

La competencia entre Estados Unidos y China por el liderazgo mundial: Un panorama desde las inversiones extranjeras

The Competition between the United States and China for World Leadership: A Panorama from Foreign Investments

DOI: 10.32870/mycp.v7i21.552

Raúl Ornelas¹

Resumen

En este trabajo proponemos una lectura de las relaciones de inversión a escala mundial para establecer su papel en la competencia por el liderazgo económico. A partir de las evoluciones de la inversión extranjera directa, se discuten dos vectores de dicha competencia: las relaciones de interpenetración entre Estados Unidos y China, y las políticas de regulación sobre las inversiones por parte de los estados en ambos países. A partir de los datos de UNCTAD, se trazan las tendencias de la inversión extranjera directa considerando acervos de capital y flujos, entrantes y salientes. Este análisis nos muestra que los principales competidores por el liderazgo son las empresas con sede en Estados Unidos y aquellas con sede en China. El artículo finaliza con un recuento de las principales acciones emprendidas por las entidades reguladoras en ambos países que intentan frenar el avance de las inversiones extranjeras que tocan actividades estratégicas.

Palabras clave: empresas transnacionales, inversiones extranjeras, Estados Unidos, China, liderazgo mundial.

Abstract

This article proposes an approach of investment relations on a global scale. Two premises of dispute for global economic leadership are discussed: the interpenetration relations between the United States and China, and regulatory framework for FDI in both countries. Based on UNCTAD data, FDI flow and stock are analyzed. Results find American and Chinese-based companies as main competitors for global economic leadership. The article concludes summarizing the most important cases of FDI regulation in both countries by trying to curb foreign companies' participation in strategic industries.

Keywords: transnational corporations, foreign investments, United States of America, China, world leadership.

Artículo recibido el 8 de agosto de 2017 y dictaminado el 20 de junio de 2018.

1. Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), Instituto de Investigaciones Económicas. Circuito Mario de la Cueva, Ciudad de la Investigación en Humanidades, Ciudad Universitaria, C. P. 04510 Ciudad de México, México. ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-2110-9921> Correo electrónico: raulob@iiec.unam.mx

Introducción

El estudio de las inversiones internacionales ha sido enfocado en esclarecer las motivaciones de las empresas y entidades inversionistas para trasladar parte de sus activos hacia otros espacios geográficos. En los años cincuenta del siglo pasado los análisis se concentraron en las aportaciones públicas al desarrollo (Plan Marshall, Alianza para el Progreso), dado que la mayor parte de los flujos de capital era realizada por el Estado de Estados Unidos. Con la reconstitución del mercado mundial a partir de los años sesenta del siglo XX, son las inversiones realizadas por las grandes corporaciones transnacionales las que ocupan el primer plano, dando lugar a nuevas preguntas de estudio.

Frente a este cambio histórico la teoría económica aportó diversas interpretaciones, entre las cuales destacamos tres:

El enfoque del *poder de mercado* que considera la inversión extranjera directa (IED) como una práctica que permite a los capitales más concentrados expandirse y controlar nuevos mercados (Kindleberger, 1969, 1970; Hymer, 1982). Esta interpretación está ligada a las preocupaciones propias de los nacionalismos económicos acerca de la presencia creciente de capitales extranjeros y del papel de las inversiones extranjeras tanto en las relaciones económicas internacionales como en las economías huéspedes.

En segundo lugar, sobre la base del concepto de internalización de los costos de producción, la economía institucionalista planteó que a través de la implantación en el extranjero se logra producir mercancías de manera más eficiente (Coase, 1937; Williamson, 1989). La teoría institucionalista considera que la ampliación de las operaciones de la firma, incluyendo el caso de la empresa transnacional, responde a una lógica de eficiencia en la que la internalización de transacciones que antes se realizaban a través de contratos o del mercado, se realizan dentro de la empresa con mejores resultados económicos; las mejoras en la eficiencia de las transacciones son particularmente significativas en el caso en el que las inversiones extranjeras sustituyen a los contratos o a los intercambios en los mercados.

El enfoque de las cadenas globales de valor, por su parte, aborda la organización productiva y destaca las “estructuras de gobernanza” como el elemento esencial que explica el éxito o fracaso de las inversiones, aportando elementos para que las instituciones y actores sociales se adapten de la mejor manera posible a las necesidades de las empresas líderes (Gereffi, 2001; Gereffi & Fernández-Stark, 2011; United Nations Conference on Trade and

Development, 2013). Esta interpretación retoma los aportes de la teoría de la competitividad internacional e integra argumentos de enfoques sistémicos para fundamentar la existencia de redes o cadenas de producción que paulatinamente van articulando mercados en escala mundial. Sus aportes para la economía política residen en crear un análisis detallado de las relaciones que guían la construcción y el funcionamiento de las cadenas de valor, mostrando tanto quiénes dictan la lógica general, como las “oportunidades” y condiciones que deben ser cumplidas para lograr una integración virtuosa en las cadenas de valor. En la actualidad este enfoque es una de las interpretaciones de mayor aceptación en los medios empresariales, gubernamentales y de los organismos multilaterales.²

La inversión extranjera ocupa un lugar esencial en esas tres interpretaciones, en tanto constituye el principal vehículo de la expansión de los capitales más concentrados y dinámicos. De ahí el interés en estudiar su evolución reciente: la jerarquía que se construye en torno de los principales inversionistas y los territorios huéspedes es un indicador relevante acerca de quiénes son los principales competidores en la economía mundial contemporánea.

Una de las críticas más recurrentes y sólidas a la teoría económica dominante consiste en señalar su falta de interés en las relaciones de poder como elemento esencial para interpretar la realidad económica. Desde nuestro punto de vista, en la consideración de las relaciones de poder se juega buena parte de la capacidad explicativa de las interpretaciones. Así, por ejemplo, la competencia no puede reducirse a los arbitrajes entre las “fuerzas del mercado”, sino que la competencia expresa una disputa por la riqueza y por el poder en las diferentes escalas de la realidad social (Wilks, 2013; Dörrenbächer & Geppert, 2012; Murray & Scott, 2012; Vitalia, Glattfelder & Battiston, 2011).

En ese sentido, la competencia entre corporaciones transnacionales desborda los límites de los mercados, para entrar como un elemento relevante en las relaciones mundiales de poder. Entre las diversas interpretaciones que buscan explicar el ejercicio del poder en escala mundial, destacamos el concepto de hegemonía dado que ofrece elementos teóricos y metodológicos pertinentes para explicar el capitalismo contemporáneo. En nuestro equipo

2. Nuestro recorrido por las teorías de la empresa no tiene pretensión de ser exhaustivo. Entre la abundante literatura sobre el tema se cuentan numerosos análisis panorámicos de las teorías de la firma. Entre ellos podemos citar: Dunning, 1993; Pitelis & Sugden, 2000; Coriat & Weinstein, 2011; Forsgren, 2013; y la amplia obra compilada por Foss, 1999.

de investigación hemos formulado una interpretación sobre la hegemonía mundial a partir de tres propuestas centrales (Ceceña & Barreda, 1995, p. 541):

1. La hegemonía mundial posee al menos tres dimensiones esenciales: la político-militar, la económica y la cultural.
2. La hegemonía mundial es una construcción social resultado de las diferentes formas de enfrentamiento entre sujetos colectivos, ensambles de grandes corporaciones y “sus” Estados: se trata de los sujetos hegemónicos, los sujetos que disputan la hegemonía.
3. Cada una de las dimensiones de la hegemonía está articulada en torno a esferas y relaciones esenciales. En el caso de la dimensión económica, se señalan como las esferas cuyo control asegura la posición de líder económico mundial a las tecnologías de vanguardia (electrónica e informática, ingeniería genética, exploración del espacio, telecomunicaciones), los energéticos (petróleo y electricidad), las materias primas esenciales (minerales en su mayoría), los alimentos de consumo generalizado, y las reservas de fuerza de trabajo.

En esa perspectiva, la competencia mundial no se limita a sus escalas micro y mesoeconómicas (la competencia entre empresas en lo particular o al interior de una industria, rama o sector), sino que da origen a relaciones sistémicas en las que ciertos sujetos predominan sobre el conjunto. Definimos el concepto de liderazgo económico mundial como “la capacidad de las coaliciones de Estados y empresas para crear, desarrollar y controlar las fuentes de las ganancias, en relación con el conjunto de empresas competidoras, particularmente en lo que toca a las formas de la organización productiva” (Ornelas, 2017, p.26).

A partir de esta conceptualización, el segundo planteamiento de nuestra propuesta de análisis consiste en ubicar la expansión internacional de las empresas como uno de los procesos más importantes para la competencia por el liderazgo económico. Las motivaciones de la inversión extranjera varían históricamente siguiendo las pautas de la competencia en sus diferentes niveles. La sobreacumulación y las bajas tasas de ganancia derivadas del estancamiento que caracterizan al capitalismo contemporáneo estimulan la búsqueda de nuevos ámbitos para las inversiones. Y en el mismo sentido, la competencia por recursos estratégicos escasos (el petróleo y el agua son ejemplos paradigmáticos), y por mercados y tecnologías foráneos, constituye la otra motivación esencial de las inversiones internacionales.

A través de las inversiones internacionales, las grandes corporaciones transnacionales realizan movimientos estratégicos buscando fortalecer su posición en los mercados, creando mejores condiciones para su producción, y previniendo los movimientos de sus competidores. Así, la inversión extranjera constituye un vector fundamental de la competencia: su estudio nos permite señalar los sujetos que logran crear y apropiarse de emplazamientos productivos de toda índole, ampliando los ámbitos de obtención de ganancias, y al mismo tiempo, concentrando diversas formas de poder, no sólo económico, sino también político (por ejemplo, el papel de *Royal Dutch Shell* en los conflictos étnicos en Nigeria), social (por ejemplo, orientando y realizando planes de urbanización), y cultural, a través de actividades de la llamada “responsabilidad social”, el financiamiento de instituciones educativas y de obras filantrópicas.

En este trabajo proponemos una lectura que destaca el papel que los flujos de capital cumplen en las relaciones mundiales de poder. Consideramos que tales inversiones extranjeras son un indicador de las relaciones de competencia por el liderazgo económico mundial, en tanto señalan los territorios que son “atractivos” para las corporaciones transnacionales y quiénes son los sujetos que los utilizan para valorizar sus capitales.

El objetivo del trabajo es medir la expansión global de las corporaciones transnacionales a través de la inversión extranjera directa. Esta medida aportará un elemento significativo acerca de la competencia por el liderazgo económico mundial: el predominio de ciertos ensambles de empresas de base nacional común, ilustrado por el aumento de sus inversiones internacionales, indica el fortalecimiento de su posición en la competencia mundial, dado que a través de sus inversiones desarrollan y se apropian de tecnologías, recursos y mercados. Finalmente, ello indica el fortalecimiento o el debilitamiento de ciertos sujetos que disputan la hegemonía mundial.

Las inversiones extranjeras son consideradas en dos formas. En primer lugar, los acervos de inversión permiten trazar la trayectoria de las relaciones de competencia: se trata de una medida acumulativa del valor que tiene la inversión en cada año considerado; los periodos de estudio que abordamos en el trabajo han sido determinados sobre la base de dos criterios: la existencia de datos consistentes para los principales participantes en las corrientes de inversión, y el contar con un periodo suficiente para percibir cambios estructurales en los orígenes y destinos de las inversiones. En segundo lugar, presentamos los flujos anuales como un indicador de corto plazo que muestra cómo afectó la crisis de 2008 a la trayectoria de las inversiones internacionales; en este caso,

el periodo estudiado es 2006 a 2016, en el que podemos constatar el impacto del quiebre económico vivido en torno a 2008. En ambos casos presentamos la información para las inversiones salientes (empresas inversionistas) y para las inversiones entrantes (países y territorios receptores). Todos los datos se presentan en dólares corrientes; no se consideró su conversión a dólares constantes en tanto la fuente convierte monedas nacionales a dólares corrientes y ello aporta un elemento de homogenización del indicador a partir de las paridades de las monedas nacionales con el dólar estadounidense.

Para completar el análisis sobre la evolución de las inversiones extranjeras, dedicamos un apartado a la regulación estatal, que tiene una importancia crucial al imponer algunos límites: dadas las gigantescas dimensiones de los flujos internacionales de capital, sólo los Estados cuentan con los recursos para hacer frente a las estrategias y acciones de las corporaciones transnacionales. Las interpretaciones académicas y el debate público han puesto de relieve la capacidad de los Estados y los gobiernos para “atraer” capitales extranjeros, como un rasgo de modernidad y de adaptación a las formas que caracterizan al capitalismo globalizado. No obstante, es posible discernir otro rasgo esencial en la evolución de los flujos de capital: las acciones de ciertos Estados, pocos, pero muy poderosos, que imponen regulaciones a las inversiones extranjeras y reservan ciertas actividades en los territorios bajo su jurisdicción, que son consideradas elementos de la seguridad nacional. Así, el estudio de las inversiones extranjeras requiere del análisis de las regulaciones estatales en la materia, tema que en este trabajo reducimos a los dos principales competidores: los Estados de China y Estados Unidos.

El texto contiene cuatro apartados. En los dos primeros se presentan las tendencias de la IED. El tercero está dedicado a las relaciones de interpenetración Estados Unidos-China. En el cuarto apartado se exponen las principales acciones reguladoras que buscan frenar el avance de las inversiones extranjeras en actividades estratégicas.

1. Acervos entrantes y salientes de IED

La movilidad del capital es un elemento esencial del funcionamiento sistémico de la sociedad capitalista. Es a través de estos movimientos que las relaciones de producción se difunden, consolidando el modo de producción basado en la explotación de la “naturaleza” y de las personas. Son también esos movimientos los que dan cauce a la competencia y alivian su resultado típico, la

sobreacumulación. Por ello, las inversiones internacionales son un indicador del desarrollo del capitalismo: mientras mayores sean, más territorios y poblaciones se integrarán al proceso de acumulación, vigorizándolo.

De manera general, se ha establecido que las economías centrales se especializan en la producción de servicios y se caracterizan por ser vastos mercados consumidores, en tanto que las economías semiperiféricas y periféricas devienen proveedoras de alimentos, materias primas y manufacturas, así como por ser inagotables reservorios de mano de obra que mantienen una presión constante sobre los mercados de trabajo, al tiempo que generan intensos flujos migratorios.³

A ello debemos agregar las formas en que las empresas, y en particular las grandes corporaciones transnacionales, territorializan el capitalismo: actualmente, más que de dinámicas nacionales, hablamos de regionalización en torno de agrupamientos productivos (clústeres o distritos productivos). El capitalismo contemporáneo se caracteriza por la creación de nuevos territorios, en los cuales las diferentes locaciones se unen mediante los flujos al interior de las grandes empresas y entre las empresas que actúan en una misma actividad. La actividad de las corporaciones transnacionales crea vínculos de diferentes tipos. En primer lugar, al interior de ellas mismas las operaciones de las filiales sustituyen las transacciones que antes se realizaban a través de los mercados. Las corporaciones también crean o transforman la oferta de empleo y las condiciones de la competencia en las economías receptoras, de las cuales explotan las riquezas naturales, apropiándose progresivamente de los mercados locales. En esa medida, es posible reconocer articulaciones territoriales organizadas por las empresas, que se superponen a las territorialidades de los Estados-nación:

[...] el hecho de que las corporaciones transnacionales no sólo traspasan las fronteras nacionales, sino que también incorporan partes de las economías huéspedes dentro de sus propios límites, crea problemas potenciales mayores para los Estados. Esto es, en otras palabras, una asimetría territorial entre los territorios continuos de los Estados y los territorios discontinuos de las corpo-

3. La nueva división internacional del trabajo es un tópico en el estudio de la economía mundial. Acerca de la industrialización y reprimarización de los llamados países en desarrollo véase: Marini, 1973; Froebel, Heinrichs & Kreye, 1980; United Nations Conference on Trade and Development, 1993. Acerca del predominio de los servicios en las economías desarrolladas véase: United Nations Conference on Trade and Development, 2004; Coe & Wai-Chung, 2015.

raciones transnacionales. La naturaleza y la magnitud del problema creado por tal asimetría varían considerablemente de acuerdo con el tipo de estrategias aplicadas por las corporaciones. La más importante es la medida en que las corporaciones transnacionales persiguen estrategias de integración global en las que los papeles y las funciones de las unidades individuales mantienen relaciones con el conjunto de la estrategia global (Dicken, 2015, p. 232).⁴

La polarización observada por las teorías de la economía-mundo, el sistema-mundo y de la dependencia,⁵ sigue operando, pero en escalas diferentes: más que países y regiones modernos y atrasados, las implantaciones empresariales crean islas de modernidad que se conectan entre sí pero no con el resto de la región y el país que las alberga. El ejemplo típico es el de las plantas maquiladoras, cuyo principal y casi exclusivo aporte a las economías huéspedes son los empleos creados. La creación de territorios en torno a las grandes corporaciones transnacionales implica que las actividades económicas se desarrollen siguiendo las necesidades de dichas corporaciones y no las necesidades o potencialidades de los territorios anfitriones.

Estos cambios históricos nos permiten delimitar el papel de las inversiones extranjeras en forma más adecuada a las realidades contemporáneas: ellas miden la situación competitiva de los capitales más poderosos y dinámicos. Proponemos considerar las inversiones extranjeras como vectores económicos y espaciales que indican cuáles son los territorios y las actividades que ofrecen las mejores condiciones de valorización para los capitales dominantes. En este apartado analizamos su comportamiento a partir de los acervos de inversiones entrantes (*inward stock*) y salientes (*outward stock*).

1.1. Principales receptores de inversiones extranjeras

Iniciamos nuestro análisis presentando la evolución de los principales espacios receptores de inversión extranjera. Para ello utilizamos los datos de la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés), fuente que define la IED como aquella que implica relaciones de largo plazo, de interés directo y de control, entre un residente de una economía (empresa o inversionista en el extranjero) sobre una empresa

4. Traducción propia. Ver también Jones (2005, pp.16-41); Letto-Gilles (1992, pp. 190-208).

5. Ver Braudel, 1984, pp. 6-65; Wallerstein, 1996, pp. 489-502 y 2016, pp. 206-213; Marini, 2015, pp. 247-272.

que reside en otra economía (empresa, filial o subsidiaria extranjera).⁶ Para nuestro análisis retomamos los acervos de inversión extranjera directa (*stock of FDI*), que cuantifican la acumulación de las inversiones y la valuación que de ella se hace año con año.

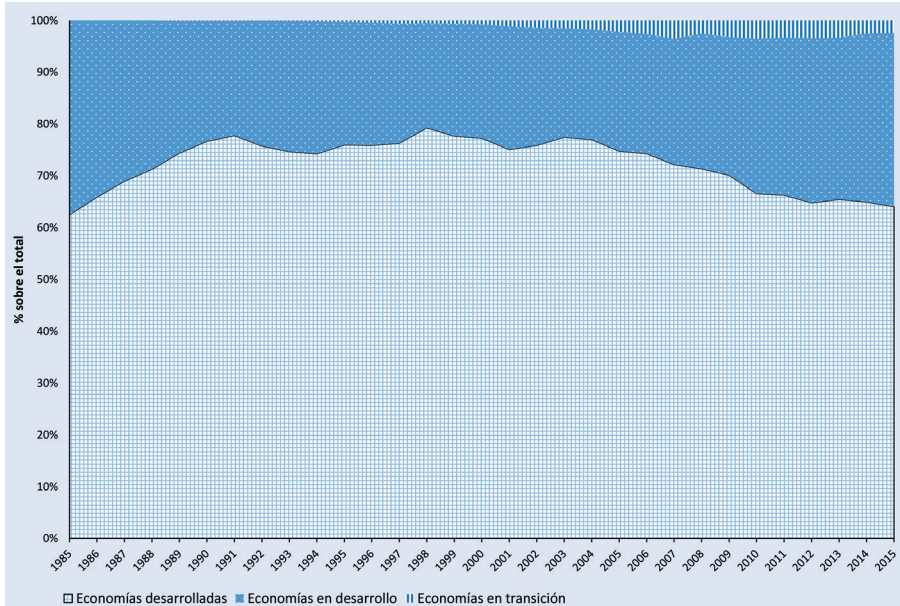
El periodo seleccionado para nuestro análisis inicia en 1985, primer año en que se reportan datos para China y Hong Kong, dos de los principales espacios receptores de inversiones extranjeras, y concluye en 2015, último año de información disponible. Estos datos muestran un crecimiento significativo en términos nominales: el total mundial del acervo de inversiones entrantes pasó de 701 mil millones de dólares (mmd) a casi 25 billones de dólares (bd),⁷ esto es, un aumento de más de 25 veces.

Una primera distribución que señala la intensidad del proceso de interpenetración entre las economías metropolitanas es la permanencia de los llamados países desarrollados como principal destino de las inversiones extranjeras directas: 62.5 y 64.1% del total mundial en 1985 y 2015, respectivamente, con un máximo histórico de 79.2% en 1998. Esta tendencia se explica por la amplitud, el dinamismo y la diversificación de las economías desarrolladas.

En correspondencia, la cuota de las inversiones alojadas en los países “en desarrollo” pasó de 37.5 a 33.5% entre 1985 y 2015. A partir de 1989 se registraron inversiones destinadas a las “economías en transición”; en lo fundamental, aquellas que formaban parte del bloque socialista, cuya participación en los flujos de capital es marginal: su máximo histórico es de 3.5% del total en 2007 y 2010 (figura 1).⁸

-
6. Los indicadores consignados comprenden inversiones de capital, beneficios reinvertidos y las cuentas entre compañías, que son los pagos que se hacen entre filiales y casas matrices. Véase <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx?ReportId=96740> consultado el 30 de noviembre de 2016. Los acervos de inversión extranjera directa “son presentados según su valor en libros o en costos históricos, reflejando los precios en el momento en que la inversión fue hecha”. http://unctad.org/en/pages/diae/investment%20and%20enterprise/fdi_stocks.aspx
 7. Todas las cifras están en la escala larga en la que un billón es igual a un millón de millones.
 8. El desglose de cada grupo de países se puede consultar en United Nations Conference on Trade and Development, 2016, pp. 216.

Figura 1
Distribución del acrevo entrante del IED
por principales grupos de países (1985-2015)



Fuente: elaboración propia con datos de UNCTAD disponibles en <https://bit.ly/1CK9hmK>

Para establecer cuáles son los principales países anfitriones, comparamos los niveles de la inversión extranjera en dos años: 1985 y 2015 (cuadro 1). Considerando los 10 principales países receptores, encontramos que siete figuran en ambos años: Alemania, Canadá, Estados Unidos, Francia, Hong Kong, Países Bajos y Reino Unido; en 1985 figuran Australia, Brasil e Irlanda, que ceden su lugar a China, Singapur y Suiza en 2015. Un rasgo central de esta distribución es su alto nivel de concentración: de 1985 a 2015, la cuota de los primeros cinco países huéspedes pasó de 58 a 43.9%, en tanto que la de los 10 principales receptores pasó de 73.7 a 60%. Aunque ambas cuotas de participación descienden durante el periodo de estudio, siguen siendo muy altas puesto que la base de datos de UNCTAD comprende 237 países: la última cifra referida nos indica que 4.3% de los países alojan 60% del acervo mundial de inversión extranjera.

Cuadro 1

Distribución del acervo entrante de IED por principales países receptores
(Millones de dólares corrientes y porcentaje)

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

Fuente: elaboración propia con datos de UNCTAD disponibles en <https://bit.ly/1CK9hmK>

Lo esencial de la competencia mundial por las inversiones se produce entre Estados Unidos y China, en la cual se incluyen las inversiones alojadas en Hong Kong. En 1985, Estados Unidos se situaba como el principal anfitrión de inversiones extranjeras en el mundo, con un valor estimado de casi 220 mmd, 22% del acervo mundial. Hong Kong fue el único destino que se acercaba al monto de Estados Unidos, con 183 mmd (18.6% del total mundial).

En 2015, tras 31 años de neoliberalismo y globalización, se esperaba que hubieran surgido otros territorios atractivos para los capitales transnacionales. Sin embargo, el lugar de Estados Unidos se consolida, alojando más de 5.5 bd y manteniendo su cuota en el total mundial. Hong Kong sigue ocupando el segundo sitio entre los principales destinos de la inversión extranjera directa con 1.57 bd, aunque su cuota en el total se divide casi entre 3, descendiendo hasta 6.3%; a ello debemos agregar las inversiones recibidas por China: 1.22 bd y 4.9% del total mundial.

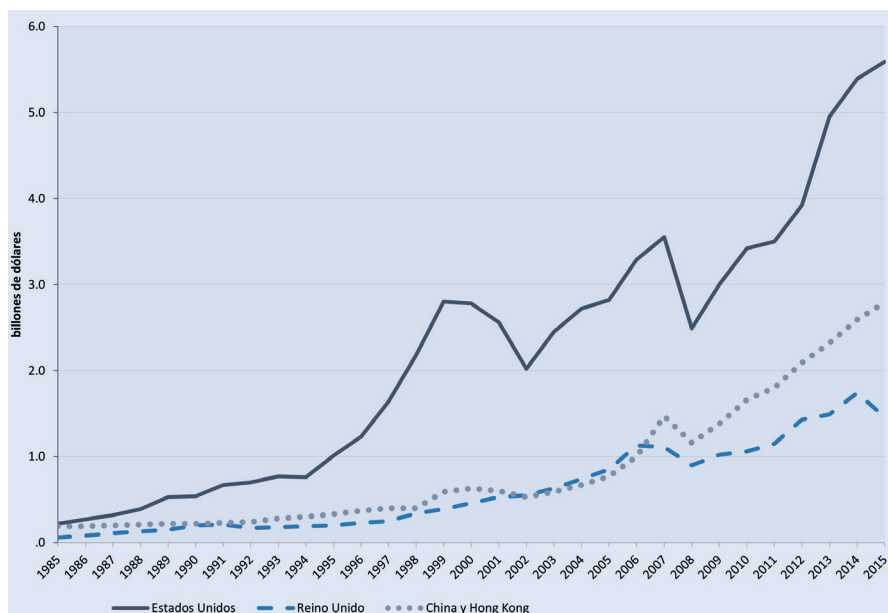
De los restantes países anfitriones que figuran entre los 10 principales, Reino Unido, Francia y Canadá han reducido su cuota en el acervo de inver-

siones entrantes, en tanto que la cuota de Países Bajos se mantiene estable y la de Alemania ha aumentado ligeramente.

Si miramos la serie de tiempo completa (figura 2), observamos que el despegue de Estados Unidos como destino privilegiado de las inversiones transnacionales inició en 1989-1990: a pesar de sus variaciones, que comprenden caídas en los periodos 2000-2004 y 2008-2011, es en los años recientes que la distancia frente a los otros países anfitriones se acentúa, señalando que la economía estadounidense ha sido un refugio frente a la crisis.

Figura 2

Acervo entrante de IED. Principales países receptores (1980-2015)



Fuente: elaboración propia con datos de UNCTAD disponibles en <https://bit.ly/1CK9hmK>

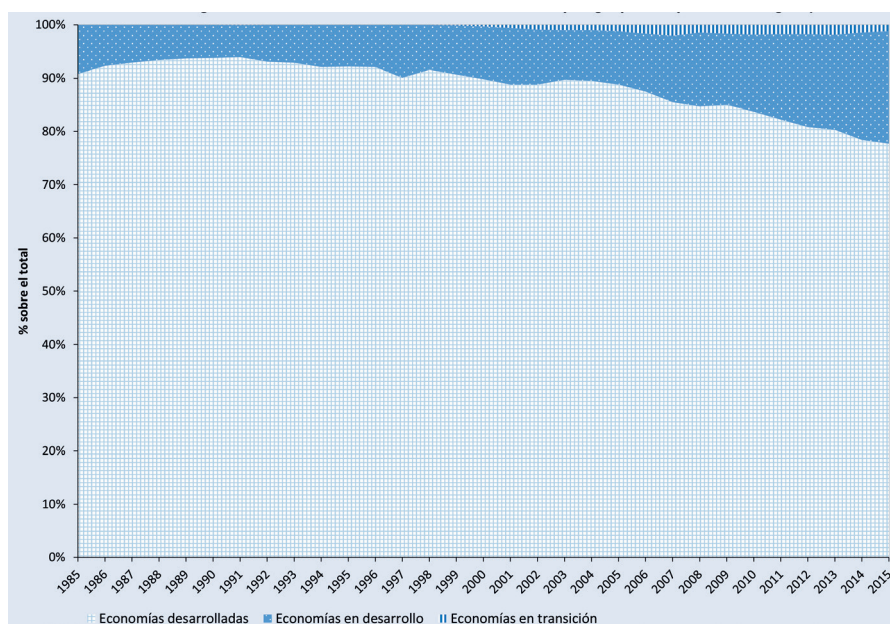
1.2. Principales fuentes de las inversiones extranjeras

En este subapartado presentamos algunos indicadores acerca del origen de las inversiones transnacionales. En este caso utilizamos el acervo saliente de IED (*outward stock*). Entre 1985 y 2015 este agregado pasó de 908 mmd a 25 bd,

mostrando un crecimiento sostenido: en 31 años la serie sólo muestra una disminución en 2008, misma que se supera al año siguiente.

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

Figura 3
Distribución del acervo saliente de IED
por grupos de países de origen (1985-2015)



Fuente: elaboración propia con datos de UNCTAD disponibles en <https://bit.ly/1CK9hmK>

Entre 1985 y 2015 se observan pocos cambios entre los 10 principales territorios de origen de las inversiones extranjeras: Hong Kong y China desplazan a Brasil e Italia; Estados Unidos, Alemania, Reino Unido, Francia,

Japón, Suiza, Canadá y Países Bajos completan ese grupo líder (cuadro 2). La concentración de las fuentes de inversión es muy alta, aunque tiende a descender: la cuota de los 10 primeros inversionistas pasa de 89.5 a 70.5% del total mundial, en tanto que la de los primeros cinco pasa de 71.4 a 48.4%.

Cuadro 2

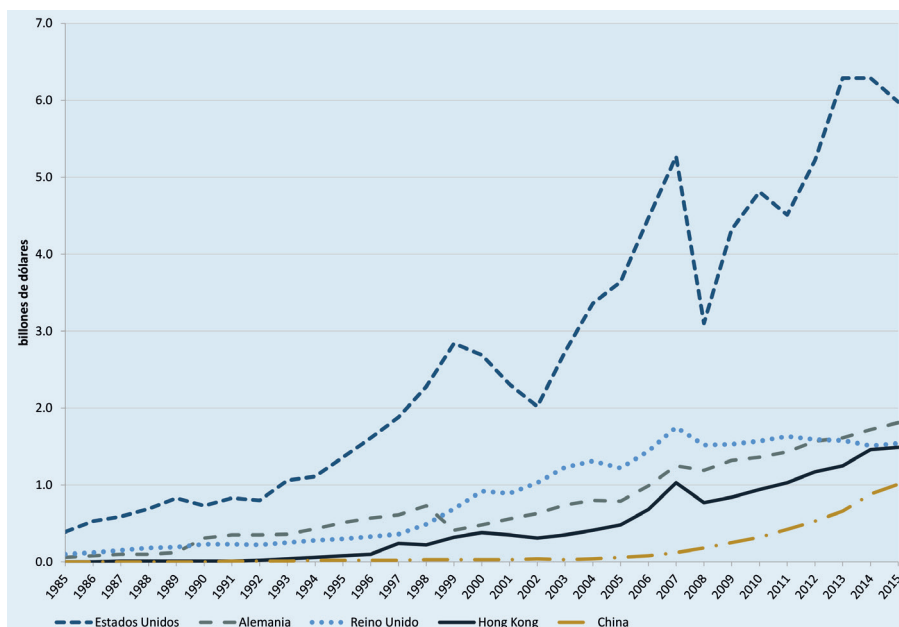
Distribución del acervo saliente de IED por principales países de origen
(Millones de dólares corrientes y porcentajes)

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

Fuente: elaboración propia con datos de UNCTAD disponibles en <https://bit.ly/1CK9hmK>

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

Figura 4
Principales fuentes de IED.
Distribución del acervo saliente de IED (1985-2015)



Fuente: elaboración propia con datos de UNCTAD disponibles en <https://bit.ly/1CK9hmK>

Otro rasgo destacado de esta distribución mundial es la evolución de las inversiones originadas en China y Hong Kong, que han crecido de forma significativa a partir de 2006-2007. Es notable que las inversiones originadas en Hong Kong sean las cuartas más importantes a escala mundial, pasando de 2.3 mmd en 1985 a 1.5 bd en 2015. Si a esas inversiones agregamos las originadas en China, este ensamble ocuparía la segunda posición con un monto de 2.5 bd y casi 10% del total mundial.

La posición de Hong Kong puede ser explicada a partir de tres elementos generales: el aporte de las empresas con sede en China, su papel como plataforma para las inversiones extranjeras de otros países, y el régimen del que goza bajo el estatuto de región administrativa especial (*special administrative region*). Diversos análisis han enfatizado el dinamismo tecnológico, productivo y comercial que genera el régimen regulatorio más liberal que se aplica en ese territorio, en el que destacan los mayores espacios para la inversión privada,

los estímulos a la innovación y las facilidades para la movilidad de las inversiones. Al funcionar bajo el esquema de las ciudades-estado, este territorio es tanto un emplazamiento productivo boyante como el más importante centro financiero de China y sus territorios bajo administración especial.⁹

El valor de las inversiones chinas pasa de 900 mmd a 1 bd durante el periodo de estudio, mostrando mayor dinamismo a partir de 2009. En conjunto, estos valores representan menos de 50% del monto de las inversiones realizadas por entidades estadounidenses.

Estos datos generales arrojan una conclusión central: Estados Unidos es el eje del proceso de internacionalización del capital, en tanto principal receptor y principal origen de la IED.

2. Flujos entrantes y salientes de IED

En este segundo apartado abordamos el comportamiento de los flujos de inversión extranjera que miden la coyuntura y la velocidad con la que está cambiando la jerarquía mundial.

De acuerdo con UNCTAD:

Los flujos entrantes y salientes de IED comprenden los aportes de capital (tanto directos como a través de otras empresas), hechos por un inversionista extranjero a una empresa con inversión extranjera, o capital recibido por un inversionista extranjero proveniente de una empresa con inversión extranjera.¹⁰

El periodo elegido para este ejercicio es 2006 a 2015, a fin de mostrar la situación antes de la crisis de 2008 y las consecuencias que se dibujan a partir de entonces. Sobre los 237 casos que incluye la base de datos consultada, realizamos una selección a partir de dos criterios: primero, determinar las economías que figuran entre las primeras 10 receptoras o emisoras de capital en cada año; segundo, de ese grupo, retomamos aquellos casos que figuran en

9. Hong Kong ha sido calificado como “la economía más libre en el planeta”; su importancia para China es su papel de conector global que vincula a China continental con la globalización. Hong Kong es el conducto a través del cual se conectan los inversionistas extranjeros y es también el centro más importante donde se comercia el yuan. Véase: *The dragon head's dilemma*, 2017; *Jewel in the crown*, 2017; Ho & Ash, 2006.

10. Los datos de los flujos de IED son netos: transacciones de capital de créditos menos débitos entre los inversionistas directos y sus filiales extranjeras. http://unctad.org/en/pages/diae/investment%20and%20enterprise/fdi_flows.aspx

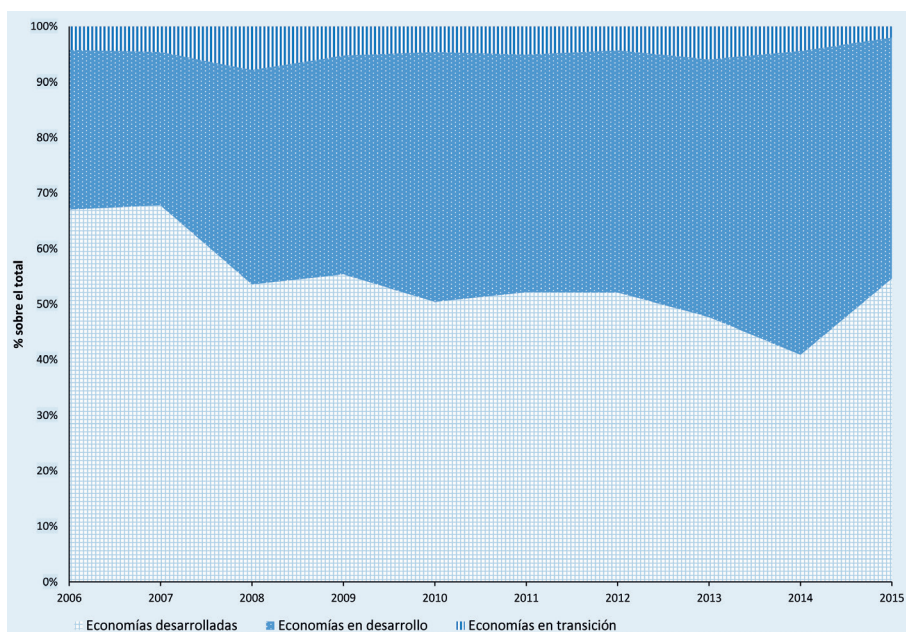
al menos cuatro años. Por esa razón en esta muestra figuran 11 economías que cumplen ambos criterios.

2.1. Los flujos entrantes de IED

Entre 2006 y 2015 las inversiones extranjeras entrantes pasaron de 1.4 a 1.76 bd. De los 10 años referidos, cuatro son de ascenso y en seis se registran disminuciones en los montos de IED respecto del año anterior. La figura 5 presenta su distribución entre grupos de economías.

Figura 5

Distribución de los flujos entrantes de IED por principales grupos de países



Fuente: elaboración propia con datos de UNCTAD disponibles en <https://bit.ly/1CK9hmK>

Las economías desarrolladas son el principal destino de las inversiones, aunque su participación declina durante el periodo de estudio: de 68% en 2007 su cuota se reduce hasta 41% en 2014. Esta reducción obedece a la caída de la producción en esas economías tras la crisis de 2008, así como a las dificultades para retomar el crecimiento económico. Con promedios anuales de 815 mmd

y 54% del total, las economías desarrolladas siguen siendo espacios privilegiados para las inversiones extranjeras: ellas poseen las mayores capacidades tecnológicas y los mercados de mayores dimensiones, por lo que continúan atrayendo importantes flujos de inversión.

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

En términos de trayectoria se observa un cambio paulatino en el que las economías en desarrollo tienden a recibir más inversiones extranjeras que las economías desarrolladas. Así, podemos afirmar que la crisis provocó una reorientación de los flujos de capital. Sin embargo, las oscilaciones que muestra la serie de datos, incluyendo el cambio en la tendencia que representa el año 2015, cuando las IED a las economías desarrolladas representaron 54.6% del total mundial, indican que dicha reorientación puede ser coyuntural: será necesario observar las evoluciones en un periodo de 15 ó 20 años para conocer la tendencia de mediano plazo de las IED.

Ha sido ampliamente documentado que ante el estancamiento generalizado tras la crisis de 2008, las mercancías básicas (*commodities*) representaron un refugio rentable para los capitales transnacionales: generalmente alojadas en países en vías de desarrollo, las inversiones en petróleo, minerales, granos básicos, e incluso la propia tierra¹¹ explican la importancia creciente de dichas economías en la IED mundial. Las evoluciones por venir dependerán de si las economías en desarrollo logran retomar ritmos mínimos de crecimiento y con ello atraer mayores montos de inversión extranjera.

Al considerar los principales países receptores, las inversiones entrantes muestran un alto nivel de concentración (cuadro 3): 11 economías recibieron casi 56% del total mundial en 2006, cuota que ascendió hasta 63.4% en 2015, con un valor promedio de 57.8%, pasando de 782 mmd a 1.1 bd. La evolución de este agregado es oscilante, los montos de IED se sitúan por debajo del valor alcanzado en 2007, excepto en 2015 cuando se supera ligeramente ese valor.

De este grupo destacan tres economías: Estados Unidos, China (incluyendo Hong Kong) y Reino Unido. Las inversiones alojadas en Reino Unido muestran una tendencia declinante, pasando de 147 mmd en 2006 a 39.5 mmd en 2015. Los principales destinos de la IED en el mundo son Estados

11. Véase: Banco Mundial, 2016; Peters, 2016; *The sell-off in commodities*, 2015.

Cuadro 3

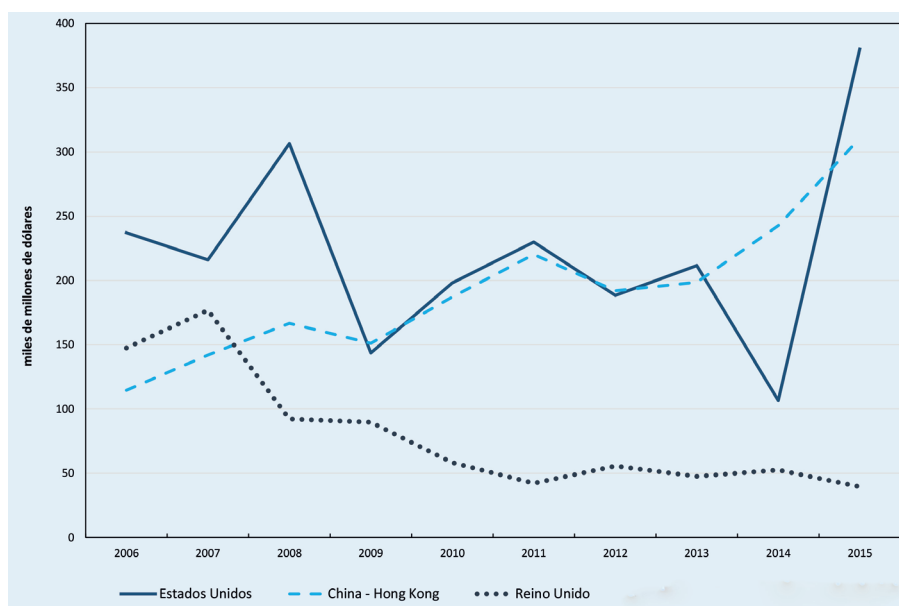
**Distribución de los flujos entrantes de IED por principales países receptores
(Miles de millones de dólares y porcentajes)**

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Promedio
Estados Unidos	237.1	216.0	306.4	143.6	198.1	229.9	188.4	211.5	106.6	379.9	221.7
China-Hong Kong	114.5	141.9	166.6	151.1	187.1	220.2	191.9	198.5	242.6	310.5	192.5
Reino Unido	147.4	176.8	92.2	89.7	58.2	42.2	55.5	47.6	52.5	39.5	80.2
Brasil	18.8	34.6	45.1	26.0	83.8	96.2	76.1	53.1	73.1	64.7	57.1
Canadá	60.3	116.8	61.6	22.7	28.4	39.7	43.1	71.8	58.5	48.6	55.1
Islas Vírgenes Británicas	12.0	37.1	52.6	41.6	51.2	57.6	74.5	112.1	50.0	51.6	54.0
Singapur	36.9	47.7	12.2	23.8	55.1	48.3	57.2	66.1	68.5	65.3	48.1
Australia	26.3	41.5	46.9	31.7	36.4	58.9	59.0	57.0	39.6	22.3	42.0
Países Bajos	14.0	119.6	5.8	38.8	- 7.2	24.4	20.1	51.4	52.2	72.7	39.2
Alemania	55.7	80.2	8.1	23.8	65.6	67.5	28.2	11.7	0.9	31.7	37.3
Bélgica	58.9	93.4	- 12.3	65.4	43.2	78.3	6.5	13.7	- 8.7	31.0	36.9
Los 11 primeros receptores	781.9	1 105.7	785.1	658.0	799.9	963.0	800.5	894.3	735.7	1 117.7	864.2
Otros receptores	620.2	796.5	712.7	523.4	588.9	603.8	710.5	532.9	541.3	644.4	627.5
Total mundial	1 402.1	1 902.2	1 497.8	1 181.4	1 388.8	1 566.8	1 510.9	1 427.2	1 277.0	1 762.2	1 491.6
<i>Porcentajes sobre el total</i>											
Estados Unidos	16.9	11.4	20.5	12.2	14.3	14.7	12.5	14.8	8.3	21.6	14.7
China-Hong Kong	8.2	7.5	11.1	12.8	13.5	14.1	12.7	13.9	19.0	17.6	13.0
Reino Unido	10.5	9.3	6.2	7.6	4.2	2.7	3.7	3.3	4.1	2.2	5.4
Brasil	1.3	1.8	3.0	2.2	6.0	6.1	5.0	3.7	5.7	3.7	3.9
Singapur	2.6	2.5	0.8	2.0	4.0	3.1	3.8	4.6	5.4	3.7	3.3
<i>Porcentajes sobre el total</i>											
Australia	1.9	2.2	3.1	2.7	2.6	3.8	3.9	4.0	3.1	1.3	2.9
Países Bajos	1.0	6.3	0.4	3.3	-0.5	1.6	1.3	3.6	4.1	4.1	2.5
Alemania	4.0	4.2	0.5	2.0	4.7	4.3	1.9	0.8	0.1	1.8	2.4
Bélgica	4.2	4.9	-0.8	5.5	3.1	5.0	0.4	1.0	-0.7	1.8	2.4
Los 11 primeros receptores	55.8	58.1	52.4	55.7	57.6	61.5	53.0	62.7	57.6	63.4	57.8
Otros receptores	44.2	41.9	47.6	44.3	42.4	38.5	47.0	37.3	42.4	36.6	42.2
Total mundial	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: elaboración propia con datos de UNCTAD disponibles en <https://bit.ly/1CK9hmK>

Unidos y China, que concentran en promedio 27.7% del total. En 2006 las inversiones destinadas a Estados Unidos duplicaban las alojadas en China: 237 contra 114 mmd, respectivamente. Tras la crisis, las inversiones destinadas a Estados Unidos se redujeron más de 50%, pasando de 306 a 143 mmd entre 2008 y 2009. A partir de entonces ambas economías reciben montos de inversión muy cercanos hasta 2014, cuando se produjo otra caída de la IED con destino a Estados Unidos; en 2015 la tendencia cambió: China recibió 310 mmd y Estados Unidos casi 380 mmd (figura 6). Estos datos muestran una dinámica ascendente de China como principal receptor de inversiones en el mundo, en tanto que la IED destinada a Estados Unidos tiene un comportamiento oscilante.

Figura 6
Principales destinos de la IED. Flujos entrantes (2006-2015)

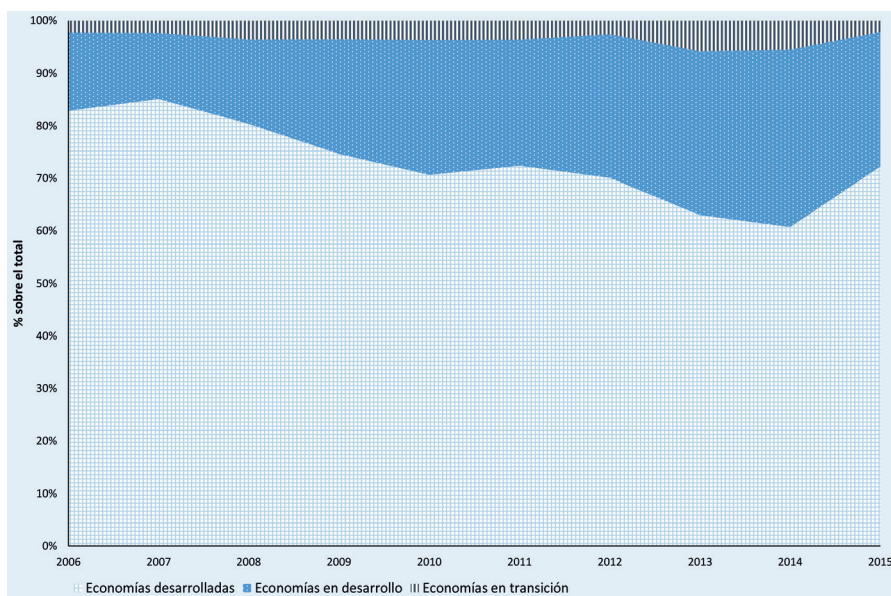


Fuente: elaboración propia con datos de UNCTAD disponibles en <https://bit.ly/1CK9hmK>

2.2. Los flujos salientes de IED

Las inversiones reportadas por los países emisores son afectadas de manera significativa por la crisis de 2008: los montos más altos alcanzados en 2007 y 2008 (2.1 y 1.7 bd) no se igualan en los años siguientes. Es posible que esos picos reflejen la búsqueda de ocupaciones rentables para capitales que percibieron la llegada de la crisis: entre 2006 y 2007 la inversión extranjera creció 60%, aumento inusual para este indicador (figura 7).

Figura 7
Distribución de los flujos salientes de IED
por principales grupos de países (2006-2015)



Fuente: elaboración propia con datos de UNCTAD disponibles en <https://bit.ly/1CK9hmK>

En lo que toca a su distribución por países emisores, los flujos de inversión están fuertemente concentrados: entre 2006 y 2015 el promedio anual de IED proveniente de las economías desarrolladas fue de 73%, oscilando entre 85 y 60.7%. Si consideramos los montos de inversión, observamos que el máximo histórico se alcanzó en 2007 con 1.8 bd.

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

Al considerar las principales fuentes de las inversiones extranjeras, observamos una importante concentración: en 2006, los 11 países referidos reportaron inversiones en el extranjero por 865 mmd, cifra que ascendió hasta 1.03 bd en 2015, con un máximo histórico de 1.4 bd en 2007 y un promedio de 1.04 bd (cuadro 4). En términos relativos, la cuota de los principales inversionistas pasó de 64 a 70% en el periodo de estudio, con una cuota promedio de 71%: en 10 años se constata una mayor concentración de las fuentes de IED en el mundo.

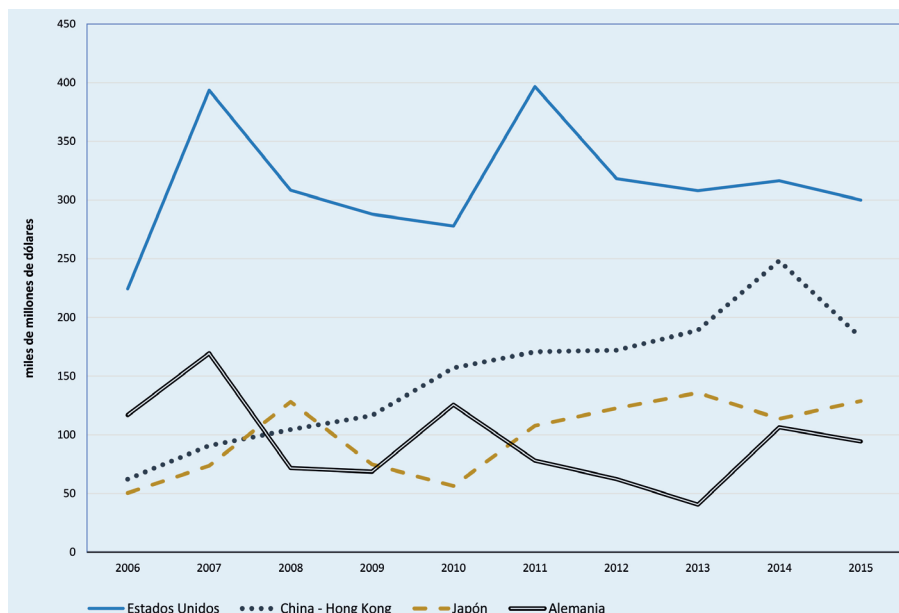
El papel dominante de las economías desarrolladas como inversionistas globales está fundado en las relaciones de propiedad y control: la acumulación de capital se realiza en el conjunto del planeta, pero los recursos que no se gastan o que no se reinvierten, fluyen hacia las economías metropolitanas a través de los canales de circulación de tales empresas: compra de insumos, pago de regalías, de deuda y el resto de operaciones que ligan a las subsidiarias en el extranjero con sus casas matrices.

Entre las principales fuentes de inversión destacan cuatro: Estados Unidos, China, Japón y Alemania, países que reportan las mayores cuotas de IED anual entre 2006 y 2015. Las inversiones originadas en Estados Unidos se mantienen como las más importantes, pasando de 224 a 300 mmd durante el periodo de estudio, con un monto máximo de 396 mmd en 2011; su nivel promedio es de 313 mmd, y su cuota promedio anual de 21.3%. Esta evolución muestra que las empresas con sede en Estados Unidos continúan apostando a la internacionalización de sus operaciones y a la compra de empresas extranjeras para mantener y ampliar sus posiciones en la jerarquía mundial. Por medio del control del estratégico aspecto de la inversión extranjera estas empresas mantienen su liderazgo mundial (Ornelas, 2010).

Las inversiones originadas en China representan el principal desafío al líder mundial. Entre 2006 y 2015 triplicaron su valor y alcanzaron un máximo histórico de 248 mmd en 2014; su nivel promedio es de 149 mmd (10%

cuota promedio anual). Estas cifras muestran una asimetría importante entre ambas fuentes de inversión. Por lo que toca a las trayectorias, ambos países muestran una tendencia ascendente, aunque las inversiones chinas tienen un crecimiento más rápido y sostenido (figura 8).

Figura 8
Principales fuentes de la IED. Flujos salientes (2006-2015)



Fuente: elaboración propia con datos de UNCTAD disponibles en <https://bit.ly/1CK9hmK>

Japón y Alemania tienen pesos similares en la IED mundial: su participación promedio es de 99 y 93 mmd, 6.7 y 6.3% respectivamente; sin embargo, la trayectoria de sus flujos anuales es inversa: las inversiones originadas en Alemania se debilitaron en el periodo de estudio, mientras que las japonesas aumentaron en forma sostenida a partir de 2010, alcanzando 128.7 mmd en 2015. Otro rasgo notable de esta distribución mundial es el desplome de las inversiones originadas en Reino Unido: entre 2013 y 2015 incluso se reportaron desinversiones, lo que sitúa a este país en la quinta posición de la jerarquía mundial.

La coyuntura abierta por la crisis de 2008 ha significado el ascenso sostenido de las inversiones originadas en China, que ahora disputan las primeras posiciones en ese rubro con las empresas que tienen su sede en Estados Unidos. Otro elemento que apuntala la idea de un desplazamiento de la dinámica económica mundial hacia el Pacífico es la recuperación de las inversiones japonesas.

3. Relaciones de interpenetración Estados Unidos-China

En términos abstractos, la posición del hegemón está sustentada por la posición de *inversor neto*, y correlativamente la presencia de capitales extranjeros está asociada con el debilitamiento de las economías receptoras, en tanto las instancias de toma de las decisiones estratégicas ya no responde exclusivamente al contexto de la sociedad anfitriona, sino que pasa a depender de las estrategias de corporaciones y gobiernos extranjeros. Tal fue el caso de la larga expansión de las empresas con sede en Estados Unidos durante el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial y hasta los años setenta y ochenta del siglo pasado, cuando ocuparon posiciones líderes en las actividades más dinámicas y rentables: industria automotriz, fabricación de maquinaria, comercio y finanzas. Sin embargo, el contexto de estancamiento que caracteriza al capitalismo en los últimos 38 años¹² ha implicado que el liderazgo de las empresas con sede en Estados Unidos como principales inversionistas en el mundo sea complementado por la función de “refugio” de la economía estadounidense: el mayor número y las mayores oportunidades de rentabilidad se generan en esa economía que atrae significativos flujos de capital, que, a su vez, fortalecen la posición competitiva de las empresas que en ella operan.

Como hemos observado, los acervos y los flujos de IED indican que las corrientes de capital están orientadas principalmente por las empresas con sede en Estados Unidos y en China. Para precisar nuestro análisis, en este apartado ofrecemos una primera aproximación a las relaciones de interpenetración entre las economías de esos dos países.

12. La evolución de las tasas de crecimiento del PIB muestra un claro deterioro del crecimiento de la economía capitalista. Véanse los datos del Banco Mundial al respecto en <https://datos.bancomundial.org/indicador/ny.gdp.mktp.kd.zg> y <https://datos.bancomundial.org/indicador/ny.gdp.mktp.kd.zg?locations=us>

Cuadro 4

**Distribución de los flujos salientes de IED por principales países de origen
(Miles de millones de dólares y porcentajes)**

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Promedio
Estados Unidos	224.2	393.5	308.3	287.9	277.8	396.6	318.2	307.9	316.5	300.0	313.1
China-Hong Kong	62.1	90.7	104.3	116.3	156.8	170.6	171.9	188.9	248.2	182.7	149.2
Japón	50.3	73.5	128.0	74.7	56.3	107.6	122.5	135.7	113.6	128.7	99.1
Alemania	116.7	169.3	71.5	68.5	125.5	77.9	62.2	40.4	106.2	94.3	93.3
Reino Unido	81.1	335.9	198.2	29.0	48.1	95.6	20.7	- 18.8	- 81.8	- 61.4	64.6
Francia	76.8	110.6	103.3	100.9	48.2	51.4	31.6	25.0	42.9	35.1	62.6
Islas Vírgenes Británicas	30.0	50.5	46.9	37.3	53.4	59.9	54.1	103.3	81.2	76.2	59.3
Países Bajos	72.6	55.6	68.5	26.3	68.4	34.8	6.2	70.0	56.0	113.4	57.2
Canadá	46.2	64.6	79.3	39.6	34.7	52.1	55.9	54.9	55.7	67.2	55.0
Suiza	75.8	51.0	45.3	26.4	85.7	48.1	43.3	38.6	- 3.3	70.3	48.1
Federación Rusa	29.8	43.8	56.7	34.4	41.1	48.6	28.4	70.7	64.2	26.6	44.4
Los 11 primeros orígenes	865.6	1 439.2	1 210.3	841.2	995.8	1 143.4	915.0	1 016.5	999.4	1 032.9	1 045.9
Otros orígenes	486.4	726.0	493.3	257.6	396.1	414.3	393.8	294.1	319.1	441.4	422.2
Total mundial	1 352.0	2 165.2	1 703.7	1 098.8	1 391.9	1 557.6	1 308.8	1 310.6	1 318.5	1 474.2	1 468.1
<i>Porcentajes sobre el total</i>											
Estados Unidos	16.6	18.2	18.1	26.2	20.0	25.5	24.3	23.5	24.0	20.3	21.3
China-Hong Kong	4.6	4.2	6.1	10.6	11.3	11.0	13.1	14.4	18.8	12.4	10.2
Japón	3.7	3.4	7.5	6.8	4.0	6.9	9.4	10.4	8.6	8.7	6.7
Alemania	8.6	7.8	4.2	6.2	9.0	5.0	4.7	3.1	8.1	6.4	6.4
Reino Unido	6.0	15.5	11.6	2.6	3.5	6.1	1.6	-1.4	-6.2	-4.2	4.4
Francia	5.7	5.1	6.1	9.2	3.5	3.3	2.4	1.9	3.3	2.4	4.3
Islas Vírgenes Británicas	2.2	2.3	2.8	3.4	3.8	3.8	4.1	7.9	6.2	5.2	4.0
Países Bajos	5.4	2.6	4.0	2.4	4.9	2.2	0.5	5.3	4.2	7.7	3.9
Canadá	3.4	3.0	4.7	3.6	2.5	3.3	4.3	4.2	4.2	4.6	3.7
Suiza	5.6	2.4	2.7	2.4	6.2	3.1	3.3	2.9	-0.3	4.8	3.3
Federación Rusa	2.2	2.0	3.3	3.1	3.0	3.1	2.2	5.4	4.9	1.8	3.0
<i>Porcentajes sobre el total</i>											
Los 11 primeros orígenes	64.0	66.5	71.0	76.6	71.5	73.4	69.9	77.6	75.8	70.1	71.2
Otros orígenes	36.0	33.5	29.0	23.4	28.5	26.6	30.1	22.4	24.2	29.9	28.8
Total mundial	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: elaboración propia con datos de UNCTAD disponibles en <https://bit.ly/1CK9hmK>

3.1. Las inversiones extranjeras en Estados Unidos

¿Qué lectura podemos hacer de la posición de Estados Unidos como principal receptor de inversiones extranjeras? A menudo el ingreso de capitales extranjeros es visto como un signo de debilitamiento del sujeto hegemónico y de su liderazgo económico mundial: una inversión extranjera en Estados Unidos implica que la empresa compradora decide sus estrategias y acciones en función de una lógica ajena a los intereses de la economía anfitriona. En esa perspectiva, podemos afirmar que, dado el débil crecimiento económico, buena parte de las inversiones extranjeras desplazan empresas estadounidenses. De acuerdo con las estadísticas del *Internal Revenue Service* (IRS) de Estados Unidos, obtenidas de declaraciones fiscales, en 2012 se reportó la existencia de 83,814 corporaciones controladas por extranjeros operando en territorio estadounidense; aunque sólo representan 1.4% del total de empresas, se trata de corporaciones medianas y grandes, pues sus ingresos alcanzan 4.7 bd y sus activos 12.3 bd, lo que equivale a 16.1 y 14.5% de los totales nacionales. Se observa un incremento sostenido de la participación de empresas extranjeras en la economía estadounidense: su cuota en los ingresos totales pasó de 2.06 a 9.29% entre 1971 y 1990, mientras que su cuota en los activos totales aumentó de 1.27 a 9.08% en el mismo periodo (Hobbs, 2015; *Internal Revenue Service*, 2015a).

En lo que toca a la especialización de estas empresas, los datos del *Internal Revenue Service* (2015b) muestran que para 2013, 52.5% de los activos totales de empresas de propiedad extranjera se ubicaban en sólo seis actividades: aseguradoras de transportistas (16.1%), empresas tenedoras (12.5%), comercio mayorista (6.8%), manufactura de productos de petróleo y carbón (5.9%), manufactura química (4.5%), manufactura de equipo de transporte (3.9%) y minería (2.8%).

Estos niveles de participación extranjera son menores que los observados en otras economías líderes. Un indicador de ello es el peso de los flujos anuales entrantes de IED (*FDI inflows*) en la formación de capital fijo. De acuerdo con los datos de UNCTAD¹³ para el periodo 1990-2015, con excepción de Japón, Estados Unidos tiene la relación más baja entre los principales receptores de inversión extranjera en el mundo, medida como promedio simple, 5.97%,

13. http://unctad.org/Sections/dite_dir/docs/wir2016/wir16_tab05.xlsx. Consultado el 30 de noviembre de 2016.

frente a 8.16% de China, 79.3% de Hong Kong y 15.7% de Reino Unido, por citar sólo algunos de los espacios receptores más importantes.

La participación relativa del capital extranjero en la economía estadounidense es menor que la observada en otras economías receptoras, además de estar concentrada en pocas actividades. Así, es posible afirmar que lo esencial de la dinámica económica en ese país es resultado de la acción de empresas de propiedad nacional. En esa perspectiva, las intensas corrientes de capital extranjero que ingresan a Estados Unidos fortalecen un tejido económico de por sí diverso e internacionalizado.

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

3.2. Relaciones de inversión Estados Unidos-China

Otra manera de evaluar la competencia por el liderazgo mundial consiste en trazar el balance en las relaciones de inversión mutuas. La interpenetración consiste en la expansión de relaciones de inversión entre economías: se transita de la división excluyente entre economía inversora-economía receptora, hacia relaciones en que las economías implicadas son tanto inversionistas como receptoras. Estas relaciones crean situaciones en que empresas y Estados, y las empresas entre sí, compiten y negocian: aunque los temas de las jurisdicciones, las soberanías y los intereses comunes son los que más atención han atraído en los análisis, en este trabajo destacamos el tema del balance de poder que dibujan las inversiones entre los principales competidores de la economía mundial contemporánea.¹⁴

Este ejercicio no resulta sencillo de llevar a cabo, puesto que existen grandes diferencias entre las estimaciones de los montos de inversión invo-

14. Véase: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 1993 y 1994.

lucrados. Dependiendo de las fuentes consultadas, se constatan diferencias de hasta 50%: el valor del acervo de IED en Estados Unidos que proviene de China fluctúa entre 40.8 y 20.7 mmd según las estimaciones de los gobiernos chino y estadounidense, respectivamente (Hanemman & Rosen, 2016, p. 21). Teniendo en cuenta este elemento, optamos por tomar los datos de una sola fuente con el fin de dar coherencia a las comparaciones presentadas.

De acuerdo con los datos del programa de promoción de las inversiones extranjeras en Estados Unidos, *SelectUSA*, existe una asimetría muy amplia entre las inversiones de Estados Unidos en China y Hong Kong y los flujos en sentido contrario (cuadro 5).

Cuadro 5

Relaciones de Inversión entre Estados Unidos, China y Hong Kong. Flujos anuales (Miles de millones de dólares)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Acumulado	Promedio
IED de Estados Unidos en China	4.23	5.24	15.97	-7.51	5.42	-1.72	-1.22	7.40	7.66	7.34	42.80	4.28
IED de China en Estados Unidos	0.32	0.01	0.50	0.50	1.04	1.11	3.42	1.92	1.98	5.05	15.83	1.58
Saldo EUA vs China	3.91	5.24	15.47	-8.01	4.38	-2.83	-4.64	5.48	5.68	2.29	26.96	2.70
IED de Estados Unidos en Hong Kong	4.17	11.53	-0.33	8.73	-21.12	0.14	-2.30	6.37	5.09	4.44	16.73	1.67
IED de Hong Kong en Estados Unidos	0.10	0.37	0.44	0.01	0.27	0.24	1.02	1.75	5.08	0.44	9.71	0.97
Saldo EUA vs Hong Kong	4.08	11.16	-0.77	8.72	-21.40	-0.10	-3.32	4.63	0.01	4.01	7.02	0.70
IED de Estados Unidos en China – Hong Kong	8.40	16.78	15.65	1.22	-15.70	-1.58	-3.52	13.77	12.75	11.78	59.52	5.95
IED de China – Hong Kong en Estados Unidos	0.41	0.38	0.94	0.51	1.31	1.34	4.44	3.67	7.06	5.49	25.54	2.55
Saldo EUA vs China – Hong Kong	7.99	16.40	14.70	0.71	-17.01	-2.93	-7.96	10.10	5.70	6.29	33.99	3.40

Fuente: elaboración propia con datos de *SelectUSA* disponible en <https://www.selectusa.gov/data>

Entre 2006 y 2015 los flujos anuales de inversión de Estados Unidos en China pasaron de 4.2 a 7.3 mmd, alcanzando su punto máximo en 2008 (15.9 mmd); en tres años del periodo se registraron desinversiones, particularmente en 2009, cuando la inversión estadounidense en China se redujo en más de 7.5 mmd; el promedio anual asciende a 4.2 mmd. Las inversiones de China en Estados Unidos son menos cuantiosas: los flujos acumulados ascienden a 15.8 mmd, con un promedio anual de 1.58 mmd y un monto máximo de 5 mmd en 2015. En términos de saldo, las relaciones de inversión son ampliamente favorables a Estados Unidos, que acumulan un saldo positivo de casi 27 mmd y un promedio anual de 2.69 mmd.

Las inversiones estadounidenses en Hong Kong oscilan intensamente, pero mantienen una importante presencia en ese territorio asiático: en 2006, 2007 y 2009 se invirtieron más de 24.4 mmd en Hong Kong, principalmente en actividades financieras, movimiento contrarrestado por la desinversión reportada en 2010, de 21 mmd. El promedio anual es de 5.9 mmd, mayor que el de las destinadas a China. Las inversiones de Hong Kong en Estados Unidos son marginales, menores a 500 md, excepto en los años 2012, 2013 y 2014 cuando los flujos anuales ascendieron a 7.8 mmd. El saldo de los flujos acumulados asciende a 7 mmd en favor de Estados Unidos.

Si sumamos las inversiones de China y Hong Kong alojadas en la economía estadounidense, para compararlas con las provenientes de Estados Unidos, las relaciones de interpenetración siguen siendo favorables a este país: el saldo acumulado es de 33.9 mmd y el promedio anual de 3.4 mmd.

Estas comparaciones matizan la idea de un ascenso incontenible de China como nuevo líder económico mundial, dando cuenta de un elemento cualitativo esencial: el aporte de los capitales extranjeros al crecimiento chino, buena parte de ellos de origen estadounidense, factor que puede llegar a limitar la fuerza de China en la disputa por la hegemonía mundial.¹⁵ Ello plantea otro cuestionamiento a las medidas convencionales de la riqueza mundial: aunque la producción contabilizada en China aumente, este indicador deja de lado

15. Al respecto existe un interesante debate, puesto que las estadísticas disponibles muestran que la mayor parte de las inversiones extranjeras en China provienen de Hong Kong y de otros países asiáticos e incluso de paraísos fiscales como Islas Vírgenes Británicas (véase el portal Invest in China <<http://www.fdi.gov.cn>>). Sin embargo, es posible rastrear las inversiones occidentales y sobre todo de empresas con sede en Estados Unidos que utilizan los centros financieros como plataforma para ingresar a China; esto es particularmente relevante en el caso de Hong Kong, cuyo estatuto de administración especial ofrece ventajas para ese tipo de triangulaciones financieras.

qué parte de esa riqueza es producida y apropiada por las filiales extranjeras instaladas en territorio chino y fluye hacia los países sede, generalmente países metropolitanos. La misma lectura es posible para el caso de Estados Unidos: la bonanza de empresas estadounidenses coexiste con el progresivo deterioro de la economía y la sociedad de Estados Unidos: gracias a la transnacionalización de las actividades económicas, lo que es bueno para las grandes corporaciones ya no es bueno para sus economías sede.

En términos del ritmo de cambio, las relaciones de inversión señalan que las empresas de Estados Unidos se benefician más de la internacionalización que sus pares con sede en China. La interpretación de estas relaciones requiere relacionar los ritmos de crecimiento (las inversiones chinas en Estados Unidos crecieron en 16 veces en 10 años) con la magnitud de los recursos movilizados (los flujos acumulados de inversión de Estados Unidos en China y Hong Kong ascienden a 59.5 mmd). Las empresas chinas ascienden rápidamente en la jerarquía mundial, y las de origen estadounidense mantienen sus posiciones, de suerte que la competencia mundial se acentúa, pero sigue siendo liderada por las empresas con sede en Estados Unidos.

Un último rasgo que queremos destacar es el carácter de las inversiones realizadas por ambos grupos de empresas. Tanto el gobierno estadounidense como el citado estudio de Hanemman & Rosen (2016) coinciden en señalar que la mayor parte de las inversiones de Estados Unidos en China son de capitales “frescos” (*greenfield investment*): ello puede caracterizarse como un comportamiento de frontera en el que se crean empresas para producir bienes y servicios, así como oportunidades de realización en el vasto mercado chino. Las inversiones chinas en Estados Unidos, en cambio, han sido destinadas mayoritariamente a la compra de empresas existentes: las fusiones y adquisiciones representan 89% del monto de la IED de China en Estados Unidos entre 2000 y 2015 (Hanemman & Rosen, 2016, p. 30-31); se trata de pocas operaciones de grandes montos que involucran empresas gigantes. Éste es un comportamiento de apropiación enfocado particularmente en ganar cuotas de mercado y obtener tecnologías.

Existe un matiz importante entre ambos tipos de inversión, tanto para las economías receptoras como para las propias empresas inversionistas. El comportamiento de frontera fertiliza el tejido productivo donde se implanta y genera desafíos competitivos para la empresa que invierte: los riesgos existen pero el éxito implica la ampliación de las fuentes de las ganancias. La compra de empresas existentes significa un crecimiento casi seguro para la empresa

adquiriente, al incorporar en su organización las prácticas de una empresa establecida; para la economía receptora ese tipo de inversiones puede significar un deterioro económico y social, en tanto la empresa compradora emprenda planes de “racionalización” y realice despidos; es un hecho conocido que las empresas chinas imponen condiciones y normas de trabajo más intensas y restrictivas respecto de las impuestas por las empresas estadounidenses (Cao & Xie, 2015; Mui, 2016). En términos de la competencia internacional, ambos comportamientos fortalecen a las empresas que invierten pero lo hacen de formas diferentes: ocupar la posición de líder económico mundial se funda en la capacidad de crear y no sólo de adquirir las fuentes de ganancias.

4. Regulación estatal

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

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

1. *Las actividades en que existen límites a la IED.* Pesca, transportes, medios masivos de comunicación, comunicaciones, energía, extracción de recursos, y servicios financieros. En estas actividades se establecen límites máximos a la propiedad extranjera, quedando a criterio de las autoridades reguladoras el permitir montos mayores de inversión. Entre las restricciones particulares destacan: prohibición de otorgar licencias de radiodifusión a gobiernos extranjeros; prohibición para que empresas extranjeras sean propietarias u operen plantas nucleares; proceso de aprobación de las inversiones en servicios financieros por la Reserva Federal, la Corporación Federal de Seguros de Depósito y por la Oficina del Contralor de Moneda, que realizan una evaluación sobre los efectos en la competencia y la situación de la empresa inversionista; estas regu-

laciones se enfocan especialmente en inversiones destinadas a la banca y los seguros (Hanemman & Rosen, 2016, p. 86-87).

2. *El criterio de seguridad nacional.* A partir de los trabajos del Comité de Inversión Extranjera en Estados Unidos (CIEEU) se analizan propuestas de inversión que el Gobierno Federal considera que representan un riesgo de seguridad nacional. Ello comprende tres dominios centrales: tecnologías sensibles, pérdidas “significativas” de puestos de trabajo, e infraestructuras críticas, cuya definición es muy general, siendo referida a los “activos y sistemas” que impactan en la seguridad, la seguridad económica, la salud pública, sin precisar actividades o empresas (Masters & McBride, 2016). Las investigaciones del CIEEU tienen un carácter puntual, en tanto que la mayoría de las inversiones extranjeras sólo requieren de un proceso administrativo de registro; entre 2009 y 2014, un periodo de fuerte crecimiento de la IED en Estados Unidos, se iniciaron 627 expedientes y, de ellos, 244 fueron motivo de una investigación.

Desde su fundación en 1975, las recomendaciones del CIEEU sólo han dado lugar a cuatro decisiones de la Presidencia que impidieron inversiones extranjeras. En 1987, la Presidencia Reagan bloqueó la compra de Fairchild Semiconductors por Fujitsu (Japón); en 1990, la Presidencia Bush impidió la compra de MAMCO Manufacturing por China National Aero-Technology Import and Export Corporation (China); la Presidencia Obama bloqueó dos operaciones: en 2012 ordenó a Ralls Corporation (China) cancelar su inversión en proyectos para construir parques eólicos en Oregón, y en diciembre de 2016 se impidió la venta de la participación estadounidense en el fabricante alemán de semiconductores Axitron, que negociaba un acuerdo con Fujian Grand Chip Investment Fund de China. Las cuatro decisiones fueron contra empresas asiáticas, tres de ellas con sede en China.

Las limitaciones en actividades y las investigaciones ligadas a la seguridad nacional están siendo dirigidas a ralentizar el ingreso de capitales chinos, en tanto China es percibida por el liderazgo estadounidense como el único rival hegemónico a la vista.¹⁶ Un tema sensible es el de la adquisición de activos estadounidenses por parte de empresas propiedad del Estado chino, operaciones que desde el punto de vista de los reguladores plantea un claro conflicto de seguridad nacional, enfatizado en el caso de las infraestructuras críticas.

16. Véase: Committee on Foreign Investment in the United States, 2014; Hanemman & Rosen, 2016; Masters & McBride, 2016.

Aunque sean poco numerosas y generalmente se autoricen las inversiones, las investigaciones del CIEEU ejercen el papel “disuasivo” y de monitoreo respecto de las inversiones provenientes de China: entre 2006 y 2014, Hanemman & Rosen (2016, p. 91) contabilizaron 323 adquisiciones realizadas por empresas chinas en Estados Unidos, y de ellas, 97 (30%) fueron sometidas al escrutinio de las instancias reguladoras; en los años recientes se ha reducido la proporción de las investigaciones emprendidas, a pesar del auge de adquisiciones por parte de empresas con sede en China. Entre 1990 y 2016 estos autores destacan 10 casos en que la intervención del CIEEU derivó en la cancelación de peticiones de inversión por parte de empresas chinas, sea por decisiones negativas o bien porque los inversionistas decidieron anular los proyectos tras las primeras discusiones con esa instancia reguladora. Aparte de las decisiones presidenciales ya referidas, se consignan cuatro casos en minería y cuatro en tecnologías electrónicas (Hanemman & Rosen, 2016, p. 93).

En contraste, la regulación aplicada por el Estado chino es de carácter dirigista. Hasta los años ochenta del siglo XX las inversiones extranjeras estuvieron completamente reguladas: cualquier flujo de capital debía obtener la autorización previa de las autoridades competentes. Aunque las primeras reformas liberalizadoras fueron decretadas en esa década, no fue sino hasta la superación de la crisis social y política desatada por el Movimiento por la Democracia que se saldó con la masacre en la Plaza Tiananmen en junio de 1989, cuando las inversiones extranjeras comenzaron a cobrar fuerza. En esa primera etapa la regulación estableció dos tipos de restricciones: las inversiones sólo eran autorizadas en las zonas económicas especiales y bajo los regímenes de cooperativa o empresa conjunta con una participación extranjera minoritaria. Hasta la fecha existen cuatro clasificaciones posibles para los proyectos: promovidos, permitidos, restringidos y prohibidos (Long, 2005).

La política de “ir saliendo” (*going out*) decretada en 2000 se sumó al ingreso de China en la Organización Mundial de Comercio en 2001, para consolidar la apertura hacia los capitales extranjeros. Algunas de las restricciones fueron levantadas y el país ha recibido crecientes oleadas de inversiones destinadas principalmente a crear empresas manufactureras.

En China existen dos instancias reguladoras principales. La Comisión Nacional de Desarrollo y Reforma (CNDR), institución eje de la regulación y de la coordinación entre organismos e instancias que intervienen en la economía, está encargada de supervisar que las inversiones extranjeras ayuden a alcanzar los objetivos de desarrollo económico y de balanza de pagos; a partir

de 2011 esa supervisión se limita a los proyectos que implican inversiones de 100 md o más, excepto en el caso de las que se destinan a la explotación de recursos naturales, cuyo umbral es de 300 md. El Ministerio de Comercio (MC) está encargado de promover las inversiones y el comercio exterior, supervisa las inversiones que no son competencia de la CNDR y aprueba las inversiones extranjeras excepto las dirigidas al sector financiero. Además de estas dos instancias, en la aprobación y supervisión de la IED participan la Administración Estatal del Comercio Exterior, el Ministerio de Industria y Tecnología de la Información, la Comisión Reguladora de la Banca, la Comisión Reguladora de Seguros, entre otras instituciones, creando una sólida “capa” burocrática que refuerza la regulación estatal sobre el capital extranjero (Hanemman & Rosen, 2016, p. 66-70).

Ante las presiones internacionales, el gobierno chino emprendió la tercera reforma de estas regulaciones, actualizando en 2013 y 2014 el catálogo de actividades sujetas a la aprobación gubernamental y aumentando el umbral de los proyectos que deben ser supervisados hasta 1 mmd; entre las actividades que siguen vedadas a la inversión extranjera están los centros de apuestas, publicidad en internet, productos de tabaco, servicio postal interno, y servicios legales (Foreign Firms in China, 2015). Gracias a las reformas emprendidas, las empresas 100% extranjeras se han convertido en la forma más frecuente de participación, lo cual ha estimulado de manera importante el ingreso de capitales extranjeros.

A la par de estas medidas de liberalización, el gobierno chino estableció la posibilidad de regular y eventualmente impedir las inversiones extranjeras en actividades “sensibles”, sin dar una definición precisa de tales actividades, dejando un amplio margen a la discrecionalidad (Davies, 2013, pp. 20-22). Entre las actividades vedadas a la IED por razones de seguridad nacional están: fabricación de armas y municiones, actividades que pueden poner en riesgo instalaciones militares, empresas en actividades conexas a la industria militar, en particular la fabricación de equipo industrial, servicios de transporte e infraestructura, energía y recursos naturales, tecnologías estratégicas (Wehrle & Pohl, 2016, p. 50).

Estas diferencias en la regulación han sido formalizadas en medidas del grado de apertura frente a las inversiones extranjeras. Para ilustrar el contraste entre Estados Unidos y China, referimos dos de dichas medidas: el índice de restricción, calculado por la Organización para la Cooperación y el

Desarrollo Económicos (OCDE); y el índice de confianza de la IED, elaborado por la consultoría A. T. Kearney.¹⁷

El índice de restricción es elaborado a partir de cuatro medidas: el nivel permitido de propiedad extranjera; los procedimientos de aprobación y monitoreo aplicados a la IED entrante; restricciones sobre personal clave extranjero; otras restricciones como propiedad de la tierra o formas de organización. La escala del índice va de 0, abierto, a 1, cerrado. Toma en cuenta 22 sectores de actividad económica en cada uno de los 62 países analizados. En 2016, y a pesar de las reformas emprendidas y el aumento significativo en el flujo de capital entrante, China era el quinto país con el índice más elevado, 0.33, sólo superado por Filipinas, Arabia Saudita, Myanmar e Indonesia. En 2006 su índice era de 0.45. En esos mismos años esta medida se mantuvo en 0.09 para Estados Unidos, casi cuatro veces menos que el nivel establecido para su principal competidor.

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

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

En resumen, los Estados de ambos países llevan adelante políticas estratégicas frente a la inversión extranjera; con distintos medios y recursos, concentran sus acciones en regular y limitar la presencia de sus principales rivales. En el caso de China, se incluyen acciones para atraer cierto tipo de inversiones que aporten tecnologías o ayuden a desarrollar ciertas regiones.

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

Observamos que las políticas de Estados Unidos están teniendo mayores éxitos en contener a las empresas chinas: en tanto líder económico mundial, cuenta con menores campos en riesgo, sus empresas cuentan con ventajas tanto tecnológicas como económicas y financieras que les permiten defender sus activos estratégicos y sus cuotas de mercado, al tiempo que continúan internacionalizando sus actividades, incluso en China, donde cuentan ya con una amplia base productiva.

Conclusiones

El panorama general sobre las inversiones extranjeras en el mundo aporta indicadores para trazar la trayectoria de la competencia por el liderazgo económico mundial. La más importante es la fortaleza del liderazgo estadounidense, cuyas empresas han logrado mantener su expansión internacional a pesar del aumento de la competencia dentro y fuera de su territorio. Las relaciones hegemónicas deben ser vistas como la capacidad de mantener la posición de líder en un contexto de intensa y creciente competencia mundial: hoy día, las empresas que tienen su sede corporativa en Estados Unidos requieren de muchas mayores capacidades y recursos de todo tipo para mantenerse como líderes, respecto de lo que requerían al final de la Segunda Guerra Mundial, periodo que es considerado como el de mayor poderío de Estados Unidos en escala planetaria.

La segunda cuestión concierne la caracterización del ascenso de China como principal rival del hegemon estadounidense. En tanto ocupa principalmente una posición de anfitrión de inversiones extranjeras, buena parte de la dinámica ascendente de China deriva de la presencia masiva de empresas de capital extranjero. Es necesario estudiar la relación de competencia y complementariedad entre las empresas extranjeras y las empresas e instituciones chinas. Las asimetrías entre China y Estados Unidos como anfitriones y como orígenes de las inversiones extranjeras muestran que la potencia oriental tiene aún un largo camino por recorrer antes de desplazar al hegemon estadounidense. Ello es reafirmado por las relaciones de interpenetración, que muestran un predominio claro de las inversiones de empresas con sede en Estados Unidos dirigidas a China y Hong Kong, respecto de las corrientes de capital en sentido inverso.

El análisis de los flujos de IED señala tres tendencias centrales: a) la competencia creciente de las economías desarrolladas y las economías en desarrollo

como origen y destino de las inversiones; b) el doble liderazgo de Estados Unidos, de su economía como principal receptora y de sus empresas como los principales inversionistas; c) el fortalecimiento de China y sus empresas como principales rivales de Estados Unidos.

En la perspectiva de las políticas públicas, tanto en China como en Estados Unidos constatamos la implementación de acciones estratégicas que, en nombre de la seguridad nacional, buscan restringir las inversiones de sus principales rivales.

La agudización de la competencia abre paso a un eventual cambio de gran trascendencia. En los próximos años veremos si la coalición de empresas y Estado en China consigue superar sus limitaciones tecnológicas, productivas e institucionales, creando un desafío al liderazgo estadounidense en actividades estratégicas, particularmente las tecnologías de vanguardia y las riquezas naturales esenciales como el petróleo, el agua y la biodiversidad.

Referencias bibliográficas

- Banco Mundial. (2016). *The Commodity Cycle in Latin America. Mirages and Dilemmas* (LAC Semiannual Report, Abril). Washington, D.C: World Bank. Recuperado de <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/24014>
- Braudel, F. (1984). *Civilización material, economía y capitalismo, siglos XV-XVIII* (Vol. 3). Madrid: Alianza Editorial.
- Cao, B. & Xie, Y. (30 de Agosto de 2015). Chinese Build U.S. Factories, Bring Tensions Along With Jobs. *Bloomberg*. Recuperado de <https://www.bloomberg.com/news/articles/2015-08-30/chinese-build-u-s-factories-bringing-jobs-along-with-tensions>
- Ceceña, A. & Barreda, A. (Coords.), (1995). *Producción estratégica y hegemonía mundial*. México: Siglo XXI.
- Coase, R. (1937, noviembre). The Nature of the Firm. *Economica*, Nueva serie, 4(16), 386-405.
- Coe, N. M. & Wai-Chung, H. (2015). *Global Production Networks. Theorizing Economic Development in an Interconnected World*. United Kingdom: Oxford.
- Committee on Foreign Investment in the United States. (2014). *Annual Report to Congress* (Report Period: CY 2014). Recuperado de <https://www.treasury.gov/resource-center/international/foreign-investment/Documents/AnnualReporttoCongressforCY2014.pdf>

- Coriat, B. & Weinstein, O. (2011). *Nuevas teorías de la empresa. Una revisión crítica*. Buenos Aires: Lenguaje claro Editora.
- Davies, K. (2013). *China Investment Policy: An Update*. (OECD Working Papers on International Investment 2013/01). París: OECD Publishing. doi: 10.1787/5k46911hmvbt-en
- Dicken, P. (2015). *Global Shift. Mapping the changing contours of the world economy*. Londres: Sage.
- Dörrenbächer, C. & Geppert, M. (Eds.), (2012). *Politics and power in the Multinational Corporation*. New York: Cambridge.
- Dunning, J. (1993). *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Essex: Addison-Wesley Publishers.
- Foreign firms in China. You're still welcome. (22 de enero de 2015). *The Economist*. Recuperado de <https://www.economist.com/business/2015/01/22/youre-still-welcome>
- Forsgren, M. (2013). *Theories of the multinational firm. A multidimensional creature in the global economy*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Foss, N. (Ed.) (1999). *The Theory of the Firm. Critical Perspectives on Business and Management*. Londres: Routledge.
- Froebel, F., Heinrichs, J. & Kreye, O. (1980). *La nueva división internacional del trabajo. Paro estructural en los países industrializados e industrialización de los países en desarrollo*. México: Siglo XXI.
- Gereffi, G. (2001). Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización. *Problemas del desarrollo*, 32(125), 9-37.
- Gereffi, G., & Fernández-Stark, K. (2011). *Global Value Chains Analysis: A Primer*. Durham: Center on Globalization, Governance & Competitiveness/Duke University.
- Hanemman, T., & Rosen, D. H. (2016). *Chinese Investment in the United States. Recent Trends and the Policy Agenda*. Recuperado del sitio de Internet de Rhodium Group: http://www.uscc.gov/sites/default/files/Research/Chinese_Investment_in_the_United_States_Rhodium.pdf
- Ho, L., & Ash, R. (Eds.) (2006). *China, Hong Kong, and the World Economy: Studies on Globalization*. Nueva York: Palgrave Macmillan.
- Hobbs, J. (2015). *Foreign-Controlled Domestic Corporations, 2012*. (Statistics of Income Bulletin, Summer 2015). Recuperado del sitio de Internet de Internal Revenue Service, Estados Unidos: <https://www.irs.gov/pub/irs-soi/soi-a-coit-id1511.pdf>

- Hymer, S. (1982). *La compañía multinacional: Un enfoque radical*. Madrid: Blume.
- Internal Revenue Service (IRS). (2015a). *Historical Summary: Foreign-Controlled Domestic Corporations as a Percentage of All Corporations, Selected Items for Selected Tax Years 1971-2013* [Data file]. Recuperado de <https://www.irs.gov/pub/irs-soi/13it01fcdc.xls>
- . (2015b). *Foreign-Controlled Domestic Corporations: All Returns. Selected Items* [Data file]. Recuperado de <https://www.irs.gov/pub/irs-soi/13it02fcdc.xls>
- Jewel in the crown. What China can learn from the Pearl river delta. The Pearl river delta is China's most dynamic, open and innovative region, says Vijay Vaitheeswaran. Can it show the way for the rest of the country?. (8 de abril de 2017). *The Economist*. Recuperado de <https://www.economist.com/special-report/2017/04/08/what-china-can-learn-from-the-pearl-river-delta>
- Jones, G. (2005). *Multinationals and Global Capitalism. From the Nineteenth to the Twenty-first Century*. Oxford: Oxford University Press.
- Kindleberger, C. (1969). *American business abroad. Six lectures on direct investment*. New Haven: Yale University Press.
- Kindleberger, C. (1970). *The international corporation: A Symposium*. Cambridge: The MIT Press.
- Letto-Gilles, G. (1992). *International Production: Trends, Theories, Effects*. Cambridge: Polity Press.
- Long, G. (2005). China's Policies on FDI: Review and Evaluation. En: T. H. Moran, E. M. Graham y M. Blomström (Eds.), *Does Foreign Direct Investment Promote Development?* (pp. 312-336). Washington: Institute for International Economics. Recuperado de <https://www.cgdev.org/sites/default/files/9780881323818-Ch12.pdf>
- Marini, R. (1973). *Dialéctica de la dependencia*. México: Era.
- . (2015). Proceso y tendencias de la globalización capitalista. En: R. M. Marini, *América Latina, dependencia y globalización* (pp. 247-272). Buenos Aires: CLACSO.
- Masters, J., & McBride, J. (2016). Foreign Investment and U. S. National Security. *The Council on Foreign Relations*.
- Mui, Y. (2016, 26 de octubre). A Chinese billionaire is staking his legacy—and thousands of American jobs— on this factory in Ohio. *The Washington Post*. Recuperado de <https://www.washingtonpost.com/>

- news/wonk/wp/2016/10/26/a-chinese-billionaire-is-staking-his-legacy-and-thousands-of-american-jobs-on-this-factory-in-ohio/?utm_term=.8e622df7232e
- Murray, G., & Scott, J. (Eds.) (2012). *Financial Elites and Transnational Business. Who Rules the World?* Cheltenham: Edward Elgar.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). (1993). *Les relations d'investissement direct international entre l'OCDE et les économies dynamiques d'Asie*. París: OCDE.
- . (1994). *Performances des filiales étrangères dans les pays de l'OCDE*. París: OCDE. Recuperado de [http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=sg/nr\(94\)42&docLanguage=Fr](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=sg/nr(94)42&docLanguage=Fr)
- Ornelas, R. (2010). Las empresas transnacionales, pilares de la hegemonía estadounidense. *Ensayos de Economía*, 20(37), 95-130. Recuperado de <https://revistas.unal.edu.co/index.php/ede/article/view/27891/28131>
- . (2017, abril-junio). Hacia una economía política de la competencia. La empresa transnacional. *Problemas del Desarrollo*. 48(189), 9-32. doi 10.22201/iiec.20078951e.2017.189.57224
- Peters, S. (2016). Fin del ciclo: El neo-extractivismo en Suramérica frente a la caída de los precios de las materias primas. Un análisis desde una perspectiva de la teoría rentista. En: H. Burchardt, R. Domínguez, C. Larrea y S. Peters (Eds.), *Nada dura para siempre. Perspectivas del neo-extractivismo en Ecuador tras el boom de las materias primas* (pp. 21-53). Quito: Universidad Andina Simón Bolívar/International Center for Development and Decent Work.
- Pitelis, Ch., & Sugden, R. (Eds.). (2000). *The Nature of the transnational firm* (2ª edición). Londres: Routledge.
- SelectUSA. (2018). *FDI Dashboard* [Datos]. Recuperado de <https://www.selectusa.gov/data>
- The dragon head's dilemma. Hong Kong's tricky balancing act. The territory's best future is to remain China's superconnector. (6 de abril de 2017). *The Economist*. Recuperado de <https://www.economist.com/special-report/2017/04/06/hong-kongs-tricky-balancing-act>
- The sell-off in commodities. Goodbye to all that. A decade of bingeing on raw materials may leave an even longer hangover. (22 de Agosto de 2015). *The Economist*. Recuperado de <https://www.economist.com/finance-and-economics/2015/08/22/goodbye-to-all-that>

- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). (1993). *Informe sobre las inversiones en el mundo 1993. Corporaciones trasnacionales y la producción internacional integrada*. Nueva York: ONU.
- . (2004). *Informe sobre las inversiones en el mundo 2004. El giro hacia los servicios*. Nueva York: ONU.
- . (2013). *World investment report 2013. Global Value Chains: Investment and Trade for Development*. Nueva York: ONU.
- . (2016). *World investment report 2016. Investor Nationality: Policy Challenges*. Nueva York: ONU.
- . (2018). *UNCTADstat* [Datos]. Recuperado de <https://bit.ly/1CK9hmK>
- Vitalia, S., Glattfelder, J., & Battiston, S. (2011). The network of global corporate control. *PLoS ONE*, 6(10). doi 10.1371/journal.pone.0025995.
- Wallerstein, I. (1996). *El moderno sistema mundial. I. La agricultura capitalista y los orígenes de la economía-mundo europea en el siglo XVI*. México: Siglo XXI Editores.
- . (2016). *El mundo está desencajado. Interpretaciones histórico-mundiales de las continuas polarizaciones, 1500-2000*. México: Siglo XXI Editores.
- Wehrle, F., & Joachim, P. (2016). *Investment Policies Related to National Security: A Survey of Country Practices*. (OECD Working Papers on International Investment 2016/02). París: OECD Publishing. doi: 10.1787/5jlwrrf038nx-en. Recuperado de https://www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/investment-policies-related-to-national-security_5jlwrrf038nx-en
- Wilks, S. (2013). *The Political Power of the Business Corporation*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited.
- Williamson, O. (1989). *Las instituciones económicas del capitalismo* (Trad. de Eduardo L. Suárez). México: Fondo de Cultura Económica.



LA MISIÓN HASEKURA:

400 años de su legado
en las relaciones entre
México y Japón

支倉使節派遣：
メキシコ日本交流400周年

Alicia Girón
Aurelia Vargas
Carlos Uscanga

