



Facultad de Ciencias Humanas y Sociales
Grado en Relaciones Internacionales

Trabajo Fin de Grado

La competencia geoeconómica por
el control de las tecnologías:
fusiones y adquisiciones en el sector
tecnológico entre Estados Unidos,
China y Unión Europea (2015-
2025)

Estudiante: Manuel Recio Rubiato

Director: Analilia Huitrón Morales

Resumen

Durante la última década, la competencia por el control de las tecnologías críticas ha adquirido una dimensión geoeconómica que trasciende el ámbito empresarial. Este trabajo analiza cómo las fusiones y adquisiciones internacionales (M&A) en el sector tecnológico, entre 2015 y 2025, se han convertido en un instrumento de poder estatal para Estados Unidos, China y la Unión Europea. A través de estas operaciones, las principales potencias han tratado de preservar su soberanía tecnológica, proteger sectores estratégicos y reforzar su posición en la jerarquía económica global.

El estudio se apoya en el marco de la economía política internacional y examina tres casos emblemáticos: Qualcomm–Broadcom (Estados Unidos - China), donde la seguridad nacional motivó la intervención estadounidense; Midea - Kuka (China - Unión Europea), como ejemplo de adquisición estratégica vinculada a la expansión industrial china; y Nvidia - Arm (Estados Unidos - Unión Europea), una operación finalmente bloqueada por motivos de competencia.

A partir de estos casos, el trabajo sostiene que las M&A tecnológicas no constituyen simples transacciones comerciales, sino manifestaciones de la competencia por el control de los recursos tecnológicos clave del siglo XXI. Este fenómeno refleja la consolidación de la tecnología como un elemento central del poder económico, la seguridad nacional y la autonomía estratégica de los Estados.

Palabras clave: geoeconomía, tecnologías críticas, fusiones y adquisiciones.

Palabras clave: geoeconomía, tecnologías críticas y fusiones y adquisiciones

Abstract

Over the past decade, competition for the control of critical technologies has taken on a geoeconomic dimension that goes beyond the business sphere. This paper examines how international mergers and acquisitions (M&As) in the technology sector between 2015 and 2025 have become an instrument of state power for the United States, China and the European Union. Through these operations, major powers have sought to preserve their technological sovereignty, protect strategic sectors and strengthen their position in the global economic hierarchy.

The study is grounded in the framework of international political economy and analyses three emblematic cases: Qualcomm - Broadcom (United States - China), where national security concerns drove U.S. intervention; Midea - Kuka (China - European Union), an example of strategic acquisition linked to China's industrial expansion; and Nvidia - Arm (United States - European Union), a transaction ultimately blocked on competition grounds.

Based on these cases, the paper argues that technology M&As are not merely commercial transactions, but expressions of competition over the control of key technological resources of the twenty-first century. This reflects a broader shift towards an international context in which technology is consolidating its role as a central element of economic power, national security and states' strategic autonomy.

Keywords: geoeconomics, critical technologies, mergers and acquisitions.

Índice	
Capítulo I. Introducción	1
1.1 Contexto y relevancia del estudio	1
1.2 Justificación y planteamiento del problema	2
1.3 Objetivos y desarrollo	4
Capítulo II. Marco teórico-conceptual	6
2.1 Poder económico y transformación del sistema internacional	6
2.2 Principales teorías de las relaciones internacionales	7
2.3 La economía política internacional y la geoeconomía del poder tecnológico	11
2.4 Concepto de soberanía tecnológica y tecnologías críticas	12
Capítulo III. M&A Internacionales en el contexto global	13
3.1 Evolución y tendencias generales de las M&A tecnológicas	13
3.2 Características de las M&A tecnológicas	15
3.3 Intervención estatal y control de las inversiones extranjeras	17
Capítulo IV. Políticas y estrategias de las potencias tecnológicas estudiadas: Estados Unidos, China y Unión Europea	18
4.1 Estados Unidos: seguridad nacional y liderazgo tecnológico	18
4.2 China: política industrial y expansión tecnológica	20
4.3 Unión Europea: defensa de la competencia y autonomía tecnológica	23
Capítulo V. Casos de estudio	24
5.1 Estados Unidos - China (Qualcomm - Broadcom): seguridad nacional y rivalidad tecnológica	25
5.2 China - Unión Europea (Midea - Kuka): adquisición estratégica y reacción europea	27
5.3 Estados Unidos - Unión Europea (Nvidia - Arm): control del mercado y soberanía digital	29
5.4 Análisis comparativo	30
Conclusiones	36
6.1 Resultados del análisis comparativo	36
6.2 Las M&A tecnológicas como instrumento de poder geoeconómico	39
6.3 Limitaciones y futuras líneas de investigación	41
ANEXO: Declaración de uso de herramientas de IA generativa	43
Referencias	45

Índice de ilustraciones

Ilustración 1: Teorías de las relaciones internacionales	10
Ilustración 2: Evolución del número de empresas tecnológicas y de su participación en activos y ventas totales entre las principales multinacionales (2015-2024).	15
Ilustración 3: Transacciones de tecnología crítica revisadas por CFIUS según el sector de la empresa objetivo en Estados Unidos (2024).	19
Ilustración 4: Destino de las fusiones y adquisiciones chinas completadas en el extranjero. Valor de la operación entre 2018 y 2020 (miles de millones de dólares).	21
Ilustración 5: Distribución sectorial de las M&A chinas en la UE desde 2018 (%).	22
Ilustración 6: Dependencia exterior (extra-UE) de la producción de la Unión Europea.	24
Ilustración 7: Análisis comparativo	35

Lista de abreviaturas

5G: Quinta generación de redes móviles

CMA: Competition and Markets Authority

CFIUS: Committee on Foreign Investment in the United States

FTC: Federal Trade Commission

I+D: Investigación y desarrollo

M&A: Mergers and Acquisitions

OPA: Oferta Pública de Adquisición

UE: Unión Europea

UNCTAD: United Nations Conference on Trade and Development

Capítulo I. Introducción

1.1 Contexto y relevancia del estudio

A lo largo de la última década, el sistema internacional se ha visto profundamente transformado por el ascenso de las tecnologías críticas como eje central del poder económico y político. Se ha producido una reconfiguración progresiva hacia una competencia cada vez más articulada en torno a sectores como los semiconductores, la inteligencia artificial o la robótica avanzada, cuyo desarrollo y control influyen directamente en la configuración del orden global y en la posición relativa de los Estados. Estas tecnologías no solo impulsan el crecimiento económico, sino que condicionan la capacidad de innovación, la autonomía estratégica y la resiliencia de las economías nacionales en un entorno de creciente interdependencia.

En este contexto, se ha intensificado la interrelación entre innovación tecnológica y seguridad nacional, dando lugar a una concepción ampliada de esta última. La seguridad ya no se limita a la dimensión militar, sino que incorpora elementos económicos, tecnológicos e industriales. Como consecuencia, las tecnologías críticas han pasado a considerarse activos estratégicos cuya propiedad, control y desarrollo tienen implicaciones directas sobre la soberanía y la capacidad de actuación de los Estados en el sistema internacional. No se trata únicamente de innovar, sino de asegurar el acceso y el control sobre aquellas capacidades que condicionan la distribución del poder global.

Ante esta transformación, los gobiernos han reforzado de manera significativa su papel en la economía mediante el despliegue de políticas industriales activas, mecanismos de control de inversiones extranjeras y restricciones crecientes a las operaciones de fusiones y adquisiciones (M&A) en sectores considerados sensibles. Estas medidas reflejan un cambio estructural en la forma en que se perciben estas operaciones. Las M&A han dejado de responder exclusivamente a criterios de eficiencia económica o creación de valor empresarial, para pasar a ser evaluadas también en función de sus implicaciones estratégicas. En este sentido, las autoridades nacionales han asumido un rol más intervencionista, analizando no solo el impacto inmediato de las transacciones, sino también sus efectos a largo plazo sobre la seguridad económica, la dependencia tecnológica y la posición competitiva de sus países.

Estas dinámicas se manifiestan de manera especialmente clara en las relaciones entre Estados Unidos, China y la Unión Europea, que representan los principales polos de poder en la economía tecnológica global. Cada uno de estos actores ha desarrollado estrategias diferenciadas en función de su posición en el sistema internacional. Estados Unidos ha reforzado sus mecanismos de control para preservar su liderazgo tecnológico y evitar la pérdida de ventajas competitivas en sectores clave. China, por su parte, ha impulsado activamente la adquisición de capacidades tecnológicas externas como parte de su estrategia de desarrollo y reducción de dependencia. La Unión Europea, situada en una posición intermedia, ha comenzado a combinar su tradicional apertura económica con un mayor énfasis en la regulación y protección de activos estratégicos, evidenciando una creciente preocupación por su autonomía tecnológica.

Este contexto pone de manifiesto que las M&A tecnológicas han dejado de ser simples transacciones económicas para convertirse en instrumentos de competencia geoeconómica entre Estados. A través de estas operaciones se disputa el control de tecnologías clave, se redefinen las cadenas de valor globales y se condiciona la evolución futura de sectores estratégicos. En consecuencia, el análisis de estas dinámicas permite comprender cómo la tecnología se ha consolidado como un elemento estructural del poder internacional y por qué las operaciones de M&A han adquirido una dimensión estratégica sin precedentes en la última década. Además, evidencia que el control de la innovación no solo determina el crecimiento económico, sino también la capacidad de los Estados para influir en la configuración del orden internacional emergente.

1.2 Justificación y planteamiento del problema

En la última década, las operaciones de M&A han adquirido una dimensión estratégica cada vez más marcada, caracterizada por el bloqueo de determinadas operaciones, el desarrollo de políticas industriales activas y el aumento de las tensiones entre las principales potencias internacionales. Este cambio no es aislado, sino que responde a una transformación más amplia del sistema internacional, en el que la tecnología ha pasado a ocupar un lugar central en la competencia entre Estados. A lo largo de este periodo, se puede observar cómo China, Estados Unidos y la Unión Europea han intervenido de forma creciente en este tipo de operaciones con el fin de proteger sus intereses, lo que refleja que

estas transacciones ya no responden únicamente a decisiones empresariales, sino también a consideraciones estratégicas vinculadas a la seguridad, la autonomía y el posicionamiento global. En este sentido, las M&A tecnológicas se convierten en un instrumento a través del cual los Estados tratan de influir en el desarrollo de sectores clave y en la configuración de las cadenas de valor globales.

Los casos seleccionados muestran claramente los intereses de los tres distintos actores y permiten observar cómo cada uno de ellos actúa en función de su posición dentro del sistema internacional. China prioriza la expansión y el desarrollo tecnológico-industrial, utilizando las M&A como una vía para adquirir capacidades externas y acelerar su proceso de modernización. Estados Unidos, por su parte, se centra en la seguridad nacional y en el mantenimiento de su liderazgo tecnológico, tratando de evitar operaciones que puedan debilitar su posición en sectores críticos. La Unión Europea adopta un enfoque más equilibrado, apostando por la defensa de la competencia y el refuerzo de su autonomía estratégica, aunque partiendo de una estructura más fragmentada. Estas diferencias reflejan distintas formas de entender el papel de la tecnología en el poder internacional (Feás, 2023) y evidencian cómo cada actor adapta su estrategia a sus necesidades, capacidades y vulnerabilidades. Al mismo tiempo, ponen de manifiesto que la competencia tecnológica no se desarrolla de manera homogénea, sino que responde a lógicas diferenciadas según el contexto de cada actor.

Además, la elección de este tema viene dada por mi interés personal hacia las operaciones de M&A, desarrollado durante mis anteriores prácticas en el área de M&A tanto en Madrid como en Frankfurt. Fue en este contexto donde surgió mi interés por el papel de la regulación en este tipo de operaciones, especialmente en el caso europeo. Durante esta etapa, pude observar cómo determinadas adquisiciones estaban condicionadas por criterios que iban más allá de lo financiero, vinculados a la protección de sectores estratégicos y a la seguridad económica. Esta experiencia me permitió comprender de forma práctica cómo el análisis de una operación no se limita a variables como el precio, las sinergias o la rentabilidad esperada, sino que incorpora elementos regulatorios y políticos que pueden llegar a ser determinantes. En este sentido, pude constatar que las M&A no son solo decisiones empresariales, sino también procesos influenciados por intereses estatales y por el contexto internacional en el que se desarrollan, lo

que refuerza la relevancia de abordarlas desde una perspectiva más amplia.

A partir de esta situación, surge la pregunta de investigación de este trabajo: ¿cómo las M&A tecnológicas entre 2015 y 2025 reflejan las estrategias geoeconómicas de Estados Unidos, China y la Unión Europea en su competencia por controlar tecnologías críticas? Esta pregunta permite abordar el análisis desde una perspectiva que integra tanto la dimensión económica como la política, teniendo en cuenta el papel creciente del Estado en la regulación de estas operaciones. Asimismo, permite identificar patrones de actuación, diferencias entre actores y tendencias comunes en la forma en que se gestionan las inversiones en sectores estratégicos.

Responder a esta cuestión permite entender mejor el papel de la tecnología en la configuración del poder en el sistema internacional, así como la creciente conexión entre economía, seguridad y estrategia estatal, especialmente en un contexto de creciente rivalidad tecnológica. En última instancia, el análisis de las M&A tecnológicas no solo aporta información sobre la dinámica empresarial, sino que también ofrece una vía para comprender cómo se está reconfigurando el equilibrio de poder global en torno al control de la innovación y de las capacidades tecnológicas clave.

1.3 Objetivos y desarrollo

Objetivo principal:

Analizar cómo las fusiones y adquisiciones (M&A) internacionales en los sectores tecnológicos han sido utilizadas por Estados Unidos, China y la Unión Europea como instrumentos de competencia geoeconómica para el control de las tecnologías críticas y la defensa de su seguridad nacional.

Objetivos secundarios:

- Estudiar las diferentes teorías de las relaciones internacionales que explican la relación entre poder económico, tecnología y seguridad nacional.
- Analizar las tendencias globales de las fusiones y adquisiciones tecnológicas en el periodo entre 2015 y 2025.
- Describir las estrategias de Estados Unidos, China y la Unión Europea en relación con las operaciones de M&A tecnológicas y su dimensión geoeconómica.

- Estudiar tres casos representativos que ilustran diferentes dinámicas de competencia tecnológica.
 - *Qualcomm & Broadcom (2018)* EE. UU. - China: bloqueo por motivos de seguridad nacional.
 - *Midea & Kuka (2016)* China - UE: adquisición estratégica y reacción europea.
 - *Nvidia & Arm (2020 - 2022)* EE. UU. - UE: intento de fusión frustrado y control de los semiconductores.
- Explicar cómo las M&A tecnológicas reflejan la rivalidad geoeconómica y la transformación de orden económico internacional hacia una competencia basada en la soberanía tecnológica.

El desarrollo del trabajo de fin de grado se estructura en tres fases principales:

- *Revisión teórica y contextualización:* se estudiarán las principales teorías de las relaciones internacionales y de la economía política internacional que explican la relación entre economía, tecnología y poder, con especial hincapié en el realismo, liberalismo, constructivismo y geoeconomía. A partir de esta base teórica, se analizará el papel creciente de las fusiones y adquisiciones tecnológicas en la competencia global, situando el periodo en 2015-2025 como etapa clave de la transformación del poder económico internacional.
- *Análisis del contexto y de las tendencias:* se describirán las tendencias globales en M&A tecnológicas, identificando los sectores estratégicos y las políticas nacionales de control de inversiones extranjeras en Estados Unidos, China y la Unión Europea.
- *Estudio de casos y análisis:* se analizarán tres operaciones representativas de la competencia tecnológica global: Qualcomm-Broadcom (EE. UU.- China), Midea-Kuka (China - UE) y Nvidia - Arm (EE. UU. - UE). En cada caso, se analizarán las motivaciones de los actores, las respuestas internacionales y las implicaciones estratégicas de cada caso. El enfoque será interpretativo y analítico, buscando entender cómo cada caso refleja una lógica particular del poder geoeconómico y de control de tecnologías críticas.

Conviene reconocer las limitaciones de este trabajo. La primera es el alcance del análisis empírico: tres casos permiten identificar patrones, pero no generalizar al conjunto de las M&A tecnológicas internacionales. Quedan fuera operaciones relevantes, como las adquisiciones chinas en semiconductores europeos o la compra de Motorola Mobility por Lenovo. La segunda tiene que ver con el acceso a la información, ya que parte de los procesos del CFIUS se desarrolla con un alto grado de confidencialidad, lo que obliga a trabajar con fuentes secundarias. La tercera es temporal: el periodo 2015-2025 es suficientemente amplio para observar una evolución, pero algunas respuestas institucionales, como el Reglamento (UE) 2019/452 o la FIRRMA, son todavía recientes y sus efectos plenos no pueden evaluarse aún con perspectiva suficiente.

Capítulo II. Marco teórico-conceptual

2.1 Poder económico y transformación del sistema internacional

El *poder económico* se ha convertido en un aspecto clave del sistema internacional. La globalización ha creado redes económicas densas que conectan a los Estados a través de finanzas, comercio, tecnología y cadenas de suministro. Estas redes generan relaciones asimétricas de dependencia ya que, no todos los países ocupan la misma posición en la economía global. Aquellos Estados que controlan los nodos centrales de estas redes tienen una mayor capacidad de influencia sobre otros actores, lo que convierte la interdependencia en una fuente de poder (Farrel & Newman, 2019). Por ello, el control de flujos económicos y estratégicos no solo aporta ventajas materiales, sino también capacidad de presión política, ya que permite condicionar decisiones económicas y limitar el margen de actuación de otros Estados.

En este contexto, la economía ha adquirido un carácter claramente estratégico. Los Estados no solo la utilizan para su desarrollo, sino también para defender sus intereses nacionales y reforzar su posición internacional. Las sanciones, los controles tecnológicos o las políticas industriales son ejemplos claros de ello (Blackwill & Harris, 2016). Esto demuestra que la economía está cada vez más ligada a la política exterior.

En esta transformación del panorama internacional, China se ha convertido en un actor clave por su crecimiento económico, su modernización industrial y su inversión en tecnologías estratégicas. Su objetivo es reducir dependencias

externas y reforzar sus capacidades en sectores de alto valor añadido. De este modo, busca aumentar su autonomía y consolidar su posición en la economía internacional (Muñiz, 2024), impulsando una estrategia de desarrollo que combina intervención estatal, planificación industrial y expansión internacional de sus empresas. Este enfoque le permite ganar presencia en sectores clave y aumentar su influencia en la economía global.

En cambio, Estados Unidos sigue siendo clave en el sistema económico al basar su liderazgo en la centralidad del dólar, la fortaleza de sus mercados financieros y su capacidad tecnológica. Estos elementos le permiten mantener una influencia estructural sobre las normas y el funcionamiento de la economía global. Así, conserva una posición de ventaja frente al ascenso de otras potencias (Norrlof, 2010), ya que controla infraestructuras financieras y tecnológicas esenciales para el funcionamiento del sistema internacional. Esta posición le permite no solo competir, sino también establecer reglas y condicionar el comportamiento de otros actores.

Por su parte, la Unión Europea ocupa una posición distinta. Su peso económico es muy relevante, pero su capacidad tecnológica está más fragmentada y por la necesidad de reducir dependencias en otros sectores críticos como el energético (European Commission, 2021). Esta situación limita su capacidad de actuación como actor geoeconómico plenamente integrado, aunque en los últimos años se observa un creciente esfuerzo por reforzar su autonomía estratégica mediante políticas industriales y regulatorias más activas. En este sentido, la Unión Europea se encuentra en un proceso de adaptación a un entorno internacional más competitivo, en el que la tecnología y la economía están cada vez más politizadas.

2.2 Principales teorías de las relaciones internacionales

La creciente importancia del poder económico y del control de las tecnologías críticas en el sistema internacional requiere la comprensión de las principales teorías de las relaciones internacionales para entender el comportamiento de los diferentes Estados. La intervención estatal y el uso de instrumentos económicos con objetivos estratégicos muestran que estas dinámicas no pueden explicarse solamente desde una lógica económica, sino que responden también a consideraciones políticas y de poder. Por ello, el neorrealismo, el liberalismo y el constructivismo ofrecen marcos útiles para interpretar la dimensión

estratégica de las M&A tecnológicas.

- *Neorrealismo* muestra como el comportamiento de los Estados no depende tanto de la naturaleza humana como de la estructura del sistema internacional, caracterizada por la ausencia de una autoridad central. En este contexto de anarquía, los Estados actúan a través del principio de autoayuda, priorizando su posición relativa a otros Estados y su seguridad. Es por ello, el poder se concibe como el conjunto de capacidades para garantizar la supervivencia del Estado. Entre ellas, el control de tecnologías estratégicas, como los semiconductores o la inteligencia artificial, adquiere una importancia creciente.

Aplicado a las fusiones y adquisiciones, este enfoque permite entender que estas operaciones no son neutrales. Pueden alterar la distribución de capacidades tecnológicas entre Estados y, por tanto, afectar al equilibrio de poder. Por eso, los gobiernos tienden a invertir cuando consideran que una operación puede debilitar su seguridad o reforzar a un rival. Este enfoque ayuda a explicar, por ejemplo, el bloqueo de determinadas adquisiciones por parte de Estados Unidos por motivos de seguridad nacional, así como el aumento de los controles sobre la inversión extranjera en el contexto de la rivalidad tecnológica con China. A través de estas situaciones se refleja como las M&A tecnológicas se han integrado en la lógica de competencia propia del sistema internacional.

- *Liberalismo* explica cómo el comportamiento de los Estados no se basa únicamente en la rivalidad, sino también en la interdependencia económica y el papel de las instituciones internacionales. Esta teoría explica que la cooperación entre Estados es posible cuando existen reglas y mecanismos que facilitan la confianza. Desde esta perspectiva, cooperación es posible cuando existen reglas, marcos regulatorios y mecanismos que reducen la incertidumbre y facilitan la confianza entre actores (Keohane & Nye, 1988). La interconexión económica aumenta los costes del conflicto y, al mismo tiempo, genera incentivos para la cooperación. Por ello, el poder se concibe de manera distinta al neorrealismo, al no ser solo una capacidad de coerción sino también como capacidad de coordinar dichos intereses y establecer normas comunes y sostener espacios de cooperación.

En el contexto de las fusiones y adquisiciones internacionales, el liberalismo concibe estas operaciones como elementos beneficiosos para la eficiencia económica, la innovación y la difusión de la tecnología. De ahí la importancia que adquieren la defensa de la competencia, la supervisión regulatoria y la prevención de posiciones dominantes. Esta lectura resulta especialmente útil para entender la actuación de la Unión Europea, que ha tendido a justificar su intervención en términos de competencia, estabilidad del mercado y equilibrio regulatorio.

- *Constructivismo* sostiene que las relaciones entre los Estados no dependen solo de factores, como el poder económico o militar, sino también de la forma en la que los actores se perciben entre sí. Las ideas, normas y las identidades influyen en cómo los Estados interpretan su entorno y definen sus intereses. Desde esta perspectiva, la seguridad o la amenaza no son realidades fijas, sino construcciones que pueden variar según el contexto y el actor involucrado.

Aplicado a las fusiones y adquisiciones internacionales, este enfoque permite entender que estas operaciones no se evalúan solo por el impacto económico sino también por el significado político y simbólico. La tecnología es concebida como un elemento clave para la seguridad y la capacidad de actuación de los Estados. Como consecuencia, el mayor control sobre las M&A internacionales tecnológicas se explica con el cambio de percepción sobre China como actor tecnológico. Las operaciones que antes tenían un sentido puramente económico provocan ahora recelo por su posible impacto en sectores considerados estratégicos. Así el constructivismo ayuda a explicar por qué una misma operación puede ser vista como una oportunidad o como amenaza en función del actor que la protagoniza.

Estas tres perspectivas no se excluyen entre sí. Al contrario, permiten analizar las M&A tecnológicas desde ángulos complementarios. El neorrealismo ayuda a explicar la lógica de seguridad y competencia que rodea a estas operaciones. El liberalismo permite entender el peso de las reglas, de la interdependencia y de la defensa de la competencia. El constructivismo, por su parte, incorpora el papel de las ideas, de las percepciones y de la construcción de la amenaza. Esta combinación

resulta especialmente útil para comprender por qué las operaciones tecnológicas han dejado de verse como simples decisiones empresariales y han pasado a adquirir una dimensión estratégica en el sistema internacional actual.

A partir de estas perspectivas, puede plantearse una síntesis general de las lógicas predominantes en la actuación de las principales potencias tecnológicas. No se trata de identificar a cada actor con una única teoría, sino de señalar qué enfoque resulta más útil para interpretar su forma de actuar en el ámbito de las M&A tecnológicas.

Ilustración 1: Teorías de las relaciones internacionales

Actor	Lógica predominante	Prioridad principal	Instrumentos más visibles	Lectura teórica predominante
China	Refuerzo de capacidades internas y expansión tecnológica	Desarrollo industrial, autonomía tecnológica y ascenso internacional	Política industrial, inversión estratégica, adquisición de capacidades tecnológicas	Neorrealismo
Estados Unidos	Protección del liderazgo tecnológico	Seguridad nacional y mantenimiento de la ventaja estratégica	Bloqueo de operaciones, control de inversiones, restricciones tecnológicas	Neorrealismo
Unión Europea	Regulación del mercado y reducción de dependencias	Defensa de la competencia y autonomía estratégica	Supervisión regulatoria, control de concentraciones, revisión de inversiones extranjeras	Liberalismo

Fuente: elaboración propia

Como muestra el cuadro, Estados Unidos, China y la Unión Europea comparten la preocupación por el control de las tecnologías críticas, aunque sus prioridades y formas de intervención difieren. Mientras unos actores priorizan la seguridad y el refuerzo de capacidades estratégicas, otros ponen más énfasis en la regulación y la defensa de la competencia. Esta diferencia permite apreciar que las M&A tecnológicas no responden a una única lógica, sino a distintas formas de

entender la relación entre poder, economía y tecnología en el sistema internacional.

2.3 La economía política internacional y la geoeconomía del poder tecnológico

La economía política internacional entiende la economía como un ámbito inseparable de la política y del poder entre los Estados, especialmente en el contexto actual de la globalización. Si bien este proceso ha aumentado la interdependencia económica, no ha eliminado la competencia, sino que la ha trasladado hacia sectores estratégicos. En este sentido, el sector tecnológico se consolida como un recurso de poder económico al influir directamente en el crecimiento y la seguridad de los Estados (Blackwill & Harris, 2016). Con esta visión, los intercambios económicos no pueden entenderse al margen de los intereses estatales, ya que la distribución de recursos, sus capacidades y dependencias condiciona la posición de los actores en el sistema internacional. Esto implica que la economía global no funciona únicamente bajo lógicas de eficiencia, sino también bajo dinámicas de poder y competencia estructural entre Estados.

La geoeconomía ayuda a entender esta lógica al mostrar cómo los Estados emplean la economía con fines estratégicos. Desde esta perspectiva, el mercado deja de ser neutral y pasa a concebirse como un ámbito en el que los gobiernos intervienen para proteger sus intereses nacionales. De este modo, medidas como la orientación de la inversión o la protección de industrias consideradas estratégicas responden a una combinación de objetivos económicos y consideraciones de poder. Así, la apertura económica no implica necesariamente una menor intervención estatal, sino como nuevas formas de actuación dirigidas a reforzar la autonomía, la seguridad y la capacidad de influencia de los Estados. En este sentido, la intervención no sustituye al mercado, sino que redefine sus límites en función de prioridades estratégicas.

En este contexto, la inversión en sectores tecnológicos adquiere gran relevancia al poder generar valor añadido y favorecer la innovación, lo que consolida la posición de los Estados en la economía internacional. La capacidad de situarse en estos ámbitos influye directamente en su autonomía y en su capacidad de influencia sobre otros Estados en un entorno cada vez más interdependiente (Muñiz, 2024). Además, el control de tecnologías base, como los semiconductores o las infraestructuras digitales, permite a los Estados

condicionar el desarrollo de otros sectores económicos, ampliando así su capacidad de proyección internacional.

Por ello, estas operaciones dejan de tener una dimensión exclusivamente empresarial y pasan a tener una lógica más amplia de competencia geoeconómica. De este modo, las decisiones de inversión no solo responden a criterios de rentabilidad, sino también a consideraciones sobre posicionamiento tecnológico y equilibrio de poder. Así, la economía política internacional y la geoeconomía del poder tecnológico permiten entender cómo las dinámicas económicas forman parte de estrategias estatales más amplias y cómo la tecnología se ha convertido en un eje central del poder en el sistema internacional actual. Por ello, el control de los sectores tecnológicos estratégicos se ha convertido en uno de los ejes centrales de la competencia geoeconómica.

2.4 Concepto de soberanía tecnológica y tecnologías críticas

La soberanía tecnológica se define como la capacidad de los Estados para mantener el control y el margen de decisión sobre aquellas tecnologías consideradas esenciales para su desarrollo económico y su autonomía estratégica (Muñiz, 2024). No implica autosuficiencia plena, sino la reducción de dependencias externas en ámbitos clave que puedan limitar su capacidad de actuación. Por lo tanto, la soberanía tecnológica se basa en la posibilidad de garantizar el acceso estable y seguro a determinadas tecnologías, así como en la preservación de las capacidades necesarias para su desarrollo y uso. En este contexto, la soberanía tecnológica se vincula directamente con la capacidad de los Estados para preservar su margen de decisión en un entorno internacional marcado por la rivalidad tecnológica.

En cuanto a *las tecnologías críticas*, estas se refieren a aquellos sectores cuyo impacto trasciende el ámbito puramente económico y adquiere una dimensión estratégica. Estas tecnologías generan elevados niveles de valor añadido, lo que las convierte en un elemento central de la competitividad y la seguridad de los Estados. Destacan los semiconductores, las infraestructuras digitales, la inteligencia artificial o las tecnologías de los datos. Estas tecnologías resultan esenciales tanto para el crecimiento económico y la innovación como para el funcionamiento de sectores clave como la industria avanzada, la defensa o las telecomunicaciones.

Su relevancia se aprecia al fortalecer la resiliencia económica y limitar

situaciones de dependencia, especialmente cuando su acceso se concentra en un número reducido de empresas o Estados. Su posición dentro de las cadenas de valor globales condiciona el lugar que ocupan los Estados en los segmentos de mayor valor añadido de la economía internacional y, por lo tanto, su capacidad de influencia y a autonomía. En consecuencia, el desarrollo y protección de las tecnologías críticas se han convertido en un elemento clave de las estrategias estatales actuales, al afectar directamente a la economía, la seguridad y la capacidad de influencia de los Estados. En este sentido, su control no solo aporta ventajas productivas, sino también capacidad para reducir vulnerabilidades externas y reforzar la posición internacional de los Estados.

A su vez, la consideración de tecnologías como críticas no responde solamente a su valor económico, sino a un proceso de priorización estratégica por parte de los Estados. Por ello, que los Estados tienden a identificar y proteger aquellos ámbitos que pueden condicionar su actuación y capacidad de decisión, utilizando instrumentos económicos para reforzar su posición en sectores considerados clave (Blackwill & Harris, 2016). Las fusiones y adquisiciones tecnológicas permiten observar cómo esta priorización estratégica se traslada al ámbito empresarial. A través de estas operaciones, los Estados pueden favorecer, limitar o supervisar el acceso a tecnologías consideradas esenciales.

Capítulo III. M&A Internacionales en el contexto global

3.1 Evolución y tendencias generales de las M&A tecnológicas

Desde 2015, las fusiones y adquisiciones en el sector tecnológico han incrementado su relevancia en la economía internacional. Este aumento ha ido en paralelo al creciente peso de la tecnología como activo estratégico y motor de crecimiento. Esta evolución responde a una transformación más amplia del sistema económico global, marcada por la digitalización y la innovación tecnológica, así como por la creciente dependencia de las economías respecto a infraestructuras digitales y capacidades tecnológicas avanzadas.

Entre 2015 y 2019, el número de M&A tecnológicas creció de manera sostenida debido a la expansión de la economía digital y el auge del software y de las plataformas tecnológicas. Todo ello, sumado a un entorno financiero favorable, caracterizado por bajos tipos de interés y una gran liquidez, impulsó este crecimiento. Las principales operaciones se concentraron en los servicios

digitales y en el sector los semiconductores.

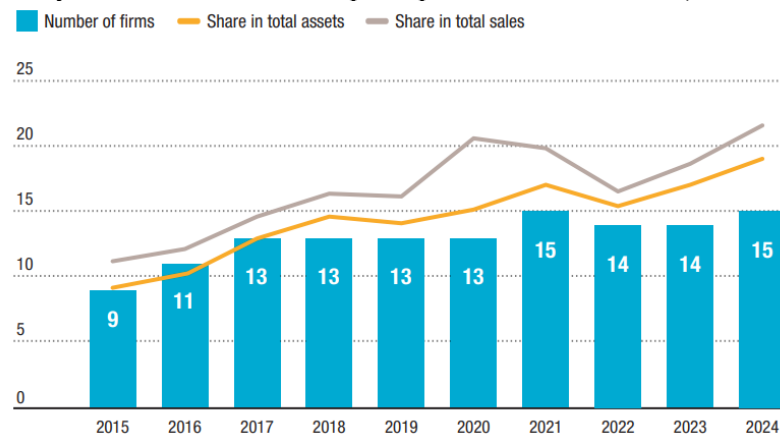
En 2020, la pandemia de la COVID-19 provocó una desaceleración de las M&A a nivel global. Sin embargo, la crisis sanitaria aceleró los procesos de digitalización en numerosos sectores económicos. Como resultado, en 2021 se alcanzó un *máximo histórico* tanto en valor como en volumen de operaciones tecnológicas. Este incremento se explica a su vez por la recuperación económica, la abundancia de capital y la creciente relevancia estratégica de las infraestructuras digitales y de las tecnologías basadas en el conocimiento (UNCTAD, 2025)

A partir de 2022, se produjo una clara desaceleración debido al empeoramiento de las condiciones financieras, al aumento de la inflación y a una mayor incertidumbre geopolítica. La tendencia se mantuvo en 2023, reduciéndose el número de operaciones y una mayor cautela por parte de los inversores.

En la *actualidad* las operaciones de M&A tecnológicas se han estabilizado. Sin embargo, el volumen de operaciones sigue siendo menor que el registrado en 2021 y se distribuye de manera desigual a escala regional. *Estados Unidos* conserva una posición diferenciada en la actividad tecnológica global al contar con un gran número de empresas tecnológicas entre las principales multinacionales y por su participación en activos y ventas totales. La *Unión Europea* presenta una estructura más fragmentada, con una menor concentración de grandes empresas tecnológicas y una distribución más dispersa de sus capacidades productivas. Mientras que *China* muestra una menor intensidad de su proyección internacional en comparación con años anteriores y un mayor foco en el desarrollo interno de capacidades tecnológicas, en línea con su estrategia de autosuficiencia tecnológica. Evidenciándose así, una reorganización de la actividad tecnológica global, caracterizada por una mayor concentración en determinados actores y sectores (UNCTAD, 2025).

Como se refleja en la ilustración 2, desde 2015 se aprecia un crecimiento sostenido del peso de las empresas tecnológicas entre las principales multinacionales a nivel mundial. Esta evolución ayuda a explicar el crecimiento de las fusiones y adquisiciones en el sector tecnológico. La tecnología se sitúa así en el centro de las dinámicas de inversión y de la competencia económica internacional, consolidándose como uno de los principales factores que determinan la posición de los Estados en el sistema global.

Ilustración 2: Evolución del número de empresas tecnológicas y de su participación en activos y ventas totales entre las principales multinacionales (2015-2024).



Fuente: *World Investment Report (UNCTAD, 2025, p. 58)*

3.2 Características de las M&A tecnológicas

Las fusiones y adquisiciones internacionales del sector tecnológico presentan una serie de rasgos comunes que las diferencian del resto de operaciones llevadas a cabo en otros sectores. Estas particularidades provienen de la naturaleza específica de las actividades tecnológicas, marcadas por la centralidad del conocimiento, la innovación y la capacidad de creación de valor. Por esta razón, las M&A tecnológicas responden tanto a las decisiones empresariales puntuales como a las dinámicas propias de los sectores intensivos en tecnología dentro de la economía internacional. Se trata de operaciones orientadas al crecimiento empresarial que permiten acceder con rapidez a capacidades difíciles de desarrollar de forma interna. De este modo, pueden identificarse una serie de características específicas que explican el funcionamiento y la importancia de estas operaciones.

- *Centralidad de los activos intangibles:* este tipo de operaciones se caracterizan por la importancia de los activos intangibles. A diferencia de otros sectores económicos, las M&A tecnológicas se enfocan en la adquisición de conocimiento, propiedad intelectual o software. Esto responde, a la estructura de los sectores intensivos en innovación, en los que la creación de valor depende en gran parte de los recursos inmateriales y de la capacidad de generar y aplicar conocimiento tecnológico (Jiménez-Bastida & Briones-Peñalver, 2019). Como consecuencia, la mayoría de estas operaciones no se explican solo por la adquisición de activos físicos, sino también por el interés en incorporar capacidades que aporten ventajas competitivas de forma inmediata.

- *Función de reorganización empresarial en sectores intensivos en I+D:* las fusiones y adquisiciones suelen emplearse como mecanismo de reorganización empresarial. A través de ellas, las empresas ajustan sus estructuras y redefinen sus estrategias, lo que le otorga una mayor adaptación frente a un entorno tecnológico en constante transformación. Por ello, las fusiones y adquisiciones no deben entenderse como fenómenos excepcionales sino como instrumentos recurrentes que permiten integrar nuevas capacidades, gestionar la incertidumbre y mantener la competitividad. (Jiménez-Bastida & Briones-Peñalver, 2019). En sectores donde la innovación avanza de forma acelerada, estas operaciones permiten entrar en nuevos nichos de mercado o reforzar aquellas áreas en las que se ha perdido ventaja. En este sentido, estas operaciones también permiten a las empresas incorporar con rapidez capacidades tecnológicas y reforzar su posición en segmentos estratégicos del mercado.
- *Asimetría funcional entre los actores involucrados:* es habitual que este tipo de operaciones implique a grandes corporaciones y a empresas más pequeñas y especializadas. Estas últimas concentran las capacidades de investigación y desarrollo, mientras que las primeras cuentan con los recursos necesarios para escalar e integrar dicha innovación en mercados más amplios. Esta dinámica es típica del sector tecnológico, donde “*la innovación suele originarse en entornos reducidos, mientras que su expansión y aprovechamiento económico se concentra en grandes actores*” (Jiménez-Bastida & Briones-Peñalver, 2019, p. 20). Por ello, las M&A tecnológicas también funcionan como un mecanismo de conexión entre innovación emergente y capacidad de explotación global.
- *Dinámica cíclica acorde al contexto económico y tecnológico:* su actividad varía en función del dinamismo innovador y de las condiciones financieras, por lo que las empresas ajustan a sus estrategias ante escenarios de mayor incertidumbre. Este comportamiento muestra su carácter estructural y de largo plazo, más allá de las decisiones empresariales coyunturales. El volumen de estas operaciones depende también del contexto general, del acceso a la financiación y del ritmo de cambio tecnológico (UNCTAD, 2025).

3.3 Intervención estatal y control de las inversiones extranjeras

La *intervención estatal* en las inversiones se diferencia del enfoque tradicional de liberalización plena debido a la evolución del régimen internacional de inversiones. Este cambio surge como consecuencia de transformaciones estructurales del sistema económico internacional, en el que los Estados asumen un mayor protagonismo regulador en un contexto de creciente interdependencia económica. Por ello, la inversión extranjera deja de concebirse como un fenómeno meramente económico y pasa también a ser objeto de atención regulatoria y política (UNCTAD, 2020), especialmente en aquellos sectores donde existen implicaciones estratégicas o de seguridad.

Durante décadas, el régimen internacional antepuso la apertura económica, siendo la protección del inversor extranjero uno de sus pilares centrales. Sin embargo, con el paso del tiempo, este modelo incorporó mayores márgenes de intervención estatal. De este modo, los Estados buscan atraer capital extranjero sin renunciar a la protección de intereses públicos como la estabilidad económica o el orden público. Este proceso muestra un cambio en la relación entre soberanía estatal y liberalización económica.

El control de determinadas inversiones extranjeras se consolida como una práctica legítima, aunque no se aplica de forma generalizada, sino mediante un enfoque selectivo. Los Estados se centran en aquellas operaciones con un impacto potencial en sectores estratégicos. En el contexto de la globalización, la intervención estatal ha aumentado como instrumento de gestión de riesgos, ya que permite equilibrar los beneficios de la apertura económica con la protección de intereses nacionales (UNCTAD, 2020).

Las fusiones y adquisiciones internacionales son uno de los principales canales de inversión extranjera directa. Por ello, estas operaciones se ven afectadas por el control de las inversiones a través de la intervención estatal. Como resultado, las M&A adquieren una dimensión que va más allá de lo puramente económico y pasan a ser objeto de atención política. Esto explica que muchas de ellas sean evaluadas no solo por su rentabilidad o eficiencia, sino también por sus posibles efectos sobre sectores considerados sensibles.

La intervención estatal ha evolucionado de forma progresiva, pero sin ser un giro puramente proteccionista. Al contrario, responde a una adaptación a las nuevas circunstancias del sistema económico internacional, en el que los Estados

mantienen un papel activo en la regulación de los flujos de capital, buscando compatibilizar la integración económica con la protección de su capacidad de decisión y de sus intereses estratégicos.

Capítulo IV. Políticas y estrategias de las potencias tecnológicas estudiadas: Estados Unidos, China y Unión Europea

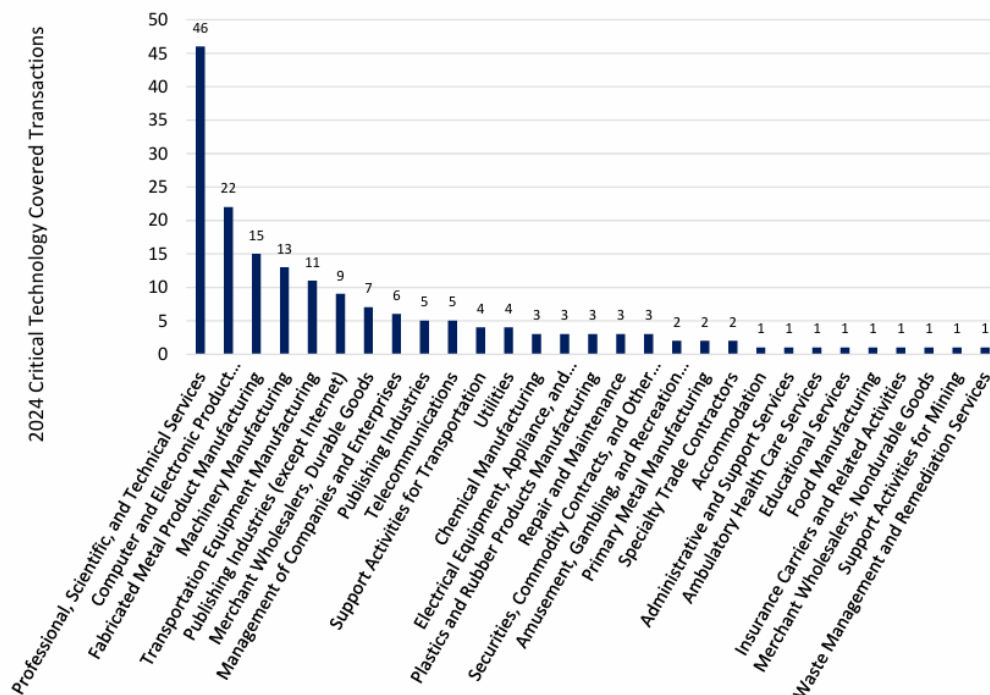
4.1 Estados Unidos: seguridad nacional y liderazgo tecnológico

Estados Unidos muestra a través de su política tecnológica reciente que la frontera entre economía y seguridad nacional se ha vuelto cada vez más difusa. Como se ha mencionado previamente, Estados Unidos ha pasado a analizar determinadas operaciones tecnológicas no solo desde un punto de vista económico, sino también desde la seguridad nacional.

Esta visión se refleja con claridad en el papel del *Committee on Foreign Investment in the United States* (CFIUS). Según el *CFIUS Annual Report to Congress - CY 2024*, este órgano revisa ciertas operaciones con inversión extranjera por sus posibles efectos sobre la seguridad nacional y puede identificar transacciones sensibles, imponer medidas de mitigación y reforzar la supervisión de las operaciones de riesgo. Lo importante no es solo su función formal, sino lo que implica políticamente. La inversión extranjera deja de percibirse como un flujo económico neutral y se considera una posible vía para acceder a activos o capacidades estratégicas. En este contexto, el control de inversiones se transforma en una herramienta preventiva que permite al Estado intervenir antes de que una operación corporativa provoque dependencia o incremente la vulnerabilidad tecnológica (U.S. Department of the Treasury, 2025).

Esta orientación se aprecia también en la distribución sectorial de las operaciones revisadas por el CFIUS en materia de tecnología crítica durante 2024. Como muestra la ilustración 3, el control estadounidense se centra en aquellas actividades vinculadas al conocimiento, la innovación y la producción avanzada.

Ilustración 3: Transacciones de tecnología crítica revisadas por CFIUS según el sector de la empresa objetivo en Estados Unidos (2024).



Fuente: CFIUS Annual Report to Congress – CY 2024 (U.S. Department of the Treasury, 2025, p. 46).

Esta ilustración 3 refleja que la preocupación de Estados Unidos se focaliza en aquellas operaciones donde se concentra la innovación y la capacidad tecnológica, es decir, el control de las inversiones se orienta principalmente hacia aquellos sectores en los que el valor estratégico de la tecnología es más alto. Sin embargo, la estrategia estadounidense va más allá de bloquear riesgos externos, incorporando una dimensión ofensiva enfocada en fortalecer capacidades internas en sectores clave. El programa CHIPS for America, presentado por el *Department of Commerce* en 2022, destaca los semiconductores como un sector crucial para la competitividad y la seguridad nacional. Su objetivo no es solo incrementar la producción doméstica, sino también garantizar que la innovación y la manufactura de las tecnologías avanzadas permanezcan en Estados Unidos. En este sentido, la política industrial forma parte de una estrategia más amplia. No busca solo producir más, sino reforzar la autonomía productiva y mantener el liderazgo en un sector esencial para el poder económico y estratégico del país. Así, la política estadounidense combina una lógica defensiva con una estrategia clara de liderazgo industrial

(U.S Department of Commerce, 2022).

Por ello, la estrategia de Estados Unidos combina dos líneas de actuación. Por un lado, limita inversiones que puedan afectar a sectores sensibles o facilitar el acceso externo a tecnologías críticas. Por otro, impulsa políticas industriales para reforzar capacidades propias. Esta combinación responde a una lógica geoeconómica. El Estado no se limita a corregir fallos de mercado, sino que utiliza la regulación y la política industrial para proteger su posición en la jerarquía tecnológica global. Así, el liderazgo tecnológico estadounidense se apoya tanto en la fortaleza de sus empresas como en una intervención estatal cada vez más visible en aquellos ámbitos donde convergen economía y seguridad nacional. En otras palabras, el Estado no sustituye al mercado, pero sí orienta su funcionamiento en los sectores donde considera que está en juego una ventaja estratégica de largo plazo. De este modo, Estados Unidos no solo busca reducir riesgos concretos, sino también preservar una ventaja estructural en sectores clave para su poder económico y estratégico. Por ello, las fusiones y adquisiciones tecnológicas pasan a entenderse dentro de una lógica más amplia de competencia por el control de capacidades tecnológicas estratégicas. Esto ayuda a entender por qué, en el caso estadounidense, la seguridad nacional y el liderazgo tecnológico ya no aparecen como objetivos separados, sino como partes de una misma estrategia de poder.

En conjunto, la estrategia china entre 2015 y 2025 combina política industrial, apoyo estatal y expansión exterior. No se trata solo de hacer más competitivas a sus empresas, sino de mejorar la posición del país en la economía internacional. En este contexto, las fusiones y adquisiciones tecnológicas tienen un papel importante. Permiten reforzar capacidades, reducir dependencias y ganar peso en sectores estratégicos. Por eso, no deben verse solo como operaciones empresariales, sino como parte de una estrategia más amplia de proyección económica e internacional.

4.2 China: política industrial y expansión tecnológica

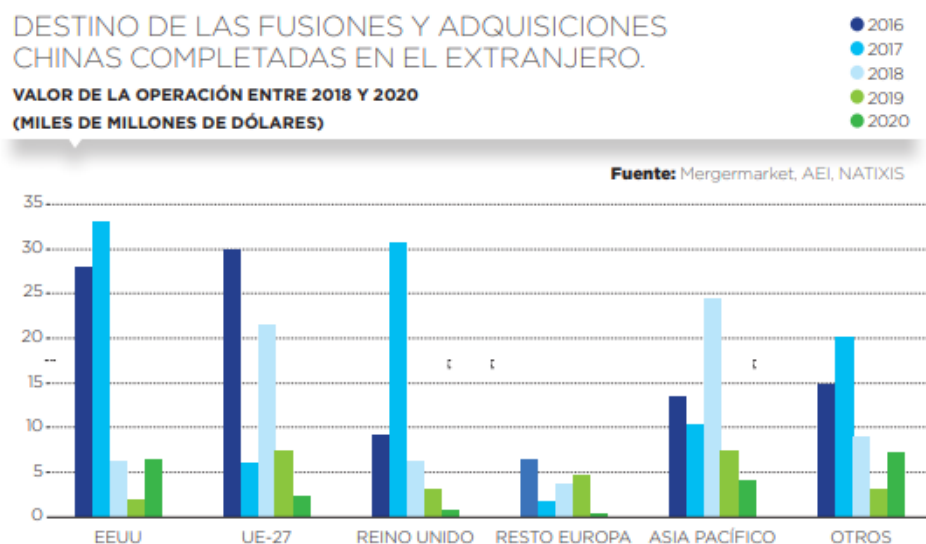
Desde 2015, la tecnología ocupa un lugar central en la estrategia de desarrollo de China. Su objetivo no era solo mantener el crecimiento o seguir siendo un centro manufacturero. También buscaba avanzar hacia actividades de mayor valor añadido y reforzar capacidades propias en sectores estratégicos. Por ello, que la política industrial y tecnológica se articulan de manera conjunta para reducir

dependencias externas y así tener una mejor posición internacional.

Esta orientación se refleja en *Made in China 2025*. El plan buscaba transformar al país de la “fábrica del mundo”, basada en bajos costes laborales, en un productor de bienes tecnológicos avanzados. Con el paso del tiempo, la estrategia de la “circulación dual” y el XIV Plan Quinquenal reforzaron esa prioridad. El objetivo era claro: aumentar la producción doméstica y reducir la dependencia de importaciones, principalmente en bienes y equipos sofisticados. Así, entre 2015 y 2025, China ha mantenido una línea bastante clara, escalar en la cadena de valor y avanzar hacia una mayor autosuficiencia tecnológica.

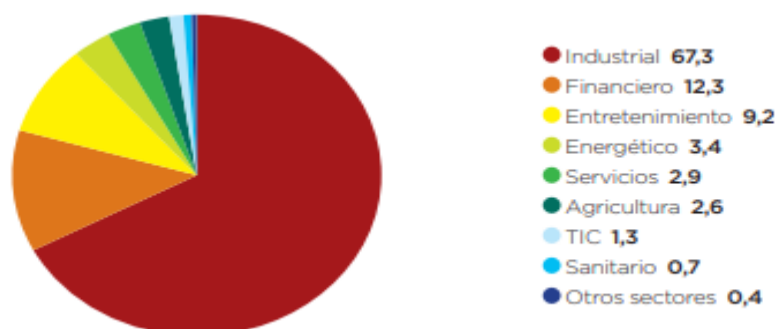
A su vez, la estrategia china tiene una dimensión internacional claramente marcada. A pesar de la confrontación tecnológica con Estados Unidos, China siguió adquiriendo empresas en el extranjero, sobre todo en el sector industrial y en el ámbito de los semiconductores, allí donde los mercados seguían abiertos. La UE-27 y Asia-Pacífico se convirtieron en destinos clave. De hecho, el sector industrial representó el 67,3% de las adquisiciones chinas en la UE desde 2018. Esta dimensión exterior se muestra en las siguientes ilustraciones (4 y 5) , que reflejan tanto el peso de determinados destinos como la concentración sectorial de estas operaciones en el ámbito europeo.

Ilustración 4: Destino de las fusiones y adquisiciones chinas completadas en el extranjero. Valor de la operación entre 2018 y 2020 (miles de millones de dólares).



Fuente: García Herrero, A., & Tan, J. (2021). *Competencia estratégica EEUU-China: del comercio a la tecnología*. CIDOB, p. 122. Con base en Mergermarket.

Ilustración 5: Distribución sectorial de las M&A chinas en la UE desde 2018 (%).



Fuente: García Herrero, A., & Tan, J. (2021). Competencia estratégica EEUU-China: del comercio a la tecnología. CIDOB, p. 122. Con base en AEI y Natixis

Esta ilustración 5 refuerza la idea de que las M&A no fueron solo operaciones empresariales, sino también una vía para acceder a capacidades tecnológicas e industriales en el exterior. A su vez, muestran que la expansión exterior china se dirigió especialmente a sectores y regiones donde podía reforzar su posición tecnológica e industrial.

Su expansión tecnológica no responde solo a una lógica comercial, sino también a una estrategia de acumulación de capacidades. Las adquisiciones internacionales le permiten ganar tiempo y reforzar la posición de sus empresas en sectores clave. Entre 2015 y 2025, China ha combinado el impulso a la innovación interna con la búsqueda externa de conocimiento, suministros y activos tecnológicos allí donde todavía era posible.

El principal desafío sigue estando en el sector de los semiconductores. A pesar del apoyo estatal y de algunos avances, China no ha superado el cuello de botella tecnológico en la gama alta. Sigue sin contar con fabricantes líderes en los tramos más avanzados. Por ello, el objetivo de alcanzar un 75 % de producción doméstica para 2025 no fue alcanzado. Esto muestra que el problema no era solo de escala, sino también de dominio tecnológico en los segmentos más sofisticados (Feás, 2023; García Herrero & Tan, 2021).

En resumen, la estrategia china entre 2015 y 2025 combinó política industrial, apoyo estatal y expansión exterior buscando reforzar la posición del país en sectores estratégicos a través de las M&A tecnológicas.

4.3 Unión Europea: defensa de la competencia y autonomía tecnológica

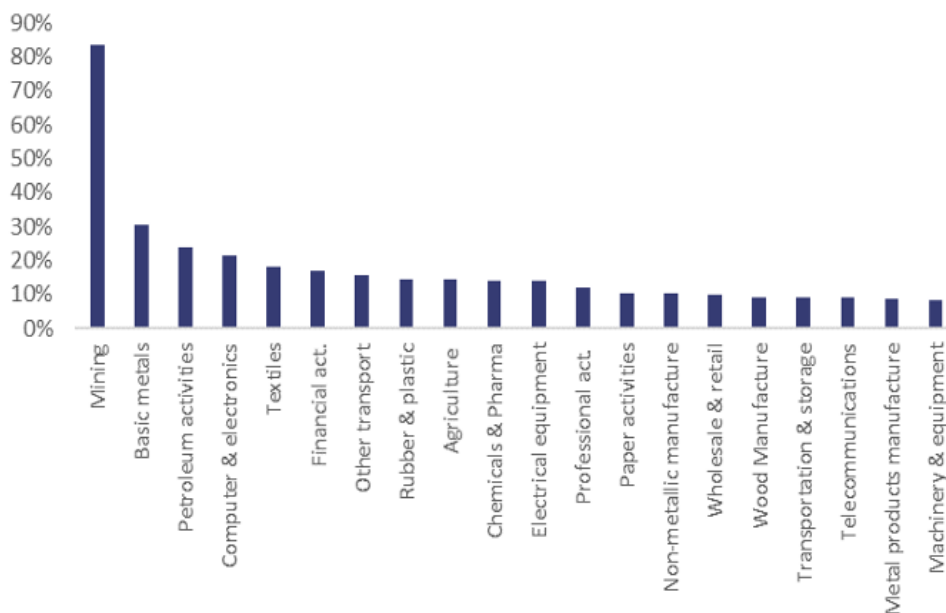
Entre 2015 y 2025, la tecnología ha adquirido un peso estratégico creciente en la Unión Europea, aunque bastante distinto en comparación con China y Estados Unidos. La UE ha basado su fortaleza en la regulación, el tamaño de su mercado interior y su capacidad para establecer normas. Inicialmente, su respuesta se centró en la defensa de la competencia y la regulación del mercado digital, pero con el tiempo amplió su foco hacia la reducción de dependencias y el fortalecimiento de capacidades propias en sectores estratégicos (Muñiz, 2024).

Para la UE, la autonomía tecnológica significa ser totalmente autosuficiente. Significa tener más margen de maniobra en áreas donde la dependencia externa puede limitar su capacidad de acción. La intención no es cerrar la economía europea, sino reducir riesgos y proteger sectores clave. Por eso, la tecnología se relaciona cada vez más con la protección de intereses, la base industrial y la posición de la Unión en un entorno internacional más competitivo (Muñiz, 2024).

Este cambio se refleja en la evolución del discurso europeo, donde la “autonomía estratégica” pasó de la seguridad y defensa del ámbito digital. Conceptos como soberanía digital y seguridad económica se incorporaron al vocabulario de la UE. Además, fortaleció instrumentos como las redes 5G vinculadas al mercado digital, integrando la defensa de la competencia con una preocupación más amplia por el control de infraestructuras y datos

A su vez, la Unión Europea tomó conciencia de sus dependencias estructurales. La Comisión Europea señaló que la producción de la UE depende especialmente del suministro exterior tanto en materias primas como electrónica, así como otros sectores sensibles. Esta constatación muestra que la autonomía tecnológica no depende únicamente de la ambición política, sino también a una vulnerabilidad material. Europa puede tener capacidad regulatoria, pero si tiene dependencias clave, su margen de actuación sigue siendo limitado (European Commission, 2021). Esta vulnerabilidad se aprecia también en la ilustración 6, que muestra la dependencia exterior de la producción europea por sectores.

Ilustración 6: Dependencia exterior (extra-UE) de la producción de la Unión Europea.



Fuente: European Commission. (2021). Strategic dependencies and capacities.

European Commission, p. 19.

La ilustración 6 refuerza esta idea al mostrar que la preocupación europea responde a dependencias reales en sectores estratégicos. Por eso, la autonomía tecnológica se entiende cada vez más como una cuestión ligada a la resiliencia económica y a la posición de la UE en la competencia global.

Ante esta situación, el control de las inversiones extranjeras ha ido ganando importancia. La cuestión no es bloquear cualquier entrada de capital, sino identificar que operaciones pueden afectar tanto a la seguridad económica como al control de las tecnologías críticas. Por ello, el debate europeo se ha desplazado hacia una apertura más selectiva, donde la prioridad no es solo atraer inversión, sino hacerlo sin comprometer sectores sensibles ni aumentar dependencias difíciles de contrarrestar. De ahí que se promueva la necesidad de mecanismos más coordinados dentro de la Unión Europea (Arnal & Feás, 2025). En este contexto, la UE fue ampliando su enfoque sobre la tecnología. La competencia siguió siendo importante, pero cada vez ganó más relevancia la seguridad económica y la reducción de dependencias.

Capítulo V. Casos de estudio

Una vez analizadas las distintas estrategias en el ámbito tecnológico, conviene analizar cómo se trasladan a operaciones concretas. Este capítulo se centra en tres casos de estudio, Qualcomm-Broadcom, Midea-Kuka y Nvidia-Arm, que

permiten observar cómo las fusiones y adquisiciones tecnológicas dejan de ser simples operaciones empresariales y pasan a tener una dimensión claramente estratégica.

El objetivo no es únicamente explicar lo que sucedió en cada caso, sino entender qué intereses había detrás, por qué intervienen los distintos actores y que muestra cada operación sobre su relación con la tecnología, la seguridad o el poder económico. Permitiendo conectar los conceptos teóricos expuestos en los apartados anteriores con un reflejo práctico en un contexto de creciente rivalidad tecnológica.

5.1 Estados Unidos - China (Qualcomm - Broadcom): seguridad nacional y rivalidad tecnológica

En noviembre de 2017, la empresa semiconductora Broadcom, con sede en Singapur, presentó una OPA hostil (oferta pública de adquisición) sobre Qualcomm, compañía estadounidense líder en el diseño y comercialización de chips para telecomunicaciones. La oferta alcanzó los 117.000 millones de dólares tras dos revisiones al alza, configurándose como la mayor operación propuesta en la historia del sector tecnológico según *Harvard Law School Forum on Corporate Governance*. Sin embargo, la transacción nunca se llevó a cabo. Lo que en un principio parecía una fusión corporativa de gran escala, se convirtió en un episodio de rivalidad tecnológica entre Estados y China. Así como, un punto de inflexión para entender cómo los Estados han pasado emplear estas operaciones como herramientas de política exterior y seguridad nacional.

Para comprender el rechazo de la transacción, es necesario entender antes la posición de Qualcomm en el sistema tecnológico global. No era solo un fabricante de semiconductores, sino un actor principal en el desarrollo del 5G, la infraestructura que definirá las redes digitales de las próximas décadas. La Estrategia de Seguridad Nacional de 2017 de la administración Trump estableció como objetivo el despliegue de una capacidad 5G segura en todo el país (Harvard International Law Journal). Qualcomm no solo fabricaba componentes clave, sino que contaba también con patentes esenciales para el estándar 5G, participaba en organismos internacionales de normalización y mantenía contratos con el Departamento de Defensa. Por ello, su posición tenía un valor estratégico difícil de sustituir (Greenbaum, 2018).

El perfil de Broadcom chocaba bastante con el de Qualcomm. Su modelo de

negocio se basaba menos en la inversión continua en innovación y más en la adquisición de empresas y la obtención de rentabilidad a corto plazo mediante la reducción de costes. En su oferta hostil, Broadcom promovió la elección de seis nuevos consejeros en el consejo de administración de Qualcomm, lo que le habría permitido controlar la compañía antes incluso de formalizar la fusión. El CFIUS no vio esta acción solo como una maniobra corporativa agresiva, sino como un riesgo significativo para la competitividad tecnológica de Estados Unidos. Entre sus principales preocupaciones estaban la posible reducción del gasto en I+D de Qualcomm tras la adquisición y el elevado endeudamiento previsto para financiar la operación, que alcanzaba los 106.000 millones de dólares. El temor principal era que, bajo el control de Broadcom y su lógica habitual de recortes, Qualcomm perdiera capacidad de innovación en 5G, dejando espacio a competidores como Huawei (Greenbaum, 2018).

Ante la amenaza, Qualcomm adoptó una estrategia defensiva poco común. El 29 de enero de 2018, presentó voluntariamente una notificación ante el CFIUS para solicitar la revisión formal de la operación. La respuesta fue rápida: el 4 de marzo de 2018, el comité amplió su revisión para abarcar toda la oferta hostil y emitió una orden provisional que retrasó por treinta días la junta anual de accionistas de Qualcomm, impidiendo que Broadcom tomara control del consejo durante la investigación (Leiter et al., 2018).

Broadcom intentó revertir la situación con compromisos públicos sobre inversión en I+D y formación de ingenieros, además de acelerar su proceso de redomiciliación en Estados Unidos para evadir el alcance del CFIUS. Sin embargo, estas medidas no fueron suficientes. El 12 de marzo de 2018, el presidente Trump bloqueó definitivamente la operación, marcando la primera vez que el CFIUS frenó una transacción antes de que existiera un acuerdo formal entre las partes (Leiter et al., 2018).

El núcleo del bloqueo estaba en el 5G, pero principalmente en el control de los estándares tecnológicos internacionales, ya que los estándares no son neutros, es decir, determinan quién puede competir, en qué condiciones y con qué costes de licenciamiento. Quien lidera ese proceso no solo vende productos, sino que influye en las reglas técnicas sobre las que se organizará la economía digital. El CFIUS consideró que la operación podía comprometer la seguridad nacional al debilitar la posición de Qualcomm justo cuando China estaba reforzando su

presencia en la fijación de estándares 5G y aumentando su inversión en I+D. Desde esta perspectiva, debilitar a Qualcomm no significaba solo perjudicar a una empresa, sino ceder una posición de poder en una tecnología estratégica (Greenbaum, 2018).

La relevancia del caso aumenta todavía más si se tiene en cuenta que el adquirente no era una empresa china, aunque mantenía una presencia importante en el mercado chino y vínculos con empresas de ese país. Aun así, eso fue suficiente para activar la intervención estadounidense. El criterio aplicado ya no exigía que el comprador fuera chino, ya que bastaba con que la operación pudiera favorecer, directa o indirectamente, el avance de China en un sector crítico. En este sentido, el caso Broadcom-Qualcomm marcó un cambio claro en la forma de entender el riesgo ligado a la inversión extranjera. También anticipó la aprobación de la FIRRMA en agosto de 2018, que amplió de forma sustancial las competencias del CFIUS. Desde entonces, las operaciones de fusión y adquisición en sectores tecnológicos dejaron de verse solo como transacciones de mercado y pasaron a tratarse de forma explícita como instrumentos con implicaciones estratégicas y de poder.

5.2 China - Unión Europea (Midea - Kuka): adquisición estratégica y reacción europea

En mayo de 2016, el grupo chino Midea, fabricante de electrodomésticos, lanzó una OPA sobre Kuka, empresa alemana de robótica industrial con sede en Augsburgo. La operación se cerró por 4.500 millones de euros, con una valoración de 115 euros por acción. Al finalizar la transacción, Midea controlaba el 94,5% de la compañía. El proceso se completó sin que la Unión Europea utilizara ningún mecanismo para bloquearlo, a diferencia del caso anterior. Lo que parecía una operación empresarial más, se convirtió en uno de los casos que más mostró las vulnerabilidades del modelo de apertura a la inversión extranjera (Feás, 2023).

Kuka era una de las cuatro grandes empresas que dominaban el mercado global de la robótica avanzada, ya que tenía una posición muy fuerte en la automatización del sector del automóvil y en procesos de manufactura de alta precisión. Sin embargo, su aplicación no se limitaba al ámbito civil, sino que también podía tener aplicaciones en sectores de alto valor estratégico. De ahí surgió el temor de que Midea adquiriera el conocimiento tecnológico de Kuka y

lo trasladara a China. Otro factor para tener en cuenta es que, mientras China podía comprar una empresa tecnológica alemana, una empresa occidental habría tenido muchas más dificultades en China para hacer lo mismo, mostrando así la asimetría (Feás, 2023).

La operación tampoco puede entenderse sin el contexto en el que se produjo. Como se ha mencionado anteriormente, China seguía el plan Made in China 2025, por lo que la compra no era una operación aislada, sino parte de una estrategia más amplia para adquirir fuera capacidades que China todavía no podía desarrollar con la suficiente rapidez. La que no fue rápida fue la respuesta alemana a la operación, pero sí relevante. Berlín intentó impulsar una contraoferta europea para evitar la venta de Kuka, pero no encontró ningún comprador dispuesto a igualar la oferta de Midea. En los años siguientes, Alemania endureció el control sobre las inversiones extranjeras en sectores sensibles, reduciendo el umbral de revisión del 25% al 15% y bloqueando otras operaciones por motivos de seguridad nacional. Algunas de las operaciones bloqueadas fueron la compra de Leifeld y la entrada de capital chino en el operador eléctrico 50Hertz. Aunque la operación no pudo frenarse, sí cambió la forma de actuación alemana frente a este tipo de adquisiciones (Feás, 2023).

En cambio, la Unión Europea no tenía un marco común de control de inversiones extranjeras hasta el Reglamento 2019/452. Fue gracias al impulso de Francia, Alemania e Italia que se empezó a construir este sistema de coordinación comunitaria para revisar inversiones en sectores estratégicos, como las tecnologías críticas u otros sectores donde China también había demostrado mayor interés en los años anteriores (Alvear Trénor, 2020).

El caso Kuka muestra varios aspectos clave: primero, Europa no contaba con herramientas suficientes para proteger sus activos más sensibles. Segundo, la tensión entre la apertura económica y la protección estratégica, ya que la apertura económica era uno de los principios básicos del mercado interior europeo. Tercero, los Estados no tienen la misma exposición a China ni comparten la misma visión sobre cómo reaccionar ante ella, optando así por un sistema de coordinación entre Estados y no por un mecanismo centralizado de bloqueo como el CFIUS (Esteban, 2023).

Este caso vuelve a mostrar la idea de que las M&A tecnológicas internacionales no son operaciones neutras. Por ello, el debate europeo se desplazó desde una

visión puramente económica hacia otra más ligada a la seguridad económica y a la protección de tecnologías sensibles. El caso Kuka no solo mostró una vulnerabilidad, sino que ayudó a cambiar la visión europea frente a la inversión extranjera en sectores estratégicos.

5.3 Estados Unidos - Unión Europea (Nvidia - Arm): control del mercado y soberanía digital

En septiembre de 2020, Nvidia anunció la compra de Arm a Softbank por 40.000 millones de dólares. Al igual que los anteriores casos expuestos, la operación tenía un alcance mayor que el de una operación corriente dentro del sector de los semiconductores. Arm destacaba por diseñar arquitecturas y licenciar tecnología utilizada por buena parte de la industria, empleadas en diferentes dispositivos tecnológicos como los teléfonos móviles. Además, no competía directamente con la mayoría de sus clientes, sino que actuaba como proveedor de propiedad intelectual para múltiples empresas del sector. Por eso, la operación afectaba a una tecnología base sobre la que operaban numerosas compañías (CMA, 2021).

El valor de Arm se basaba en su papel relativamente neutral en dentro del mercado. Su tecnología era usada por numerosas empresas, incluidas algunas que competían con Nvidia. Esto permitía a Arm ser un actor sensible dentro del sector de semiconductores, ya que muchos de sus clientes confiaban en su neutralidad para desarrollar sus propios productos. Si Nvidia pasaba a controlar a Arm, podía condicionar el acceso de otras empresas a diseños clave para desarrollar sus propios chips. Por ello, el principal problema de la operación es que una compañía pasaría controlar una tecnología de la que dependía buena parte del sector (European Commission, 2021).

La reacción regulatoria fue rápida. En octubre de 2021, la Comisión Europea abrió una investigación al considerar que la compra podía traducirse en precios más altos, menos opciones y menor innovación. La preocupación era clara: que Nvidia pudiera restringir o degradar el acceso de otras compañías a la propiedad intelectual de Arm. La operación ya no se valoraba solo como una concentración empresarial, sino como una decisión con efectos potenciales sobre el equilibrio del mercado tecnológico (European Commission, 2021).

A esta preocupación se unió Estados Unidos. En diciembre de 2021, la FTC presentó una demanda para bloquear la operación. Su argumento se basaba en

que la empresa resultante tendría la capacidad y el incentivo para perjudicar a competidores de Nvidia en varios mercados de nueva generación. El problema consistía en que Nvidia pasaría a controlar una tecnología crítica de la que dependían otras compañías para seguir compitiendo (FTC, 2021).

Reino Unido llegó a una conclusión similar. El informe de la CMA de 2021 consideró que la operación planteaba problemas serios de competencia, ya que se estimaba que el 70 % de la población mundial utilizaba tecnología basada en los diseños de Arm. Esto muestra que no se trataba de un activo cualquiera, sino de una tecnología muy extendida y básica para muchos sectores. Por eso, el problema no era solo una mayor concentración, sino el control de una infraestructura tecnológica clave (CMA, 2021).

A pesar de que Arm era británica, Nvidia estadounidense y SoftBank japonesa, la operación tenía efectos claros sobre el mercado europeo. Esto mostraba que la autonomía tecnológica no depende solo de tener empresas propias, sino también de no quedar expuesto a decisiones externas sobre tecnologías esenciales. Por eso, en este caso, la defensa de la competencia y la preocupación por la soberanía digital aparecieron claramente unidas (European Commission, 2021).

La importancia del caso radica en que Arm era una empresa diferencial del sector de la que dependían muchas otras compañías. Por eso, la preocupación principal no era solo el tamaño de la operación, sino las consecuencias que podía tener sobre el acceso a esa tecnología y sobre las condiciones de competencia en el mercado. Si Nvidia pasaba a controlar Arm, podía influir sobre el uso de sus diseños, limitar el acceso de terceros dañando así la competencia.

5.4 Análisis comparativo

Una vez analizados los tres casos, se deben comparar para identificar tanto los elementos comunes como las diferencias que existen entre ellos. La comparación se organiza en torno a cuatro criterios principales: el carácter estratégico de los activos tecnológicos, la reinterpretación de las M&A como decisiones geopolíticas, el papel del Estado en estas operaciones y su impacto sobre la estructura tecnológica futura. Estos criterios permiten identificar con mayor claridad tanto las similitudes como las diferencias entre los casos.

Aunque cada uno tiene un contexto distinto, todos reflejan cómo las M&A tecnológicas internacionales han pasado a ser operaciones donde convergen intereses empresariales y estatales. En este sentido, los tres casos comparten

varios rasgos comunes que se articulan en torno a esas mismas dimensiones: el carácter estratégico de los activos tecnológicos, la reinterpretación de las M&A como decisiones geopolíticas, la centralidad creciente del Estado en estas operaciones y la competencia por el control de la estructura tecnológica futura. A continuación, se desarrollan estas similitudes:

- *Carácter estratégico de los activos tecnológicos*: la empresa objetivo ocupaba una posición especialmente sensible dentro de un sector tecnológico estratégico. Qualcomm era clave en el desarrollo del 5G y en la definición de estándares internacionales. Kuka era una empresa puntera en robótica industrial avanzada. Arm, a su vez, constituía una pieza esencial dentro de la arquitectura global de semiconductores, ya que sus diseños servían de base para multitud de empresas y dispositivos en todo el mundo. Este aspecto es clave, ya que lo relevante de la operación es la capacidad tecnológica que adquiere y las consecuencias de su control, es decir, la disputa no giraba en torno a la empresa en sí misma, sino el acceso a una capacidad estratégica con efectos estructurales sobre la competitividad, la innovación y la autonomía futura.

Además, esta similitud permite defender la idea central del trabajo, ya que las empresas privadas pasan a ser tratadas como soportes de poder nacional. Cuando una compañía concentra capacidades tecnológicas clave y desempeña un papel relevante en su sector, su valor trasciende lo empresarial y adquiere una dimensión política. Por eso, los tres casos confirman que la tecnología se ha convertido en un activo estratégico cuya propiedad y control ya no son indiferentes para los Estados.

- *Reconfiguración de las M&A como decisiones geopolíticas*: las operaciones dejaron de interpretarse como decisiones empresariales y pasaron a analizarse dentro de una lógica de competencia estatal. A pesar de que podían justificarse a través de argumentos corporativos, en los tres casos terminaron evaluándose en función de sus implicaciones estratégicas y no tanto por criterios puramente económicos. En Qualcomm-Broadcom, la operación se percibió como un riesgo para la capacidad de Estados Unidos de mantener su liderazgo tecnológico, especialmente en un contexto de rivalidad con China. En Midea-Kuka, se

interpretó como parte de una estrategia china de adquirir tecnología externa para acelerar su desarrollo tecnológico, lo que generó preocupación por la posible pérdida de ventajas tecnológicas en Europa. En Nvidia-Arm, la preocupación se centró en cómo el control de una tecnología base podía afectar al acceso y al equilibrio dentro del sector, ya que es utilizada por muchas empresas. Lo significativo es que en ninguno de los tres casos esta reconfiguración fue impulsada por las empresas implicadas, sino introducida desde fuera por los actores estatales, lo que confirma que la geopolitización de estas operaciones no es un efecto espontáneo del mercado, sino el resultado de una intervención deliberada que redefine los criterios de evaluación de las transacciones. Por ello, el mercado deja de ser un ámbito neutral y se convierte en un espacio donde se proyectan intereses estatales y dinámicas de competencia internacional, en el que las decisiones empresariales pasan a tener consecuencias directas sobre el posicionamiento tecnológico de los Estados.

- *Centralidad creciente del Estado en las operaciones tecnológicas:* los Estados pasan a desempeñar un papel decisivo, aunque con distintas maneras de actuación dependiendo del caso analizado. En Qualcomm-Broadcom, la actuación fue directa y preventiva, bloqueando la operación antes de que se materializara. En Midea-Kuka, aunque no hubo bloqueo inicial, la operación provocó una reacción posterior que llevó a reforzar los mecanismos de control de inversiones en Europa. En Nvidia-Arm, la intervención se articuló a través de autoridades regulatorias que condicionaron y finalmente frenaron la operación. Esto muestra un cambio en la relación entre mercado y Estado, especialmente en los contextos tradicionalmente abiertos como el europeo. La apertura económica deja de ser un principio absoluto y pasa a estar condicionada por consideraciones estratégicas. Por ello, los gobiernos ya no actúan solo como reguladores, sino también como actores que intervienen activamente para proteger capacidades estratégicas. Consecuentemente, el control de las M&A se consolida como una herramienta clave para gestionar riesgos tecnológicos, reducir dependencias y preservar posiciones de poder en sectores críticos.

- *Competencia por el control de la estructura tecnológica futura:* la adquisición de las operaciones analizadas podría haber tenido efectos sobre la configuración futura del sistema tecnológico. Qualcomm representaba una posición clave en la definición de estándares 5G, Kuka en la automatización industrial avanzada y Arm en la arquitectura global de semiconductores. Controlar estas empresas implica influir en el desarrollo de sectores enteros y en la posición que ocuparán los distintos actores en la cadena de valor. A diferencia de otras operaciones de concentración empresarial, en estos casos el riesgo no se percibía solo en el presente sino sobre todo en el futuro. Lo que realmente estaba en juego era la capacidad de influencia en tecnologías que aún no habían desarrollado todo su potencial. Por ello, la reacción de los Estados se explica por las implicaciones a largo plazo. Cada operación puede reforzar o debilitar la capacidad de un país para competir en tecnologías críticas en el futuro. En este sentido, las M&A tecnológicas se convierten en un mecanismo a través del cual se disputa el control de la estructura tecnológica global, afectando directamente a la distribución del poder económico. Más allá de las similitudes, también se observan diferencias relevantes entre los tres casos. En concreto, estas diferencias se centran en el distinto rol estratégico de los actores, las diferentes formas de justificar la intervención, la desigual capacidad institucional de respuesta y el significado geoeconómico que adquiere cada operación. A continuación, se desarrollan estas diferencias:
- *Divergencia en el rol estratégico de los actores:* los tres casos reflejan posiciones distintas dentro del sistema tecnológico global, lo que condiciona la forma en que cada actor interviene. Estados Unidos actúa desde una posición de liderazgo, tratando de evitar operaciones que puedan debilitar su ventaja en sectores clave. China, en cambio, utiliza las M&A como una vía para adquirir capacidades externas y acelerar su desarrollo tecnológico. La Unión Europea se sitúa en una posición intermedia, combinando su papel como mercado abierto con una función reguladora orientada a limitar riesgos. Esta diferencia es importante, ya que muestra que las M&A tecnológicas internacionales no se utilizan con el mismo objetivo, sino que responden a necesidades distintas según el

actor. Mientras unos buscan proteger una posición de liderazgo, otros intentan reforzarla o reducir su dependencia. Por ello, estas operaciones reflejan no solo estrategias empresariales, sino también la posición que ocupa cada actor en la competencia tecnológica global. En consecuencia, el análisis de una M&A tecnológica no puede separarse de la posición del actor que interviene. Una misma operación puede verse como una amenaza u oportunidad según el actor que lo analice.

- *Diferentes lógicas de legitimación de la intervención:* los diferentes Estados intervienen en el ámbito empresarial. Sin embargo, no explican sus decisiones de la misma manera. En Estados Unidos, la intervención se plantea directamente en términos de seguridad nacional y rivalidad tecnológica. En la Unión Europea, en cambio, la actuación se formula a través de la defensa de la competencia, aunque detrás exista una preocupación creciente por la autonomía tecnológica. En el caso de China, no hay tanto una lógica de bloqueo, sino de impulso a la adquisición de capacidades dentro de su estrategia industrial. Esta distinción tiene implicaciones prácticas. Apelar a la seguridad nacional, como hizo Estados Unidos, permite actuar con más rapidez y margen de decisión. En cambio, recurrir al derecho de la competencia, como en Europa, implica procedimientos más formales y exigentes, lo que puede ralentizar la respuesta.

De esta manera, se muestra como el control de la tecnología se expresa de formas distintas dependiendo del contexto y las características del actor. Por ello, la dimensión geoeconómica no siempre es explícita, sino que se refleja en decisiones regulatorias o económicas.

- *Asimetría en la capacidad institucional de respuesta:* los tres actores tampoco cuentan con los mismos instrumentos para actuar. Estados Unidos dispone de mecanismos claros y centralizados que le permiten intervenir de forma rápida, como se observa en el bloqueo de Qualcomm-Broadcom. La Unión Europea, en cambio, mostró en el caso Kuka mayores dificultades para reaccionar de forma coordinada, lo que evidenció sus limitaciones institucionales. China, por su parte, no destaca tanto por bloquear operaciones, sino por su capacidad para dirigir estratégicamente la actuación de sus empresas en el exterior.

Estos instrumentos condicionan directamente el resultado de las operaciones. No basta con percibir un riesgo, sino que es necesario tener capacidad para actuar sobre él. En este sentido, la competencia geoeconómica no depende solo de la estrategia, sino también de los instrumentos disponibles para llevarla a cabo.

- *Diferente significado geoeconómico de cada operación:* aunque los tres casos forman parte de la misma dinámica general, cada uno pone el foco en un problema distinto. Qualcomm-Broadcom refleja cómo la tecnología pasa a vincularse directamente con la seguridad nacional. Midea-Kuka muestra las vulnerabilidades europeas frente a la adquisición de activos estratégicos. Nvidia-Arm, en cambio, pone el énfasis en el control de tecnologías base y en su impacto sobre el funcionamiento del mercado. Esto refuerza que los casos no sean repetitivos, sino complementarios. Cada caso refleja una parte distinta de la competencia tecnológica, lo que indica que no se desarrolla en un solo plano, sino en varios al mismo tiempo.

Ilustración 7: Análisis comparativo

criterio	Similitudes	Diferencias
Activos tecnológicos estratégicos	<ul style="list-style-type: none"> i Activos críticos con capacidad tecnológica y control ii Impacto en competitividad y autonomía iii Empresas como poder nacional 	<ul style="list-style-type: none"> i Qualcomm: 5G ii Kuka: robótica iii Arm: arquitectura de chips
M&A como decisiones geopolíticas	<ul style="list-style-type: none"> iv Decisiones empresariales estratégicas v Geopolitización impulsada por el Estado vi Mercado como espacio de competencia internacional 	<ul style="list-style-type: none"> iv Estados Unidos: liderazgo v China: adquisición vi Unión Europea: equilibrio
Papel del estado	<ul style="list-style-type: none"> vii Estado como actor central viii Protege capacidades estratégicas ix M&A como seguridad tecnológica 	<ul style="list-style-type: none"> vii Estados Unidos: bloqueo viii China: regulación ix Unión Europea: impulso
Impacto en la	<ul style="list-style-type: none"> x Afecta al sistema tecnológico 	<ul style="list-style-type: none"> x Qualcomm: estándares

Criterio	Similitudes	Diferencias
estructura	global	xi Kuka: automatización
futura	xi Impacto a largo plazo	industrial
	xii Influye en el poder económico	xii Arm: base global chips

Fuente: elaboración propia

Conclusiones

El análisis de los casos a través de las teorías de las relaciones internacionales muestra que ninguna explicación resulta suficiente por sí sola. El neorrealismo ayuda a entender el bloqueo de Qualcomm-Broadcom como una decisión orientada a preservar la posición de Estados Unidos frente a un competidor sistémico. El liberalismo explica por qué la Unión Europea respondió a través del derecho de la competencia y fue el último actor en regular estas operaciones, ya que su modelo se construyó sobre la apertura económica y la confianza en las instituciones multilaterales. El constructivismo, por su parte, aclara por qué China es percibida como una amenaza tecnológica: esa percepción no deriva solo de datos objetivos, sino de la construcción social de un adversario estratégico por parte de Estados Unidos y, más tarde, de la propia Unión Europea.

Las tres teorías resultan por tanto complementarias. Los casos también muestran una consecuencia práctica: cada vez más sectores tecnológicos son concebidos como estratégicos, lo que hace chocar dos ideas antes compatibles, la apertura económica y la autonomía estratégica. Gestionar esta tensión exige marcos regulatorios más claros y una mejor definición de qué capacidades resultan irrenunciables. Ahora bien, una geopolitización excesiva de las M&A también genera riesgos: frena la innovación cuando la regulación es demasiado restrictiva y fragmenta los mercados en sectores que requieren gran escala, como los semiconductores o la inteligencia artificial. El control de estas operaciones puede ser necesario, pero solo es eficaz si se aplica con criterios claros y sin convertirse en proteccionismo encubierto.

6.1 Resultados del análisis comparativo

El análisis comparativo muestra que las M&A tecnológicas internacionales ya no pueden entenderse únicamente como decisiones empresariales. En los tres casos estudiados intervienen directamente los Estados, porque las capacidades

en juego afectan a la seguridad nacional, a la autonomía estratégica y al posicionamiento internacional. Lo relevante no es la empresa en sí, sino la posición que ocupa dentro del sistema tecnológico. Por eso la intervención estatal no depende del tamaño de la operación ni del perfil de la empresa compradora, sino del papel que la empresa objetivo desempeña en su sector: Qualcomm en la definición de estándares 5G, Kuka en la automatización industrial avanzada y Arm en la arquitectura global de semiconductores. Es esa centralidad tecnológica la que desencadena la reacción estatal.

De ello se deriva una consecuencia directa: las operaciones se valoran por sus implicaciones estratégicas y no solo por criterios empresariales. Los criterios tradicionales, centrados en cuotas de mercado y eficiencia económica, resultan insuficientes, ya que hoy también se analiza quién controla qué tecnología y con qué impacto sobre la capacidad futura de los Estados. El mercado deja así de funcionar como un ámbito separado de la política. En Qualcomm-Broadcom, lo que se intentaba asegurar era el liderazgo estadounidense en 5G. En Midea-Kuka, evitar la pérdida de activos industriales clave para Europa. En Nvidia-Arm, preservar la neutralidad de una tecnología base de la que dependen múltiples actores. Las empresas privadas pasan, por tanto, a ser tratadas como soportes del poder nacional: cuando concentran capacidades clave, su valor trasciende lo empresarial y adquiere una dimensión política.

Esta transformación se expresa, en primer lugar, en la reconfiguración de las M&A como decisiones geopolíticas. Aunque todas podían justificarse con argumentos corporativos, en los tres casos terminaron evaluándose en función de sus implicaciones estratégicas. Lo significativo es que esta reconfiguración no fue impulsada por las empresas, sino introducida desde fuera por los actores estatales. La geopolitización de estas operaciones no es, por tanto, un efecto espontáneo del mercado, sino el resultado de una intervención deliberada que redefine los criterios de evaluación.

En paralelo, los Estados asumen una centralidad creciente, aunque con distintas formas de actuación. En Qualcomm-Broadcom fue directa y preventiva, bloqueando la operación antes de que se materializara. En Midea-Kuka no hubo bloqueo inicial, pero la operación provocó una reacción posterior que reforzó los mecanismos europeos de control de inversiones. En Nvidia-Arm, la intervención se articuló a través de autoridades regulatorias que condicionaron y finalmente

frenaron la operación. En contextos tradicionalmente abiertos como el europeo, esto supone un cambio relevante: la apertura económica deja de ser un principio absoluto y pasa a estar condicionada por consideraciones estratégicas. Los gobiernos ya no actúan solo como reguladores, sino también como actores que intervienen activamente para proteger capacidades estratégicas.

Esta intervención no se explica solo por el valor presente de las empresas, sino sobre todo por su papel en la estructura tecnológica futura. A diferencia de otras operaciones de concentración empresarial, aquí el riesgo no se percibía en el presente, sino a largo plazo: lo que estaba en juego era la capacidad de influencia en tecnologías que aún no habían desplegado todo su potencial. Las M&A tecnológicas se convierten así en un mecanismo a través del cual se disputa el control de la estructura tecnológica global, ya que quien controla los estándares, las plataformas y las tecnologías base determina en gran medida las rentas y las dependencias del resto de actores.

Los casos también revelan diferencias relevantes, que se explican por el distinto rol estratégico de cada actor. Estados Unidos actúa desde una posición de liderazgo y trata de evitar operaciones que puedan debilitar su ventaja. China utiliza las M&A como vía para adquirir capacidades externas y acelerar su desarrollo. La Unión Europea se sitúa en una posición intermedia, combinando su papel de mercado abierto con una función reguladora orientada a limitar riesgos. Una misma operación puede interpretarse, por tanto, como amenaza u oportunidad según quién la analice.

Estas posiciones se traducen en distintas lógicas de legitimación. En Estados Unidos, la intervención se plantea en términos de seguridad nacional. En la Unión Europea, a través de la defensa de la competencia, aunque detrás exista una preocupación creciente por la autonomía tecnológica. En China, la lógica no es de bloqueo, sino de impulso a la adquisición de capacidades dentro de su estrategia industrial. Esta distinción tiene implicaciones prácticas: apelar a la seguridad nacional permite actuar con rapidez y margen, mientras que recurrir al derecho de la competencia implica procedimientos más formales y lentos. La dimensión geoeconómica no siempre es explícita; a menudo se refleja en decisiones regulatorias que, aun formuladas en términos técnicos, responden a intereses estratégicos.

A ello se suma una clara asimetría en la capacidad institucional de respuesta.

Estados Unidos dispone de mecanismos centralizados, como el CFIUS, que le permiten intervenir con rapidez, como ocurrió en Qualcomm-Broadcom. La Unión Europea mostró en el caso Kuka dificultades para reaccionar de forma coordinada, lo que evidenció sus limitaciones institucionales y condujo a la aprobación del Reglamento 2019/452. China no destaca por bloquear operaciones, sino por su capacidad para orientar estratégicamente la actuación de sus empresas en el exterior mediante una política industrial activa. La competencia geoeconómica no depende solo de la estrategia, sino también de los instrumentos disponibles para llevarla a cabo.

Por último, cada caso adquiere un significado geoeconómico propio. Qualcomm-Broadcom refleja cómo la tecnología pasa a vincularse directamente con la seguridad nacional. Midea-Kuka muestra las vulnerabilidades europeas frente a la adquisición de activos estratégicos. Nvidia-Arm pone el énfasis en el control de tecnologías base y en su impacto sobre el funcionamiento del mercado. Los casos no son repetitivos, sino complementarios: cada uno refleja una dimensión distinta de la competencia tecnológica, lo que indica que esta se desarrolla en varios planos simultáneamente. Se confirma así que las M&A tecnológicas influyen en la configuración futura del sistema tecnológico y en la distribución del poder económico. Su análisis, por tanto, no puede limitarse a la competencia o a la economía industrial: debe incluir también la dimensión geopolítica.

6.2 Las M&A tecnológicas como instrumento de poder geoeconómico

Los tres casos muestran que las fusiones y adquisiciones tecnológicas se han convertido en una expresión del poder geoeconómico de los Estados. No responden solo a un momento concreto de tensión, sino a un cambio más profundo en la forma en que los Estados entienden su posición en el sistema internacional. Durante décadas, la apertura a la inversión extranjera se trató como un principio incuestionable, sobre todo en los modelos económicos occidentales, porque se asumía que el libre movimiento de capital generaba beneficios mutuos y reforzaba la interdependencia entre países. Hoy ese principio ha quedado supeditado a otra lógica superior: la de la seguridad económica. El motivo es claro: la tecnología ha dejado de ser un sector más para convertirse en la base sobre la que se sostienen la defensa, la competitividad industrial y la capacidad de influencia internacional. Por ello, perder el control

sobre determinados activos tecnológicos ya no se percibe como una cuestión empresarial, sino como una vulnerabilidad estratégica.

No se trata, sin embargo, de una vuelta al proteccionismo clásico, sino de conservar el control sobre aquellos activos que son clave para la futura autonomía de los Estados. La diferencia es importante, porque el proteccionismo tradicional buscaba cerrar los mercados para favorecer a la industria nacional, mientras que la lógica actual mantiene la apertura como regla general y solo interviene en aquellos sectores considerados estratégicos. Blackwill y Harris (2016) definen la geoeconomía como el uso de instrumentos económicos para alcanzar objetivos geopolíticos, y los casos estudiados encajan claramente en esa lógica: las M&A tecnológicas internacionales no aparecen como simples operaciones de mercado, sino como decisiones que afectan a quién controla determinadas tecnologías y con qué margen de actuación frente a otros actores. La empresa deja así de ser solo una unidad económica y pasa a convertirse en un activo de poder, ya que su propiedad condiciona directamente la capacidad de un Estado para competir, defenderse y proyectar influencia.

Este cambio no se ha producido de forma uniforme. Estados Unidos fue el primero en incorporarlo, al situar el control de las inversiones extranjeras dentro de su política de seguridad nacional. Lo hizo porque su posición de liderazgo tecnológico le obligaba a anticiparse a cualquier operación que pudiera erosionar esa ventaja, especialmente frente a un competidor sistémico como China. China, por su parte, articuló esta lógica de forma distinta: en lugar de bloquear operaciones ajenas, utilizó las adquisiciones en el exterior como vía para acelerar su desarrollo tecnológico, en línea con una política industrial activa orientada a reducir su dependencia externa en sectores críticos. Europa llegó más tarde y con más dificultades, en parte porque su modelo se había construido sobre la apertura como principio fundamental y sobre la confianza en las instituciones multilaterales. Asumir que esa apertura también podía generar vulnerabilidades fue un proceso lento, como evidencia el contraste entre la ausencia de respuesta inicial en el caso Kuka y la posterior aprobación del Reglamento 2019/452. Esa diferencia temporal no es solo una anécdota regulatoria, sino una muestra de cómo la Unión Europea ha tenido que redefinir su propio modelo para adaptarlo a un contexto internacional en el que la apertura ya no puede sostenerse sin matices.

Esta lógica tampoco se limita a la rivalidad entre potencias: también se produce entre aliados a través de respuestas coordinadas. El caso de Arm lo ilustra con claridad. Nvidia era estadounidense, Arm británica y SoftBank japonesa, y aun así la operación provocó una respuesta regulatoria conjunta de la Unión Europea, el Reino Unido y la FTC estadounidense. Que países aliados reaccionaran de forma coordinada frente a una operación entre empresas de sus propios entornos demuestra que la geopolitización de las M&A no depende solo de la competencia entre bloques, como ocurre con China, sino también del papel que ocupa la tecnología afectada. Cuando una tecnología es esencial para muchos actores, su control deja de ser una cuestión puramente empresarial y pasa a tener implicaciones sistémicas. El valor de Arm no residía solo en su tecnología, sino sobre todo en su posición neutral dentro del sector, ya que su arquitectura era utilizada por competidores directos que confiaban precisamente en esa imparcialidad. Si perdía esa neutralidad, las consecuencias no afectaban solo a una empresa, sino a todo el ecosistema que dependía de ella, desde fabricantes de semiconductores hasta diseñadores de dispositivos móviles.

En conjunto, los tres casos muestran que las M&A tecnológicas internacionales se han consolidado como un instrumento central de poder geoeconómico. Lo son porque permiten a los Estados incidir sobre la distribución del control tecnológico sin recurrir a medidas tradicionales de política exterior, y porque su resultado condiciona la posición que cada actor ocupará en la estructura tecnológica de las próximas décadas. Por ello, entender estas operaciones exige mirar más allá de su lógica empresarial y considerar el marco de competencia internacional en el que se inscriben.

6.3 Limitaciones y futuras líneas de investigación

Este trabajo abre varias líneas de investigación que merecen atención. La más inmediata sería ampliar el número de casos estudiados, incorporando actores que aquí no se han analizado en profundidad, como India, Japón o Corea del Sur, cuya posición en la competencia tecnológica global es creciente y presenta características propias. Esto permitiría comprobar si los patrones identificados se replican más allá del triángulo Estados Unidos, China y Unión Europea, o si responden a dinámicas específicas de esos tres actores. Otra línea relevante sería analizar el impacto real de los mecanismos de control de inversiones sobre la innovación. Una de las tensiones que este trabajo identifica, pero no puede

resolver con los datos disponibles, es si el endurecimiento regulatorio acaba desincentivando la inversión en sectores estratégicos. Estudiar la evolución de la inversión en I+D y de las operaciones de M&A antes y después de los cambios legislativos aportaría evidencia empírica sobre este efecto y permitiría valorar si existe un equilibrio adecuado entre protección estratégica y dinamismo económico. También, sería valioso estudiar el papel de las empresas como actores autónomos. Este trabajo las analiza principalmente como objetos de disputa entre Estados, pero las propias compañías desarrollan estrategias para gestionar la incertidumbre regulatoria, como redomiciliaciones, reestructuraciones corporativas o alianzas previas a la operación. Entender cómo se adaptan y qué margen de maniobra conservan en un entorno cada vez más politizado es una pregunta que aquí no se aborda y que merece atención futura. Por último, queda abierta la cuestión de la gobernanza internacional de las M&A tecnológicas. Hoy no existe ningún marco multilateral que coordine los controles nacionales de inversión extranjera en sectores estratégicos, y cada Estado actúa con sus propios criterios, lo que genera incoherencias y riesgos de fragmentación del mercado global. Investigar si es posible construir ese marco, qué forma podría tener y qué obstáculos políticos habría que superar es, quizá, la línea más ambiciosa y también la más necesaria que deja abierta este trabajo. La evolución hacia algún tipo de gobernanza común dependerá, en gran medida, del equilibrio entre los intereses nacionales y la necesidad de estabilidad del sistema económico global.

ANEXO: Declaración de uso de herramientas de IA generativa

Nombre Grado/Máster:	Relaciones internacionales y business analytics
Nombre Alumno:	Manuel Recio Rubiato
Coordinador/a TFG/TFM:	Daniel Pérez Fernández
Nombre Director/a de TFG/TFGM:	Analilia Huitrón Morales

Declaro que para la elaboración del presente Trabajo Fin de Grado / Trabajo Fin de Máster se ha utilizado inteligencia artificial generativa como herramienta de apoyo.	SÍ	NO
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------	-----------

1) Uso de la IA Generativo

Si tu respuesta ha sido SÍ, contesta a las siguientes preguntas. Si has contestado NO, pasa al apartado 2.

Uso ético

	SÍ	NO
¿A la hora de usar la herramienta IA, en los <i>prompts</i> utilizados has incluido datos de carácter sensible o de carácter personal (fotos de personas reales, datos personales, etc.)? <i>Si tu respuesta es afirmativa especifica cuáles.</i>		X
¿Has orientado tu uso a suplantar tu trabajo personal sin hacer una revisión crítica de la extraído en la herramienta IA? <i>Si tu respuesta es afirmativa especifica cuáles.</i>		X
¿Has tenido en cuenta las recomendaciones académicas que te han hecho específicamente en el Grado/Máster sobre lo que está permitido o no con la IA?	X	

Uso técnico realizado:

¿Qué herramientas has utilizado (ChatGPT, Copilot, Claude, Nano Banana...)?
Especifica la versión o tipo de licencia.

Marcar lo que corresponda:

- Generación de texto (*Especificar qué herramientas*) → ChatGPT y Claude
- Reformulación (*Especificar qué herramientas*) → ChatGPT y Claude
- Traducción / corrección (*Especificar qué herramientas*) → ChatGPT
- Sugerencia de estructura (*Especificar qué herramientas*) → Claude
- Apoyo metodológico (*Especificar qué herramientas*) →
- Buscar o citar bibliografía (*Especificar qué herramientas*) → ChatGPT
- Generar contenido audiovisual (videos, infografías, audios, imágenes, gráficos. *Especifica en concreto qué contenidos has generado con IA además de citarlo correctamente en el trabajo.*)
- Otros (*Especificar qué herramientas*) →

Confirmando que el contenido final ha sido revisado, corregido y validado íntegramente por mí como autor/a y asumo la plena responsabilidad académica del mismo.

La utilización de la IA no ha sustituido el análisis crítico, la reflexión personal ni el trabajo intelectual propio exigido en un TFG/TFM.

Firma: Manuel Recio Rubiato

Referencias

Alvear Trénor, I. de. (2020). Nueva regulación de las inversiones extranjeras directas en sectores estratégicos de España y la UE, incluido el de Defensa. Real Instituto Elcano.

<https://www.realinstitutoelcano.org/analisis/nueva-regulacion-de-las-inversiones-extranjeras-directas-en-sectores-estrategicos-de-espana-y-la-ue-incluido-el-de-defensa/>

Arnal, J., & Feás, E. (2025). Promover y controlar inversiones: ¿objetivos irreconciliables? Diez recomendaciones de políticas públicas para España y la UE. Real Instituto Elcano.

<https://www.realinstitutoelcano.org/analisis/promover-y-controlar-inversiones-objetivos-irreconciliables-diez-recomendaciones-de-politicas-publicas-para-espana-y-la-ue/>

Blackwill, R. D., & Harris, J. M. (2016). War by other means: Geoeconomics and statecraft. Harvard University Press.

<https://ia801202.us.archive.org/21/items/RobertD.BlackwillAndJenniferM.HarrisWarByOtherMeansGeoeconomicsAndStatecraftHarv/Robert%20D.%20Blackwill%20and%20Jennifer%20M.%20Harris%20-%20War%20by%20Other%20Means%20Geoeconomics%20and%20Statecraft-Harvard%20University%20Press%20%282016%29.pdf>

Competition and Markets Authority. (2021). NVIDIA–Arm: A report to the Secretary of State for Digital, Culture, Media & Sport on the anticipated acquisition by NVIDIA Corporation of Arm Limited. Competition and Markets Authority.

https://assets.publishing.service.gov.uk/media/6193a87bd3bf7f0559e1d976/GO_V.UK_-_NVIDIA_Arm_-_CMA_Report_to_DCMS_Web_Accessible_.pdf

Esteban, M. (2023). ¿Hacia una nueva y consensuada estrategia de la Unión Europea hacia China? Real Instituto Elcano.

<https://www.realinstitutoelcano.org/analisis/hacia-una-nueva-y-consensuada-estrategia-de-la-union-europea-hacia-china/>

European Commission. (2021). Mergers: Commission opens in-depth investigation into the proposed acquisition of Arm by NVIDIA. European Commission.

https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_21_5624

European Commission. (2021). Strategic dependencies and capacities. European Commission.

https://commission.europa.eu/system/files/2021-05/swd-strategic-dependencies-capacities_en.pdf

Farrell, H., & Newman, A. L. (2019). Weaponized interdependence: How global economic networks shape state coercion. *International Security*, 44(1), 42–79.

https://doi.org/10.1162/isec_a_00351

Feás, E. (2023). La guerra tecnológica EEUU-China y sus efectos sobre Europa. Real Instituto Elcano.

<https://www.realinstitutoelcano.org/analisis/la-guerra-tecnologica-eeuu-china-y-sus-efectos-sobre-europa/>

Federal Trade Commission. (2021). FTC sues to block \$40 billion semiconductor chip merger. Federal Trade Commission.

<https://www.ftc.gov/news-events/news/press-releases/2021/12/ftc-sues-block-40-billion-semiconductor-chip-merger>

García Herrero, A., & Tan, J. (2021). Competencia estratégica EEUU-China: del comercio a la tecnología. CIDOB.

<https://www.cidob.org/publicaciones/competencia-estrategica-eeuu-china-del-comercio-tecnologia>

Greenbaum, E. (2018). 5G, standard-setting, and national security. Harvard National Security Journal.

<https://journals.law.harvard.edu/nsj/2018/07/5g-standard-setting-and-national-security/>

Jiménez-Bastida, J. L., & Briones-Peñalver, A. J. (2019). Geopolítica y geoconomía en el siglo XXI: nuevos instrumentos de estrategia en sectores de I+D y alta tecnología. *Economía Industrial*, (420), 15–24.

<https://www.mintur.gob.es/Publicaciones/Publicacionesperiodicas/EconomiaIndustrial/RevistaEconomiaIndustrial/420/Jimenez%20Bastida%20y%20Briones%20Pen%CC%83alver.pdf>

Keohane, R. O., & Nye, J. S. (1988). Poder e interdependencia. Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano.

[http://slantchev.ucsd.edu/courses/ps240/05%20Cooperation%20with%20States%20as%20Unitary%20Actors/Keohane%20&%20Nye%20-%20Power%20and%20interdependence%20\[Ch%201-3\].pdf](http://slantchev.ucsd.edu/courses/ps240/05%20Cooperation%20with%20States%20as%20Unitary%20Actors/Keohane%20&%20Nye%20-%20Power%20and%20interdependence%20[Ch%201-3].pdf)

Leiter, M., Schlager, I., & Vieira, D. (2018). Broadcom's blocked acquisition of Qualcomm. Harvard Law School Forum on Corporate Governance.

<https://corpgov.law.harvard.edu/2018/04/03/broadcoms-blocked-acquisition-of-qualcomm/>

Muñiz, M. (2024). Soberanía tecnológica y poder inteligente de la Unión Europea. CIDOB.

https://www.cidob.org/sites/default/files/2024-11/15-24_ART%C3%8DCULO_MANUEL%20MU%C3%91IZ.pdf

Norrlof, C. (2010). America's global advantage: US hegemony and international cooperation. Cambridge University Press.

https://assets.cambridge.org/97805217/65435/frontmatter/9780521765435_frontmatter.pdf

UNCTAD. (2009). Panorama del informe sobre las inversiones en el mundo 2009. United Nations Conference on Trade and Development.

https://unctad.org/es/system/files/official-document/wir2009overview_sp.pdf

UNCTAD. (2020). Examen del régimen internacional de inversiones. United Nations Conference on Trade and Development. https://unctad.org/system/files/official-document/ciid42_es.pdf

UNCTAD. (2025). Technology and Innovation Report 2025: Inclusive innovation for development. United Nations Conference on Trade and Development. https://unctad.org/system/files/official-document/tir2025_en.pdf

UNCTAD. (2025). World Investment Report 2025: International investment in the digital economy. United Nations Conference on Trade and Development. https://unctad.org/system/files/official-document/wir2025_en.pdf

U.S. Department of Commerce. (2022). Biden Administration Releases Implementation Strategy for \$50 Billion CHIPS for America Program. U.S. Department of Commerce. <https://www.commerce.gov/news/press-releases/2022/09/biden-administration-releases-implementation-strategy-50-billion-chips>

U.S. Department of the Treasury. (2025). CFIUS Annual Report to Congress - CY 2024. U.S. Department of the Treasury. <https://home.treasury.gov/system/files/206/2024-CFIUS-Annual-Report.pdf>

Vitelli, M. G. (2014). Veinte años de constructivismo en relaciones internacionales. Del debate metateórico al desarrollo de investigaciones empíricas. POSTData: Revista de Reflexión y Análisis Político, 19(1), 129–162. <https://www.redalyc.org/pdf/522/52233951005.pdf>

Waltz, K. N. (1979). Theory of international politics. Reading, MA: Addison-Wesley. https://d11.cuni.cz/pluginfile.php/486328/mod_resource/content/0/Kenneth%20N.%20Waltz%20Theory%20of%20International%20Politics%20Addison-Wesley%20series%20in%20political%20science%201979.pdf

Williams, R. D. (2017). CFIUS reform and U.S. government concerns over Chinese investment: A primer. Lawfare. <https://www.lawfaremedia.org/article/cfius-reform-and-us-government-concerns-over-chinese-investment-primer>