

Sobre financiarización y neoextractivismo

Al calor del aumento de precios de las materias primas y de la mano de los nuevos requerimientos de energía y materiales de la “nueva economía”, las últimas décadas han visto la revitalización del extractivismo. Una tendencia en la que han entrado en juego nuevas sustancias y minerales, procedentes de África especialmente, pero también de Asia y América Latina, necesarias para la fabricación de nuevos materiales y nuevas tecnologías. Esta última fase extractivista ha corrido además en paralelo a un proceso de financiarización de los recursos mineros y de la propia naturaleza que ha servido de estímulo al nuevo impulso extractivista.

La economía mundial del siglo XXI ha comenzado revitalizando una tendencia, el extractivismo, que ya poseía un importante y largo historial. Este nuevo impulso ha coincidido con una doble circunstancia que merece la pena tener en cuenta. Por un lado, la llegada al poder en algunos países de América Latina (Bolivia, Ecuador, Venezuela) de fuerzas políticas que denunciaron tradicionalmente las consecuencias sociales de la explotación y dilapidación de sus recursos naturales en beneficio de los países ricos abrió un escenario inédito hasta ese momento. Una llegada al poder que, sin embargo, no se saldó con el inicio de una –siempre difícil– transformación de la estructura económica dependiente de esos países. Más bien, al calor del incremento de precios de las materias primas, las prácticas extractivas se recrudecieron aunque, a diferencia de las etapas anteriores, lo hicieron con unos efectos redistributivos positivos sobre las capas más pobres de la población. El problema es que las limitaciones de esta estrategia han resultado obvias, y las dificultades prácticas para «utilizar el extractivismo como medio para salir del extractivismo» han sido señaladas con acierto por autores como Alberto Acosta y Eduardo Gudynas.¹

Óscar Carpintero es profesor de Economía Aplicada en la Universidad de Valladolid y miembro de GEEDS (Grupo de Energía, Economía y Dinámica de Sistemas)

José Manuel Naredo es economista y estadístico

¹ Véase, por ejemplo, entre las muchas aportaciones de estos autores: E. Gudynas, «Diez tesis urgentes sobre el nuevo extractivismo. Contextos y demandas bajo el progresismo sudamericano actual», en: CAAP y CLAES, *Extractivismo, política y sociedad*, Quito, 2009, pp. 187-225; A. Acosta, «Extractivismo y neoextractivismo: dos caras de la misma maldición», en Grupo Permanente de Trabajo sobre Alternativas al Desarrollo, *Más allá del desarrollo*, Fundación Rosa Luxemburg, Abya Yala, Quito, 2012, pp. 83-118.

En paralelo a esta circunstancia, desde finales del siglo XX, la economía mundial experimentó también el auge de lo que se denominó la “nueva economía”, esto es, la generalización de las tecnologías de la comunicación y la información (internet, ordenadores, teléfonos móviles, comercio electrónico, etc.). Frente a la imagen de “inmaterialidad” (*weightless economy*) que se quiso ofrecer desde sus inicios, lo cierto es que la gran intensidad en los requerimientos de energía y materiales y los costes ambientales que acarrear la producción y el consumo de este tipo de dispositivos electrónicos ponen en serias dudas su viabilidad generalizada en el espacio y en el tiempo.² La búsqueda de las sustancias y minerales que están distribuidas por varios continentes (especialmente en África, pero también en Asia y en América Latina) e incorporadas en las nuevas tecnologías ha desencadenado una potente actividad extractiva de la que daremos cuenta en las páginas que siguen.

Ambas circunstancias han incentivado, y también se han visto espoleadas, por una oleada de inversiones financieras que han recaído de forma importante sobre las industrias extractivas a escala planetaria, produciéndose así un proceso de financiarización de los recursos mineros y de la propia naturaleza con consecuencias, como se verá, muy preocupantes. En efecto, en las últimas tres décadas hemos asistido a un crecimiento espectacular de la esfera financiera, tanto a escala mundial, como en el interior de los países ricos –y también de los llamados “emergentes”–. Un notable avance del ámbito financiero que se ha manifestado en términos cuantitativos, pero también en un plano más cualitativo, lo que ha dado pie a calificar dicha tendencia como *financiarización* de la economía. El proceso ha tenido numerosas manifestaciones y se puede analizar desde diversas perspectivas, pero, si hubiera que resumirlo en una, podríamos sintetizarlo así: la progresiva *autonomía e influencia de la esfera financiera y de su lógica* respecto de la evolución y el desarrollo de las actividades “reales” vinculadas a la producción y al consumo. Esta autonomía se ha plasmado, de un lado, en un crecimiento muy superior de los activos financieros respecto a variables como el Producto Interior Bruto (PIB), y la inversión no financiera o formación bruta de capital fijo (FBCF).³ Pero la tendencia no solo es aplicable a escala macroeconómica. También se ha plasmado a escala microeconómica en la difusión y generalización de un modelo de empresa en el que se han adoptado prácticas que priman desproporcionadamente el interés y rentabilidad a corto plazo de los propietarios del capital financiero (*shareholders*) y la maximización del valor de sus acciones, en detrimento de los intereses del conjunto de la sociedad y el resto de partícipes (trabajadores, proveedores, y, en general, *stakeholders*).⁴

² O. Carpintero, «Los costes ambientales del sector servicios y la nueva economía: entre la “desmaterialización” y el “efecto rebote”», *Economía Industrial*, núm. 352, 2003, pp. 59-76. Más recientemente véase J. Bellver Soroa, «La cuarta revolución industrial ante la crisis ecológica», en VV.AA., *La cuarta revolución industrial desde una mirada ecosocial*, Clave Intelectual, Madrid, 2018, pp. 21-57.

³ J. M. Naredo, *Raíces económicas del deterioro ecológico y social*, Siglo XXI, Madrid, 2015; y O. Carpintero, «El poder financiero de los grandes grupos empresariales. Los nuevos creadores de dinero», en Aguilera, F y J.M. Naredo (eds.), *Economía, poder y megaproyectos*, Fundación César Manrique, Lanzarote, 2009, pp. 79-123.

⁴ Una crítica fundamentada a este modelo se puede ver en: J. M. Rodríguez Fernández, *El gobierno de la empresa: un enfoque alternativo*, Akal, Madrid, 2003.

Así pues, con estos mimbres, lo primero será enmarcar las actuales tendencias en el contexto de las sucesivas fases extractivistas por las que ha pasado la historia de la economía mundial para, a continuación, reflexionar sobre el nexo de unión entre estas tendencias y el actual proceso de financiarización en curso.

Las tres fases extractivistas

Conviene recordar que el metabolismo de la civilización industrial ha tenido desde el inicio una vocación claramente extractiva. Las reglas habituales del juego económico, al valorar solo el coste monetario de extracción –pero no el coste físico de reposición– de esas rarezas de la corteza terrestre que son los yacimientos mineros en explotación, ha incentivado tradicionalmente la extracción frente a la recuperación y el reciclaje. Por otro lado, en la actualidad asistimos a un desplazamiento del problema desde la escasez de energía hacia la de materiales, desatando un nuevo extractivismo más generalizado y potente que supone un cambio cualitativo respecto a lo que era la minería tradicional.

En una primera fase, la revolución industrial se apoyó inicialmente en el uso contaminante de materiales abundantes y bien distribuidos en la Tierra: agua, carbón y hierro. La extracción de recursos y la contaminación aparecían, así, directamente asociados a los territorios que se industrializaban: recordemos la potente minería británica o germánica y la contaminación de la cuenca del Ruhr o el *smog* londinense. De este modo, los principales países “productores” (léase extractores) de hierro y de carbón eran, hasta bien entrado el siglo XX, los países cuna de la revolución industrial. Sin embargo, en una segunda fase, el metabolismo de la sociedad industrial fue desplazando su abastecimiento energético desde el carbón hacia el petróleo, el gas natural y el uranio, rompiendo el antiguo solapamiento territorial entre la extracción y el uso industrial de los recursos y generando problemas de aprovisionamiento motivados, sobre todo, por la escasa presencia en Europa y Japón de los nuevos recursos. Apareció, por ejemplo, la sentida necesidad de Alemania de “expandir su espacio vital” para abastecerse, al igual que el Reino Unido, Holanda y Francia de los recursos de las colonias, desatando los conflictos entre las metrópolis industriales por controlar las fuentes de materias primas, que desembocaron en las dos guerras mundiales del pasado siglo XX, y que han sobrevivido hasta nuestros días bajo formas diferentes, aunque no exentas de apoyo militar, tras sustituir el dominio colonial por el que vienen ejerciendo hoy las empresas transnacionales.

En una segunda fase del extractivismo los países cuna de la revolución industrial, que habían pasado a ser ricos o desarrollados, aprovecharon el abaratamiento del coste del transporte para usar el resto del mundo como base de recursos. Se globalizaron así las redes de abastecimiento y se desplazó la explotación minera hacia aquellos países que

ofrecían menores costes, por contar con yacimientos con mayores tonelajes y mejores leyes de contenido y con mano de obra más barata, a la vez que se cerraban las minas en los países ricos y se desplazaban las industrias de cabecera más exigentes en energía y contaminación hacia ese taller del mundo que acabó siendo el sureste asiático.

Los picos de extracción de recursos energéticos y el cambio climático empujan a reconvertir el abastecimiento energético hacia fuentes renovables, que tiende a apoyarse, a su vez, en la extracción de materiales más pobres en energía útil o en las sustancias más demandadas y elementos más escasos

Pero a los problemas derivados del carácter más limitado y peor distribuido de las reservas de los nuevos minerales energéticos se unieron los trastornos climáticos que ocasiona su uso, impulsando conjuntamente una reconversión en el abastecimiento energético orientada hacia el uso de energías renovables. A los “nuevos materiales” que exige esta reconversión se añaden los que fueron demandando las “nuevas tecnologías”, desatando sin pretenderlo una nueva, y tercera fase, de extractivismo.

Por una parte, juega en ella la toma de conciencia de lo limitadas que resultan las reservas de petróleo convencional, subrayada por haber atravesado ya a principios del siglo actual el divulgado “pico” del petróleo en la curva de agotamiento de Hubbert,⁵ que coincide aproximadamente con el hecho de haber extraído ya la mitad del petróleo convencional que existía en la corteza terrestre. Y a este pico se añaden otros menos conocidos: el “pico” de las reservas de gas natural, cifrado para 2024 y el “pico” del uranio cifrado para 2061 (retrasado este último por la menor demanda asociada al rechazo que suscita el uso de la energía nuclear, por peligrosidad y problemas de residuos, que llevó a países como Alemania a programar el cierre de todas sus centrales).⁶ Todo ello presiona hoy hacia el uso de energías renovables y/o “alternativas”, así como hacia el atesoramiento de derechos de explotación de los yacimientos en forma de “futuros” que cotizan en los mercados financieros. Por otra, el calentamiento global, reflejado en la progresiva licuación de los hielos acumulados en los

⁵ La «curva de Hubbert», a la que se refiere dicho “pico”, y a esa explicación remitimos para comprender su significado. Para evitar confusiones cabe insistir en que ese “pico” no deja de ser un dato teórico a partir del cual no tiene por qué suceder ningún sobresalto inmediato, ya que todavía queda por extraer la mitad del recurso. Paradójicamente, el “pico” del petróleo coincidió con el inicio de la gran crisis económica en 2008, que hizo que la extracción (y el consumo) de petróleo decayera con el pulso de la coyuntura económica, con lo que lejos de observarse síntomas de escasez, los precios del petróleo cayeran arrastrados por la atonía de la demanda y por el petróleo obtenido mediante el *fracking* a partir de fuentes no convencionales. Lo cual evidencia una vez más que los precios no reflejan la escasez absoluta de un recurso en la corteza terrestre, sino que dependen de episodios coyunturales.

⁶ A. Valero y A. Valero, *Thanatia. The destiny of the Earth's mineral resources*, World Scientific, Singapur, 2014.

polos y los glaciales, y a los mucho más evidentes trastornos micro-climáticos locales observados en esas “islas de calor y contaminación” que son las grandes conurbaciones, en las que se agrupa hoy más de la mitad de la población, empuja también a reconvertir el abastecimiento energético hacia fuentes renovables.

Esta reconversión hacia fuentes de energías renovables y/o alternativas tiende a apoyarse, a la vez, en la extracción de materiales más pobres en energía útil o en las sustancias más demandadas y de elementos más escasos o difusos en la corteza terrestre, que requieren procesos adicionales de obtención, concentración y tratamiento. Es el caso del paso a la explotación de los yacimientos de petróleo convencional más costosos y difíciles de extraer, por encontrarse en el mar, a grandes profundidades o en climas inhóspitos, a la vez que se empiezan a explotar los yacimientos de petróleo no convencional en forma de arenas o pizarras bituminosas mediante el *fracking*, y de la obtención de “biocombustibles de tercera generación” a partir del carbón o de biomásas con procedimientos que entrañan gran coste energético e impacto territorial.

Todo ello transcurre a la vez que en la extracción de las sustancias no energéticas se producen dos fenómenos. Uno es el consabido paso a explotar cada vez yacimientos de minerales con menores leyes de contenido en las sustancias deseadas, a medida que se han ido agotando los yacimientos y filones más ricos. El otro más reciente es el paso a extraer nuevas sustancias necesarias para la fabricación de “nuevos materiales” de uso diverso generalmente asociados a las “nuevas tecnologías”, así como para aumentar la eficiencia de los procesos de captación y conversión de energías renovables y para almacenar electricidad. Por ejemplo, el aumento del parque de vehículos eléctricos ha disparado entre otras cosas la demanda de litio y cobalto. Para mejorar la eficiencia de placas fotovoltaicas se utiliza plata, telurio, indio y galio. Y para conseguir mayor eficiencia en los aerogeneradores se aplican los llamados imanes permanentes, que requieren neodimio, uno de los 17 elementos que componen las *tierras raras*,⁷ utilizadas, junto con otros elementos escasos, en teléfonos móviles y material informático en general, así como en muchos procesos relacionados con “nuevas tecnologías” (por ejemplo, fabricación de baterías, rayos laser, filtros de radiación, reactores nucleares,...).⁸ En resumidas cuentas, que frente a las pocas y abundantes sustancias mineras que se requerían en los inicios de la revolución industrial, los procesos en curso requieren la práctica totalidad de los elementos de la tabla periódica, muchos de los cuales tienen muy escasa y/o diluida presencia en la corteza terrestre, cuya obtención reclama los servicios del neoextractivismo en curso.

⁷ Las llamadas *tierras raras* se componen de 17 elementos de la tabla periódica que son generalmente raros y/o de presencia muy dispersa en la corteza terrestre. 15 de ellos pertenece al grupo de los lantánidos (y son cerio, lantano, praseodimio, neodimio, prometio, samario, europico, gadolinio, terbio, disprosio, holmio, erbio, tulio, iterbio y lutecio), a los que se añaden el escandio y el itrio.

⁸ O. Carpintero, *op.cit.*, 2003; J. Bellver, *op.cit.*, A. Valero y A. Valero, *op.cit.*

El caso de África resulta paradigmático a este respecto. Parece claro que, históricamente, las reglas de juego económico internacional han reservado para ella un papel de mero abastecedor de materias primas y recursos naturales, aunque esa circunstancia ha experimentado una importante transformación *cualitativa* en los últimos años que afecta sobre todo a los minerales no energéticos. Mientras la fase colonial y los años posteriores a la descolonización se caracterizaron, en este punto, por la extracción y exportación creciente de sustancias minerales “convencionales” como el hierro, el cobre o el aluminio –muy vinculadas a la potenciación de la industria en Europa y los países de la OCDE–, desde el último cuarto del siglo XX se ha reservado a África también un papel destacado en otro ámbito. Difícilmente hubiéramos asistido a la expansión de la “nueva economía” de no haber terciado el continente africano como agente principal en *el abastecimiento de minerales estratégicos para las industrias relacionadas con la fabricación de nuevas tecnologías de la información y la telecomunicación*.⁹ La fabricación y consumo a gran escala de monitores, discos duros, teléfonos móviles, componentes electrónicos, placas de circuitos, condensadores, etc., no hubiera sido posible sin el oro, platino, paladio, rodio, rutenio, iridio, tantalio, columbio, manganeso, etc., que, procedentes del continente africano, suponían entre el 65 y el 75% de las importaciones de estas sustancias realizadas por los países de la OCDE. Cabe concluir, por tanto, que, lejos de lo que se podría pensar, la sociedad de la información no se caracteriza precisamente por su “inmaterialidad”.

Frente a las pocas y abundantes sustancias mineras que se requerían en los inicios de la revolución industrial, los procesos en curso requieren la práctica totalidad de los elementos de la tabla periódica, muchos de los cuales tienen muy escasa y/o diluida presencia en la corteza terrestre, cuya obtención reclama los servicios del neextractivismo en curso

África sufre además una importante paradoja: a la vez que aparece como un abastecedor clave en la exportación de esos minerales estratégicos vinculados a las nuevas tecnologías es víctima también de un “efecto boomerang” por el cual, al cabo del tiempo, acaba importando, en forma de residuos, los mismos dispositivos electrónicos reforzando la contaminación provocada por la extracción en origen, con el deterioro ecológico asociado a los vertidos de los desechos electrónicos. Aunque conviene subrayar que, junto con el tradicional papel desempeñado por las antiguas metrópolis, las últimas dos décadas han presenciado un papel muy notable de algunos de los países denominados como BRIC, en especial China a India, lo que hace que África se haya convertido en un territorio en disputa

⁹ O. Carpintero, «África como exportadora de minerales estratégicos», en ICEX/ICEI: *Claves de la economía mundial 2004*, Instituto de Comercio Exterior, Madrid, 2004, pp. 447-453.

entre los países ricos tradicionales (Unión Europea y EEUU) y los nuevos poderes “emergentes”.¹⁰

En resumidas cuentas, la prolongación de las tendencias extractivas actuales hace que el enorme tonelaje requerido se tope con las limitaciones de la corteza terrestre, agotando en plazos bastante próximos esas rarezas en composición y concentración de determinadas sustancias que son los yacimientos en explotación. Las tendencias actuales generan, así, una base de recursos cada vez más degradada, cuyo horizonte final aparece bien definido en *Thanatia*.¹¹ Por ejemplo, como se señala en esta investigación, la extrapolación de las demandas actuales muestra que las reservas no podrán cubrir la demanda acumulada en 2050 en cadmio, cobalto, cobre, cromo, indio, litio, magnesio, níquel, plata, platino, plomo, telurio y zinc. Y para mostrar que la limitación de los recursos planteará problemas en plazos bastante próximos al neoextractivismo actual, dicha investigación adjunta las curvas de Hubbert de unas cuantas sustancias significativas para mostrar que algunas de ellas ya sobrepasaron, sin comentario alguno en los media, el “pico” de agotamiento, que otras lo alcanzarán en plazos bastante perentorios y la gran mayoría dentro de este siglo.

Financiarización e industrias extractivas: el papel de las fusiones y adquisiciones

En este contexto conviene hacerse algunas preguntas claves. ¿Quiénes son los propietarios y dónde se encuentran el grueso de esas sustancias estratégicas? ¿Qué papel juegan los mercados financieros? Cuando no se encuentran en su territorio, normalmente los países ricos utilizan el comercio internacional para obtener una relación ventajosa de los procesos extractivistas ya mencionados (a través de una relación real de intercambio favorable a sus intereses). Pero no es menos cierto que el desarrollo de la esfera financiera les ha permitido, a su vez, hacerse con la propiedad de las empresas que se dedicaban a la extracción de los recursos minerales en los distintos países (generalmente calificados como “en desarrollo”). Empresas que, por otro lado, suelen cotizar en los mercados financieros internacionales.

En contra de lo que suele creerse, durante las tres últimas décadas, buena parte de la inversión extranjera directa (IED) no ha respondido a la creación de nuevas empresas y actividad económica en los países receptores, *sino a la mera compra o adquisición, por el capital extranjero, de empresas ya existentes en esos lugares*. Durante los tres últimos ciclos

¹⁰ El efecto boomerang, el nuevo expolio sufrido por el continente africano por estos motivos y el papel jugado por los BRIC se analizan con detalle en O. Carpintero, I. Murray y J. Bellver, «The New Scramble for Africa: BRICS Strategies in a Multipolar World», *Research in Political Economy*, vol. 30B, 2016, pp. 191-226.

¹¹ A. Valero y A. Valero, *op.cit.*

expansivos de esta clase de fusiones y adquisiciones (1987-1990), (1995-2002) y (2004-2007), se observa claramente cómo éstas superaron ampliamente el 60% de la IED mundial¹² canalizada a través de los sistemas financieros. El período posterior a 2008 presencié un declive en este tipo de estrategias, aunque luego se recuperaron los niveles previos a la crisis, si bien con un cierto grado de volatilidad desde entonces.

Para lo que ahora interesa, aunque el proceso de fusiones y adquisiciones entre empresas radicadas en los países ricos ha sido mayoritario cuantitativamente, no cabe olvidar la importancia *cualitativa* de las fusiones y adquisiciones entre empresas transnacionales de los países más pudientes y las empresas de los países pobres (sobre todo en los últimos años). Su vinculación a sectores relacionados con los recursos naturales (energía, agua, minerales metálicos, electricidad...) les ha dado también una especial trascendencia en la coyuntura actual. Se ha retomado así una tendencia de la inversión hacia las industrias extractivas de los países pobres que, pese a su declive observado en los años setenta, se ha mostrado de especial relevancia en la última década, y lo tendrá más en el desenlace de la crisis.

Por ejemplo, en el caso africano, Nigeria, que ha triplicado incluso su *stock* de IED desde el comienzo de la crisis, tenía el 74% de su *stock acumulado* en IED propiedad de no residentes en la minería extractiva; Botswana el 68%; o Sudáfrica más de un tercio. En el continente latinoamericano, destacan Bolivia con el 70%, Venezuela con casi el 40%, y Chile y Argentina rondando el 30%. Porcentajes todos que se intensifican aún más cuando se analiza la actividad extractiva (“producción”) realizada por las filiales de esas las transnacionales en estos territorios: dejando al margen la minería “artesanal”, hace ya una década las transnacionales eran responsables de la *totalidad* de la extracción y comercialización en países africanos como Mali, Tanzania, Guinea, Botswana, Gabón, Namibia, y Zambia. También en Argentina se llevan el mismo porcentaje, siendo algo más del 80% en Colombia, superior al 75% en Perú, o del 60% en Chile. De hecho, en los veinte países pobres con mayor extracción de metales, la participación de las empresas transnacionales en dicha extracción supera el 50%.¹³

La estrategia de adquisición de empresas extractivas africanas (en muchos casos al amparo de procesos de privatización) por parte de transnacionales como Anglo American (Reino Unido), Rio Tinto (Reino Unido), BHP Billiton (Australia y Reino Unido), Barrick (Canadá) y Newmont (EEUU) han sido decisivas para consolidar el modelo de producción y consumo actual. Una cifra que da idea de la profundidad de este proceso es que, mientras que las fusiones y adquisiciones en los países “en desarrollo” desde el año 2000 (y durante

¹² OECD, *International Investment Perspectives*, París, 2007; UNCTAD, *World Investment Report*, Ginebra, 2007.

¹³ UNCTAD, *op.cit.*, pp. 104-105.

la fase del *boom*) multiplicaron su valor por 10 en relación a la media de la década de los noventa, en el caso concreto de África el flujo de fusiones y adquisiciones en 2006 era incluso 26 veces mayor que la media registrada en la década de los noventa, mostrando así la reciente aceleración de este proceso. Un proceso que experimentó una reducción a partir de 2008 y que ha continuado con sobresaltos desde entonces.

La prolongación de las tendencias extractivas actuales hace que el enorme tonelaje requerido se tope con las limitaciones de la corteza terrestre, agotando en plazos próximos esas rarezas en composición y concentración de determinadas sustancias que son los yacimientos en explotación

En el caso de América Latina, resulta difícil no mencionar el papel desempeñado por transnacionales españolas en esta estrategia adquisitiva financiarizada. Como es sabido, se han producido desde hace más dos décadas importantes tomas de posición en los sistemas bancarios de Argentina, Brasil y México, por grandes bancos españoles como el BBVA, o el Santander, pero también acompañadas de la *adquisición de patrimonio empresarial en sectores muy vinculados a la utilización y comercialización de recursos naturales* (producción y distribución de electricidad, gas y agua, e industrias extractivas y refino de petróleo) en la misma Argentina, Chile o Bolivia. Todo ello aprovechando los procesos de privatización de servicios públicos esenciales llevados a cabo en la mayoría de estos territorios, donde el papel desempeñado por empresas nacionales como Iberdrola, Endesa, Aguas de Barcelona, Unión Fenosa, Gas Natural o Repsol, dan buena fe de ello.

¿Cómo se costearon y financiaron este tipo de operaciones? Más allá del dinero legal (billetes y monedas) o del “dinero bancario” (créditos-depósitos), una parte importante de estas fusiones, adquisiciones y cambios en el control y la propiedad protagonizados por grandes transnacionales han evitado recurrir al pago en metálico (o al endeudamiento) utilizando como moneda de cambio las propias acciones que ellas mismas emitían (por ampliaciones de capital), y que luego canjeaban por participaciones de la sociedad o empresa adquirida. Este procedimiento cabría calificarlo como emisión de “dinero financiero”¹⁴ con la diferencia de que el sujeto que tiene la capacidad de emitirlo ya no es el Estado, sino determinadas empresas con el poder suficiente para establecer nuevas reglas de juego. Detrás de estas operaciones se encontraron emisiones de “dinero financiero” tan abultadas como, por ejemplo, fue la compra de YPF por Repsol en 1999 mediante un canje de acciones 1 a 1 por un valor de mercado de casi 5.000 millones de euros.¹⁵ Naturalmente, este

¹⁴ J. M. Naredo, *op.cit.*

¹⁵ O. Carpintero, *op.cit.*, 2009.

procedimiento no solo ha sido una prerrogativa de las empresas españolas, sino que se ha extendido de manera generalizada a todas las plazas financieras. Lo que, de paso, viene avalado por el hecho de que el canje de acciones fuera la modalidad de pago dominante en la mayoría de las cinco oleadas de fusiones y adquisiciones registradas durante el siglo XX.¹⁶ De hecho, a escala global, si se compara la evolución de esta emisión de “dinero financiero” (ampliaciones y primeras emisiones) con el valor de las fusiones y adquisiciones transfronterizas, la correlación parece evidente.¹⁷

Lógicas financieras y neoextractivismo a escala empresarial

Una vez que se produce el proceso anterior de recomposición de la propiedad empresarial en las industrias extractivas a escala mundial, el modelo de empresa y la lógica financiera a corto plazo impuesta por la progresiva financiarización de la economía se acaba extendiendo también a la gestión de las compañías mineras, lo que pone de relieve una importante tensión y contradicción, a saber: la que se da entre el objetivo de maximizar el valor de las acciones para favorecer la rentabilidad privada a corto plazo, pero en un tipo de negocio que exige fuertes inversiones en capital (y plazos dilatados de amortización), que explota recursos a largo plazo en un territorio concreto y cuya actividad, a diferencia de otras industrias, es difícil deslocalizar.¹⁸

El protagonismo de las grandes compañías mineras a escala mundial en los mercados de valores internacionales durante las dos últimas décadas (principalmente Londres, Sidney y Toronto), junto con la irrupción de países como China, han influido notablemente en ello y cambiado el panorama tradicional.¹⁹ Por ejemplo, parece claro que en el caso del oro y de los metales del grupo platino (dos sustancias muy vinculadas a las nuevas tecnologías), la actitud “impaciente”, más “voluble” y “ávida de rendimientos” de los inversores institucionales (en comparación con los inversores tradicionales) aprovechó del *boom* de los precios de la primera década del siglo XXI para favorecer los procesos de fusiones y adquisiciones y el pago de cuantiosos dividendos, lo que exacerbó también la extracción de grandes volúmenes de estos minerales y la expansión de las reservas al calor del incremento de los precios.²⁰

¹⁶ M. Martynova y L. Renneboog, *A Century of Corporate Takeovers: What Have We Learned and Where Do We Stand?*, 2005, p. 27, disponible en SSRN <http://ssrn.com/abstract=820984>.

¹⁷ O. Carpintero, *op.cit.*, 2009.

¹⁸ Así lo ponen de relieve varios trabajos: A. Bowman, «Financialization and the extractive industries: The case of South African platinum mining», *Competition and Change*, vol. 22, núm. 4, 2018, pp. 388-412; R. Parker, S. Cox, y P. Thompson, «Financialization and Value-based Control: Lessons from the Australian Mining Supply Chain». *Economic Geography* vol. 94, núm. 1, 2018, pp. 49-67; J.A. De los Reyes, «Mining shareholder value: Institutional shareholders, transnational corporations and the geography of gold mining», *Geoforum*, núm. 84, 2017, pp. 251-264.

¹⁹ Estas transformaciones se describen con detalle en el libro de D. Humphreys, *The Remaking of the Mining Industry*. London, Palgrave, 2015.

²⁰ J. A. De los Reyes, *op.cit.*, p. 251. A. Bowman, *op.cit.*, pp. 393-394; R. Parker *et al.*, *op.cit.*, p. 65.

En este contexto financiarizado, las estrategias de las compañías mineras vinculadas, por ejemplo, a los minerales del grupo platino adoptaron varios rasgos preocupantes: 1) la distribución de dividendos a gran escala (frente a la reinversión de beneficios en la propia actividad); 2) una expansión del tamaño para garantizar las perspectivas de crecimiento del negocio y la extracción, que condujo a la sobrecapacidad; y 3) el incremento del apalancamiento reflejado en mayores niveles de endeudamiento. Estas tendencias se observan, por ejemplo, en las tres principales compañías mineras de platino de Sudáfrica (principal país extractor y exportador a escala mundial): Amplats, Impltas y Lonmin.²¹ En la primera de ellas, por ejemplo, que es propiedad de Anglo American, en pleno boom los pagos por dividendos entre 2002 y 2006 se incrementaron un 250%, y cifras similares se encontraron en las otras dos empresas; junto con promesas de incrementos de la producción que doblarían y triplicarían las cifras de comienzos de siglo. Sin embargo, debido a la reducción de las leyes del mineral, las dificultades geológicas relacionadas con la mayor profundidad a las que había que realizar las labores y el aumento en los costes de la electricidad, llevaron a que la inversión en capital fijo en la industria por onza extraída se multiplicara por 4 veces entre 1990 y comienzos del siglo XXI.

Los países ricos utilizan el comercio internacional para obtener
una relación ventajosa de los procesos extractivistas.
Pero el desarrollo de la esfera financiera les ha permitido, a su vez,
hacerse con la propiedad de las empresas que se dedicaban
a la extracción de los recursos minerales en los distintos países

Como el grueso de esta ampliación de la capacidad de extracción se realizó de manera apalancada y con altos niveles de endeudamiento, cuando se produjo la crisis y el declive generalizado de los precios, el exceso de capacidad creado resultó clave para acentuar los peores efectos de la recesión. Las desinversiones internacionales no se hicieron esperar y, entre 2007 y 2016, el 40% de los 50 mayores propietarios de acciones salieron de las compañías mineras sudafricanas.²² Las brutales reestructuraciones y ajustes laborales y de costes para llegar a ofrecer a los inversores tasas de rentabilidad del 15% que les hicieran regresar, lejos de lograrlo, desembocaron en alta conflictividad social y una importante represión de los trabajadores.

En términos globales, una vez “ajustados” los principales excesos, desde 2013 se viene observando un aumento de la actividad inversora en las compañías mineras en general,

²¹ A. Bowman, *op.cit.*, p. 400.

²² *Ibidem*, p. 403.

tanto en términos de recuperación de dividendos y su reparto, como de la ampliación de las explotaciones y las operaciones de fusiones y adquisiciones entre empresas. A este aumento de la actividad han contribuido tres elementos que destacan la profundidad de la financiarización de esta actividad. Por un lado, el empuje de los inversores financieros en el sector minero: en 2017 el 22% de los acuerdos de fusión y adquisición entre empresas mineras se firmaron por propietarios que eran inversores financieros (fondos de inversión, principalmente) que, en principio no tienen como objeto social este tipo de actividad y que previsiblemente demandarán rentabilidades difíciles de conseguir y mantener a largo plazo.²³ En segundo lugar, el peso de las compañías mineras chinas ha sido determinante, tanto como objeto de compra por parte de otras compañías, como por su protagonismo en la compra de otras empresas mineras (lo que tiene, una vez más, consecuencias geopolíticas y estratégicas relevantes). Y, por último, algunas decisiones de política industrial y ambiental relacionadas con un elemento ya mencionado páginas atrás: la expansión del coche eléctrico. El litio, el cobalto y el níquel necesarios para la fabricación de las baterías de los vehículos han convertido a estas compañías en objeto de deseo, tanto de inversores financieros como de empresas automovilísticas que están tomando posiciones financieras importantes en intereses mineros.²⁴ Por ejemplo, Toyota ha invertido, a través de su filial Toyota Tsusho, en el productor de litio australiano Orocobre. De igual manera la compañía automovilística china Great Wall Motors que invirtió en la compañía de litio Pilbara Minerals para garantizarse el abastecimiento de este mineral por medio de una figura similar a un contrato de futuro (*off-take agreement*) o, finalmente, la empresa financiera Pala Investments, que se define a sí misma como una “compañía de inversión dedicada a la creación de valor en el sector minero”, que ha lanzado un fondo de inversión con una suma inicial de 150 millones de dólares para invertir exclusivamente en los metales utilizados para la fabricación de las baterías de los coches eléctricos (cobalto, litio, vanadio, tierras raras, níquel y zinc).²⁵

En definitiva, como han mostrado las páginas precedentes, las conexiones entre los afa- nes extractivistas de la civilización industrial y los procesos de financiarización que cada vez impregnan más las decisiones socioeconómicas se han ido consolidando a lo largo de estas últimas décadas. Si se quiere reorientar la evolución social por otros derroteros más justos socialmente y sostenibles ambientalmente, acotar y comprender ambas tendencias va a requerir, sin duda, no solo importantes esfuerzos analíticos, sino también cambios radicales en el diseño y organización institucional de nuestras sociedades.

²³ En el 8% de los casos los compradores procedían de otros sectores económicos, y el 70% lo protagonizaban otras empresas mineras. Véase: EY, *Optimize for today? Build for tomorrow? Mergers, acquisitions and capital raising in mining and metals — 2018 outlook*, 2018, p. 6.

²⁴ Los compromisos de los principales fabricantes mundiales (Volvo, BMW, Volkswagen Renault-Nissan) respecto al porcentaje de producción de coches eléctricos a partir de 2019 suponen un aliciente notable en este sentido.

²⁵ Estos ejemplos aparecen recogidos en: EY, *op.cit.*, 2018, p. 3.