

## ¿COLONIALISMO AL REVÉS?

Lic. Yanetzis Avila

**“El centro de la economía mundial  
solía estar en el Atlántico,  
ahora está en el Pacífico”<sup>1</sup>  
Joseph Nye<sup>2</sup>**

A principios de los años 90, era inimaginable pensar que alguna gran multinacional proveniente del mundo desarrollado pudiera ser adquirida o representada por alguna empresa multinacional del mundo emergente.

Actualmente, la estructura de negocios ha cambiado y continuará haciéndolo, generando nuevos desafíos y transformaciones a un *status quo* que muchas multinacionales tradicionales (pertenecientes a países de la OCDE) nunca hubieran dado por hecho.

Sin embargo, el ‘descubrimiento’ de países emergentes como BRICS como fuentes receptoras de excelencia para la Inversión Extranjera Directa (IED) ha generado modelos de crecimiento sustentados en estrategias dirigidas a la exportación, generando superávits por concepto de cuenta corriente; los cuales se han canalizado –en gran medida- hacia la IED. Es entonces que los países emergentes también han devenido en grandes emisores y sus empresas se han convertido de escala global.

De ahí que la competitividad y las cuotas de mercado de las empresas transnacionales pertenecientes a las economías emergentes, como Brasil, Rusia, India y China fundamentalmente, ha ido *in crescendo*.

Tal es así que actualmente China, India y Rusia, se sitúan junto a las economías desarrolladas de E.E.U.U., Alemania, Gran Bretaña, Japón y Francia y también junto a otras economías en desarrollo como Corea del Sur, Emiratos Árabes y Turquía, como las fuentes más prometedoras en los flujos de inversión extranjera.

Esta tendencia no es algo nuevo, por el contrario es un crecimiento sostenido durante años y que promete continuidad, sobre todo para el ascenso de nuevas economías en desarrollo como es el caso de Turquía, que se incluye por vez primera en este tipo de ranking.

A medida que las fuentes tradicionales de IED disminuyeron en reacción a la crisis financiera, el interés en las tendencias de la IED de las economías emergentes se intensificó. Los países miembros de BRICS devinieron, como fue estudiado y presentado por Goldman Sachs en grandes atractivos para los inversores extranjeros. Como resultado mejoraron significativamente sus climas de inversión, sus indicadores

---

<sup>1</sup> “The center of the world economy used to be in the Atlantic, now it is in the Pacific”

Nye, Joseph. The future of power. Los Angeles World Affairs Council, p. 7. Disponible en <http://www.lawac.org/speech-archive/pdf/1596.pdf> Consultado 11 de agosto de 2015.

<sup>2</sup> Distinguido profesor de la Universidad de Harvard en Estados Unidos, creador del concepto de ‘poder blando’ o ‘soft power’ y autor del libro The future of power (El futuro del poder).

de estabilidad macroeconómica de conjunto con la apertura a la propiedad extranjera de activos empresariales.

Estos mercados emergentes, con grandes capacidades, envían personas, bienes y servicios a las tradicionales potencias y crean así nuevos vínculos de dependencia, que tampoco pueden verse unilateralmente, pues aunque mucho se hable de la declinación de las potencias occidentales, léase Estados Unidos (EEUU) y la Unión Europea (UE), este declive no es en términos absolutos y lo que hoy las cifras muestran es interdependencia económica entre los polos de poder mundial.

De acuerdo con el World Investment Prospects<sup>3</sup> 2013-2015 las agencias de promoción de inversiones (IPAs, por sus siglas en inglés) identifican que las transnacionales de los países desarrollados son las más prometedoras fuentes de IED en el mediano plazo y las economías en desarrollo son las principales fuentes de entradas de inversiones.

Sin embargo, las salidas de IED desde los países en desarrollo han seguido un patrón de inversión marcado por la **orientación geográfica**, esencialmente Sur-Sur, aunque también se han presentado preferencias en la adquisición de activos en los países desarrollados, particularmente en EE.UU. y Europa Occidental.

Los flujos de inversión dirigidos fundamentalmente a sus vecinos regionales o a otros países en desarrollo, coincide con lo que algunos estudiosos han dado en llamar 'efecto vecindario' que se asocia generalmente a la presencia de elementos compartidos o al menos con los cuales la corporación o país emisores ya están familiarizados. Entre estos pueden citarse, la ubicación geográfica, el factor y clima de producción, idioma, similitudes culturales, entre otras.

Existe además otro patrón de comportamiento similar entre las salidas de IED desde los países BRICS y sus homólogos en desarrollo y que también comparten con varias de sus antecesoras de países desarrollados. En este sentido, puede hablarse de la existencia de un patrón uniforme en cuanto a la **distribución sectorial**, dirigida fundamentalmente a los recursos naturales esencialmente energéticos aunque también destacan por su peso el sector de los servicios, las tecnologías de la información y la industria farmacéutica.

En el caso de Brasil y la Federación de Rusia, ambas naciones han mostrado una preferencia por el sector de recursos naturales, mientras que China y la India han adquirido principalmente activos extranjeros en el sector servicios. En el caso de las empresas indias orientadas particularmente a las empresas del conocimiento y la tecnología de industrias intensivas tales como los productos farmacéuticos, automóviles y piezas de automóviles.

Un lugar destacado, sin dudas lo ocupan las multinacionales de los países BRICS. Entre estas destacan las empresas brasileñas como Vale do Rio Doce en el negocio de la minería, Embraer en la rama de la aviación, esto es el jet regional. Lukoil<sup>4</sup>,

---

<sup>3</sup> Disponible en: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaeia2015d4\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaeia2015d4_en.pdf)

<sup>4</sup> Es la compañía petrolera más grande de Rusia y su mayor productor de petróleo

Gazprom<sup>5</sup> y Severstal<sup>6</sup> se encuentran entre las multinacionales rusas, ubicadas en el sector de la energía.

India, por su parte, cuenta con varios conglomerados no sólo en tecnologías de la información y comunicaciones y externalización de servicios (Infosys)<sup>7</sup>, sino también en la industria del acero (Mittal), automóviles (Ratan Tata) y productos farmacéuticos: Sun Pharmaceutical, Cipla entre otras.

Las empresas chinas merecen un especial pues han irrumpido con fuerza en los mercados globales, no sólo como exportadores, sino también como inversionistas, y en una amplia gama de sectores que incluyen la energía, los productos químicos y de acero, el transporte y almacenamiento y productos varios; destacándose empresas como: CITIC Group, China National Petroleum, Sinopec, China Ocean Shipping Company; así como las de dispositivos eléctricos y electrónicos, con cada vez mayor reconocimiento a nivel mundial: Haier, Lenovo Group y Huawei.

Algunas de estas, como es el caso de las petroleras se sitúan entre las primeras 50 corporaciones según la listado de Fortune 500 de la revista Forbes y entre las primeras 12 multinacionales chinas<sup>8</sup>.

Otra de las características que poseen estas multinacionales provenientes de los denominados países emergentes es la preferencia por las **fusiones, las adquisiciones** y la búsqueda de mercados consolidados que permitan el acceso a marcas ya establecidas o mayor facilidad de financiación.

De acuerdo con el Informe sobre las Inversiones de la UNCTAD 2014 las empresas transnacionales de las economías en desarrollo están adquiriendo cada vez más filiales de entidades de países desarrollados situadas en sus regiones. Por solo citar algunos ejemplos se mencionan las siguientes:

- Marzo de 2008: Tata Motors (India) adquiere Jaguar Land Rover (Reino Unido).
- Enero de 2011: Hutchison (Hong Kong) refuerza su participación en la empresa barcelonesa Tercat.
- Noviembre de 2011: Gazprom (Rusia) adquiere la eléctrica alemana Envacom.
- Febrero de 2013: Citic Group (China) invierte en Alumina LTD (Australia).
- Mayo de 2013: America Movil (México) compra Start Wireless Group (EE. UU.)
- Petrobras (Brasil) adquiere el 50% de Natgas Block (Australia).

Son sin dudas, las multinacionales de los países asiáticos destacadas por su dinamismo, reconocimiento y posicionamiento internacional, caracterizadas en su mayoría por el desarrollo de industrias gran escala. Corea del Sur es el hogar de varias de las marcas más reconocidas en la industria de la electrónica y los electrodomésticos (Samsung y LG) y automóviles (Hyundai y Kia).

La ciudad-estado de Singapur ha sido el origen de multinacionales de alimentos y bebidas (Fraser y Neave, Want Want), electrónica (Olam), telecomunicaciones

---

5 Es la mayor compañía gasística de Rusia, controlada actualmente por el Estado ruso

6 Es una compañía rusa que opera en el sector del acero y la minería

7 Es una empresa multinacional de servicios de tecnologías de la información y una de las compañías de tecnología e informaciones más grandes de la India.

8 China's 12 biggest companies are all government-owned, disponible en: <http://fortune.com/2015/07/22/china-global-500-government-owned/>

(Singtel), inmobiliaria (Capitaland), transporte (Neptune Orient Lines) entre otras. Hong Kong es la base de la multinacional Hutchinson Whampoa, el operador portuario más grande del mundo.

Por su parte América Latina también posee multinacionales competidoras a nivel global. Tal es el caso de las empresas mexicanas América Móvil, CEMEX en las industrias de las telecomunicaciones y minerales no metálicos respectivamente. En Argentina destacan corporaciones como el Grupo Techint, Industrias Metalúrgicas Pescarmona (IMPESA), Arcor (golosinas y confituras), Bagó entre otros.

Pero también destaca -en varias de estas multinacionales de los países emergentes- la **participación activa del Estado**, que ha devenido en un nuevo elemento de convergencia. Aspecto que cobra especial relevancia si se tiene en cuenta que, ante la amenaza que representa el auge de las multinacionales al poder absoluto de los Estados-nación tanto a nivel nacional como a nivel internacional en la fase neoliberal del capitalismo; se ha dado un proceso en el cual el Estado ha visto compartido y a menudo reducido su poder político y económico frente al gran capital transnacional.

Sin embargo, no es este un fenómeno novedoso pues mientras las corporaciones transnacionales cruzaban la frontera no sólo interactuaron con cada gobierno anfitrión sino que cooperaron con dicho gobierno. Los intereses, formas y objetivos en que se dio esa cooperación variaron de una multinacional a otra y de un Estado a otro. La historia deja claro que el actuar de una multinacional puede afectar la soberanía de un Estado-nación y al mismo tiempo intervenir en los asuntos internos de sus vecinos.

No obstante, con la consolidación del fenómeno de la globalización neoliberal se ha venido dando un proceso más complejo que implica una mayor interrelación entre gobierno y multinacional, pues los primeros han tenido que tomar medidas legislativas para permitir la operación de empresas extranjeras en su territorio; así como para fomentar las operaciones de sus propias empresas en el exterior.

Definitivamente las relaciones que hoy se establecen entre ambos actores son de interdependencia mutua, camino que ha conducido a la negociación triangular, en la cual es preciso *“mantener relaciones a un nivel que agradan a todos al mismo tiempo. Unidos están ahora en el centro de un triángulo de las Bermudas. Los gobiernos tienen que gestionar una serie de difíciles equilibrios entre los que compiten objetivos internos y externos (...) Esta nueva diplomacia tiene tres ingredientes fundamentales: la negociación entre los Estados por el poder y la influencia, la competencia entre las empresas que disputan el mercado mundial y la negociación específica entre los Estados y las empresas por el uso o creación de recursos de producción de riqueza”*.<sup>9</sup>

Como resultado, esos Estados nacionales emergentes han devenido también en propietarios o en su defecto accionistas/socios, -en dependencia del tipo de empresa de que se trate- mayoritarios o no, de muchas de las empresas transnacionales de las que se ha venido comentando más arriba. En ese caso se estaría hablando de un fenómeno mucho más complejo, pues se convertirían con ello en juez y parte de un mismo proceso.

---

<sup>9</sup> Susan Strange & John Stopford, Estados Rival, Competencia empresas- Rival de Acciones Mercado Mundial, Cambridge University Press, US 1991, p.32.

El nuevo juego de competir por cuotas de mercado mundial re-define las funciones de los Estados emergentes. Asume ahora un doble rol; por un lado debe apoyar el crecimiento e internacionalización de los nuevos negocios de sus empresas y suministrarles financiamiento; y por otro, debe continuar siendo el guardián del bienestar social y redistribuidor de los recursos. Ambas son tareas difíciles si se tiene en cuenta que, una y otra deben ser gestionadas de manera coherente y consecuyente; aunque de la interrelación entre ambas persiga como fin último incrementar la capacidad de consumo de sus ciudadanos y con ello el tamaño de sus mercados nacionales.

No hay dudas que en el siglo XXI estamos asistiendo a un proceso de otro tipo, en el que los denominados países en desarrollo han entrado –un poco tarde si se quiere– pero con metas claras y estrategias certeras al mundo globalizado de hoy, invirtiendo los patrones tradicionales de desplazamientos de los flujos de IED Norte-Norte y Norte-Sur hacia Sur-Norte y Sur-Sur.

Es entonces previsible que las economías en desarrollo aunque se mantengan como importantes destinos de IED, al mismo tiempo también continuarán siendo grandes emisores de bienes, servicios, personas y capital hacia el mundo en desarrollo y hacia los países desarrollados también.

Estaremos entonces viviendo, ¿el mundo al revés?