de abrir el terreno para que las grandes corporaciones continúen con el saqueo sin límites.

Con el objetivo de entender las articulaciones entre corporaciones transnacionales y estados en la construcción de escenarios bélicos, reales o potenciales, de gran escala o situaciones acotadas, esta nueva época del Bo·LET·ín presentará trabajos que contribuyan al análisis de las múltiples dimensiones que están detrás de la expansión mundial de la guerra. En este número del Bo·LET·ín presentamos cuatro reflexiones sobre la acción de estos sujetos fundamentales del capitalismo contemporáneo:

En primer lugar, Sandy Ramírez presenta una revisión de algunas propuestas teóricas que han estudiado la constitución de las élites mundiales. La revisión sirve para apuntalar una interpretación del contexto contemporáneo, en el que el papel de los militares junto con los empresarios y gobiernos reorganizan el patrón de poder mundial y las disputas por la hegemonía.

En el texto dedicado a la genealogía de algunas de las teorías corporativas, Daniel Inclán rastrea el pasado militar de renombrados teóricos de la organización, para recuperar las experiencias que tuvieron como psicólogos y psiquiatras en los campos de batalla y que tradujeron a propuestas de organización de las actividades administrativas y productivas.

José Luis García presenta una revisión de la lucha de la comunidad *dongria kondh* contra el proyecto minero que se intentó instalar en su territorio. El texto presenta otra arista del proceso corporativo que se expande por el mundo, la de las resistencias colectivas que intentan ponerle freno. Hasta el momento la comunidad triunfó en su intento, pero la lucha sigue en pie.

Josué García Veiga presenta un resumen de su tesis, en la cual elaboró una explicación de larga duración de las fusiones y adquisiciones como un mecanismo que define la trayectoria de la competencia entre las grandes corporaciones.

En síntesis, elaborado por Francisco Desentis, analiza la trayectoria de la economía china y los conflictos geopolíticos que representa, en especial por su papel en la definición de las tecnologías de seguridad, una de las líneas de vanguardia de la guerra contemporánea.

Con este número abrimos un nuevo ciclo de nuestra publicación, ligado al proyecto *Economía y guerra en el siglo XXI: corporaciones, estados y mercenarios. Genealogías latinoamericanas*. 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 IG-300318.

La élite global

En esta sección se presenta una radiografía al selecto grupo de personas que detentan la mayor parte de la riqueza del planeta y mueven los hilos del poder político y económico, a través de una mirada profunda a su modo de vida, sus relaciones y su influencia.

Enfoques analíticos para estudiar a las élites económicas

Sandy E. Ramírez Gutiérrez*

La existencia de las élites económicas, su conformación, su lugar y sus relaciones en la sociedad y la economía, así como sus diversas manifestaciones, han sido objeto de numerosos análisis que abordan el tema directa o indirectamente. El problema es de enorme relevancia por las relaciones económicas, políticas y culturales que presupone, ya que son claves para la comprensión de las relaciones de dominación en el capitalismo, así como para dar nombre y rostro a quienes las protagonizan.

Aunque existe una enorme diversidad de contribuciones centradas en el tema, esta revisión abre con los aportes de tres autores que analizan de críticamente el desarrollo del capitalismo, en particular, la fase financiarizada de la economía y la centralidad que adquieren las élites económicas en este contexto. A diferencia de otras posturas que abordan el tema como una expresión crónica de la desigualdad, los autores propuestos dan, con diferentes enfoques, una explicación estructural del tema. En la segunda parte, se recuperan propuestas que tratan a las élites económicas y empresariales como parte de un sector más amplio: la élite del poder, la élite global o la clase dominante. Estas contribuciones parten del trabajo seminal de Wright Mills (1987

* Maestra en Economía, UNAM. Correo electrónico: sanerag@gmail.com.

[1956]) para explorar nuevas aproximaciones a la élite del poder, así como para actualizar y confrontar el concepto propuesto por Mills. En la tercera parte se retoman trabajos que amplían las líneas de estudio en torno a las élites económicas. En particular, los trabajos contenidos en el *International Handbook of Wealth and the Super-Rich* (2017), representan un esfuerzo reciente y multidisciplinario para acercarse al tema.

El desarrollo capitalista y las élites económicas

Esta sección recupera los planteamientos de Giovanni Arrighi, Saskia Sassen y David Harvey, autores que caracterizan el ascenso y reposicionamiento de las élites económicas como parte de la trayectoria capitalista, específicamente en la etapa caracterizada por la centralidad de las finanzas.

Con la mirada puesta en la *longue durée*, Giovanni Arrighi caracteriza al capitalismo histórico por su flexibilidad y eclecticismo, de ahí que su relación con el mundo del comercio y la producción sea estrictamente instrumental: “esto significa que las expansiones financieras se consideran como sintomáticas de una situación en la que la inversión de dinero en la expansión del comercio y la producción no cumple ya con el objetivo de incrementar el flujo de tesorería del estrato capitalista de modo tan efectivo como pueden hacerlo las operaciones puramente financieras” (Arrighi, 2010: 21). En este sentido, la expansión financiera --o en términos de Immanuel Wallerstein, la especulación-- que caracterizó a la economía global desde el último cuarto del siglo XX no era un fenómeno enteramente nuevo, sino una tendencia recurrente del capitalismo histórico (Arrighi, 2010; Wallerstein, 2015).

Estas expansiones también son momentos de reorganización del régimen de acumulación en los que emergen “agencias de acumulación de capital a escala mundial, más poderosas que sus predecesoras tanto financiera como militarmente” (Arrighi,

2010: 460). Las agencias de acumulación son la combinación de los gobiernos con los capitalistas privilegiados que, como bloque dominante, pueden “eludir o elevarse por encima de la competencia interestatal [...] y asegurar una cooperación interestatal mínima” (Arrighi, 2010: 26).

Por su parte, Saskia Sassen (2014) delinea una dinámica radical en el capitalismo global contemporáneo que complejiza la noción de desigualdad económica: las nuevas lógicas de expulsión. Se trata de la expulsión irreversible de personas, empresas y espacios de los órdenes sociales y económicos centrales. Después de la década de los años ochenta del siglo XX, el mundo entero ingresó a una nueva fase del capitalismo en la que ocurren procesos de “acumulación originaria [realizados] a través de operaciones complejas e innovación especializada, que van desde la logística de la subcontratación a los algoritmos de las finanzas” (Sassen, 2014: 12). Al igual que en otros momentos, el “desarrollo económico” ha dependido de la extracción de riquezas, bienes y personas de un territorio en beneficio de otro. Sin embargo, la innovación tecnológica actual ha ampliado la escala de la extracción y explotación al punto de “amenazar los componentes fundamentales de la biósfera, dejándonos con enormes espacios de tierra y agua muertas”, lo que pone en peligro a la vida en todo el planeta.

Durante largo tiempo, la investigación económica trató de explicar esta lógica a través de la enfermedad holandesa.¹ Sassen modifica y amplía esta hipótesis: no se trata sólo de la existencia de individuos ricos y grandes corporaciones, sino de formaciones depredadoras constituidas por las élites y las capacidades sistémicas (innovaciones financieras, mercados, tecnología, complicidad gubernamental), donde las

¹ De acuerdo con esta interpretación, la existencia conjunta de regímenes no democráticos y de recursos naturales constituiría una maldición, pues una élite rentista asociada a un gobierno corrupto acapararía todos los beneficios y dejaría al país una estela de desequilibrios macroeconómicos (Sachs y Warner, 2011; Acemoglu y Robinson, 2012).

finanzas operan como un sector facilitador clave en la concentración de la riqueza. Este arreglo de poder político y económico, con capacidades técnicas de alto alcance desarrolladas en los últimos treinta años, es la base de la obscena concentración de la riqueza de las fortunas individuales, de las ganancias de las corporaciones y en los activos bancarios, que operan a través de un menor pago de impuestos, evasión fiscal, endeudamiento de los gobiernos, etcétera.

Para David Harvey (2014), la enorme concentración de la riqueza en posesión de las élites económicas es el resultado del giro neoliberal, con el que se enfrentaba la amenaza que la crisis de acumulación de capital desatada en la década de 1970 representaba para las élites económicas y las clases dominantes. De acuerdo con Harvey, el crecimiento económico de la segunda posguerra tenía como condición la restricción del poder económico de las clases altas y una mayor participación de la fuerza de trabajo en la riqueza global. Esta condición representó una fuerte amenaza para las élites económicas cuando el valor de los activos comenzó a desplomarse en el último cuarto del siglo XX. El despliegue neoliberal garantizó una redistribución de la riqueza que beneficiaría las clases dominantes en general, y a las élites económicas particularmente. La eliminación de las trabas al movimiento transnacional del capital, permitida por la liberalización comercial, la apertura de nuevos espacios de acumulación a través de privatizaciones, los cambios en las reglas tributarias, los recortes presupuestales, así como el ataque contra los sindicatos, fueron medidas necesarias para alcanzar la restitución del poder de la clase dominante. “Los excedentes extraídos del resto del mundo a través de los flujos internacionales y de las prácticas de ajuste estructural contribuyeron enormemente a la restauración del poder de la elite económica o de las clases altas, tanto en Estados Unidos como en otros centros de los países del capitalismo avanzado” (Harvey, 2014: 35).

La élite del poder y las élites económicas

En un análisis de corte sociológico Wright Mills (1987 [1956]) utiliza el concepto élite del poder para referirse al puñado de individuos que dirigen las instituciones que determinan la vida social. Su estudio, concentrado en la nación estadounidense de la segunda posguerra, concluyó que este minúsculo grupo ocupaba los puestos de mando de tres dominios que conformaban un triángulo del poder: económico, político y militar; en tanto que las instituciones educativas, religiosas y familiares se encontraban subordinadas a las decisiones de los tres grandes. Los miembros de la élite del poder “tienen el mando de las jerarquías y organizaciones más importantes de la sociedad moderna: gobiernan las grandes empresas, gobiernan la maquinaria del Estado y exigen sus prerrogativas, dirigen la organización militar, ocupan los puestos de mando de la estructura social en los cuales están centrados ahora los medios efectivos del poder y la riqueza y la celebridad de que gozan” (Mills, 1987: 12).

Para Mills la élite del poder se apoya en la similitud existente entre los miembros que la integran: origen, educación, objetivos y el lugar que ocupan en la jerarquía. No obstante, su pertenencia a la élite del poder no garantiza que las decisiones, intereses o posturas sean unánimes. Así, aunque los miembros del triángulo del poder gobiernen conjuntamente, uno de los tres ámbitos puede prevalecer sobre los otros según el momento. En su estudio, era la élite militar la que había ganado mayor terreno en la posguerra, por lo que afirmaba que la influencia militar era la protagonista.

Por su parte, William Domhoff (2013) utiliza como concepto central “la clase dominante” para explicar el predominio de un minúsculo grupo en Estados Unidos. Domhoff identifica a la comunidad corporativa rica como núcleo de la clase dominante. Este grupo corporativo está conformado por los dueños y los ejecutivos de

alto nivel de las grandes compañías entrelazados en los consejos directivos; así como por los miembros de la clase alta rica, que cuenta con redes que les permiten participar en el proceso de formulación de políticas públicas, al tiempo que incide en la opinión pública y ulteriormente en la elección del personal político. Lo que define a la clase dominante es su capacidad para institucionalizar las políticas apoyadas o creadas por sus miembros, a pesar de la oposición de las clases antagónicas.

Asimismo, para Domhoff la clase se define por la posición en el sistema económico (patrones o empleados), pero también la interacción entre los miembros del grupo, el estilo de vida que comparten o las organizaciones que desarrollan colectivamente. Los conflictos entre ambas clases se fundamentan en la distribución de los salarios y las ganancias, la regulación gubernamental y la carga impositiva. A partir de esta noción, Domhoff considera que es posible identificar a los miembros de la misma clase a través de las conexiones entre personas y organizaciones de la misma posición económica; por ejemplo, a través de las listas de los miembros de las mismas instituciones sociales, escuelas y clubes.

Domhoff también utiliza el término élite del poder, no obstante, su función es más acotada que en la elaboración de Mills: se trata del grupo de personas que conforma la base organizacional para el ejercicio del poder, es decir, quienes trabajan para preservar la reglas y regulaciones que hace posible la desigualdad en la distribución de la riqueza y el ingreso. La definición de Domhoff incluye “a las personas que actúan como directores en instituciones con y sin fines de lucro controladas por la comunidad corporativa a través de acciones, apoyo financiero, participación en el consejo de administración o alguna combinación de estos factores”. Esta definición ex-

cluye a los dueños de las empresas, algunos miembros de los círculos de multimillonarios y a participantes de la red de políticos y altos funcionarios que, en conjunto con la élite del poder, conformarían la clase dominante.

Otros estudios definen a las élites económicas basándose en las características comunes que poseen los individuos. Por ejemplo, Bruce Mazlish y Elliot Morss (2005) analizando la lista de asistentes al Foro Económico Mundial en Davos encuentran cuatro características en común, lo que harían de este grupo una élite global. Estos rasgos son: 1) la élite global hereda su estatus de los antecedentes sociales y familiares (origen geográfico, escuelas, puestos gubernamentales o ejecutivos); 2) la élite se forma con los dirigentes de empresas sobresalientes en los sectores de vanguardia; 3) la élite deriva su estatus de la posición destacada que ocupa en organizaciones globales, ya sean gubernamentales o privadas; y 4) la élite está compuesta por gerentes de organizaciones globales.

Por otro lado, David Rothkopf (2008) identifica a poco más de 6 000 personas que conformarían la élite global. Para este autor, los miembros de esta élite comparten las siguientes características: haber nacido varón, asistir a una universidad de élite, dedicarse al comercio o las finanzas, tener una base de poder institucional, ser rico y ser afortunado.

Desde el ámbito de las relaciones internacionales se hace énfasis en la existencia de una clase capitalista transnacional conformada, entre otros actores, por las élites económicas (Mazlish y Morss, 2005; Rothkopf, 2008; Carrol, 2010; Freeland, 2012; Ariño, 2016). En general, estos trabajos analizan el contexto de la globalización y la incapacidad de los estados-nación para enfrentarse a retos globales (terrorismo, cambio climático, migraciones, conflictos bélicos), lo que explica la participación de las

élites en la toma de decisiones. Estos trabajos enfatizan el hecho de que la gran movilidad de los individuos que pertenecen a la élite los convierte en ciudadanos globales, por lo que se identifican como un grupo relativamente homogéneo.

El estudio de las élites económicas y su impacto global

Una de las aristas de los estudios sobre las élites económicas es la que se enfoca en la minoría de la élite, identificada como multimillonarios, súper ricos, el uno por ciento o la plutocracia. La diversidad de temas que se abordan es numerosa, por lo que se recogen sólo algunos de estos planteamientos desde la economía, la geografía y la ciencia política.

Desde la investigación económica, existen numerosos estudios que relacionan a las élites con la desigualdad económica y la distribución del ingreso. En un trabajo clásico, Simon Kuznets (1955) planteó que la relación entre el crecimiento económico y la distribución del ingreso en el largo plazo tiene forma de U invertida, ya que en una primera etapa la desigualdad se incrementaría, pero al crecer el porcentaje de la población educada, la productividad crecería, lo que reduciría la desigualdad en la distribución del ingreso.

Estudios más recientes han invertido la relación, enfocándose en el impacto de la desigualdad de los ingresos y la riqueza en el crecimiento económico. Entre estos, se pueden encontrar dos posturas contrapuestas. La primera señala que en los países donde existe un gran número de multimillonarios (Estados Unidos, Gran Bretaña, Canadá y Australia), la desigualdad en la riqueza incentiva el crecimiento económico. La explicación es que, dado el monto de los gastos de los multimillonarios, los patrones de ahorro y consumo de los multimillonarios determinan el comportamiento de variables como el ahorro y la demanda, ya que no dependen de variables económicas

externas que pueden tener un impacto en el corto plazo, como los precios del petróleo (Kapur, 2005; 2006; Freeland, 2012; Davison, 2016). A nivel microeconómico, el consumo de los súper ricos influiría en la expansión o contracción de ciertos sectores económicos, particularmente el que produce bienes de lujo (p.e., yates y aviones privados) (Kapur, 2006; Freeland, 2012; Wealth-X, 2014).

La segunda postura señala una relación inversa entre desigualdad en la distribución de la riqueza y el crecimiento económico (Volscho y Kelly, 2012; Bagchi y Svejnar, 2015; 2016; Esquivel, 2016; Linsday y Teles, 2017). Sutirtha Bagchi y Jan Svejnar (2015; 2016) afirman que una pronunciada concentración de riqueza reduce el crecimiento económico. Además, argumentan que cuando dicha concentración se da gracias a las conexiones políticas (*crony capitalism*), hay un efecto negativo sobre el crecimiento económico, mientras que si la riqueza se obtuvo en ambientes “legales” esta variable no es estadísticamente significativa. Otros autores como Wolfgang Streeck (2016) señalan que el ascenso de la plutocracia impacta negativamente el crecimiento económico, al tiempo que acelera el declive del capitalismo.

En el ámbito geográfico, los análisis han puesto de relieve las transformaciones espaciales generadas por el surgimiento de grandes fortunas; estos trabajos se pueden agrupar, por lo menos, en tres temas: ciudades globales, auges inmobiliarios y segregación espacial. La conformación de ciudades conectadas, donde se concentran los puestos de gestión, relacionados con la reestructuración productiva global y el ascenso financiero, ha sido ampliamente estudiada (Sassen, 1991; Taylor, 2001; Bassens y Van Meeteren, 2014). Esta noción ha sido incorporada por los geógrafos para entender la movilidad de los súper ricos y su centralidad en la articulación de los flujos globales de capital, trabajo, ideas y mercancías (Beverstock, Hubbart y Short, 2004; Forrest, Sin y Wissink, 2016). Vinculados al ascenso de las ciudades como espacios

de poder, se encuentran los análisis de consumo y producción de los espacios urbanos por parte de las élites económicas, traducidos en gentrificación y auge inmobiliario en las ciudades globales o *alpha* (Londres, Tokio, Nueva York, París), así como los efectos en precios y disponibilidad de vivienda (Forrest, Sin y Wissink, 2016; Kohn, Wissink y Forrest, 2016). Los estudios que abordan los efectos negativos de la presencia de los multimillonarios, como devastación ambiental y segregación espacial pueden agruparse en un otro conjunto (Davies y Monk, 2008; Urry, 2010; Sassen, 2014; Davison, 2016).

Conclusión

Los trabajos revisados enuncian una multiplicidad de problemáticas. No obstante, se recuperan cuatro nudos problemáticos que pueden servir de ejes para el estudio de las élites: 1) el crecimiento, así como la importancia económica y política, que adquieren las élites no puede separarse de la dinámica capitalista, de modo que la comprensión de la composición, movimientos internos, disputas y acuerdos se articula con el movimiento general del capitalismo; 2) los esfuerzos por identificar las características que comparten los miembros de las élites abren interrogantes en torno a las diferencias o disputas que tienen lugar al interior del grupo y, más importante, sobre los mecanismos que le permiten un funcionamiento, si no homogéneo, por lo menos coherente como clase dominante; 3) se requiere un estudio interdisciplinario para abordar el tema de las élites económicas, pues su influencia alcanza todas las esferas de la vida social: la económica y política, así como las dimensiones espacial y cultural, y 4) los cambios impulsados por la globalización y el avance de la internacionalización obligan a preguntarse sobre las transformaciones en la relación entre las élites y los

gobiernos nacionales, dado que las fronteras nacionales han sido el asidero por excelencia de la posición económica y política de las élites.

Como se demostró a lo largo de este trabajo, el tema de las élites económicas se ha abordado desde numerosas perspectivas y objetivos. Lejos de dar por agotado el tema, es necesario dar cuenta de los trabajos que vinculan el tema de las élites económicas con categorías analíticas más amplias como la clase dominante, las relaciones de poder o la hegemonía, ya que sirven para analizar de manera crítica el papel que juegan las élites en la configuración actual del poder.

Bibliografía

Acemoglu, Daron y James A. Robinson [2013], *Por qué fracasan los países. Los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza*, México, Crítica, 589 pp.

Ariño, Antonio [2016], “¿Hacia una plutocracia global?”, *Revista Española de Sociología*, Federación Española de Sociología, 25(1): 37-59, disponible en: https://www.academia.edu/24482349/Hacia_una_plutocracia_global_Towards_a_global_plutocracy.

Arrighi, Giovanni [2010], *El largo siglo XX*, Madrid, Akal, 480 pp.

Bagchi, Sutirtha y Jan Svejnar [2015], “Does Wealth Inequality Matter for Growth? The Effect of Billionaire Wealth, Income Distribution, and Poverty”, *Journal of Comparative Economics*, 43(3): 505-530, agosto.

Bagchi, Sutirtha y Jan Svejnar [2016], “Billionaires and growth”, *Milken Institute Review. A journal of economic policy*, disponible en: <https://cgeg.sipa.columbia.edu/sites/default/files/cgeg/48-55MR69.pdf>.

- Bassens, David y Michiel Van Meeteren [2014], “World cities under conditions of financialized globalization: Towards an augmented world city hypothesis”, *Progress in Human Geography*, 39(6):1–24, disponible en: <https://doi.org/10.1177/0309132514558441>.
- Beaverstock, Jonathan, Philip Hubbard y John Rennie Short [2004], “Getting away with it? Exposing the geographies of the super-rich”, *Geoforum*, (35): 401-407.
- Davis, Mike y Daniel Monk [2008], *Evil Paradises. Dreamworlds of Neoliberalism*, Nueva York, The New Press, 352 pp.
- Davison, Aidan [2016], “The Luxury of Nature: the environmental consequences of super-rich lives”, Iain Hay y Jonathan Beaverstock (eds.), *International Handbook of Wealth and the Super-Rich*, Cheltenham, Edward Elgar, pp. 339-359.
- Domhoff, William [2013], *Who rules America. The triumph of the corporate rich*, Nueva York, McGraw Hill, 252 pp.
- Forrest, Ray, Sin Yee Kohn y Bart Wissink (eds.) [2017], *Cities and the Super-Rich Real Estate, Elite Practices, and Urban Political Economies*, Nueva York, Palgrave Macmillan, 296 pp.
- Freeland, Chrystia [2012], *Plutocrats. The rise of the new global super-rich and the fall of everyone else*, Nueva York, The Penguin Press, 162 pp.
- Harvey, David [2014], *Breve historia del neoliberalismo*, La Paz, Fondo Editorial de la Biblioteca y Archivo Histórico de la Asamblea Legislativa Plurinacional, 249 pp.

- Kapur, Ajay [2005], “Plutonomy: buying luxury, explaining global imbalances”, *Equity Strategy*, Citigroup, 35 pp., disponible en: <https://delong.typepad.com/plutonomy-1.pdf>.
- Kapur, Ajay [2006], “The Plutonomy symposium. Rising tides lifting yachts”, *Equity Strategy*, Citigroup, 64 pp., disponible en: <https://delong.typepad.com/plutonomy-3.pdf>.
- Kohn, Sin Yee, Bart Wissink y Ray Forrest [2016], “Reconsidering the Super-Rich: Variations, Structural Conditions and Urban Consequences”, Iain Hay y Jonathan Beaverstock (eds.), *International Handbook of Wealth and the Super-Rich*, Cheltenham, Edward Elgar, pp. 18–40.
- Kuznets, Simon [1955], “Economic Growth and Income Inequality”, *The American Economic Review*, *American Economic Association*, 45(1): 1-28, marzo, disponible en <https://www.jstor.org/stable/1811581>.
- Mazlish, Bruce y Elliott R. Morss [2005], “A global elite?”, Alfred D. Chandler y Bruce Mazlish (editores), *Leviathans. Multinational corporations and the new global history*, Nueva York, Cambridge University Press, pp. 167-186.
- Mills, Wright C. [1987], *La élite del poder*, México, Fondo de Cultura Económica, 388 pp.
- Rothkopf, David [2008], *El club de los elegidos. Cómo la élite del poder global gobierna el mundo*, Barcelona, Tendencias, 572 pp.

- Sachs, Jeffrey y Andrew Warner [2001], “The curse of natural resources”, *European Economic Review*, (45): 827-838, disponible en <http://www.earth.columbia.edu/sites/files/file/about/director/pubs/EuroEconReview2001.pdf>.
- Sassen, Saskia [1991], *The Global City*, Nueva York, Princeton University Press, pp. 3-16.
- Sassen, Saskia [2014], *Expulsions. Brutality and complexity in the global economy*, Cambridge, Harvard University Press, 298 pp.
- Streeck, Wolfgang [2016], *How will capitalism end? Essays on a failing system*, Nueva York, Verso, 270 pp.
- Taylor, Peter J [2001], “Specification of the World City Network”, *Geographical Analysis*, 33(2):181-194, disponible en: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/j.1538-4632.2001.tb00443.x>.
- The Economist [2016], “Comparing crony capitalism around the world”, *The Economist*, Londres, 5 de mayo, disponible en: <http://www.economist.com/blogs/graphicdetail/2016/05/daily-chart-2>.
- Urry, John [2010], “Consuming the planet to excess”, *Theory, Culture & Society*, SAGE, 27(2–3): 191–212, disponible en: <https://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1177/0263276409355999>.
- Volscho, Thomas W. y Nathan J. Kelly [2012], “The Rise of the Super-Rich. Power Resources, Taxes, Financial Markets, and the Dynamics of the Top 1 Percent, 1949 to 2008”, *American Sociology Review*, 77(5), octubre, 36 pp.
- Wealth-X [2014], *World ultra wealth report 2014*, Singapur, UBS, 101 pp.

La cultura corporativa

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

Relaciones peligrosas: psicología, fuerzas armadas y teoría de la organización

*Daniel Inclán**

Los conceptos de la clase dominante son el perpetuo espejo con el cual se ha logrado formar una imagen de “orden”.

WALTER BENJAMIN, *El libro de los pasajes*.

Esta es la primera entrega de una serie de ensayos en los que se esbozarán interpretaciones de las relaciones que mantiene la cultura corporativa y las prácticas militares. En estos textos se discutirá el fondo castrense de algunas propuestas de la teoría de la organización empresarial. Se pondrá especial atención en la trayectoria militar de algunos de sus autores más representativos, resaltando la traducción de experiencias obtenidas en los escenarios de guerra hacia el terreno corporativo. La serie terminará con una revisión de las formas en las que las fuerzas armadas estadounidenses refuncionalizan en el siglo XXI las propuestas de la teoría de la organización para hacer más eficientes sus actividades. El sentido de los textos es el de presentar piezas que dibujen una trayectoria circular: de las prácticas militares a la teoría de la organización y de ésta a las prácticas militares.

En este primer texto se hará una explicación general del problema. Como punto inicial se señalarán algunas de las formas en las que se ha interpretado la relación entre guerra y economía desde distintas disciplinas en el siglo XX y XXI, para repasar algunos

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

de los puntos clave que se han formulado para explicar el vínculo. Esto servirá como antecedente para hacer un breve recorrido de lo que une a la teoría de la corporación con las prácticas militares: la psicología, que ha servido de puente para traducir experiencias de un campo a otro. Finalmente se presentará una lista de autores canónicos que en el campo de la teoría organizacional empezaron su experiencia profesional como psicólogos en las fuerzas armadas y de ahí generaron conceptos o procesos para dar cuerpo a la teoría de la organización.

De las maneras de entender el vínculo entre actividades castrenses y economía

La relación entre guerra y economía ha sido motivo de varias reflexiones desde inicios del siglo XX. Algunas intentaron establecer tanto la jerarquía de la relación, como sus efectos; otras pretendieron explicar sus vínculos por sus formas similares. Desde la antropología, Claude Levi-Strauss (1942: 145) ensayó una explicación a partir del carácter complementario y asimétrico de la guerra y la economía. Según esta interpretación no hay especificidad de la guerra, ya que es siempre el resultado de intercambios fallidos: “los intercambios económicos no constituyen solamente, en América del Sur, dos tipos de relaciones coexistentes, sino más bien los dos aspectos opuestos e insolubles, de un mismo proceso social”. La guerra está en el reverso de la economía y sale a la luz cuando algo en los procesos de intercambio falla. Esta explicación fue vigente por mucho tiempo, hasta que Pierre Clastres (2004 [1977]) la cuestionó y promovió un estudio de la guerra como una práctica relativamente autónoma que definía una fracción de la vida social en las comunidades sin estado. Para Clastres la guerra no era una forma negativa, sino una acción positiva que servía para construir un tipo de actividad colectiva, junto con sus sujetos, los guerreros y una organización espacio-temporal de la organización comunitaria. Este debate tenía como telón de

fondo la relación entre guerra y economía en el mundo moderno. No es casual que la antropología estudiara al final de la segunda gran guerra europea estos temas.

En otras disciplinas también se abordó el problema, de manera más directa se produjeron interpretaciones sobre el mundo moderno. Desde la historiografía, para analizar la configuración de la economía y la guerra en el capitalismo, Fernand Braudel reconoció que las transformaciones tecnológicas en el terreno bélico fueron claves para la trayectoria de la economía moderna: “la artillería y las armas de fuego suponen una inmensa transformación de la guerra de los Estados, de la vida económica y de la organización capitalista de la producción de armas” (Braudel 1984 [1979]: 340). Desde una perspectiva social, E.P. Thompson (1989 [1963]: 204) demostró el papel que tuvieron las guerras napoleónicas en la formación de la clase obrera británica. El intenso periodo bélico entre Francia e Inglaterra en la vuelta de siglo entre el XVIII y el XIX fue un factor importante para generar las experiencias y los espacios de socialización detrás de la construcción de la identidad obrera. Esta interpretación ofrece una lectura social del efecto económico de las guerras.

También desde la filosofía se ha analizado la relación entre guerra y economía en la modernidad capitalista. Giorgio Agamben (2017) postuló que detrás de la guerra civil moderna se oculta la politización de la economía y la economización de la política: la economía política nace de la guerra, de un proceso que genera lógicas de excepción y formas de gobierno. Décadas antes, Michel Foucault, en su curso de 1978, analizó la funcionalidad económica del poder político; para lo cual invirtió la lectura de la política, afirmando que es la continuación de la guerra por otros medios. Para dar contenido a su afirmación introdujo el concepto de gubernamentalidad y su ac-

ción sobre los pueblos y el efecto en la construcción de “un pensamiento de la economía política que sólo fue posible como tal en virtud de la introducción del sujeto población” (2006: 105).

Estos son sólo algunos ejemplos de la manera en la que se ha intentado explicar la relación entre guerra y economía como un problema de larga duración, superando una lectura mecanicista y abriendo líneas de análisis. En todos estos casos la relación aparece como un vínculo orgánico, en especial en su configuración moderna. Siguiendo estas perspectivas se puede afirmar que la guerra y la economía mantienen un estrecho vínculo, que se modifica según los momentos históricos, pero nunca se rompe. Esta relación en su configuración capitalista fue esbozada por Karl Marx (1974), que intuyó la relación que guardaban las actividades militares con las operaciones económicas. En una carta a Friedrich Engels, en 1857 resumía su percepción:

La historia del ejército prueba, con mayor evidencia que nada, la justeza de nuestro punto de vista acerca de la conexión entre las fuerzas productivas y las relaciones sociales. En general, el ejército tiene importancia en el desarrollo económico. El salario, por ejemplo, se desarrolló plenamente y por primera vez en el ejército de los antiguos. El *peculium* castrense es también, en Roma, la primera forma jurídica en que se reconoce la propiedad mobiliaria de los no cabezas de familia. Lo mismo puede decirse del régimen gremial, que surgió por primera vez en las corporaciones de los *fabri*. También aquí observamos por primera vez la aplicación de las máquinas en gran escala. Incluso el valor especial de los metales y su uso como dinero parece remontarse originariamente [...] apenas superada la Edad de Piedra de Grimm [...] a su importancia militar. También la división del trabajo dentro de una misma rama de la industria parece haberse aplicado por primera vez en los ejércitos. En ellos observamos, además, resumida y palmariamente, toda la historia de la sociedad burguesa.

El análisis de Marx permite inquirir que la relación entre guerra y economía en el capitalismo no es sólo de determinaciones mutuas: las transformaciones en uno de los espacios afectan al otro. Por el contrario, examinando la relativa autonomía de

cada uno, Marx reconoce su interconexión que más allá de relaciones causales produce escenarios que son replicados en ambas actividades. En las formas de la guerra se encuentran prácticas de la actividad económica moderna; demostrando que ésta no escapa a su herencia bélica. Esta perspectiva demuestra que la relación entre ambas dimensiones no se reduce a los momentos de coyuntura, lo que demanda superar las lecturas cortoplacistas. La relación entre guerra y economía es de larga duración.

La relación entre guerra y capitalismo tiene dos grandes niveles: el de las formas y el de los efectos. En cuanto a las formas, siguiendo la comparación de Marx, se puede reconocer que hay prácticas que oscilan de un campo a otro, de la organización de las actividades económicas a la organización de las actividades bélicas. Por otro lado, hay una relación de efectos, la guerra ha servido en el capitalismo como: 1) dinamizador económico, ya sea por la reorganización productiva para satisfacer las necesidades del campo de batalla, ya sea por la destrucción de valores de uso y su necesaria reposición (en ambos casos se logra incorporar de manera creciente al trabajo vivo, que tendencialmente es expulsado de la producción); 2) como catalizador del desarrollo tecnológico, en el que las exigencias de la guerra permiten experimentar con procesos y medir sus efectos en las poblaciones; 3) como tecnologías de poder social, en las que se pusieron a prueba mecanismos de control, reacción y obediencia.

En el siglo XX aparecen nuevas relaciones, además de las tareas ya señaladas se puede incluir el factor psicológico. Tanto las guerras como los proyectos de economía política en el siglo XX encontraron en la psicología una nueva herramienta de trabajo. Las tecnologías sociales no eran suficientes, se requería un trabajo sobre los individuos. Los efectos psicológicos producidos en los campos de batalla durante la industrialización de la guerra a inicios del siglo XX, fueron un campo de experimentación para tratar de entender el comportamiento de los individuos y para lograr su control.

La guerra industrializada sirvió de campo experimental para entender el papel de los individuos y su interacción colectiva, poniendo atención a sus esfuerzos físicos y, sobre todo, al factor emocional: deseos, miedos, voluntad, conciencia. Los retos presentados en las trincheras y los campos de batalla se trasladaron a la organización del trabajo para corregir los cuerpos y, sobre todo, las mentes de los obreros y los trabajadores administrativos. De estos conocimientos se alimentó la moderna teoría de la organización.

Actualmente, en las actividades militares se reconoce la importancia de la teoría de la organización para generar prácticas más eficientes. Hoy son los militares los que aceptan la importancia de la organización productiva para planear, diseñar y ejecutar tareas. El éxito en el control de los cuerpos y las mentes del mundo corporativo sirve de modelo para las tareas castrenses. Guerra y economía siguen compartiendo procedimientos. Lo que se ensaya en un terreno sirve de modelo para el otro. La guerra y la economía son las dos operaciones fundamentales del mundo capitalista.

De la guerra hacia la organización, pasando por la psicología

Así como el funcionamiento de los ejércitos modernos, la teoría de la organización combina saberes de distinta naturaleza: ingeniería industrial, psicología, estrategia, matemáticas. No obstante su cercanía, la naciente práctica de la forma “científica” de la administración intentaba separarse rápidamente del modelo militar. Frederick Taylor (1911) opuso el modelo militar de organización (centralizado) al modelo funcional (organizado por operaciones diferenciadas). A pesar de los esfuerzos por diferenciar el modelo de la organización militar de la organización empresarial, seguían existiendo operaciones similares. Entre ellas: la normalización de las personas, mediante la ortopedia de los cuerpos y las mentes; el disciplinamiento masivo y la construcción de

masas artificiales (como las llamaba Sigmund Freud); la exigencia de subordinación individual a metas superiores.

Pero no todo fue intercambio de formas. La guerra modificó las prácticas productivas gracias a la mecanización de las acciones bélicas y la generalización de las matanzas, en las que murieron miles de obreros. Benjamin Coriat (2000: 39) da cuenta de este proceso en la eficiente reorganización productiva de la fábrica de automóviles Renault:

La guerra le ha permitido llevar a cabo una racionalización a marchas forzadas. La marcha hacia el frente y las necesidades de la “unión sagrada” han dejado la fábrica vacía de su fuerza y de su alma, haciendo posibles unas “racionalizaciones” que en 1912-1913 habían movilizadado en una lucha ejemplar a todos los mecánicos.

La disciplina productiva, vinculada con las formas castrenses, se realizaba por una doble vía: primero, por el ordenamiento de los cuerpos y las mentes; segundo, por el exterminio masivo de las posibles disidencias.

En el siglo de guerras, tanto la organización de las actividades económicas (que replantearon la importancia de las actividades intelectuales y de dirección), así como la especialización de las fuerzas armadas (propio de un periodo de mecanización de las actividades castrenses) encontraron en la psicología una palanca para lograr sus objetivos, desde sus trabajos sobre el comportamiento hasta sus investigaciones sobre las actividades cognitivas (Donaldson, 2003). Tanto la guerra como la economía en el siglo XX tuvieron como una de sus tareas centrales disciplinar a aquello fundamental para su funcionamiento: las personas, sus cuerpos, sus comportamientos, sus deseos y sus procesos de cognición.

Los efectos de la industrialización de la guerra en los combatientes, motivaron estudios y experimentos psicológicos, con el fin de entender la neurosis de guerra y

de esa forma “controlar” las mentes de los futuros militares. En el terreno de la economía, la psicología se usó tanto para normalizar las actividades de los trabajadores en los lugares de trabajo, como para disciplinar las formas del consumo. La psicología tuvo un papel especial en la organización empresarial; sin ella ni la administración ni la teoría de la organización hubieran logrado constituirse como saberes especializados (paracientíficos), que podían generar experimentos y argumentos para justificar sus procedimientos encaminados a hacer más eficiente el funcionamiento empresarial y, con ello, hacer más sofisticados los mecanismos de explotación.

Lo peculiar de estas relaciones fue que varios de los intelectuales más importantes de la teoría organizacional se formaron como psicólogos en escenarios vinculados a actividades militares. Muchos de ellos trasladaron sus experiencias en los escenarios bélicos a las reflexiones sobre la actividad corporativa. Esto no es extraño, al considerar que la profesionalización de la psicología se hizo de la mano de sus trabajos con las fuerzas armadas. Al menos en Estados Unidos desde mediados del siglo XIX esta relación fue imprescindible, lo que motivó la fundación de un centro especializado en la atención mental de los militares: el hospital Saint Elizabeths, en Washington, D.C., en operaciones desde 1855.

Este nosocomio sirvió como el modelo de atención psicológica exclusivamente dedicado a personas vinculadas con actividades castrenses. La estrecha relación entre psicología y guerra se formalizó en 1945, cuando la American Psychology Association fundó su división 19: The Society for Military Psychology. A partir de entonces su trabajo fue muy cercano con las agencias de seguridad, la CIA, el FBI y el Departamento de defensa, hasta ser parte central del “gobierno invisible” de Estados Unidos, esa esfera oculta que se construyó para combatir la subversión comunista al interior del país y el resto del mundo (Melley 2011).

La psicología experimental tuvo un campo fértil de trabajo en los nuevos escenarios de guerra inaugurados por la guerra industrializada a inicios del siglo XX. Los estudios no sólo se enfocaron en los efectos de las batallas en los soldados, también empezaron a usarse para evitar que los futuros combatientes los experimentaran, con el fin de adiestrar a los soldados para matar de manera más eficiente. El trabajo de la psicología en la guerra se extendió durante todo el siglo XX; el mayor reto siempre fue el control de la mente de los combatientes. La psicología de guerra privilegió el trabajo sobre aspectos relativos a: la posición de los individuos en el combate; sus capacidades para interactuar colectivamente; los efectos de encontrarse en escenarios de mucho estrés; la posibilidad de respuestas positivas y eficientes en condiciones adversas; su respeto a la lealtad y el cumplimiento de órdenes (Watson, 1978).

Varios de estos tópicos aparecen traducidos o refuncionalizados en la teoría de la organización, que desde su fundación ha privilegiado los trabajos sobre la mente y el comportamiento, con el propósito de producir escenarios estables para las actividades productivas. La corporación no trabaja con individuos aislados, privilegia sus interacciones grupales, prestando especial atención a las motivaciones, deseos, comportamientos y formas de aprendizaje. La ortopedia de los cuerpos no es suficiente, es más relevante el control de los procesos emocionales y cognitivos.

Estas traducciones y refuncionalizaciones no son casuales. A partir de las referencias biográficas que hay del canon de la teoría organizacional, se sabe que 14 de sus mayores representantes tuvieron algún vínculo práctico con las actividades militares, no fue una simple presencia obligada (sea por el servicio militar o reservistas durante las grandes guerras). En algunos casos, su participación en las fuerzas armadas fue de larga duración.

De esta vinculación destacan procesos institucionales como el de la creación en Inglaterra del Tavistock Institute of Human Relations, que se fundó en 1947 con el objetivo de producir los conocimientos para la organización. Varios de sus miembros fundadores fueron activos psicólogos militares en la segunda guerra mundial; de ellos Wilfred Bion, Elliott Jaques y Eric Miller elaboraron textos claves de la teoría de la organización.

A continuación se presenta una tabla con los nombres de los teóricos de la corporación que tuvieron experiencias de trabajo en los terrenos militares, se señala su cargo o actividad militar y su posterior vínculo en espacios de investigación.

TABLA 1. TEÓRICOS DE LA ORGANIZACIÓN CON ANTECEDENTES DE PSICOLOGÍA MILITAR			
NOMBRE	POSICIÓN MILITAR	CENTRO DE INVESTIGACIÓN	PRINCIPALES TRABAJOS
Chris Argyris (1923-2013)	Teniente de US. Army Signal Corps, segunda guerra.	Beach Professor of Administrative Sciences, Yale James Bryant Conant Professor of Education and Organizational Behavior, Harvard	El papel del individuo en la organización, competencia interpersonal. <i>Personality and organization</i> , 1957 <i>Interpersonal competence and organizational effectiveness</i> , 1962 <i>Integrating the individual and the organization</i> , 1964 <i>Some causes of organizational ineffectiveness within the Department of State</i> , 1967 <i>Intervention theory and method</i> , 1970
Warren G. Bennis (1925-2014)	United States Army, segunda guerra. Recibió la medalla Purple Heart y la Bronze Star.	University of Southern California Presidente del board de Harvard University Kennedy School of Government Center for Public Leadership	Dinámicas de grupo y liderazgo en las transformaciones planeadas. <i>Leaders</i> , 1985. <i>On Becoming a Leader</i> , 1989. <i>Organizing Genius</i> , 1997. <i>The Unreality Industry</i> , 1993.
Wilfred Bion (1897-1979)	Psicoterapeuta militar en la segunda guerra mundial: Craigmile Bottom Hospital; Western Command; David Hulme Military Hospital.	Tavistock Institute for Human Relations, Londres	Dinámicas de grupo. <i>Experiences in Groups</i> , 1961 <i>Notes on Memory and Desire</i> , 1967

TABLA 1. CONTINUACIÓN			
NOMBRE	POSICIÓN MILITAR	CENTRO DE INVESTIGACIÓN	PRINCIPALES TRABAJOS
W. Warner Burke	Department of Behavioral Sciences and Leadership en la US Military Academy at West Point.	University of Richmond Clark University Columbia University	Conciencia de sí mismo, psicología organizacional y liderazgo. <i>Organization change</i> , 2008 <i>Business climate shifts</i> , 2000 <i>Organization change</i> , 2009
Robert Chin (1918–1990)	US Army's Office of Strategic Services.	Boston University	Cambios planificados, estrategias de cambio. <i>Planned Change</i> , 1961
Elliott Jaques (1917–2003)	Psiquiatra del ejército británico, segunda guerra. US Mary Research Institute for Behavioral and Social Sciences.	Tavistock Institute of Human Relations Brunel University Fundador del Requisite Organization Institute	Sistemas sociales estratificados e instituciones sociales. <i>The Changing Culture of a Factory</i> , 1957 <i>Measurement of Responsibility</i> , 1956 <i>Executive Leadership</i> , 1994 <i>Requisite Organization</i> , 1997
Ronald Lippitt	Director del Far East Psychological Warfare Training School for the Office of Strategic Services.	National Training Laboratories for Applied Behavioral Science, MIT Center on the Research for the Utilization of Scientific Knowledge, University of Michigan	Grupo de entrenamiento o grupo de sensibilidad, cambio planificado. <i>Training in community relations</i> , 1949 <i>Unplanned maintenance and planned change in the group work process</i> , 1962 <i>Dreaming the possible</i> , 1984
Jay W. Lorsch (1932)	US Army Finance Corps.	Harvard Business School	Comportamiento organizacional y la importancia del directorio. <i>Organization and Environment</i> , 1969
Robert J. Mars-hak	Army intelligence, agente especial en Corea.	American University	Lenguaje y símbolos en el desarrollo organizacional dialógico. <i>Covert processes at work</i> , 2006 <i>Organizational change</i> , 2009 "Lewin meets Confucius", 1993
Eric J. Miller (1924–2002)	Artillería británica, segunda guerra.	Tavistock Institute of Human Relations	Diseño de organización del trabajo. <i>Systems of Organization</i> , 1967 <i>Task and organization</i> , 1976 <i>Beyond the small group</i> , 1993 <i>Tavistock Institute's contribution</i> , 1999
William A. Pasmore	Army Research Institute.	Columbia University	Sistemas sociotécnicos y modelos de cambio continuo. <i>Sociotechnical Systems</i> , 1978 <i>Designing Effective Organization</i> <i>Creating Strategic Change</i>

TABLA 1. CONTINUACIÓN			
NOMBRE	POSICIÓN MILITAR	CENTRO DE INVESTIGACIÓN	PRINCIPALES TRABAJOS
Edgar Schein (1928)	Walter Reed de Army Institute of Research.	Massachusetts Institute of Technology	Procesos grupales de consulta, valores y suposiciones. <i>Coercive Persuasion</i> , 1961 <i>Process consultation</i> , 1969 <i>Career dynamics</i> , 1978 <i>The art of managing human resources</i> , 1987 <i>Career survival</i> , 1995
Robert Tannenbaum (1915-2003)	US Navy, segunda guerra.	Anderson School of Management, University of California, Los Angeles	Crecimiento personal y desarrollo organizacional
Richard W. Woodman	Military intelligence officer del US Army, Army Security Agency Group Korea.	Mays Business School en Texas A&M University	Creatividad organizacional, habilidad individual para el cambio “A devil’s dictionary of behavioral science research terms”, 1979 “Evaluation research on organizational change”, 1989 “Discourse, metaphor, and organizational change”, 2008
Elaborado con datos de Szabla <i>et al.</i> (2017) y Tsoukas y Knudsen (2003).			

Si bien el canon de la teoría de la corporación no se reduce a los nombres presentados en la tabla, esta lista demuestra que varios de sus voces autorizadas obtuvieron de las experiencias castrenses elementos para construir reflexiones en el terreno de la cultura corporativa. El vínculo no termina ahí, ya que estos personajes encontraron un espacio de trabajo y de experimentación en instituciones académicas o en centros de investigación; mismos que alimentaron las investigaciones psicológicas tanto para el campo militar como para el campo organizacional. La psicología y la psiquiatría se convirtieron en bisagras entre la guerra y la economía, los elementos de un campo podrían desplazarse al otro gracias a la experiencia personal de los psicólogos y psiquiatras, junto con el papel de los centros de investigación.

No todos los autores de la tabla reconocen de manera explícita el vínculo directo entre las experiencias de la guerra y su traducción al campo de la teoría organizacional,

hay casos paradigmáticos, como los de Edgar Schein, Robert J. Marshak, Ronald Lippitt y Elliott Jaques, que lograron decodificar sus experimentos del campo militar al campo de la organización. La psicología y la psiquiatría moderna que fundamentan la teoría de la organización tienen como uno de sus fundamentos los experimentos y las experiencias obtenidas en las formas industrializadas de la guerra del siglo XX. En las siguientes entregas se abordarán las obras de algunos de estos autores, para exponer la herencia castrense de algunas derivas de la teoría organizacional.

Lo que resta

Michel Foucault afirmó que la política es la continuación de la guerra por otros medios, lo que dio pie a que Giorgio Agamben pensara que la economía es también una prolongación de la guerra. Para los dos autores esta relación define el mundo moderno, sus combinaciones y oscilaciones dependen del contexto histórico, pero están en la base de las transformaciones materiales y de las interacciones colectivas. Siguiendo esta línea, uno de los retos de la crítica de la guerra contemporánea es encontrar la genealogía de las actividades que se presentan como resultado autónomo e independiente de las actividades económicas, para develar sus vínculos orgánicos u operativos con las actividades castrenses.

En este texto se presentó una primera interpretación del origen militar de algunas derivas de la teoría de la organización. Esta genealogía no es casual ni mecánica. En su trayectoria es central el papel de la psicología práctica y sus efectos en la realidad. No es un asunto de ciencia ficción ni de conspiraciones, la psicología y la psiquiatría sirvieron y siguen sirviendo para producir experimentos y tecnologías de poder al servicio de la guerra y al servicio de la economía. En el caso presentado en este texto, las enseñanzas de las dos grandes guerras de la primera mitad del siglo XX fueron un

caldo de cultivo para experimentos que después se volvieron seculares y que de aplicarse a combatientes o poblaciones en shock se comenzaron a implementar en situaciones de relativa estabilidad.

La economía no ha dejado de aprender de los efectos de la guerra, a tal punto que los prolonga por otros medios, diluyendo la situación de conflicto y presentando escenarios de paz, en los que se oculta la guerra civil global que define el rumbo del capitalismo contemporáneo. Detrás de la economía está la guerra, se hace presente no sólo bajo la forma de enfrentamiento, hay maneras más sutiles en las que aparece para reafirmar su papel como articuladora de la producción y de la vida social.

Bibliografía

- Agamben, Giorgio [2017], *Stasis. La guerra civil como paradigma político*, Buenos Aires, Adriana Hidalgo.
- Braudel, Fernand [1984], *Civilización material, economía y capitalismo. Siglos XV – XVIII*. Tomo I, Madrid, Alianza.
- Clastres, Pierre [2004 (1977)], *Arqueología de la violencia: la guerra en las sociedades primitivas*, Buenos Aires, FCE.
- Coriat, Benjamin [2000], *El taller y el cronómetro. Ensayo sobre el taylorismo, el fordismo y la producción en masa*, Madrid, Siglo XXI.
- Donaldson, Lex [2003], “Organization theory as positive science”, Haridimos Tsoukas y Christian Knudsen, eds., *The Oxford handbook of organization theory*, Nueva York, Oxford, pp. 39-61.
- Foucault, Michel [2006], *Seguridad, territorio, población. Curso en el Collège de France (1977-1978)*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.

- Levi-Strauss, Claude [1942], “Guerra e comércio entre os índios da América do Sul”, *Revista do Arquivo Municipal*, vol. L XXXVII, pp.131-146
- Marx, Karl [1974], “Carta a Engels septiembre de 1857”, *Obras escogidas*, tomo III, Moscú, Progreso.
- Melley, Timothy [2011], “Brain Warfare: The Covert Sphere, Terrorism, and the Legacy of the Cold War”, *Grey Room*, núm. 45.
- Szabla *et al.* [2017], *The Palgrave Handbook of Organizational Change Thinkers*, Londres, Palgrave Macmillan.
- Taylor, Frederick [1911], *Shop Management*. Project Gutenberg, disponible en: <http://www.jessebrogan.com/TMUS/books/ShopMgmt.pdf>.
- Thompson, E.P. [1984], *La formación de la clase obrera en Inglaterra*, tomo I, Barcelona, Crítica.
- Tsoukas, Haridimos y Christian Knudsen [2003], *The Oxford handbook of organization theory*, Oxford, Oxford University Press.
- Watson, Peter [1978], *War on the mind. The military Uses and Abuses of Psychology*, Nueva York, Basic Books.

Contra las empresas transnacionales

La concentración sin precedentes del ejercicio de poder de las corporaciones transnacionales propicia la proliferación, igualmente inédita, de resistencias y luchas sociales; gremios, ciudadanos y, sobre todo, comunidades y pueblos, enfrentan de modos diversos la ruptura de sus condiciones de vida y la destrucción de su ambiente. En esta sección abordaremos algunos de estos conflictos, poniendo el acento en las luchas y resistencias que han logrado avances sustanciales frente al poder de las corporaciones transnacionales.

Minería en la India: los dongria kondh en defensa de su territorio

José Luis García *

Sin nuestra montaña, nuestro dios, no hay vida para nosotros, vamos a resistir la expulsión forzada hasta la muerte. Como un pez no puede sobrevivir fuera del agua, el Kondh no puede sobrevivir sin Niyamgiri (Survival, 2010).

Este texto aborda una de las luchas que afirmó los derechos a la tierra de los indígenas dongria kondh en India, mediante la cual se logró la protección de las colinas Niyamgiri frente a la amenaza de destrucción que representaba una mina de bauxita a cielo abierto por la empresa Vedanta Resources.

Características generales del proyecto minero

Inicio de operaciones	2009 autorización del proyecto
Ubicación	Parte noroccidental de las colinas Niyamgiri, en el estado de Odisha, India
Territorio concesionado	700 hectáreas
Accionistas	Odisha Mining Corporation Limited Vedanta Resources
Minerales	Bauxita
Estado del proyecto	Cancelado

* Centro Académico de la Memoria de Nuestra América (CAMeNA), UACM. Correo electrónico: joseluisgarcia30@hotmail.com.

Definición del conflicto

En India, en el estado oriental de Odisha, se encuentran las colinas Niyamgiri, un área de una biodiversidad increíble, un bosque tropical con árboles llamados “sal” (*shorea robusta*), son el hogar del tigre de Bengala, un corredor de migración para los elefantes, un lugar donde fluyen alrededor de 100 arroyos, lo que proporciona una fuente de agua para millones de personas, antes de llegar a la Bahía de Bengala.

Los dongria kondh (*jbarnia*, en su propia lengua, que significa “protectores de los arroyos”) son una comunidad indígena con alrededor ocho mil miembros. En su cosmovisión, ellos son protectores de las colinas Niyamgiri, veneran al dios de la montaña, Niyam Raja. La comunidad se compone de personas dedicadas a la agricultura; asimismo tienen conocimientos de plantas medicinales pertenecientes al bosque, que utilizan para tratar numerosas enfermedades: artritis, disentería, fracturas de huesos, malaria y mordeduras de serpiente, entre otras.

El conflicto inicia con la instalación, en 2008, de una refinería de aluminio en la localidad de Lanjigarh, propiedad de Vedanta Aluminium Limited. Esta empresa funcionó por varios años, lo que provocó el desplazamiento forzado de varias comunidades, enfermedades respiratorias y de la piel en diversos habitantes de la localidad y la contaminación de los ecosistemas debido al llamado barro rojo, el residuo de la fabricación de aluminio. Durante esos años la empresa cometió diversas infracciones a la legislación forestal.

Esta refinería funcionó con bauxita de otros lugares que traía por trenes y por carretera. Sin embargo, fue necesario disponer de bauxita cercana, de ahí que Vedanta buscó instalar una mina de bauxita a cielo abierto en las colinas de Niyamgiri y recibió

el apoyo por parte del estado de Odisha para ampliar la refinería e iniciar las operaciones de la mina.

La comunidad dongria kondh inició un proceso de resistencia para defender su territorio. Se generó un proceso rizomático, es decir, la construcción de redes de apoyo a nivel local y global. Entre otros personajes, tuvieron un papel destacado Lado Sikaka (líder de los dongria), Prafulla Samantara (activista por la justicia social), Rahul Gandhi (miembro del Partido del Congreso), y las organizaciones Amnistía Internacional y Survival.

Actores centrales

Comunidad indígena dongria kondh. Poseen una relación estrecha con las colinas. Su nombre deriva de *dongar*, que significa “colina” en la lengua local de Oriya. Según su cosmovisión ellos tienen el derecho de cultivar las laderas de Niyamgiri, ya que les fueron conferidas por la deidad Niyam Raja. Su vínculo con las montañas lo expresan en sus iconografías de diseños triangulares, mismos motivos que se encuentran en los santuarios de las comunidades.

Lado Sikaka es el *mandal jani*, líder de los dongria kondh. Fue desaparecido por cuatro días cuando se dirigía a Delhi para hablar en contra del proyecto minero en 2010. Es presidente de Niyamgiri Suraksha Samiti (NSS) organización opositora a la minera.

Prafulla Samantara. Estudió economía y derecho, es un activista por la justicia social. Y recibió el [The Goldman Enviromental Prize del 2017](#) por su labor en la resistencia de los dongria kondh.

Rahul Gandhi es hijo de la líder del gobernante partido del Congreso, Sonia Gandhi, defendió la consulta a las comunidades.

Amnistía Internacional y Survival realizaron diversas acciones urgentes a nivel internacional contra la desaparición de Lado Sikaka y en apoyo a los dongria kondh. También participaron en las movilizaciones en Londres donde la empresa Vedanta tiene su sede.

[Odisha Mining Corporation Limited](#). Empresa propiedad del gobierno de la provincia de Odisha, se dedica a la minería de cromo, hierro y manganeso.

[Vedanta Resources](#), compañía que cotiza en la bolsa de Londres, con intereses en zinc, plomo, plata, cobre, mineral de hierro, aluminio, energía, petróleo y gas.

¿Por qué defender el territorio?

En diciembre de 2008 el Ministerio de medio ambiente y bosques de la India (MOEF, por sus siglas en inglés) aprobó un proyecto para extraer bauxita de las colinas de Niyamgiri. En abril de 2009 el MOEF otorgó la autorización ambiental a la empresa South-West Orissa Bauxite Mining Corporation, una inversión conjunta establecida por Sterlite Industries India Limited (subsidiaria de Vedanta Resources) y Orissa Mining Corporation. El proyecto pretendía remover 671 hectáreas de bosque primario para extraer 70 millones de toneladas de bauxita de las colinas de Niyamgiri durante 25 años.

Los afectados directamente serían los dongria kondh, pues cerca de las colinas Niyamgiri cultivan huertos de donde obtienen naranjas, bananas, jengibre, papaya y la aromática resina *jhunu*, que venden en los mercados locales. Según Survival, los dongria kondh recolectan de sus bosques una variedad de casi 200 tipos de alimentos

diferentes y cosechan un centenar de cultivos en sus campos. Además, por la actividad minera, más de cien arroyos se verían afectados. Uno de ellos sería el río Vamshadharam, el cual surte de agua potable para las irrigaciones a millones de personas en los estados de Odisha y Andhra Pradesh.

Cuando se dio la licitación a la empresa, Prafulla Samantara, activista social, comenzó a reunirse con los dongria kondh para comentarles los efectos de una mina a cielo abierto que pretendía llevarse en su territorio. Esta fue una acción muy relevante puesto que los dongria kondh no entienden el inglés ni tienen acceso a la tecnología.

La comunidad indígena comenzó a organizar manifestaciones y marchas pacíficas: bloqueo de carreteras, formación de una cadena humana alrededor de las colinas Nayamgiri y la quema de un jeep de Vedanta. En forma paralela, Samantara presentó una petición ante el panel de la Corte Suprema que rige las actividades mineras de parar las actividades mineras en aquella región. Se trataba del primer ciudadano de India que utilizaba este recurso.

El 9 de agosto de 2010, Lado Sikaka y Sana Sikaka fueron secuestrados por varios hombres armados cuando se dirigían hacia la estación del tren para dirigirse a Delhi a una protesta contra el proyecto minero, según información de Amnistía Internacional. Estuvieron desaparecidos durante cuatro días. Las acciones urgentes y la presión generada por Amnistía Internacional hacia el gobierno de India tuvieron un papel de suma importancia para la aparición con vida de Lado y Sana. Posterior a su liberación, Lado Sikaka se reunió con Rahul Gandhi, quien le reiteró que estaría a su lado para ganar la batalla por Niyamgiri.

El 10 de agosto de 2010 el MoEF suspendió la licencia que había otorgado a la empresa, debido a las infracciones a la legislación forestal para grupos adivasis que, además, están protegidos por la Constitución.

Se generaron diversas acciones de solidaridad a nivel internacional en apoyo a la comunidad, presionando a diversos actores clave tanto en India como en Reino Unido. Por ejemplo, la Iglesia Anglicana decidió retirar sus inversiones en la empresa; asimismo, el gobierno inglés consideró que Vedanta no respetó los derechos de los dongria kondh, logros de las manifestaciones realizadas por Amnistía Internacional y Survival en Londres.

Fue hasta el 18 de abril de 2013 que la Corte Suprema emitió una decisión histórica que autorizó a las comunidades locales a tener la última palabra sobre los proyectos mineros en sus tierras y dio a los consejos de aldeas de Niyamgiri el derecho a votar sobre la mina de bauxita. Para agosto de 2013, los 12 consejos de las aldeas dongria kondh votaron unánimemente contra la mina.

En agosto de 2015, después de años de operaciones parciales, Vedanta anunció el cierre de la refinera de aluminio en la localidad de Lanjigarh, aun cuando ya había iniciado la construcción de la cinta transportadora que trasladaría la bauxita directamente de las colinas hasta la refinera, obra que destruyó la aldea de Kinari y alrededor de 60 hectáreas del bosque.

Posteriormente, la empresa emprendió acciones legales; sin embargo, la Suprema Corte negó todas las peticiones en mayo de 2016, dejando el futuro de las colinas de Niyamgiri al cuidado de los dongria kondh.

Bibliografía

- “Una mina de aluminio contra el ‘Dios de la montaña’”, [2009], 26 de octubre, disponible en: <http://noalamina.org/mundo/asia/item/3066-una-mina-de-aluminio-contra-el...>
- Amnesty International [2010], *Don't mine us out of existence. Bauxite mine and refinery devastate lives in India*, London, Amnesty International, disponible en: <https://www.amnesty.org/es/documents/asa20/001/2010/en/>
- Amnesty International [2010], *India: hombres armados secuestran a activistas contrarios a una mina*, London, Amnesty International, disponible en: <https://www.amnesty.org/en/documents/asa20/020/2010/es/>.
- Amnistía Internacional [2010], “Victoria histórica de las comunidades indígenas: el gobierno indio rechaza el proyecto de extracción de bauxita de Vedanta, 24 de agosto”, London, Amnesty International, disponible en: <https://www.amnesty.org/es/press-releases/2010/08/india-gobierno-rechaza...>
- Bera, Sayantan [2015], “Life and times of Lado Sikaka”, *DownToEarth*, 11 de junio, disponible en: <https://www.downtoearth.org.in/blog/life-and-times-of-lado-sikaka-42078>.
- Jagger, Bianca [2010], “The Battle for Niyamgiri”, *The Guardian*, London, 13 de junio, disponible en: <https://www.theguardian.com/environment/2010/jun/13/mining-aluminium-tri...>
- Martínez Alier, Joan [2013], “Dios y la bauxita en Niyamgiri”, *La Jornada*, México, 12 de agosto, disponible en: <https://www.jornada.com.mx/2013/08/12/opinion/020a1pol#>
- Rojas, Ana Gabriela [2010], “Avatar existe en India”, *El País*, 29 de agosto, disponible en: https://elpais.com/diario/2010/08/29/sociedad/1283032802_850215.html.
- Survival [2010], “We'll lose our soul. Niyamgiri is our soul”, <http://www.survivalinternational.org/tribes/dongria>.

Tesis

Análisis de las fusiones y adquisiciones transfronterizas en la vuelta de siglo, 1990-2015

*Josué García Veiga **

Es una tesis presentada en febrero de 2018, realizada con una beca del Programa de Apoyo a Proyectos de Investigación e Innovación Tecnológica (PAPIIT) de la UNAM (IN-302215) “El capitalismo después de la crisis financiera de 2008. Prospectiva desde la competencia entre las corporaciones gigantes”.

Lo que se estudia

La tesis estudia un mecanismo esencial en la competencia intercapitalista del siglo XXI: las fusiones y adquisiciones (F&A) entre empresas de distintas nacional. En el trabajo se expone un balance sobre las F&A transfronterizas en décadas recientes, determinando sus dimensiones y alcances a nivel mundial identificando las relaciones y conexiones entre los principales territorios, actividades y sujetos involucrados.

Contenido

En la primera sección (los dos primeros capítulos) se revisa parte de la bibliografía más accesible dedicada al estudio del tema, con el fin de contrastar concepciones,

* Estudiante de la Especialidad en Economía Ambiental y Ecológica en el Posgrado de la Facultad de Economía. Correo electrónico: josuegave@hotmail.com.

clasificaciones y explicaciones de las F&A, para encontrar sus puntos esenciales. Finalmente, se esbozan elementos para desarrollar una (re)formulación crítica de las interpretaciones sobre las F&A, colocando como base las tendencias seculares de concentración y centralización del capital expuestas por Karl Marx en la ley general de la acumulación capitalista. La propuesta se enriquece de los alcances proporcionados por la bibliografía especializada (desde distintas ópticas y perspectivas) en el tema de las F&A y queda enmarcada dentro de la “economía política de la competencia” por el liderazgo económico mundial.

En la segunda parte del trabajo se presenta un análisis histórico y geográfico de las grandes “oleadas” de F&A en la historia moderna, con el objetivo de destacar los factores y elementos más importantes presentes en su despliegue, a saber: causas y motivos; tipos y formas de F&A; ubicaciones geográficas; la competencia económica y el ciclo económico; así como la importancia de ciertas instituciones como la regulación estatal, el desarrollo tecnológico, instrumentos crediticios, entre otros.

En la tercera parte, se expone el principal aporte de la investigación, se trata de un ejercicio estadístico y descriptivo del fenómeno en su dimensión transfronteriza a lo largo de los últimos 26 años. Para lo cual utilizamos la base de datos que ofrece el Informe sobre las inversiones en el mundo que publica anualmente la Conferencia de las Naciones Unidas sobre comercio y desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés). El ejercicio estadístico se divide en dos partes, ofrece un estudio de las tendencias generales y su comportamiento particular en su concentración por nación sede inmediata, así como por sector y rama económica de las empresas compradoras y vendedoras de activos foráneos. Por último, una segunda parte presenta las relaciones entre los sujetos y las actividades líderes que monopolizan y marcan el movimiento

de centralización por la vía de las F&A en su escala transfronteriza, a partir de una muestra de las 131 operaciones más grandes en el mismo periodo.

Resultados

- a) Las F&A, como forma particular de la centralización de capital, se explican por motivos internos y externos a las empresas, tales como: reducción de costos, necesidad de crecimiento y acumulación recursos; presiones de la competencia intercapitalista; vectores de la intervención estatal; las variantes de las políticas monetarias e instituciones financieras; y, finalmente, las crisis económicas.
- b) Las F&A son una palanca estratégica para la redistribución de las concentraciones de capital y de poder, reequilibrando la relación entre los estados y las grandes empresas que pelean por alcanzar el *liderazgo económico mundial*. Al tratarse de una “alteración de las concentraciones”, se generan rupturas y cambios en la jerarquía de los competidores que disputan el *liderazgo económico*.
- c) El análisis descriptivo y comparativo de los grandes movimientos de centralización del capital, *oleadas masivas de F&A*, permite reconocer una *tendencia creciente del movimiento centralizador* en tres frentes: territoriales, temporales y de montos de las transacciones.
- d) El análisis general de las F&A transfronterizas entre 1990-2015 muestra un comportamiento oscilatorio, con ligera tendencia creciente, lo que lo convierte en un componente importante de la IED en el que se presentan importantes picos abruptos previos a las crisis.
- e) El análisis *sectorial y particular regional* de las F&A transfronterizas entre 1990-2015 muestra un patrón de concentración entre regiones y sectores. La distribución de las F&A por actividad y valor está altamente concentrada, visto desde

el comprador y vendedor, en cinco actividades principales: finanzas, información y comunicación, minería, extracción y petróleo, productos farmacéuticos y servicios de negocios. Diez naciones concentran más de la mitad de las F&A transfronterizas en el mundo (compras y ventas de activos foráneos). De éstas, 90% son países desarrollados (destaca Estados Unidos, Reino Unido, Alemania, Canadá, Francia, Holanda y Australia); a excepción de China que perfila como única nación en vías de desarrollo dentro de los países líderes, aparece solo como vendedora. Estados Unidos es el líder comprador de activos extranjeros, su posición se mantiene a pesar de haberse debilitado por las crisis de 2001 y 2008. Sin embargo, al mismo tiempo que es la nación más importante en IED vía F&A transfronterizas también es la principal receptora, o bien, vendedora de activos a empresas extranjeras.

El estudio demuestra que las F&A transfronterizas lejos de ser un mecanismo de fácil alcance para todos los competidores económicos, son una estrategia altamente concentrada en sujetos y actividades específicas, a la que solo aquellos con cierta capacidad de negociación, con poder económico y poder político pueden acceder y poner en práctica. Para estas corporaciones las F&A representan una fuerte palanca re-distributiva de la propiedad y control sobre otros activos (riqueza, tecnología, conocimiento, recursos, infraestructura, capital, etc). Por esas razones, las F&A transfronterizas constituyen uno de los elementos de la competencia mundial en la que empresas y estados disputan la redistribución de activos. Así mismo, las F&A indican procesos de fortalecimiento o debilitamiento de las regiones participantes.

Liga para consultar la tesis en Tesiunam:

<http://132.248.9.195/ptd2018/enero/0769963/Index.html>.

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.

*J. Francisco Desentis **

En la presente entrega se resumen los análisis de artículos académicos y periodísticos, principalmente del semanario inglés *The Economist* y el periódico estadounidense *The New York Times*, en torno a los impactos políticos y sociales del desarrollo económico de China. El asunto medular del caso chino se juega en el amplio espectro de su innovación tecnológica, que va del diseño de *smartphones*, pasa por la producción militar de vanguardia y llega a la experimentación con inteligencia artificial. Estas acciones forman parte de los esfuerzos de China para disputar la hegemonía mundial, de ahí la importancia de la cobertura noticiosa en los medios de comunicación.

La Iniciativa de la Franja y la Ruta (BRI, por sus siglas en inglés), asociada a la denominada “Nueva Ruta de la Seda”, es probablemente el proyecto económico y político más ambicioso de China, con el que propone construir vías de intercambio comercial y cultural entre Europa, Asia Suroriental, Asia Central y Oriente Medio. Esta iniciativa involucra la participación de más de 60 países a través de recursos y acuerdos bilaterales y multilaterales; se compone de seis corredores económicos, cuyo principal objetivo es asegurar la disposición de recursos estratégicos. Gabriela Correa

* Maestrante del Posgrado en Estudios Latinoamericanos, UNAM. Correo electrónico: f.desentis08@gmail.com.

López, profesora e investigadora de la Universidad Autónoma Metropolitana, menciona en su artículo "Inversión extranjera directa y la iniciativa china de la Franja y la Ruta" que en 2016 China inició cuatro de los diez proyectos de inversión más ambiciosos de la Nueva Ruta de la Seda: un gasoducto en Mozambique; un proyecto de energía eléctrica en Bangladesh y otro en Myanmar; un proyecto de construcción en Camboya. De esta manera, en el primer Foro de la Franja y la Ruta en Beijing en mayo de 2017 se estimó la canalización de un billón de dólares anuales para la cumplimentación de los proyectos a tiempo. El Banco Chino de Desarrollo concedió créditos por 160 mil millones de dólares, de manera que la BRI buscará la participación del Banco Mundial y el Banco Asiático de Desarrollo. Se proyecta que los proyectos de la BRI serán terminados en 2049, esto es, exactamente a 100 años de la constitución de la República Popular de China. Sin embargo, la Iniciativa de la Franja y la Ruta no ha sido bien recibida por toda la comunidad internacional. En el mencionado Foro de la Franja y la Ruta, la iniciativa fue rechazada por países participantes, destacan Estados Unidos, Japón e India. Estos manifestaron su desconfianza sobre aspectos territoriales y geopolíticos. A pesar del rechazo, en octubre de 2017 el Congreso del Partido Comunista de China decidió incorporar la BRI como política partidaria.

Un tema recurrente en la cobertura noticiosa es la existencia de una guerra comercial entre China y Estados Unidos. Un dato que *The New York Times* presenta para dimensionar el problema es el siguiente: la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial estima que en 2018 la producción de China representó la cuarta parte de la producción mundial en términos de valor, a pesar de que, según una encuesta de la sociedad suiza de servicios financieros UBS, al menos una tercera parte de empresas productivas para exportación en China retiraron una parte de su producción del país. Actualmente las empresas de Estados Unidos que operan en

China, impulsadas principalmente por las políticas de Donald Trump, buscan disgregar sus procesos productivos para evitar su dependencia en el sector manufacturero chino. Tal es el caso de Steve Madden, empresa de calzado, y Hasbro, empresa de juguetes. Esta relocalización no significa que los empleos de dichas empresas regresarán a suelo estadounidense, sino que serán localizados en otros países con menores costos de producción. Por lo pronto, Estados Unidos ha impuesto nuevos aranceles que hacen difícil lograr un acuerdo comercial con China. Por otra parte, los salarios y costos de producción de China están aumentando. Esto ha derivado en que con mayor frecuencia empresas se quejen de que los funcionarios chinos favorecen a los competidores locales sobre los extranjeros y de que no actúan con eficacia frente a los casos de robo de propiedad intelectual. Algunos funcionarios chinos, como el Ministro de industria y tecnología de la información, opinan que su país debería centrar su economía en la industria de alta tecnología en lugar de las manufacturas, esto es, eliminar los empleos no calificados e impulsar las cadenas de valor.

Probablemente uno de los casos más recientes del “retiro económico” de empresas estadounidenses del territorio chino sea el de Amazon. Al respecto, el portal de noticias alemán DW señala que las ganancias del gigante digital estadounidense están cayendo. En abril de 2019 los directores de Amazon anunciaron que a partir de julio los consumidores chinos ya no podrán hacer uso de la conocida plataforma de distribución minorista de productos a domicilio de particulares; la firma se dedicará exclusivamente a la venta de lectores electrónicos Kindle y a la exportación e importación de productos internacionales. Desde la entrada de Amazon en China en 2004, la firma estadounidense se encontró en un suelo consolidado por Tmall.com, principal portal digital chino de compra-venta. Amazon tuvo que moverse en un terreno altamente regulado y con fuerte competencia de firmas chinas influyentes. Lo mismo

sucedió, en su momento, con eBay, que salió del mercado interno chino en 2006; con Walmart que fusionó operaciones con JD.com en 2017 para permanecer en el mercado; y Google, que al no poder competir con Baidu, se retiró del mercado local en 2010. De momento el destino de los millones de dólares invertidos en la construcción de 15 centros de distribución e infraestructura serán utilizados por Amazon en negocios transfronterizos (ofrecer bienes internacionales a los consumidores chinos) de compra-venta. Choi Chun, de *iResearch*, opina que el destino de esa iniciativa será el mismo que el de compra-venta a nivel local: será desplazado a corto plazo por la competencia de las firmas chinas bien establecidas.

Pero no todo son cuestiones puramente económicas. El retiro de distintas empresas extranjeras de China se debe también a las consecuencias sociales de las medidas políticas impuestas por el gobierno local. *The Economist* y *The New York Times* han dado seguimiento del caso de “vigilancia genética” de la minoría musulmana Uighur en la provincia china de Sinkiang. A través de una presunta campaña gratuita de revisión médica funcionarios chinos, con apoyo de algunas academias y corporaciones estadounidenses, se han dedicado a la extracción de muestras de ADN de los ciudadanos sin su consentimiento. El análisis de ADN fue realizado por la policía china con un equipo tecnológico de la firma estadounidense Thermo Fisher. Con la información genética recolectada China se propone tener un mecanismo de detección de la población Uighur, para destinarla a “campos de reeducación” donde se garantice su fidelidad al Partido Comunista de China; otro fin es el de adelantarse a posibles focos de rebelión. De 2016 a 2017, en Sinkiang, casi 36 millones de personas participaron en el programa chino “Exámenes médicos para todos”. Se recolectaron muestras de ADN, imágenes de los iris y datos personales. Existen testimonios que afirman que la recolección de muestras genéticas no fue siempre de manera voluntaria, la policía y

grupos del gobierno chino enviaban mensajes de texto para informar que las revisiones eran un requisito y no una opción.

En cuanto a la comunidad científica y académica se refiere, ésta dedicó entre 2013 y 2017 a realizar análisis para clasificar genéticamente a las personas, bajo el pretexto de que el aprendizaje sobre el ADN es una clave para combatir el terrorismo. El Dr. Kidd de la Universidad de Yale mantuvo una relación laboral con Li Caixia, médico forense del Instituto de Ciencias Forenses del ministerio chino de seguridad pública, para recolectar muestras de ADN. En 2014 ese ministerio publicó un artículo sobre la distinción genética de los grupos étnicos a través de un experimento realizado en el laboratorio del Dr. Kidd con el ADN recolectado de la comunidad Uighur y otros grupos étnicos. Se usaron muestras del 1000 Genomes Project, un catálogo público de información genética de todo el mundo. El gobierno chino aportó datos de 2 mil 143 uigures a la plataforma de búsqueda en línea del Dr. Kidd, financiada parcialmente por el Departamento de Justicia de Estados Unidos. Es un intercambio de información genética que, según el *The New York Times*, posiblemente viola las normas científicas del consentimiento informado para ofrecer muestras de ADN voluntariamente a las autoridades chinas. Por la polémica internacional suscitada tras la difusión del caso, Thermo Fisher Scientific romperá vínculos comerciales con China. Asimismo, el gobierno estadounidense anunció la elaboración de una “lista negra” para todas aquellas firmas de su país que busquen relacionarse comercialmente con las empresas de la provincia china de Sinkiang y los vínculos comerciales existentes se encuentran bajo extrema vigilancia de Estados Unidos.

También se ha dado a conocer el caso del uso de inteligencia artificial (I.A.) para llevar a cabo políticas anti-musulmanas por parte del gobierno chino, principalmente, en la parte occidental de China. *The New York Times* ha informado acerca del sistema

de vigilancia de comunidades musulmanas que viven en China, a través de un sistema de reconocimiento facial. Si bien la vigilancia está altamente concentrada en el grupo étnico de los Uighur, de la provincia de Sinkiang, ya se ha extendido a las ciudades de Hangzhou y Wenzhou, así como a la provincia costera de Fujian. Las tecnologías de reconocimiento facial se basan tanto en el color de piel como en la clasificación de personas según sus características socio-culturales, como: sus prácticas religiosas, antecedentes penales, dependencia a fármacos, enfermedades mentales, etcétera. En 2018 casi dos docenas de departamentos de policía de 16 provincias y regiones chinas buscaron contratar dicha tecnología. Yitu, Megvii, SenseTime, CloudWalk e Hikvision son las corporaciones encargadas de diseñar y construir las cámaras de vigilancia con inteligencia artificial. Fire Eye, Sky Eye y Dragonfly Eye son los nombres de los productos ofrecidos por estas firmas. El software de los productos funciona a través de un proceso de “aprendizaje automático” que diseñan los ingenieros para el reconocimiento de patrones de conducta asociados a rasgos étnicos. Las compañías de inteligencia artificial son financiadas por grandes inversionistas: Fidelity International y Qualcomm Ventures son parte del consorcio que invirtió 620 millones de dólares en SenseTime; Sequoia invirtió en Yitu; Sinovation Ventures en Megvii. En 2018 el valor de las compañías aumentó considerablemente porque el Ministerio chino de seguridad pública reservó miles de millones de dólares para implementar dos planes gubernamentales (Skynet y Sharp Eyes), para digitalizar la vigilancia y la recopilación de inteligencia.

The New York Times opina que, desde un punto de vista tecnológico, usar algoritmos para identificar personas basadas en raza o etnia se ha convertido en algo relativamente sencillo. Sin embargo, el caso de China es el primero en cuanto al uso de

esos algoritmos para fines políticos, como asegurar el cumplimiento de la ley. Cloud-Walk, firma china de I.A., describe sus sistemas de vigilancia como capacitados para el reconocimiento de "grupos sensibles de personas". En su sitio web se lee lo siguiente: "Si originalmente un uigur vive en un vecindario y en 20 días aparecen seis más, se envían alarmas de inmediato". También es cierto que la tecnología no está completamente madura. Muchas cámaras de vigilancia de China todavía no son lo suficientemente potentes para que el software de reconocimiento facial sea completamente efectivo, está el caso de Yitu que promovió un éxito de reconocimiento en 1 de cada 3 casos. De ahí el desmedido esfuerzo de los ingenieros y programadores de las firmas de seguridad en el proceso de "aprendizaje automático", se promete un suministro de datos a los sistemas de I.A. para que puedan afinar el reconocimiento de patrones y rasgos. Actualmente, Yitu y sus competidores buscan expandirse en el mercado internacional. Para Johathan Franke, investigador de I.A. en el MIT, tal apertura del mercado de seguridad podría desencadenar en una disposición generalizada de los perfiles étnicos de la población en manos de los gobernantes.

Finalmente, *The Economist* documenta un proceso, que denomina un "dilema ético", para las firmas estadounidenses que operan en territorio chino. Por un lado, el gobierno estadounidense está incrementando el escrutinio de las firmas de su país que operan en China en sectores que comprometen la seguridad nacional y los derechos humanos. Por otro lado, el gobierno chino está forzando a las compañías extranjeras que operan en su territorio a someterse a sus reglas político-comerciales, en la que incluso exigirían brindar ayuda a las fuerzas armadas y policía chinas. Google se retiró de operar en China en 2010 tras negarse inscribir en su buscador un programa de censura comandado por el gobierno; sin embargo, en 2017 regresó al territorio asiático para establecer en Beijing un centro de inteligencia artificial.

Por esta decisión la administración de Donald Trump ha acusado a Google de comprometer la seguridad nacional estadounidense y proveer apoyo al gobierno y ejército chinos. Estas acusaciones no han detenido a firmas como Microsoft o Amazon Web Services para establecer centros de inteligencia artificial en Shanghai. Otro caso es el de 2018 de American Airlines y la cadena de hoteles Marriot, que se vieron obligadas a cambiar el modo de referirse a Taiwán porque China considera a la región una “provincia renegada”. El mismo año, los trabajadores de Google reclamaron a sus directivos la implementación del proyecto “Dragonfly”, que presuntamente dio entrada a los censores del gobierno chino. *The Economist* opina que las firmas extranjeras que operan en China deberían asumir valores éticos irrenunciables para operar responsablemente y negarse a estar sometidos al control de la política del Partido Comunista de China. Así, una medida restrictiva a la política comercial china sería, según *The Economist*, apostar por una ética del empresariado.

Para profundizar sobre los múltiples factores internos y externos del desarrollo económico de China en la disputa por la hegemonía del mercado mundial puede consultar las siguientes fichas del LET:

<http://let.iiec.unam.mx/node/2168>;

<http://let.iiec.unam.mx/node/2146>;

<http://let.iiec.unam.mx/node/2218>;

<http://let.iiec.unam.mx/node/2210>;

<http://let.iiec.unam.mx/node/2229>;

<http://let.iiec.unam.mx/node/2215>.