

# LA CRISIS CAPITALISTA, ¿FIN DE LA HEGEMONÍA ESTADOUNIDENSE? UN ESTUDIO DESDE LA COMPETENCIA ENTRE EMPRESAS TRANSNACIONALES

RAÚL ORNELAS\*

## INTRODUCCIÓN

DESDE LA DÉCADA DE 1980 SE HAN POSTULADO diversas interpretaciones<sup>1</sup> acerca del declive de la hegemonía estadounidense. Las razones más socorridas que explicarían este proceso son de orden económico: déficits gemelos, pérdida de mercados dentro y fuera de Estados Unidos, paso de ser el principal acreedor a ser el primer deudor del mundo, fortalecimiento de las bases económicas de otras potencias y un largo etcétera que abarca los aspectos esenciales de la competencia económica mundial. También se han señalado las crecientes dificultades que tiene el hegemon estadounidense en el plano político y diplomático para llevar adelante sus iniciativas y hacer aceptar sus orientaciones frente a sus socios-rivales. Acaso, su predominio militar es el único aspecto que, en tanto pilar de la hegemonía,

\* Este trabajo forma parte del proyecto de investigación PAPIIT “Empresas transnacionales y recursos naturales en América Latina” (IN-306609-3). Agradezco la colaboración de Alejandra Bautista, Deidre Rodríguez, Manuel Ortega y Aldo Monroy, quienes realizaron la sistematización de la información utilizada. Reconozco también los comentarios de un dictaminador, que ayudaron a mejorar esta versión del texto.

<sup>1</sup> La bibliografía al respecto es muy extensa. Aquí nos contentamos con citar algunos trabajos emblemáticos: John Agnew, *Hegemony: The New Shape of Global Power*, Filadelfia, Temple University Press, 2005. Giovanni Arrighi y Beverly Silver, *Caos y orden en el sistema-mundo moderno*, Madrid, Akal, 2001. Giovanni Arrighi, *Adam Smith en Pekín*, Madrid, Akal, 2007. Zbigniew Brzezinski, *The Geostrategic Triad: Living with China, Europe, and Russia*, Washington, D. C., Center for Strategic and International Studies, 2000. Chalmers Johnson, *The Sorrows of Empire: Militarism, Secrecy, and the End of the Republic*, Nueva York, Metropolitan Books, 2004. Paul Kennedy, *Auge y caída de las grandes potencias*, Barcelona, Plaza y Janés, 1989. Robert Keohane, *After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy*, Princeton, Princeton University Press, 1984. Immanuel Wallerstein, *La decadencia del poder estadounidense*, México, Era, 2003.

no es cuestionado, incluso si se señalan las importantes derrotas que ha sufrido en algunas de sus campañas militares.

En las décadas de 1980 y 1990, en efecto, eran notables los avances de los competidores japoneses y europeos, y más tarde taiwaneses, coreanos y otros países asiáticos. Gran parte de la producción mundial de textiles, automóviles, productos siderúrgicos, electrónica, entre muchos otros, pasó a ser controlada por los competidores de los capitales estadounidenses; se levantó un reto importante al liderazgo económico mundial de las empresas de Estados Unidos. Sin embargo, a mediados de los años noventa comenzó a operar una profunda transformación gestada durante la segunda posguerra. Su herencia tecnológica, basada en las nuevas tecnologías microelectrónicas, las redes telemáticas y la organización deslocalizada de los procesos de producción, consiguió recomponer las bases del predominio económico estadounidense.

Tras treinta años de “declive” de la hegemonía estadounidense, es pertinente preguntarse sobre la solidez de los argumentos formulados, a la luz de un poder que aún puede proyectar su preeminencia mediante guerras imperiales y la explotación de recursos de todo tipo, en prácticamente todas partes del mundo. Nuestro trabajo presenta algunas evidencias acerca de las potencias productivas que han permitido al hegemon estadounidense mantener la primacía en el marco del fortalecimiento de sus competidores.

Situamos nuestro argumento en la coyuntura actual de crisis económica financiera, ante las consecuencias de la profunda crisis que vivimos en la perspectiva de la competencia capitalista. La tesis central es que la crisis no conduce mecánicamente al debilitamiento de la hegemonía estadounidense en función tanto de las relaciones de interdependencia que la *financiarización* de la economía mundial instaló entre las principales burguesías del planeta, como de la considerable ventaja con que cuentan las grandes transnacionales de origen estadounidense en sectores estratégicos de la economía mundial.

Nuestra metodología busca superar las limitaciones de los análisis en términos de economías nacionales, poniendo en el centro el estudio de la internacionalización del capital. Para ello se recuperan elementos de la geopolítica, los estudios internacionales e históricos, que en una perspectiva de economía mundial se fusionan en lo que hemos formulado como producción estratégica.<sup>2</sup> Este enfoque postula que la hegemonía mundial

<sup>2</sup> Véase Ana Esther Ceceña y Andrés Barreda (coords.), *Producción estratégica y hegemonía mundial*, México, Siglo XXI, 1995. Raúl Ornelas, “Dynamique concurrentiel et effets de domination. Les stratégies des entreprises transnationales dans les activités du numérique”, tesis doctoral, París, Universidad de París X - Nanterre, 2001.

es una construcción que comprende dimensiones política-diplomática, militar y económica. Para el caso que nos ocupa, el enfoque de la producción estratégica destaca el papel que en dicha construcción juegan las empresas transnacionales.

El trabajo desarrolla la demostración de la tesis propuesta en dos partes. La primera describe el marco general de la competencia entre las principales empresas del mundo por medio de tres acercamientos: los aspectos fundamentales de la crisis económica y financiera en curso, la financiarización mundial y un balance de la crisis. Se trata de una visión panorámica sobre la dinámica de la crisis; y se centra la atención en los procesos financieros que detonan el quiebre económico de 2008, pero que se han gestado desde los años ochenta con la liberalización financiera. Esta parte señala algunos rasgos de la situación actual, que si bien ha debilitado la postura de importantes empresas de origen estadounidense, también ha fortalecido a otras, además de evaluar las relaciones de interdependencia financiera que existen entre las principales potencias económicas del planeta.

La segunda parte argumenta la centralidad que tiene la progresiva internacionalización de las grandes empresas en la competencia por el liderazgo económico mundial. Para ello, se presentan dos series de evaluaciones. La primera traza un panorama de la competencia entre las empresas más grandes del mundo, tomando como base su desempeño económico en dos aspectos centrales: los ingresos y las ganancias. Esta evaluación trata de establecer qué empresas son líderes en las actividades más rentables del capitalismo contemporáneo. La segunda evaluación trata las relaciones de propiedad de las empresas líderes, establecida en el paso anterior de nuestro argumento. Este procedimiento señala que la casi totalidad de los capitales de las empresas seleccionadas está en manos de "holders" de la misma región, lo que refuta en principio la idea de que la propiedad, como la producción, se ha internacionalizado. Estas evaluaciones marcan una dinámica en la cual la actividad productiva se internacionaliza, pero el control y la propiedad de los capitales siguen estando regionalizados.

La principal conclusión del trabajo es que la crisis ha golpeado profundamente a la economía y a las empresas de Estados Unidos, lo cual ha derivado en quiebras espectaculares y en un relativo repliegue del hegemon mundial. Sin embargo, el análisis de la competencia muestra un proceso complementario de concentración de la propiedad y del poder económico sin precedente en la historia contemporánea. Por ello, es temprano para afirmar el fin de la hegemonía estadounidense, al menos en el terreno de la competencia entre empresas.

## I. LA DINÁMICA DE LA CRISIS ECONÓMICA Y FINANCIERA

Si bien la crisis tiene múltiples dimensiones, para los fines de este trabajo nos concentramos en su aspecto económico. En primer lugar, se trata de la crisis de la forma en vigor de la valorización del capital, la llamada financiarización. En el momento de su bancarrota se alcanza el consenso de que esta forma de valorización del capital consiste básicamente en lo que Marx llamó el *capital ficticio*, esto es, un capital que gracias al crédito se desprende de los determinantes inmediatos de la producción material y puede extender su reproducción ampliada hasta que una crisis de confianza “restablece las condiciones normales de la valorización del capital”.

Aunque la complejidad de los mecanismos de “creación” de este capital ficticio en la actualidad rebasa cualquier previsión de Marx, lo esencial del proceso reside en que la esfera financiera desplazó a la llamada economía real como principal espacio de valorización de los capitales, particularmente de los capitales más concentrados. Dicho desplazamiento no es igual a anulación o desaparición. Mucho se ha discutido acerca de la determinación de la producción de mercancías sobre las esferas financieras. En nuestro argumento planteamos que la *financiarización* significa un proceso de predominio que es vigente durante un periodo; no se trata de una determinación absoluta. De ahí que la crisis señala el momento en que los agentes deben replantear la relación entre producción de mercancías, crédito y esferas financieras. Nos interesa subrayar que el proceso de autonomización de las esferas financieras no es ajeno al conflicto social. De hecho, esta autonomización es premisa del crédito y había sido fuertemente limitada por la regulación estatal y, en periodos de alto conflicto social, por la acción de otros agentes sociales. La autonomización cobra fuerza como resultado del relativo debilitamiento de la acción económica de los Estados que impulsa el proyecto neoliberal desde finales de los años setenta.<sup>3</sup>

Desde finales de los años noventa, diversos análisis señalaron los mecanismos que transformaban paulatinamente el sistema crediticio en un mecanismo especulativo de crecimiento geométrico. Así, por ejemplo, *La*

<sup>3</sup> Sólo como un ejemplo de este proceso vale señalar que las regulaciones sobre actores financieros en Estados Unidos datan de 1933 con el Acta Glass-Steagall, que estableció la Federal Deposit Insurance Corporation. Presentaba disposiciones para controlar la especulación. La “Regulación Q” facultaba a la Reserva Federal para ajustar las tasas de interés de las cuentas de ahorro; en la época fue una de las principales fuentes de recursos de los agentes financieros. Tal disposición fue modificada en 1980. Hubo también la prohibición de que una empresa bancaria fuera propietaria de otras empresas financieras. Se anuló en 1999. Como el conjunto de la globalización, no son los automatismos de las “fuerzas del mercado” los que guían el proceso, sino las estrategias y actos de los agentes sociales.

*mondialisation financière* de François Chesnais (1996) anticipó por más de diez años el quiebre financiero actual.<sup>4</sup> En esa obra, Guttman ofrece un acercamiento detallado a dicha transformación, mostrando cómo diversos instrumentos crediticios devienen herramientas especulativas gracias a la desregulación acordada al sector financiero, sobre todo en el terreno de las garantías de crédito: “Enfin, les banques commerciales ont accepté l’utilisation de titres en tant que garantie des prêts pour le financement de l’achat de titres supplémentaires. Cette pratique, dite de *pyramiding*, permet aux investisseurs financiers d’effectuer des transactions considérables avec un apport très faible en capital propre”.<sup>5</sup>

Lo peculiar del proceso de financiarización contemporáneo es que la “valorización” se produjo sin contrapartes a las cuales recurrir en el momento de “pérdida de confianza” donde todos los actores que poseen instrumentos financieros desean cambiarlos por otras mercancías que les garanticen un respaldo mínimo.<sup>6</sup>

En esa perspectiva, las “dificultades” de grandes actores de la finanza en el segundo semestre de 2008 desencadenaron una ola de quiebras, fusiones y muy particularmente una *oleada de insolvencia* generalizada entre los gigantes del capitalismo, dentro y fuera de la esfera financiera.

Así, dicho de manera sencilla, el mecanismo con el cual gran parte de los principales actores del capitalismo contemporáneo “generaban” ganancias, se derrumbó como un castillo de naipes.

En un trabajo cercano a las preocupaciones de nuestro grupo, Carroué resume de este modo los mecanismos de la crisis en curso:

Depuis trente ans, le dynamisme états-unien s’est construit sur un modèle de croissance insoutenable fondé sur deux principaux piliers. Une économie d’endettement de plus en plus financiarisée, rentière et spéculative. Une société de plus en plus inégale et duale où l’insécurité sociale est généralisée. Face à la stagnation des salaires réels versés à la grande majorité des salariés alors qu’explose la richesse d’une toute petite minorité, l’essentiel du dynamisme de la demande fut porté par la financiarisation croissante des revenus des ménages d’un côté, par l’endettement et la spéculation immobilière qui servent de substitut à la croissance des salaires réels de l’autre [...] <sup>7</sup>

<sup>4</sup> François Chesnais, *La mondialisation financière. Genèse, coût et enjeux*, París, Syros, 1996.

<sup>5</sup> Robert Guttman, “Les mutations du capital financier”, en Chesnais, *op. cit.*, pp. 80-81.

<sup>6</sup> Para una visión sintética de la financiarización, véase Laurent Carroué, “La crise mondiale: son coût”, 2009, en el sitio electrónico *À l’Encontre*, [http://www.alencontre.org/debats/CriseCarroue06\\_09.html](http://www.alencontre.org/debats/CriseCarroue06_09.html) junio 27

<sup>7</sup> Laurent Carroué, “La crise économique et financière états-unienne: enjeux géographiques et géopolitiques”, *Hérodote. Revue de Géographie et Géopolitique*, núm. 132, 2009, p. 105.

Dos ejemplos ayudan a la comprensión de la lógica especulativa de la llamada financiarización: el otorgamiento de créditos hipotecarios sin garantía y el “escándalo Madoff”.

El estallido de la burbuja hipotecaria, que afectó prácticamente al conjunto de metrópolis del planeta, tuvo como punto de partida el otorgamiento masivo de créditos para comprar viviendas a deudores que no portaban garantía alguna, y que aun carecían de ingresos fijos. Los títulos que amparaban esas deudas fueron vendidos varias veces en diferentes mercados especulativos: el valor ficticio de esas operaciones superaba con creces el respaldo que representaban los bienes inmobiliarios. Al comenzar las dificultades de agentes financieros altamente comprometidos en el negocio inmobiliario –incluidas las principales hipotecarias de Estados Unidos, Freddie Mac y Fannie Mae–, las transacciones encadenadas y sin respaldo cayeron una tras otra, hasta el momento en que los Estados intervinieron, ya aceptando la declaración de quiebra (Lehman Brothers), ya “rescatando” las entidades en crisis mediante cuantiosas inyecciones de recursos públicos (las hipotecarias citadas, Bear Stearns, Merrill Lynch).<sup>8</sup>

El escándalo Madoff, que tocó a gran parte de la poderosa comunidad judía de Nueva York, consistió en una estafa estimada entre 50 000 y 60 000 millones de dólares. Es el ejemplo desnudo de una finanza desregulada que pudo funcionar durante décadas en el más vulgar “esquema Ponzi” o de pirámides. En este esquema, el defraudador ofrece a los “inversionistas” ganancias muy por encima de las que se pueden obtener en otros instrumentos. La obtención de recursos frescos sirve para pagar los réditos de los primeros inversionistas y la “retribución” del defraudador, en un mecanismo de autoreforzamiento, pues el inversionista que recibe la ganancia prometida continúa invirtiendo en la pirámide... hasta que ésta se derrumba. El centro de la cuestión reside en la posibilidad de acción que tuvo Madoff durante décadas *sin que ninguna autoridad supervisara sus operaciones*, que eran del todo públicas, como lo pone en evidencia lo “selecto” de su clientela: Banco Medici de Austria, Banco Santander de España, Banco HSBC de Hong Kong, BNP de Francia, entre muchos de los que realizaron operaciones millonarias con Madoff.<sup>9</sup>

<sup>8</sup> Entre muchos análisis del papel del sobreendeudamiento en la crisis, se puede citar Robin Blackburn, “The Subprime Crisis”, *New Left Review*, núm. 50, marzo-abril de 2008, pp. 63-106; David Greenlaw *et al.*, *Leveraged Losses: Lessons from the Mortgage Market Meltdown*, US Monetary Policy Forum Conference Draft, 2008, en <http://faculty.chicagobooth.edu/anil.kashyap/research/usmpf2008confdraft.pdf>; y Robert Brenner, *La economía de la turbulencia global*, Madrid, Akal, 2006.

<sup>9</sup> Véase Robert Frank *et al.*, “Madoff Jailed After Admitting Epic Scam”, *The Wall Street Journal*, 13 de marzo de 2009, en <http://online.wsj.com/article/SB123685693449906551.html?m>

Esta coyuntura no es accidental, sino resultado de la generalización de la llamada “financiarización” como modo privilegiado de obtención de ganancias en el capitalismo contemporáneo, proceso que analizamos a continuación.

### *Financiarización global*

La financiarización instauró un sistema de relaciones económicas que permitió tanto el financiamiento de la deuda y del déficit comercial de la economía de Estados Unidos, como la apropiación de enormes montos de ganancias por parte de las empresas estadounidenses y empresas de otras economías que también participaron en dicho sistema.

Mediante la extensión planetaria de la financiarización, se crearon enormes masas de capital ficticio, controlado mayoritariamente por empresas de origen estadounidense. Ese capital ficticio era contabilizado como parte de las ganancias de dichas empresas, lo cual explica el comportamiento anómalo de ese indicador en el caso de las empresas de origen estadounidense.

Por ello se considera que el quiebre de los mecanismos de financiarización, hoy caracterizados como complejas pirámides Ponzi, debe repercutir en el fin de la supremacía económica de las empresas de origen estadounidense y el quiebre de los pilares que han permitido financiar los “déficits gemelos” de Estados Unidos. Esta conclusión tiene la fuerza de lo evidente a su favor. Sin embargo, necesita ser complementada con los efectos de la crisis para el conjunto de los actores de la economía mundial.

La financiarización también tuvo beneficiarios en otras economías del planeta, principalmente en las grandes plazas financieras. Es de todos conocido que los principales compradores de títulos estadounidenses son las economías asiáticas; en décadas pasadas, Japón, y actualmente China. De ese modo, la quiebra de Estados Unidos arrastraría a sus socios-competidores a una debacle de consecuencias incontrolables. No ha sido casual que los estados metropolitanos hayan puesto todo de su parte, inundando los mercados con recursos frescos y toda clase de garantías, para evitar un pánico que tocara los núcleos duros de la financiarización y muy especialmente, la deuda de Estados Unidos.

En el mismo sentido se debe reconocer que esos espacios metropolitanos competidores del hegemón estadounidense también desarrollaron

sus propios mecanismos financieros para participar en el circuito anglosajón para “generar” capital ficticio. En consecuencia, fuera de Estados Unidos también se han producido “escándalos” financieros y quiebras o fuertes quebrantos de grandes empresas, así como intervenciones por parte de los estados para tratar de controlar los estragos de la crisis.

El “quebranto” del banco francés Société Générale por casi 10 000 millones de dólares, descubierto en enero de 2008, fue presagio de lo que vendría durante el segundo semestre de ese año. Uno de los primeros rescates financieros fue el de Northern Rock, nacionalizado por el gobierno británico en enero de 2008, con una inyección inicial de más de 100 000 millones de dólares. En octubre de 2008 se inyectan recursos a otros agentes financieros en dificultades: más de 6 000 millones de dólares para el banco franco-belga Dexia, 87 000 millones de dólares para tratar de recapitalizar el sistema bancario británico, rescates de Hypo Real State (alemán) y del banco belga-holandés Fortis. Las “dificultades” de la sociedad de inversión alemana VEM Verm gensverwaltung estuvieron aderezadas con el suicidio de Adolf Merckle, principal responsable de la empresa.

Los ejemplos se multiplican conforme la crisis se despliega. Más allá de las cifras y los desenlaces de cada caso, lo esencial es que en pleno régimen neoliberal se han producido procesos impensables apenas un año atrás: una masiva intervención de los poderes públicos para rescatar entidades en dificultades; “solidaridad” de los grandes capitalistas para participar en el rescate del sistema financiero, coordinación entre autoridades políticas y financieras para intentar controlar los efectos de la crisis. Con razón, muchos analistas de todo signo han visto en esta intervención el fin de la ideología del “libre mercado”. Ahora el desafío es para los Estados y los bancos centrales que han tomado a su cargo una verdadera bomba de tiempo.

Por abril de 2009 se estimaba que Estados Unidos y la Unión Europea habían inyectado, cada uno, alrededor de cuatro billones de dólares para tratar de frenar las quiebras y “sanear” las finanzas de los agentes financieros.<sup>10</sup> Esta cifra equivale, en términos gruesos, a 30% del PIB conjunto de

<sup>10</sup> IAR Noticias, “EEUU y la UE ya utilizaron US\$ 8 billones de fondos públicos para salvar a la banca privada. El capitalismo se salva a sí mismo”, 8 de abril de 2009, en [http://www.iar-noticias.com/2009/secciones/norteamerica/0030\\_rescate\\_usa\\_ue\\_08abr09.html](http://www.iar-noticias.com/2009/secciones/norteamerica/0030_rescate_usa_ue_08abr09.html) El Banco Internacional de Pagos sitúa el monto de los rescates en cinco billones de euros (7.3 billones de dólares) para once países: Australia, Canadá, Francia, Alemania, Italia, Japón, Países Bajos, España, Suiza, Reino Unido y Estados Unidos (BIP, *An Assessment of Financial Sector Rescue Programmes*, Basilea, BIP, 2009, p. 1). Este estudio muestra una fuerte diferenciación en la importancia de los fondos movilizados para cada país. Así, mientras para el Reino Unido los desembolsos entre junio de 2008 y junio de 2009 representaron 44% del PIB, para Japón fueron de sólo 0.1%. El Foro Económico Mundial aporta algunas estimaciones por país: los fondos comprometidos por los gobiernos fueron, en miles de millones de dólares, de 700 en



ambas potencias. Las cifras que se manejan sobre el monto “total” del rescate financiero varían enormemente según los analistas, en un marco donde no es posible saber ni el monto real de las operaciones comprometidas ni en qué parte de la pirámide la caída se frenará, en virtud de los recursos frescos inyectados por los gobiernos, todo ello con un enorme costo social y económico.<sup>11</sup>

La perspectiva de corto plazo es la de un freno sumamente frágil a la expansión de la crisis financiera, al tiempo que las contradicciones que le dieron origen siguen sin resolverse. En las condiciones en que se ha llevado a cabo, la inyección de recursos públicos a los mercados financieros representa no sólo una socialización de las pérdidas, sino, y principalmente, un intento de relanzar la acumulación de capital basada en los mecanismos financieros. Por ello, estos rescates están destinados a convertirse en un hoyo negro que drenará en permanencia recursos en el conjunto de las economías, creando un enorme peso muerto.

Vale la pena desmarcar nuestro análisis de las posturas que prevén un fracaso futuro de estos rescates. Desde nuestro punto de vista, la apuesta de los grandes poderes capitalistas tiene viabilidad en la medida en que *no haya un desafío social que los obligue a cambiar de rumbo*. Para los reyes de la finanza y los gobernantes, el sistema puede seguir tirando en tanto se logre reactivar el mecanismo del capital ficticio, que, en lo inmediato, generaría nuevas y cuantiosas ganancias, al tiempo que los diferentes mecanismos de la represión y el disciplinamiento sociales se encargarán de contener el conflicto social... hasta la siguiente crisis.<sup>12</sup>

---

Estados Unidos, 438 en Reino Unido, 137 en Alemania, 54 en Francia, 41 en España. En total, 1.37 billones de dólares de recursos gubernamentales tomando en cuenta únicamente cinco economías altamente endeudadas (World Economic Forum, *The Future of the Global Financial System*, Ginebra, WEF, p.18).

<sup>11</sup> Carroué (“La crise mondiale...”) propone una estimación más amplia: en junio de 2009, el costo de la crisis representa 103% del PIB mundial, o 55.8 billones de dólares. Los principales componentes de ese costo son: la caída de la capitalización bursátil (-31.4 billones de dólares entre el pico de 2007 y la primavera de 2009), la caída de los valores inmobiliarios (-4.3 billones de dólares sólo en Estados Unidos), las pérdidas y depreciaciones de los activos de empresas financieras (estimadas por el FMI 4.054 billones de dólares) y, considerando el peso muerto que representan los activos tóxicos, créditos irrecuperables (alrededor de 4 billones de dólares), la demanda por recursos frescos para recapitalizar a los agentes financieros (1.7 billones de dólares), los planes de rescate y relanzamiento económico (3 billones de dólares).

<sup>12</sup> En un balance de los rescates financieros, el citado reporte del Banco Internacional de Pagos (p. 1) menciona las medidas tomadas por las autoridades: “The measures introduced have consisted of: (i) capital injections to strengthen banks’ capital base; (ii) explicit guarantees on liabilities to help banks retain access to wholesale funding; and (iii) purchases or guarantees of impaired legacy assets to help reduce banks’ exposure to large losses. The objective of such intervention was to avoid widespread bankruptcies of financial intermediaries and to contribute to restoring a normal functioning of financial intermediation”.

Crédito y consumo constituyen la piedra de toque del sistema de acumulación financiera. Por supuesto que las contradicciones sociales se acentúan, pero, sin respuesta de los dominados a la altura de los poderes en pugna, altas dosis de represión pueden bastar para que el sistema siga produciendo ganancias y millonarios. En nuestra perspectiva, lo central es que las relaciones económicas no son más que abstracciones que *envuelven* las relaciones de poder. Por ello, no hay automatismos ni en la salida a la crisis, ni en la superación del capitalismo, sino actores sociales y estrategias construidas en la confrontación.

Para dar el marco general de la competencia entre las empresas más grandes del mundo, procedemos ahora a trazar las líneas gruesas que emergen de la crisis actual.

### *Balance de la crisis*

El balance de la crisis debe considerar dos vertientes en las que se desarrolla el proceso:

1. Evaluar los alcances destructivos de la crisis para el conjunto de los competidores por el liderazgo económico mundial. En ello debemos observar principalmente la concentración y centralización del capital: medida de las quiebras (número, montos de capital implicados y actividades afectadas); destino de las empresas quebradas o compradas; ¿se está produciendo una internacionalización de la propiedad? ¿Estados Unidos está perdiendo el control de sus grandes empresas, en especial las financieras?

2. Evaluar las orientaciones adoptadas por la intervención estatal como parte de la función saneadora de la crisis. El retorno al primer plano de la intervención estatal plantea una pregunta crucial: ¿habrá o no transformación de las “prácticas” del sistema financiero? Históricamente, un control estatal relativo sobre los mercados y agentes financieros ha sido condición del desarrollo capitalista. Asimismo, es necesario evaluar la dimensión cuantitativa de los rescates (montos y fuentes) en tanto están dando origen a reequilibrios en escala planetaria.<sup>13</sup>

<sup>13</sup> Wade se interroga sobre el alcance de las nuevas regulaciones sobre el sector financiero y plantea que ello responde al debilitamiento y la desaparición de varios de los más importantes gigantes de las finanzas mundiales, que ha reducido los obstáculos para imponer controles a la expansión de la especulación (“Financial Regime Change”, *New Left Review*, núm. 53, septiembre-octubre de 2008, pp. 5-21). Chesnais ofrece una visión sobre los efectos en la población y los reequilibrios geopolíticos que resultan de esta crisis (“Pas de limites pour le sauvetage des banques”, en el sitio *À l'Encontre*, mayo de 2009, [http://www.alencontre.org/Economie/CriseChesnais05\\_09.html](http://www.alencontre.org/Economie/CriseChesnais05_09.html)).

En esta doble perspectiva, planteamos dos hipótesis como punto de partida.

Por una parte, la crisis ha golpeado profundamente los mercados y empresas financieras en todo el planeta. De ese proceso surgen reforzados ciertos agentes: los mega-bancos estadounidenses, Bank of America y J. P. Morgan, los agentes asiáticos, con los “fondos soberanos” de China y Singapur a la cabeza, y las potencias petroleras, centralmente las empresas financieras de las monarquías petroleras. La clave de este reforzamiento reside en saber quién, en medio de la escasez de recursos que implica la crisis, tiene los medios para seguir a flote y para comprar competidores o extender sus operaciones. Un par de ejemplos ilustran nuestra hipótesis. En primer lugar, la acumulación de poder lograda por Bank of America, que gracias a su estrategia de adquisiciones y al apoyo del Estado estadounidense, ha creado un imperio financiero sin precedente en la historia del capitalismo. La crónica de su expansión puede resumirse como la ruptura de los límites que durante largo tiempo existieron entre la banca comercial y otras actividades financieras, principalmente el manejo de instrumentos financieros no bancarios. Bank of America crece no sólo como concentrador de ahorro, sino como gestor de recursos. En ello, la compra de Merrill Lynch jugó un papel importante al consolidar la presencia de este banco en el mercado del “corretaje”, acaso el mercado más rentable en el sector financiero. Estos desempeños no se explican sin el apoyo del Estado, quien ha otorgado 45 000 millones de dólares como parte del programa de rescate, además de una garantía por 118 000 millones de dólares para cubrir pérdidas potenciales.

Así, el imperio de Bank of America está cimentado en una montaña de recursos públicos. Conforme se conocen los detalles de la intervención estatal para frenar la crisis financiera, se hace claro el apuntalamiento de ciertos actores y las nuevas alianzas entre ciertos agentes financieros y la alta burocracia estatal. En julio de 2009, a un año del quiebre financiero en Estados Unidos, trascendió que Bank of America consideró anular la compra de Merrill Lynch aun cuando ésta ya había sido aprobada por los accionistas. Ello podría haber desatado un pánico de grandes proporciones, pues mostraba el grado de deterioro de Merrill Lynch. A fin de evitar la catástrofe, Henry Paulson, secretario del Tesoro, y Ben Bernanke, director de la Reserva Federal, ofrecieron a Bank of America un financiamiento adicional a los ya recibidos por ese banco, por un monto de 20 000 millones de dólares proveniente del Troubled Asset Relief Program, además de esgrimir diferentes presiones a fin de que dicha compra se realizara.<sup>14</sup>

<sup>14</sup> Joe Nocera, “Looking Back in Anger at the Crisis”, *The New York Times*, 18 de julio de 2009, [http://www.nytimes.com/2009/07/18/business/18nocera.html?\\_r=1&pagewanted=print](http://www.nytimes.com/2009/07/18/business/18nocera.html?_r=1&pagewanted=print)

El caso de Goldman Sachs es igualmente interesante por la colusión de intereses. Henry Paulson había dirigido esa empresa hasta su nombramiento en el gobierno de Bush hijo. Y viendo los resultados de la crisis, esa relación resultó altamente beneficiosa para Goldman Sachs: además de los créditos directos recibidos, por un monto de 10 000 millones de dólares, se vio beneficiada por el rescate de AIG, que costó como mínimo 85 000 millones de dólares. Esto permitió a Goldman Sachs recibir más de 13 000 millones de dólares como parte de la liquidación de deudas por parte de AIG.

El surgimiento de mega-bancos, que propiamente hablando han devenido consorcios financieros, representa para Estados Unidos la superación de una desventaja estructural que impedía a sus bancos actuar en el conjunto de mercados financieros. Y ello frente a empresas financieras integradas de Asia y Europa que desde su nacimiento pudieron integrar el conjunto de segmentos financieros dentro de su actividad. En un clásico esquema de competencia monopólica, la reestructuración capitalista implica menos agentes financieros pero más fuertes que nunca.

En sentido complementario, en el caso de Estados Unidos también se observan procesos donde entidades en dificultades han debido aceptar las exigencias de actores extranjeros como condición para obtener recursos frescos y evitar la quiebra. Fue el caso de Citigroup, que en 2007 debió aceptar el retiro de su presidente y el otorgamiento de importantes beneficios a cambio de la ayuda de los fondos Abou Dhabi Investment Authority (Emiratos Arabes Unidos) y Government of Singapore Investment Corporation Private Limited (Singapur).<sup>15</sup> La inyección de recursos permitió a Citigroup tener mejores condiciones para enfrentar la crisis de 2008, garantizando hasta ahora su sobrevivencia.

Por lo que toca a la segunda hipótesis, a pesar de las intervenciones masivas, se observa que los Estados no buscan cambiar las reglas del juego sino reactivar los mecanismos de la acumulación financiera y controlar lo que consideran sus “excesos”. Además de los millonarios rescates, la intervención estatal se ha limitado a adoptar medidas cosméticas como la limitación de los bonos para la alta gerencia de las grandes corporaciones, incluyendo a las empresas financieras. En ello, los Estados, y en primer lugar el gobierno de Barack Obama en Estados Unidos, han seguido casi a pie juntillas las “observaciones” que George Soros hizo en medio de la crisis: regulación sí, pero no demasiada.<sup>16</sup>

<sup>15</sup> Véase Carroué, “La crise économique et financière états-unienne...” pp. 122-126.

<sup>16</sup> George Soros explica: “En gran parte, los excesos de los mercados financieros se deben al fallo de los reguladores a la hora de ejercer un control adecuado [...] Los reguladores necesitan conocer más las innovaciones recientes, y no deben permitir prácticas que no entienden del todo. La idea de que la gestión del riesgo puede dejarse a los participantes es una

Desde la perspectiva de la mera valorización del capital, se abre la necesidad de crear mínimos dispositivos regulatorios de la especulación financiera. En particular, se discuten dos tipos de medidas. Una es el establecimiento de límites mínimos al llamado apalancamiento, lo que en palabras llanas significa impedir que los agentes, y muy especialmente los agentes financieros, se endeuden al infinito. En la otra se vislumbra la fijación de niveles mínimos de “respaldo” para cualquier tipo de instrumento financiero que se lance a los mercados, de suerte que el “riesgo” tenga un referente real que pueda ser reclamado por los tenedores de títulos y el Estado no se vea obligado a intervenir en una catástrofe para salvar aquellas empresas que son “demasiado grandes para dejarlas quebrar”.

En el plano internacional, es importante señalar los niveles de coordinación que se han logrado por parte de los Estados metropolitanos en sus intentos de controlar la crisis. Será determinante el rumbo que tomará esta coordinación frente a la divergencia de intereses que representa el reparto de los “frutos” de la crisis. Para dichos intereses, la estrategia por definición es propiciar el debilitamiento de los competidores y procurar la apertura de bases de operación en sus territorios mediante la compra o el rescate de empresas en dificultades.<sup>17</sup>

En suma, este balance vislumbra dos líneas posibles de desarrollo de la competencia capitalista: el aumento, o no, de la concentración y de la

---

aberración. Hay riesgos sistémicos que las autoridades regulatorias deben administrar. Para poder hacerlo, deben tener información adecuada. Los participantes, incluidos los *hedge funds* y los fondos soberanos y otras entidades no reguladas, deben proporcionar esa información incluso si es costosa e incómoda. Los costos son insignificantes comparados con los costos de una crisis” (George Soros, *El nuevo paradigma de los mercados financieros. Para entender la crisis económica actual*, México, Taurus, 2008, pp. 195-197). Soros señala tres terrenos de una intervención estatal “adecuada”: vigilar la creación de crédito, las condiciones del crédito y controlar los niveles de endeudamiento.

<sup>17</sup> Véase los reportes citados de BIP y WEF. El Foro Económico Mundial prevé algunas tendencias relevantes: intervención estatal que restringe las perspectivas de crecimiento de los agentes financieros, recentramiento de los bancos en el terreno de los créditos y abandono de las operaciones especulativas. Las restricciones a los fondos de pensión y otros inversionistas institucionales otorgan un papel más importante a los agentes “sin restricciones”, como el ahorro familiar y los fondos soberanos. En razón de los recursos con que cuentan, las aseguradoras también aumentarán su participación en los mercados financieros. En el largo plazo, el Foro vislumbra cuatro escenarios con las fuerzas motrices del ritmo del cambio en los poderes geoeconómicos y el grado de coordinación de las políticas financieras. Sobre esa base se dibujan cuatro escenarios: oeste-centrismo reconstruido, multilateralismo rebalanceado, proteccionismo fragmentado y regionalismo financiero. Por su parte, el FMI está más preocupado por la coyuntura, interrogándose si los bancos serán capaces de satisfacer la “anémica” demanda de crédito o si los multimillonarios rescates no pesarán sobre las finanzas públicas al grado de disparar las tasas de interés y la inflación (*Informe sobre la estabilidad financiera mundial*, Nueva York, octubre, 2009).

internacionalización en la nueva economía mundial hiperconcentrada. Estas posibilidades tienen como expresión central los cambios en las relaciones de interdependencia financiera. La crisis financiera tiene, también, consecuencias en el terreno de la geopolítica mundial, pues sus costos se han repartido en forma desigual entre los principales competidores.

### *Desplazamientos geopolíticos*

Finalmente se observan nuevas relaciones en la geopolítica de los mercados financieros en escala mundial. Las relaciones financieras, debido al lugar que ocupan como espacio privilegiado de la valorización del capital, representan un terreno esencial de la disputa por la hegemonía.

La evolución de la internacionalización financiera y la formación de mercados financieros mundiales fueron guiadas y aprovechadas ampliamente por las empresas e intermediarios estadounidenses e ingleses.<sup>18</sup> Buena parte de las elevadas ganancias que reportaban las empresas de esos países se debía a su relación privilegiada con la finanza internacional. El quiebre de los mecanismos financieros representa una disminución de las capacidades de valorización de los capitales; al estar más involucradas que sus competidores, esta disminución afecta principalmente a las empresas estadounidenses.

La tendencia más destacada por los analistas es el recrudecimiento de la dependencia estadounidense respecto de los flujos de capital extranjero, lo que se debe al crecimiento sostenido del endeudamiento, principalmente de la deuda pública.

Entre 2001 y julio de 2009, la deuda pública pasa de 5.6 billones a 11.7 billones de dólares; la deuda externa pública y privada asciende a 13.4 billones de dólares en marzo de 2009. Para tener una idea de la importancia de estos montos, basta saber que el PIB de Estados Unidos fue de 14.4 billones de dólares en 2008. Las cifras del endeudamiento y su relación con el PIB señalan que la economía estadounidense no cuenta con los recursos para hacer frente a su deuda, de modo que se hace cada vez más dependiente de los capitales extranjeros. La crisis vino a agravar esta situación debido a la decisión de rescatar al sector financiero. Estimaciones de enero de 2009 sitúan en 8.6 billones de dólares el costo del rescate financiero, más 1.8 billones para el plan de reactivación, montos que juntos representan más de 72% del PIB.

<sup>18</sup> François Chesnais, *La mondialisation financière. Genèse, coût et enjeux*, Paris, Syros, 1996, pp. 10-12.

La deuda pública es un indicador clave de esta dependencia respecto de los capitales extranjeros; su evolución muestra que, de junio de 2008 a junio de 2009, son los capitales asiáticos y en especial los provenientes de China los que aumentan más su peso entre los acreedores del Estado de Estados Unidos (cuadro 1). Las tenencias en manos de actores chinos crecen 45% en un año, aquellas en manos de japoneses crecen 11%, mientras que las tenencias de Reino Unido casi se cuadruplicaron. Estos enormes movimientos de capitales ilustran la “causa común” de las potencias económicas a fin de evitar una crisis financiera generalizada.

En la perspectiva de la disputa hegemónica, constatamos que la creciente posición acreedora de China reduce las asimetrías respecto de Estados Unidos, lo cual se refuerza por el protagonismo chino en los dominios de las inversiones extranjeras directas y de las exportaciones mundiales. La toma de posiciones de China, en particular de los fondos soberanos, le otorga mayores medios para presionar a las empresas y al Estado de su principal rival, así como defender los que considera sus intereses vitales. La profundización de estas relaciones entre China y Estados Unidos acarrea también dependencias para China, pues las eventuales quiebras estadounidenses resultarían demasiado costosas para las contrapartes chinas.

Hasta ahora este reequilibrio geopolítico ha seguido el camino de la negociación estratégica en el cual, los actores chinos cambian su apoyo financiero contra mejores posiciones en el escenario estadounidense. Carroué describe cómo jugaron las presiones de los tenedores extranjeros de acciones en el rescate de los gigantes del negocio inmobiliario, Fannie Mae y Freddie Mac.<sup>19</sup> El hecho de que actores de China, Japón y Rusia tuvieran en su poder un estimado de un billón de dólares en acciones de esas empresas desató fuertes presiones para que el Estado estadounidense impidiera la quiebra de dichas empresas. Así, se constata que el juego de la alta rentabilidad de la finanza especulativa absorbió enormes flujos de capitales extranjeros. Esto creó y reforzó interdependencias entre los sujetos hegemónicos y los obligó a actuar de común acuerdo frente a la crisis.

El balance estratégico de la crisis plantea dos grandes retos para el hegemón: hacer frente a sus aventuras militares, particularmente en Asia Central, y replantear el patrón de acumulación basado en la financiarización y la internacionalización.<sup>20</sup>

<sup>19</sup> “La crise économique et financière états-unienne...”, pp. 125-126.

<sup>20</sup> Un proceso con los alcances de la crisis en curso ha dado lugar a una extensa bibliografía. Consignamos algunos trabajos relevantes. El FMI dedicó gran parte de sus informes anuales de 2009 y 2010 (*La lucha contra la crisis mundial* y *Apoyar una recuperación mundial equilibrada*) al análisis y pronóstico sobre la crisis mundial. La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo aporta una visión más “estructural” sobre la crisis (*La crisis económica mundial*).

## CUADRO 1

Principales tenedores extranjeros de títulos del Tesoro de Estados Unidos  
Tenencias al final del periodo\*

Miles de millones de dólares y porcentajes

<i>País</i>	<i>Junio / 2008</i>		<i>Octubre / 2008</i>		<i>Mayo / 2009</i>		<i>Junio / 2009</i>	
China	535.1	20.7	684.1	23.0	801.5	24.3	776.4	23.0
Japón	628.0	24.3	629.6	21.1	677.2	20.6	711.8	21.0
Reino Unido**	55.0	2.1	133.2	4.5	163.8	5.0	214.0	6.3
Países exportadores de petróleo***	159.5	6.2	176.7	5.9	192.9	5.9	191.0	5.6
Centros bancarios del Caribe****	106.6	4.1	203.5	6.8	194.8	5.9	189.7	5.6
Brasil	158.0	6.1	141.0	4.7	127.1	3.9	139.8	4.1
Rusia	95.2	3.7	110.8	3.7	124.5	3.8	119.9	3.5
Luxemburgo	102.6	4.0	100.8	3.4	96.3	2.9	104.2	3.1
Hong Kong	65.8	2.5	69.8	2.3	93.2	2.8	99.8	3.0
Taiwán	66.5	2.6	65.9	2.2	75.7	2.3	77.0	2.3
Suiza	45.1	1.7	62.0	2.1	63.7	1.9	71.6	2.1
Alemania	51.6	2.0	53.7	1.8	55.2	1.7	53.9	1.6
Irlanda	19.9	0.8	35.1	1.2	50.6	1.5	46.3	1.4
Singapur	31.7	1.2	34.0	1.1	39.6	1.2	40.8	1.2
India	17.7	0.7	18.3	0.6	38.8	1.2	39.3	1.2
Korea	40.6	1.6	36.2	1.2	37.4	1.1	36.3	1.1
Tailandia	31.2	1.2	33.6	1.1	26.8	0.8	29.7	0.9
México	41.1	1.6	32.2	1.1	31.6	1.0	29.5	0.9
Noruega	4.4	0.2	11.5	0.4	28.3	0.9	28.7	0.8
Turquía	30.5	1.2	27.9	0.9	28.8	0.9	27.5	0.8
Francia	15.4	0.6	20.5	0.7	25.9	0.8	26.0	0.8
Canadá	23.8	0.9	14.0	0.5	11.5	0.3	19.0	0.6
Países Bajos	17.8	0.7	15.7	0.5	16.3	0.5	18.9	0.6
Israel	9.8	0.4	12.4	0.4	19.0	0.6	18.1	0.5
Egipto	14.1	0.5	16.7	0.6	18.6	0.6	17.3	0.5
Italia	11.4	0.4	15.3	0.5	16.8	0.5	16.8	0.5
Suecia	14.4	0.6	13.5	0.5	13.0	0.4	16.5	0.5
Bélgica	15.4	0.6	15.8	0.5	15.7	0.5	15.7	0.5
Chile	12.2	0.5	15.4	0.5	14.7	0.4	14.3	0.4
Colombia	9.2	0.4	11.3	0.4	11.9	0.4	11.8	0.3
Malasia	10.4	0.4	8.6	0.3	12.3	0.4	11.7	0.3
Filipinas	12.4	0.5	12.1	0.4	11.8	0.4	11.6	0.3
Resto del mundo	134.7	5.2	149.1	5.0	157.8	4.8	157.6	4.7
Gran total	2587.2	100.0	2980.3	100.0	3293.1	100.0	3382.4	100.0

\* Tenencias externas estimadas del Tesoro de Estados Unidos, incluidos títulos de deuda, bonos y notas, convertibles y no convertibles. \*\* Reino Unido incluye las islas del Canal (o Anglonormandas) e Isla de Man. \*\*\* En los países exportadores de petróleo se incluye Ecuador, Venezuela, Indonesia, Baréin, Irán, Iraq, Kuwait, Omán, Qatar, Arabia Saudita, los Emiratos Árabes Unidos, Argelia, Gabón, Libia y Nigeria. \*\*\*\* En los centros bancarios del Caribe se incluye Bahamas, las Bermudas, Islas Caimán, Antillas Holandesas, Panamá y las Islas Vírgenes Británicas.

Fuente: Departamento del Tesoro de Estados Unidos, en <http://www.treas.gov/tic/mfh.txt>



En la segunda parte de este trabajo exploramos la situación que guardan las actividades más rentables del capitalismo contemporáneo. En este marco de importantes transformaciones causadas por la crisis, es fundamental conocer si las fortalezas económicas del hegemon se mantienen o declinan. Para ello analizamos la competencia entre las empresas más grandes del mundo.

## II. LA INTERNACIONALIZACIÓN COMO PILAR DEL LIDERAZGO ESTADOUNIDENSE

La investigación acerca de la competencia entre las empresas más importantes del planeta arroja un elemento que consideramos de la mayor relevancia para nuestra discusión sobre la hegemonía: las empresas estadounidenses han creado un sistema internacional de producción mucho más desarrollado, temporal y espacialmente, que el de sus competidores. La diversificación y expansión de los espacios de valorización ha permitido a las empresas estadounidenses de vanguardia mantener un liderazgo sólido y de largo plazo en actividades cruciales por su rentabilidad y dinamismo.

Esta lectura del mercado mundial ofrece argumentos sobre la fuerza con que aún cuenta el hegemon estadounidense: ostenta un sistema productivo internacionalizado que le permite obtener ganancias en gran variedad de localizaciones. Ello constituye una posición de fuerza en la competencia dentro de las actividades y frente a las oscilaciones y crisis del capitalismo. Del mismo modo que el “riesgo” financiero se diversifica al invertir en varias actividades y varios tipos de instrumentos, los riesgos “sistémicos” se palian diversificando las localizaciones productivas, puesto que, entre otras cosas, los antiguos rivales tienden a subordinarse a las grandes corporaciones a cambio de una parte de las ganancias.

A continuación presentamos algunos resultados de nuestra investigación sobre la competencia empresarial y la disputa del liderazgo económico mundial. La primera parte del análisis se sustenta en la información anual de la revista *Fortune*, que reporta datos para las quinientas empresas más importantes clasificadas según sus ventas (*Fortune Global 500*). Hemos

---

*Fallos sistémicos y remedios multilaterales*). El Banco Mundial, en *Global Economic Prospects 2010: Crisis, Finance, and Growth*, analiza las repercusiones de la crisis para los países en desarrollo. José Antonio Ocampo se enfoca en la región latinoamericana (“Impactos de la crisis financiera mundial sobre América Latina”). La compilación *The Global Crash: Towards a New Global Financial Regime?*, de Leila Talani, toca la situación de Europa. Finalmente, Johnson y Kwak, en *13 Bankers: The Wall Street Takeover and the Next Financial Meltdown* (Nueva York, Pantheon, 2010), profundizan en el tema de la concentración bancaria y el poder de los directivos en las actividades financieras.

construido una base de datos que comprende la información sobre nombre de la empresa, país, actividad, ventas, ganancias, activos y empleo, así como cambios de nombres, adquisiciones y fusiones. El periodo de estudio, 1994-2008, es suficientemente amplio para permitirnos dibujar tendencias.

Dos consideraciones teóricas fundan nuestro análisis. Por una parte, consideramos que las empresas transnacionales constituyen el núcleo dinámico del capitalismo. Son la *cima* del capitalismo mundial. Su importancia no se limita a la acumulación y movilización de recursos, sino que abarca también la capacidad de impulsar e imponer paradigmas productivos que marcan las vías del desarrollo capitalista. Por otra parte, postulamos que existen relaciones privilegiadas entre las empresas y “sus” Estados, así como factores sociales, culturales y políticos que las ligan más o con mayor calidad a ciertos territorios; estos elementos constituyen relaciones que podemos sintetizar como el “origen” de las corporaciones transnacionales. A contracorriente de las teorías de la globalización, proponemos la existencia de coaliciones empresas-Estado que en el caso de las economías dominantes compiten entre sí por el liderazgo económico mundial. Así, determinar las jerarquías que resultan de la competencia entre las empresas más grandes del mundo esclarece una de las dimensiones cruciales en la disputa por la hegemonía mundial.

### *La competencia entre empresas gigantes*

El primer acercamiento a esta jerarquía mundial es el análisis de las ventas y ganancias por grupos de empresas. El cuadro 2 muestra la evolución de los ingresos entre 1994 y 2008. Destacan dos tendencias generales: la alta concentración en los seis grupos de empresas dominantes, que tienen su origen en Estados Unidos, Japón, China, Alemania, Francia e Inglaterra, que acaparan más de 70% de los ingresos durante todo el periodo de estudio. También se observa el surgimiento de una incipiente diversificación de los orígenes de las empresas, reflejado en el aumento de la cuota del grupo Otros, que concentra 27% del total de ingresos de las quinientas en 2008.

En lo que toca a la evolución de los seis grupos estudiados, destaca el predominio del grupo de empresas estadounidenses, que a partir de 1996 posee la mayor cuota de los grupos dominantes, si bien entre 2007 y 2008 pierde dinamismo. Correlativamente, el grupo de origen japonés sufre un desplome constante y pierde más de 60% de su cuota. Las empresas europeas tienen un comportamiento tendencialmente estable y un ligero repunte hacia el fin del periodo; el grupo alemán presenta los mejores desempeños, con una cuota de más de 11% de los ingresos de las quinientas en 2008. Sin duda el desempeño más notable es el del grupo de empresas de origen chino, que

CUADRO 2  
Ingresos de las principales empresas por países de origen  
Porcentaje sobre el total de la muestra

Grupos de empresas	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Estados Unidos	28.7	28.3	31.0	34.7	36.9	36.9	39.1	42.0	39.5	39.3	37.0	36.0	35.1	32.8	30.0
Japón	37.1	35.0	29.0	25.9	22.2	23.1	20.9	17.5	18.0	14.7	14.2	12.3	11.5	11.0	11.8
Alemania	8.7	8.9	9.2	9.2	10.4	9.6	8.4	8.6	8.8	9.2	9.4	8.7	8.8	8.8	9.0
Francia	7.2	7.7	8.1	7.7	7.7	7.3	7.2	7.1	8.0	8.4	8.7	8.5	8.7	8.9	8.6
Inglaterra*	5.8	5.9	6.7	7.1	7.5	7.2	7.3	7.4	8.2	8.9	9.6	8.5	7.6	7.4	6.3
China	0.4	0.3	0.4	0.6	1.0	1.6	1.9	1.9	1.7	2.4	2.8	3.3	4.0	4.8	6.6
<b>Total 6 países</b>	<b>88.0</b>	<b>86.2</b>	<b>84.5</b>	<b>85.2</b>	<b>85.6</b>	<b>85.6</b>	<b>84.8</b>	<b>84.6</b>	<b>84.3</b>	<b>82.8</b>	<b>81.7</b>	<b>77.3</b>	<b>75.7</b>	<b>73.8</b>	<b>72.3</b>
Otros	12.0	13.8	15.5	14.8	14.4	14.4	15.2	15.4	15.7	17.2	18.3	22.7	24.3	26.2	27.7
Total 6 países (mmd)	9 019	9 811	9 659	9 758	9 817	10 864	11 926	11 853	11 576	12 319	13 724	14 633	15 827	17 424	18 194
<b>Total 500 (mmd)</b>	<b>10 245</b>	<b>11 378</b>	<b>11 435</b>	<b>11 454</b>	<b>11 463</b>	<b>12 696</b>	<b>14 065</b>	<b>14 010</b>	<b>13 729</b>	<b>14 873</b>	<b>16 798</b>	<b>18 929</b>	<b>20 900</b>	<b>23 619</b>	<b>25 175</b>

\* Incluye Inglaterra-Holanda.

Fuente: Base de datos de las empresas más importantes del mundo.

en sólo quince años pasa de una participación completamente marginal al nivel de las potencias europeas. Con todo, se mantiene una asimetría importante entre el grupo estadounidense y el resto de empresas.

El cuadro 3 presenta la información referente al reparto de las ganancias para las empresas más importantes. Hasta 2006, la concentración de las ganancias en los grupos de empresas dominantes es igualmente pronunciada que para el caso de los ingresos. Los años 2007 y 2008 muestran una caída significativa de las cuotas de estos grupos, con excepción del grupo chino. Para 2008, 48% de las ganancias, fuertemente reducidas, de las empresas más importantes se generan fuera de los grupos de empresas dominantes.

Las empresas estadounidenses, y en menor medida las que tienen su sede en Inglaterra, habían acaparado entre 60 y 80% del total de ganancias de la muestra, peso que no se justifica ni por el número de empresas, ni por su participación en los ingresos. Este comportamiento entre 1994 y 2003 se explica por los altos niveles de ganancias financieras obtenidas por estas empresas. A partir de 2003 se observa un descenso pronunciado en la cuota de los grupos estadounidense e inglés.

La cuota en el total de ganancias del grupo estadounidense se reduce a poco más de 25% en 2007 y 2008, lo que refleja la profundidad de la crisis y la ruptura de los mecanismos de la acumulación financiera. Es de subrayarse que aún en medio de lo que algunos análisis anuncian como el fin de la supremacía económica de Estados Unidos, sus empresas de vanguardia guardan una cuota significativa de las ganancias. El grupo de empresas de origen japonés en cambio llega a las pérdidas absolutas en 2008, mientras que las empresas chinas presentan un crecimiento en su participación para alcanzar 12% del total.

Esta alza de las ganancias reportadas por las empresas de origen chino es destacable por dos razones: porque históricamente han tenido bajos niveles de rentabilidad en función de sus estrategias de producción a bajo coste e imitación tecnológica, y porque se produce en un contexto de debilitamiento generalizado de las empresas más importantes. Estos desempeños son signos evidentes de fortalecimiento de las empresas chinas y de reducción de las asimetrías respecto del resto de las empresas dominantes. Estas distribuciones agregadas aportan un punto de referencia a partir del cual se puede estimar si la participación de los grupos de empresas en ciertas actividades es superior o si está por debajo de su desempeño promedio.

Los acercamientos generales son insuficientes para adelantar una conclusión sobre la competencia entre grandes empresas. Por ello, hemos detallado el estudio a nivel de las principales empresas, clasificadas por sus cuotas en ingresos y ventas. Este análisis arroja una fuerte concentración en torno a catorce actividades (cuadro 4). La mayor parte de ellas muestra

CUADRO 3  
Ganancias de las principales empresas por país de origen  
Porcentaje sobre el total de la muestra

<i>País</i>	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Estados Unidos	50.5	48.9	53.5	54.5	58.0	55.6	48.7	71.0	42.3	52.5	42.3	37.5	38.5	27.6	25.7
China	0.4	0.3	0.3	0.4	0.3	0.6	2.0	4.0	10.0	2.4	3.3	3.5	3.8	5.7	11.9
Francia	1.2	1.0	2.5	4.8	6.5	5.3	6.2	1.8	-10.5	4.5	6.6	8.0	7.4	7.9	8.9
Inglaterra*	15.8	14.7	13.2	13.0	11.9	11.6	7.2	10.5	30.7	8.9	10.2	7.4	8.7	10.7	4.7
Alemania	4.4	5.4	6.1	6.4	7.7	5.7	7.9	6.4	-2.6	2.2	5.3	5.5	5.6	5.8	1.6
Japón	9.4	9.3	10.1	3.4	-2.1	4.0	6.6	-11.0	-1.7	8.6	7.3	8.8	7.0	7.1	-0.7
<b>Total 6 países</b>	<b>81.8</b>	<b>79.5</b>	<b>85.7</b>	<b>82.3</b>	<b>82.3</b>	<b>82.9</b>	<b>78.6</b>	<b>82.7</b>	<b>68.2</b>	<b>79.1</b>	<b>75.0</b>	<b>70.8</b>	<b>70.9</b>	<b>64.8</b>	<b>52.1</b>
Otros	18.2	20.5	14.3	17.7	17.7	17.1	21.4	17.3	31.8	20.9	25.0	29.2	29.1	35.2	47.9
<b>Total 6 países (mmd)</b>	<b>230</b>	<b>257</b>	<b>347</b>	<b>372</b>	<b>362</b>	<b>459</b>	<b>524</b>	<b>253</b>	<b>91</b>	<b>579</b>	<b>697</b>	<b>860</b>	<b>1 084</b>	<b>1,032</b>	<b>428</b>
<b>Total 500 (mmd)</b>	<b>282</b>	<b>323</b>	<b>404</b>	<b>452</b>	<b>440</b>	<b>554</b>	<b>667</b>	<b>306</b>	<b>133</b>	<b>731</b>	<b>930</b>	<b>1,215</b>	<b>1,529</b>	<b>1,593</b>	<b>822</b>

\* Incluye las empresas en copropiedad con Holanda.

Fuente: Base de datos de las empresas más importantes del mundo.

CUADRO 4  
Ingresos de Actividades principales de las 500 de *Fortune*  
Porcentaje sobre el total de la muestra

Actividad	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Refinación de petróleo	7.8	7.5	8.7	8.3	6.5	7.1	9.2	8.6	9.3	11.3	12.3	14.1	14.2	13.9	17.7
Bancos	9.5	10.6	11.0	10.9	11.3	10.9	10.2	10.7	10.8	10.3	10.3	12.2	13.8	16.1	14.1
Comercio	21.6	20.7	18.6	18.6	18.7	18.4	17.3	16.8	17.7	13.9	13.5	12.7	12.3	11.8	11.9
Seguros	10.0	10.8	11.0	10.9	11.3	11.4	9.9	9.7	10.4	11.4	10.8	11.0	10.0	8.7	6.8
Automotriz y autopartes	9.5	9.6	10.3	10.0	9.7	9.6	9.2	9.3	10.2	10.3	10.3	9.6	9.4	8.9	7.5
Servicios Públicos	2.7	3.1	3.0	3.6	3.9	4.1	5.8	7.9	4.3	5.2	5.3	5.1	5.0	4.9	6.1
Electrónica equipo eléctrico	8.3	8.4	7.4	7.5	7.1	6.6	6.6	5.6	5.6	5.6	5.4	5.1	4.9	4.7	4.4
Telecomunicaciones	4.4	4.5	4.7	4.7	4.5	4.9	5.2	5.2	5.1	5.2	4.9	4.4	4.2	4.5	4.4
Transportes	3.6	3.6	3.2	3.4	3.5	3.5	3.1	2.7	3.0	3.4	3.2	3.1	3.3	3.0	3.0
Informática	1.8	1.9	2.2	2.5	2.7	2.8	3.2	3.2	3.1	3.2	3.4	3.0	2.9	3.0	3.0
Finanzas diversificadas	1.5	1.1	1.4	1.5	2.0	3.2	3.6	3.5	2.7	2.6	2.1	2.3	2.8	2.8	1.1
Alimentos producción	3.8	3.5	3.5	3.8	3.5	3.2	2.9	3.0	3.0	2.9	2.8	2.6	2.3	2.3	2.6
Química	3.3	3.3	2.9	3.1	2.8	1.9	1.8	1.5	1.5	1.8	2.1	2.0	2.1	2.1	2.2
Farmacéutica	1.1	1.2	1.4	1.4	1.8	1.9	2.0	2.1	2.3	2.0	2.0	1.9	1.8	1.8	1.7
<b>Total 14 actividades</b>	<b>89.0</b>	<b>89.7</b>	<b>89.3</b>	<b>90.1</b>	<b>89.3</b>	<b>89.6</b>	<b>90.0</b>	<b>90.1</b>	<b>89.0</b>	<b>89.1</b>	<b>88.4</b>	<b>89.1</b>	<b>89.0</b>	<b>88.5</b>	<b>86.8</b>
<b>Total (mmd)</b>	<b>10 245</b>	<b>11 378</b>	<b>11 435</b>	<b>11 454</b>	<b>11 463</b>	<b>12 696</b>	<b>14 065</b>	<b>14 010</b>	<b>13 729</b>	<b>14 873</b>	<b>16 798</b>	<b>18 929</b>	<b>20 900</b>	<b>23 618</b>	<b>25 175</b>

Fuente: Base de datos de las empresas más importantes del mundo.

cuotas significativas en el rubro de ingresos y algunas, como la farmacéutica, se destacan por su elevada participación en las ganancias. De estas actividades principales, retenemos seis, en las que analizamos con mayor detalle la competencia entre empresas transnacionales.

Como lo muestran estos datos, las actividades extractivas, y en particular la refinación de petróleo, se han convertido en la actividad que mayores ingresos reporta entre las actividades realizadas por las empresas más importantes. La cuota de refinación de petróleo salta de 7.8 a 17.7% de los ingresos totales de la muestra entre 1994 y 2008. El cuadro 5 muestra la información de las empresas dedicadas a la minería, extracción y refinación de petróleo, repartida por grupos de empresas. Las empresas de Estados Unidos e Inglaterra-Holanda aparecen dominando claramente esta actividad: concentran más de 30% del total de ingresos de la actividad extractiva entre 1994 y 2006, y a diferencia del comportamiento agregado de estas empresas, su cuota aumenta rebasando 40% a pesar de la crisis. Otro rasgo atípico de la competencia en esta actividad es que los grupos de empresas dominantes acentúan su control sobre los ingresos, con que alcanzan una cuota conjunta máxima de 66% en 2007. Las empresas de origen chino aumentan sensiblemente su participación en el total de ingresos (8.7% en 2008) como resultado del elevado número de adquisiciones en el extranjero.

Estos rasgos de la competencia señalan de un posicionamiento particularmente fuerte de las empresas de Estados Unidos e Inglaterra-Holanda, que de tiempo atrás han logrado controlar gran parte de las fuentes de hidrocarburos y cuentan con las mayores capacidades de procesamiento. Ello es un elemento decisivo para explicar su ventaja en este mercado donde las principales fuentes de hidrocarburos se encuentran fuera de sus territorios. Sin embargo, son estas empresas quienes elaboran los productos y servicios de mayor valor agregado, y controlan con ello las fuentes de ganancias.

Si se observan los desempeños de las empresas líderes,<sup>21</sup> se puede constatar el alto nivel de concentración que caracteriza la actividad extractiva (cuadro 6): trece empresas aportan más de 66% de los ingresos totales de esta actividad. De ellas, las estadounidenses son las más numerosas, con Exxon a la cabeza en doce de los quince años considerados. Las empresas británicas tienen un peso determinante en esta actividad; Royal Dutch Shell compite cerradamente con las empresas estadounidenses y BP muestra un desempeño ascendente hasta 2004. En los años recientes, las empresas chinas Sinopec y China National Petroleum desarrollan sus capacidades

<sup>21</sup> Las empresas líderes son aquellas que figuraron en los cinco primeros lugares de ingresos o ganancias en al menos cuatro años del periodo de estudio. Por ello, en estos cuadros pueden figurar empresas que han desaparecido o se han fusionado.

CUADRO 5  
 Petróleo (extracción y refinación) y minería. Ingresos por país de origen de las empresas  
 (porcentaje sobre el total de la actividad)

<i>País</i>	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Estados Unidos	23.8	23.3	23.8	24.8	21.3	21.2	22.1	21.4	19.4	19.5	19.7	20.7	19.1	29.7	27.0
Inglaterra / Holanda	10.9	11.3	11.6	12.4	12.8	12.1	13.3	15.1	16.8	15.7	15.7	12.9	11.6	18.2	17.6
China	0.0	0.0	0.0	0.0	2.7	2.7	2.0	2.0	4.2	3.7	4.1	4.1	5.1	8.7	8.7
Francia	4.8	4.8	4.7	4.8	5.0	5.3	4.7	4.6	4.6	4.3	4.3	3.4	3.3	5.3	4.9
India	0.6	0.9	0.9	0.9	1.2	1.2	1.0	1.0	1.1	2.2	2.5	2.4	2.6	4.9	3.7
Japón	6.3	5.4	4.2	4.0	2.7	4.1	4.0	3.6	3.4	2.7	2.5	2.5	2.5	4.2	4.1
Italia	2.4	2.5	2.3	2.3	2.6	2.2	2.0	2.2	2.2	2.1	2.1	2.1	2.1	3.4	3.3
México	2.1	1.5	1.7	1.8	1.7	1.7	1.9	1.9	1.8	1.8	1.8	1.9	1.9	2.9	2.5
Rusia	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.7	0.6	0.6	1.1	1.2	0.8	1.8	1.9	3.6	3.9
España	1.3	1.0	1.0	1.1	1.2	1.8	2.4	1.9	1.6	2.0	1.7	1.7	1.7	2.6	2.3
Corea	1.4	3.4	4.4	2.1	2.3	2.0	1.4	1.6	1.6	1.2	1.1	1.1	1.5	2.8	2.9
Brasil	1.3	1.1	1.1	1.1	1.2	1.0	1.2	1.2	1.1	1.1	1.1	1.3	1.4	2.5	2.5
Noruega	0.9	0.9	1.0	1.1	1.1	1.1	1.1	1.3	1.4	1.3	1.3	1.4	1.3	2.5	2.4
Malasia	0.0	0.0	0.7	0.7	0.7	1.0	0.9	0.9	1.0	0.9	1.0	1.0	1.0	1.9	1.6
Canadá	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.4	0.4	0.7	1.2	2.2
Australia	0.0	0.0	0.0	1.1	1.4	0.9	0.7	0.9	0.7	0.6	0.6	0.7	0.6	1.1	1.6
Tailandia	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.4	0.5	0.5	0.6	1.4	1.2
Alemania	2.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Venezuela	1.7	1.8	2.0	2.2	2.0	2.1	2.4	2.3	0.0	1.7	0.0	1.9	0.0	0.0	2.6
Otros*	1.5	2.2	1.4	1.5	2.4	0.0	0.0	0.5	0.5	0.5	0.8	0.4	1.9	3.1	4.9
<b>6 grupos dominantes</b>	48.0	44.8	44.3	45.9	44.5	45.3	46.1	46.6	48.4	45.8	46.4	43.6	41.6	66.1	62.3
<b>Total %</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>
<b>Total Actividad (mmd)</b>	<b>1 334</b>	<b>1 476</b>	<b>1 714</b>	<b>1 605</b>	<b>1 264</b>	<b>1 563</b>	<b>2 230</b>	<b>2 050</b>	<b>2 127</b>	<b>2 772</b>	<b>3 522</b>	<b>4 465</b>	<b>5 092</b>	<b>3 547</b>	<b>4 814</b>

\* Austria, Bélgica, Finlandia, Polonia, Taiwán, Portugal, Suiza, Hungría e Israel.

Fuente: Base de datos de las empresas más importantes.



CUADRO 6  
Petróleo (extracción y refinación) y minería. Ingresos de las empresas líderes  
www (porcentaje sobre el total de la actividad)

Empresa	País	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Royal Dutch Shell	Holanda	11.6	12.4	12.4	12.9	11.9	11.1	10.8	10.5	13.5	11.6	12.3	11.1	10.3	9.7	9.2
Exxon Mobil	EUA	12.4	12.4	11.5	12.3	12.8	17.2	15.3	14.9	13.7	12.8	12.4	12.3	11.2	10.1	8.9
BP	Inglaterra	6.2	6.4	6.7	7.2	8.7	8.8	10.8	13.5	13.4	13.4	13.0	9.7	8.9	7.9	7.4
Chevron	EUA	3.8	3.6	3.7	3.7	3.4	3.4	3.5	7.7	6.9	6.5	6.8	6.8	6.5	5.7	5.3
Total	Francia	3.0	3.1	3.3	3.3	3.4	4.7	7.7	7.3	7.3	6.8	7.0	5.5	5.4	5.1	4.7
Conocophillips	EUA	1.5	1.5	1.5	1.6	1.5	1.5	1.5	1.9	4.4	5.7	5.6	6.0	5.6	4.8	4.7
Sinopec	China	0.0	0.0	0.0	0.0	4.3	4.4	3.3	3.1	3.3	3.2	3.4	3.6	4.3	4.3	4.2
China National Petroleum	China	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	3.4	2.7	3.1	3.0	3.6	3.5	3.7
Eni	Italia	4.0	4.1	3.7	3.7	4.1	3.6	3.3	3.5	3.5	3.4	3.4	3.3	3.5	3.3	3.2
Petróleos de Venezuela	Venezuela	2.7	2.9	3.3	3.5	3.3	3.4	3.9	3.6	0.0	2.6	0.0	3.1	n.p.	n.p.	2.5
Pemex	México	3.5	2.5	2.7	2.9	2.7	2.7	3.1	3.1	2.9	2.8	2.9	3.0	3.2	2.8	2.4
Petrobras	Brasil	2.1	1.9	1.7	1.8	2.0	1.7	2.0	1.9	1.7	1.8	1.7	2.0	2.3	2.4	2.4
Petronas	Malasia	0.0	0.0	1.1	1.1	1.2	1.6	1.4	1.4	1.6	1.5	1.7	1.6	1.6	1.8	1.6
Texaco	EUA	4.1	4.2	4.3	4.6	4.0	3.7	3.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Atlantic Richfield	EUA	1.9	1.9	1.8	1.9	1.7	1.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Mobil	EUA	7.3	7.5	7.0	6.1	6.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
<b>Total empresas líderes</b>	<b>16</b>	<b>64.3</b>	<b>64.5</b>	<b>65.0</b>	<b>66.6</b>	<b>71.0</b>	<b>69.1</b>	<b>70.2</b>	<b>72.4</b>	<b>75.6</b>	<b>74.8</b>	<b>73.2</b>	<b>71.1</b>	<b>66.4</b>	<b>66.4</b>	<b>66.4</b>
<b>Total actividad (mmd)</b>	<b>66</b>	<b>816</b>	<b>885</b>	<b>1,036</b>	<b>991</b>	<b>786</b>	<b>954</b>	<b>1,376</b>	<b>1,288</b>	<b>1,330</b>	<b>1,740</b>	<b>2,186</b>	<b>2,767</b>	<b>3,093</b>	<b>3,685</b>	<b>4,960</b>

Fuente: Base de datos de las empresas más importantes del mundo.

productivas y se colocan detrás de las empresas de Estados Unidos e Inglaterra-Holanda.

De estos datos, llama la atención el limitado papel de las grandes productoras nacionales, Petróleos de Venezuela, Petrobras, Petronas, Pemex, así como la ausencia de las corporaciones de los Emiratos Árabes. Ello revela el control de las grandes transnacionales sobre el segmento más rentable de la refinación, lo que deja a las compañías nacionales el papel de meras extractoras de hidrocarburos.

En suma, la competencia en las actividades petrolera y minera muestra que las empresas estadounidenses cuentan aún con la parte de mercado más importante, lo cual se ve reforzado por las alianzas formales e informales que han tejido con las empresas anglo-holandesas. Los otros grupos de empresas se concentran en satisfacer sus necesidades energéticas, en tanto son dependientes del abastecimiento externo. Este rasgo atañe centralmente a las empresas chinas.

Frente a la profundidad de la crisis, la competencia en las actividades financieras reviste hoy una importancia crucial. El cuadro 7 presenta la información para el caso de los bancos. El rasgo más notable es la reducción en la concentración de la actividad, pues en 1994 los seis grupos de empresas dominantes controlaban más de 80% del total de ingresos, cuota que desciende hasta 60% en 2008. Esta diversificación responde al derrumbe de los bancos japoneses, que de dominar la actividad bancaria ven reducida su cuota a 3.6% del total de ingresos al final del periodo.

Frente a las interpretaciones catastrofistas, destaca el fortalecimiento de los bancos de origen estadounidense, cuya cuota en el total de ingresos aumenta sostenidamente entre 1994 y 2002 para estabilizarse alrededor de 16% en los años recientes. Aunque este desempeño no representa una ventaja crucial en la competencia, sí indica que mediante la desregulación y la concentración los bancos de Estados Unidos han superado su atraso respecto de las empresas bancarias asiáticas y europeas, para emerger como el grupo dominante en esta actividad. Los datos de 2008 reflejan las primeras quiebras y reducciones de ingresos ocurridos a partir de 2007, si bien es de esperar nuevos reajustes para 2009.

Los bancos ingleses y franceses consolidan sus cuotas en los ingresos totales, con que se colocan cerca de los bancos estadounidenses, en tanto el grupo de origen alemán retrocede en su participación. Los bancos chinos aumentan su presencia en los últimos años con 7% del total de ingresos en 2008, aunque su participación promedio en el periodo es de 4%. Ese aumento refleja los saldos de la crisis financiera. Así, a pesar de quiebras, rescates y “quebrantos”, los principales actores de la finanza no han abandonado el escenario y mantienen una presencia decisiva en este mercado.

**CUADRO 7**  
**Bancos. Ingresos por país de origen de las empresas**  
**(porcentaje sobre el total de la actividad)**

<i>País</i>	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Estados Unidos	10.7	11.5	12.6	15.9	15.8	14.9	16.2	16.0	22.0	21.2	18.5	17.7	18.1	15.0	16.4
Inglaterra	9.1	9.4	9.0	10.4	12.2	10.6	12.0	11.7	11.5	13.3	14.3	15.0	13.7	14.1	12.6
Francia	8.6	9.1	14.2	13.5	11.1	9.4	9.6	10.0	10.1	10.1	10.9	12.8	13.2	12.0	12.0
Alemania	13.2	12.9	13.7	13.9	15.6	16.6	15.7	16.2	13.5	11.9	12.3	8.9	7.9	7.8	8.0
China	1.6	1.6	1.6	1.7	3.3	4.7	4.6	4.1	4.0	4.2	4.4	4.0	4.2	4.4	7.0
Japón	36.8	33.2	24.3	17.5	13.4	15.3	10.6	9.8	8.3	6.8	6.2	4.4	4.2	4.2	3.6
<i>6 grupos dominantes</i>	<b>80.0</b>	<b>77.7</b>	<b>75.5</b>	<b>72.8</b>	<b>71.3</b>	<b>71.6</b>	<b>68.7</b>	<b>67.7</b>	<b>69.4</b>	<b>67.6</b>	<b>66.7</b>	<b>62.9</b>	<b>61.2</b>	<b>57.6</b>	<b>59.6</b>
Suiza	5.8	4.8	5.0	6.8	5.9	5.6	7.4	7.5	7.8	7.0	6.7	6.8	6.9	5.2	3.0
Bélgica	0.9	0.9	0.8	0.8	0.0	2.3	2.3	2.5	2.4	2.5	2.6	4.1	4.3	4.8	5.5
Bélgica/Holanda	0.0	0.0	0.0	0.0	2.4	3.2	3.1	2.7	2.9	3.7	4.4	4.9	4.2	4.3	n.p.
Holanda	2.2	3.3	3.3	3.6	4.1	4.4	4.4	4.0	2.3	4.0	4.1	3.8	3.7	6.6	7.7
España	2.8	2.9	2.2	2.2	2.5	2.9	3.8	3.6	3.2	3.0	3.1	3.0	3.7	3.7	5.0
Canadá	1.9	1.7	2.6	3.6	4.5	4.3	4.9	4.6	3.2	3.4	2.6	3.0	3.6	3.3	3.0
Italia	5.3	5.6	6.4	4.8	3.9	2.6	2.6	2.4	3.0	3.2	3.0	2.5	3.6	3.3	4.1
Australia	0.0	0.8	0.9	1.7	1.0	0.9	1.0	1.1	1.0	1.0	3.6	3.3	2.9	2.8	3.6
Brasil	1.2	2.3	3.3	3.6	4.3	2.4	1.9	2.5	2.9	2.0	1.8	2.6	2.7	2.5	4.1
Otros*	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.5	1.8	2.6	1.5	3.0	3.2	6.0	4.4
<b>TOTAL</b>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<b>Bancos (mmd)</b>	<b>978</b>	<b>1 211</b>	<b>1 253</b>	<b>1 243</b>	<b>1 291</b>	<b>1 384</b>	<b>1 436</b>	<b>1 505</b>	<b>1 478</b>	<b>1 535</b>	<b>1 731</b>	<b>2 307</b>	<b>2 876</b>	<b>3 794</b>	<b>3 545</b>

\* Dinamarca, Corea, Suecia, Irlanda y la India.

Fuente: Base de datos de las empresas más importantes del mundo.

Donde mejor se ven los problemas de las empresas dominantes es en la distribución de las ganancias y pérdidas (cuadro 8). Este indicador cae de 325 000 millones de dólares en 2007 a menos de 28 000 millones en 2008. Entre 1994 y 2006, los bancos de origen estadounidense concentran una parte muy significativa de las ganancias, con altos niveles de rentabilidad. En 2007 se advierte una reducción de la cuota de estos bancos, que entran en números rojos en 2008.<sup>22</sup> Sin embargo, esta posición es resultado de las enormes pérdidas de Citigroup, que rondan los 28 000 millones de dólares; los restantes ocho bancos estadounidenses de la muestra de ese año reportan ganancias, algunas de ellas significativas como es el caso de J. P. Morgan y Bank of America.

Los bancos chinos iniciaron su fortalecimiento en 2004 y alcanzaron una cuota de 8.8% de las ganancias totales de esta actividad en 2007. Los bancos ingleses muestran comportamiento ascendente y se colocan a la cabeza de esta actividad en 2007 controlando casi 19% de las ganancias, aunque en 2008 las pérdidas de RBS y HBOS por casi 57 000 millones de dólares los sitúan en el centro de la crisis financiera.

El cruce de ambas distribuciones muestra una banca estadounidense fortalecida gracias a la concentración y con la gran interrogante de Citigroup a cuestas, seguida por la banca inglesa, donde Barclays despunta como el ganador de la crisis y donde el monto de las pérdidas bancarias ha comprometido aún más las débiles finanzas públicas de Inglaterra. Los bancos chinos muestran una tendencia ascendente, pero aún están lejos de las cuotas de sus rivales. Hasta 2008, los datos no muestran que se opere un desplazamiento de los actores dominantes de la actividad bancaria.

La evolución de los seguros es atípica respecto de lo analizado hasta ahora. Por una parte, el surgimiento de nuevos competidores fuera de los grupos de empresas dominantes es menos pronunciado, pues los grupos dominantes controlan 80% de los ingresos de esta actividad durante todo el periodo estudiado (cuadro 9). Por otra, en esta actividad las empresas de origen japonés mantienen una posición importante y, a pesar de su tendencia descendente, en 2008 concentran 27.5% de los ingresos totales de la actividad.

Las empresas de origen estadounidense tienen en cambio una tendencia ascendente, con su pico en 2004; cierran el periodo con una cuota de 26.7%, por encima de la cuota de 1994. Las empresas alemanas también fortalecen su posición en esta actividad, mientras que las francesas sufren oscilaciones ligeras. En cambio las aseguradoras de origen chino cuentan con una cuota

<sup>22</sup> Las cifras de 2008 en el cuadro 8 no tienen más intención que mostrar qué bancos tienen ganancias y qué bancos presentan pérdidas. Carece de sentido hablar de una cuota negativa.

CUADRO 8  
Ganancias por país de origen de las empresas  
(porcentaje sobre el total de la actividad)

País	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
China	2.9	3.3	2.8	2.3	2.2	1.5	2.1	4.2	4.3	0.8	4.9	5.2	5.5	8.8	181.5
Francia	-1.6	4.5	8.6	11.1	11.3	7.6	9.6	14.2	13.7	7.6	9.4	8.6	9.5	7.2	22.4
Estados Unidos	35.2	60.9	47.4	46.9	40.7	29.0	22.4	41.8	80.2	41.6	30.5	27.0	25.7	16.6	-20.9
Japón	0.2	-58.0	-4.8	-26.4	-44.1	6.3	1.6	-52.1	-59.3	5.3	0.9	7.0	5.1	4.5	-44.0
Alemania	9.3	17.0	13.5	8.7	14.3	7.0	10.0	3.6	-2.1	-1.9	0.8	3.4	4.2	1.3	-77.9
Inglaterra	28.8	43.9	33.0	31.5	34.3	19.7	22.4	36.5	29.6	18.8	20.1	16.0	14.7	18.9	-138.8
<b>6 grupos dominantes</b>	<b>74.8</b>	<b>71.5</b>	<b>100.4</b>	<b>74.0</b>	<b>58.6</b>	<b>71.2</b>	<b>68.1</b>	<b>48.2</b>	<b>66.4</b>	<b>72.2</b>	<b>66.5</b>	<b>67.3</b>	<b>64.7</b>	<b>57.5</b>	<b>-77.7</b>
España	3.8	5.2	3.9	3.3	4.0	2.9	4.2	8.5	6.8	3.7	4.1	4.7	4.7	6.4	73.8
Italia	1.3	2.9	3.3	-1.9	4.7	3.3	2.7	3.8	4.5	3.2	3.7	3.5	3.9	5.6	34.9
Canadá	4.5	6.2	7.6	8.9	9.0	5.7	6.2	10.5	5.5	4.0	3.3	2.7	4.9	5.3	47.8
Holanda	5.8	9.5	7.6	6.0	5.9	2.7	2.3	5.1	3.4	3.5	3.9	2.9	2.7	4.9	9.9
Australia	0.0	5.5	4.2	5.1	2.6	1.8	2.0	1.9	3.0	1.6	4.5	4.0	3.4	4.1	54.0
Brasil	0.4	-15.6	-18.0	3.5	4.0	1.1	1.5	3.3	3.2	1.0	1.2	1.9	2.2	2.7	37.9
Bélgica	1.1	1.7	1.3	1.0	0.0	1.5	2.2	3.4	3.1	1.8	2.0	2.0	2.4	2.4	-30.9
Suiza	8.3	13.1	-10.3	0.0	8.2	7.5	8.1	6.9	0.2	5.7	6.1	6.0	5.7	0.9	-97.6
Bélgica/Holanda	0.0	0.0	0.0	0.0	3.0	2.4	2.6	4.1	0.8	1.7	2.3	1.8	1.7	1.7	0.0
Otros*	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	4.3	3.1	1.7	2.3	3.2	3.8	8.7	47.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Bancos (mmd)	33.9	26.6	38.3	49.4	51.1	102.3	98.8	56.5	60.7	148.9	180.1	265.5	327.8	325.7	27.6

\* Dinamarca, Corea, Suecia, Irlanda, la India, Rusia y Austria.

Fuente: Base de datos de las empresas más importantes del mundo.

CUADRO 9  
Seguros. Ingresos por país de origen de las empresas  
(porcentaje sobre el total de la actividad)

País	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Japón	42.1	36.0	30.2	29.6	23.9	25.1	20.8	22.2	19.5	16.8	14.3	12.5	11.9	11.1	27.5
Estados Unidos	23.0	25.3	27.5	27.2	27.1	24.1	27.4	28.2	28.4	29.9	31.2	29.4	29.1	30.9	26.7
Alemania	6.9	6.7	7.5	7.6	7.8	7.8	8.0	9.4	10.8	10.3	9.9	8.7	8.8	9.9	12.2
Francia	10.8	11.3	9.4	9.6	9.0	9.1	9.4	7.2	6.8	9.5	9.9	9.6	10.4	12.0	8.2
Inglaterra	5.6	6.0	7.5	8.7	11.6	11.3	11.9	11.2	10.8	10.0	9.9	14.3	12.1	11.5	2.1
China	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.2	1.2	1.4	1.3	1.6	2.1	3.2
<i>6 grupos dominantes</i>	<b>88.4</b>	<b>85.2</b>	<b>82.1</b>	<b>82.7</b>	<b>79.3</b>	<b>77.4</b>	<b>77.6</b>	<b>78.1</b>	<b>77.6</b>	<b>77.8</b>	<b>76.6</b>	<b>75.9</b>	<b>73.8</b>	<b>77.6</b>	<b>79.8</b>
Italia	2.0	2.0	2.4	2.5	3.7	3.7	3.8	3.8	3.8	4.0	4.6	4.9	4.9	6.4	7.1
Canadá	0.0	0.0	0.0	0.0	1.5	1.4	1.6	2.4	2.7	2.3	3.1	3.2	3.7	4.0	3.9
Suiza	6.6	5.8	6.7	4.5	5.5	5.3	5.1	5.3	5.4	5.6	5.9	5.4	5.5	5.3	3.2
Corea	0.0	1.3	2.2	2.4	1.1	2.0	1.5	1.3	1.4	1.1	1.2	1.3	1.4	1.5	2.9
Taiwán	0.0	0.0	0.0	0.8	0.7	0.7	0.0	0.9	0.9	0.8	0.0	0.9	1.0	1.3	1.7
España														0.9	1.4
Australia	0.0	0.0	0.0	0.0	1.3	1.2	1.2	0.0	0.0	0.8	0.8	0.0	0.0	0.0	0.0
Bélgica / Holanda	1.9	1.9	1.8	1.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Sudáfrica	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.0	0.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Suecia	0.0	0.0	0.8	0.8	1.0	1.3	1.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Holanda	1.1	3.8	4.0	4.4	5.8	6.0	7.2	8.2	8.3	7.6	7.8	8.4	9.8	3.0	0.0
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>
<b>Seguros (mmd)</b>	<b>1 022</b>	<b>1 224</b>	<b>1 253</b>	<b>1 243</b>	<b>1 293</b>	<b>1 448</b>	<b>1 389</b>	<b>1 362</b>	<b>1 422</b>	<b>1 690</b>	<b>1 813</b>	<b>2 082</b>	<b>2 094</b>	<b>2 064</b>	<b>1 715</b>

Fuente: Base de datos de las empresas más importantes del mundo.

marginal: a pesar de alcanzar 3.2% en 2008, son superadas por el desempeño de las empresas de Italia y Canadá.

Al igual que en el caso de los bancos, la cuota de Estados Unidos se ve disminuida por la ausencia de AIG, el gigante de los seguros que debió ser intervenido por el Estado en 2008, pues esta empresa aportó 5.3% de los ingresos en 2007 (cuadro 10). También sobresale la reclasificación de ING, empresa líder de la actividad, que a partir de 2007 figura como empresa bancaria, por lo que deja de figurar en el rubro seguros a partir de ese año.

Los seguros se caracterizan por la existencia de un mayor número de competidores que en otras actividades, de suerte que las empresas líderes controlan entre 25 y 44% de los ingresos. Tal situación señala menores niveles de concentración respecto de las actividades extractivas o los bancos.

Estas tendencias ofrecen un matiz importante a la idea de un ascenso irrefrenable de las empresas chinas. En el sector financiero al menos, su fortalecimiento encuentra fuertes obstáculos y señala la importancia de los conocimientos acumulados y las capacidades instaladas de las grandes corporaciones de Estados Unidos, Europa y Japón. La competencia entre empresas transnacionales permite contrastar la actividad meramente rentista que significa la compra de títulos de deuda y la creación de empresas en actividades productivas complejas como son las finanzas. Desde esta perspectiva, el capitalismo chino se sitúa aún a algunas revoluciones productivas de sus rivales.

A continuación presentamos la situación de la competencia en otras actividades de gran importancia como el comercio, la automotriz y la informática.

El cuadro 11 muestra la evolución de los ingresos de las empresas más importantes dedicadas al comercio. El primer rasgo distintivo es que los grupos de empresas dominantes concentran 90% de los ingresos y dejan muy poco espacio para otros competidores.

El dominio estadounidense es incontestable: sus empresas concentran más de 50% del total de ingresos a partir de 2003, e incluso en 2008, año de crisis. Ello tiene como correlato la reducción constante de la cuota de las empresas de origen japonés, que pasan de 59 a 9% entre 1994 y 2003, para remontar ligeramente hasta 13% del total de ingresos en 2008. Entre las potencias europeas, las empresas francesas muestran el mejor desempeño al casi triplicar su cuota en los ingresos totales. Las empresas chinas tienen un comportamiento ascendente, pero su cuota en 2008, de 5.3%, no parece corresponder a la importancia del llamado “nuevo taller del mundo”.

Este panorama de la competencia en la actividad de intermediación por excelencia señala la importancia del capital extranjero en el vigoroso crecimiento de la economía china. Diversas investigaciones han documentado

**CUADRO 10**  
**Seguros. Ingresos por país de origen de las empresas líderes**  
 (porcentaje sobre el total de la actividad)

<i>Empresa</i>	<i>País</i>	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
ING GROUP	Holanda	0.0	2.7	2.9	3.1	4.4	4.3	5.1	6.1	6.2	5.7	5.8	6.6	7.6	*	*
AXA	Francia	0.0	0.0	0.0	6.2	6.1	6.1	6.7	4.8	4.4	6.6	6.7	6.2	6.7	7.9	4.7
ALLIANZ	Alemania	4.0	3.8	4.5	4.6	5.0	5.1	5.1	6.3	7.2	6.8	6.6	5.8	6.0	6.8	8.3
AIG	EUA	2.2	2.1	2.3	2.5	2.6	2.8	3.3	4.6	4.7	4.8	5.4	5.2	5.4	5.3	0.0
ASSICURAZIONI GENERALI	Italia	2.0	2.0	2.4	2.5	3.7	3.7	3.8	3.8	3.8	4.0	4.6	4.9	4.9	5.5	6.0
BERKSHIRE HATHAWAY	EUA	0.0	0.0	0.8	0.8	1.1	1.7	2.4	2.8	3.0	3.8	4.1	3.9	4.7	5.7	6.3
STATE FARM INSURANCE	COS	3.8	3.3	3.4	3.5	3.5	3.1	3.4	3.4	3.5	3.3	3.2	2.8	2.9	3.0	3.6
NIPPON LIFE INSURANCE	Japón	7.4	6.8	5.8	5.7	5.1	5.4	4.9	4.7	4.3	3.8	3.3	2.9	2.7	2.8	3.9
DAI-ICHI MUTUAL																
LIFE INSURANCE	Japón	5.4	4.7	3.9	3.8	3.4	3.8	3.3	3.2	3.0	2.7	2.5	2.1	1.9	1.9	3.0
ALLSTATE	EUA	0.0	1.9	1.9	2.0	2.0	1.9	2.1	0.0	2.1	1.9	1.9	1.7	1.7	1.8	1.7
<b>Total empresas líderes</b>	10	24.7	27.3	27.9	34.7	36.9	37.8	40.3	39.6	42.1	43.3	44.1	42.3	44.4	40.8	37.5
<b>Empresas líderes (mmd)</b>		<b>253</b>	<b>334</b>	<b>350</b>	<b>432</b>	<b>477</b>	<b>548</b>	<b>560</b>	<b>540</b>	<b>599</b>	<b>732</b>	<b>800</b>	<b>882</b>	<b>930</b>	<b>842</b>	<b>643</b>
<b>Total seguros (mmd)</b>		<b>52</b>	<b>1 022</b>	<b>1 224</b>	<b>1 253</b>	<b>1 243</b>	<b>1 448</b>	<b>1 389</b>	<b>1 362</b>	<b>1 422</b>	<b>1 690</b>	<b>1 813</b>	<b>2 082</b>	<b>2 094</b>	<b>2 064</b>	<b>1 715</b>

\* ING fue reclasificada a Bancos a partir de 2007.

Fuente: Base de datos de las empresas más importantes del mundo.



CUADRO 11  
Comercio. Ingresos por país de origen de las empresas  
(porcentaje sobre el total de la actividad)

<i>País</i>	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Estados Unidos	21.1	20.1	24.2	29.0	35.7	38.5	41.3	45.9	46.5	57.6	55.3	54.9	55.3	54.2	52.6
Japón	59.3	56.6	48.2	43.7	35.7	34.3	32.1	26.1	25.6	9.0	10.4	10.6	10.5	11.1	13.2
Inglaterra	2.8	2.9	4.0	5.0	5.3	5.1	4.1	4.6	5.4	6.6	7.6	8.4	8.3	6.9	5.1
Francia	3.4	3.7	4.6	4.4	5.1	4.3	5.0	6.0	5.7	8.1	8.3	7.8	7.7	8.2	9.3
Alemania	6.6	6.4	6.9	8.2	9.1	7.1	6.4	6.7	6.3	8.1	6.7	6.6	6.6	7.0	6.5
China	1.2	0.5	1.4	2.0	1.7	1.6	1.7	1.2	1.3	2.2	2.3	2.5	2.5	3.7	5.3
<i>6 grupos dominantes</i>	<b>94.3</b>	<b>90.2</b>	<b>89.3</b>	<b>92.4</b>	<b>92.6</b>	<b>91.1</b>	<b>90.6</b>	<b>90.5</b>	<b>90.9</b>	<b>91.5</b>	<b>90.5</b>	<b>90.8</b>	<b>90.9</b>	<b>91.1</b>	<b>91.9</b>
Holanda	0.7	0.8	1.0	1.2	1.3	1.9	2.0	2.5	2.4	3.6	3.6	3.1	2.9	2.6	1.3
Australia	0.5	0.6	1.2	1.3	1.2	1.1	1.2	1.0	1.1	1.5	1.9	2.1	2.2	2.2	2.4
Corea	1.5	3.0	3.7	3.3	3.1	4.1	4.5	3.9	3.5	0.5	1.2	1.2	1.3	0.6	0.6
Canadá	0.4	0.4	0.4	0.5	0.5	0.6	0.6	0.7	0.7	1.0	1.0	1.1	1.1	1.1	1.1
Bélgica	0.5	0.5	0.6	0.7	0.7	0.7	0.7	0.8	0.8	1.1	1.0	1.0	1.0	0.9	0.9
Suiza	0.5	3.4	2.3	0.6	0.6	0.5	0.5	0.5	0.5	0.7	0.7	0.7	0.6	1.5	1.8
Otros*	1.5	1.1	1.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
<b>TOTAL</b>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<b>Comercio (mmd)</b>	<b>2 210</b>	<b>2 357</b>	<b>2 130</b>	<b>2 126</b>	<b>2 141</b>	<b>2 338</b>	<b>2 439</b>	<b>2 357</b>	<b>2 436</b>	<b>2 065</b>	<b>2 271</b>	<b>2 409</b>	<b>2 577</b>	<b>2 798</b>	<b>3 005</b>

\* Antillas Holandesas, Finlandia, Hong Kong.

Fuente: Base de datos de las empresas más importantes del mundo.

que una buena parte de la producción exportadora en China la realizan empresas extranjeras, sea para venderla bajo sus propias marcas, sea como subcontratistas de grandes empresas. Así que lo que las cuentas nacionales registran como exportaciones de China reaparece en los canales de distribución de las grandes transnacionales del comercio, apuntalando las posiciones de empresas estadounidenses, japonesas y europeas.

La industria automotriz, por el contrario, ilustra los desequilibrios del sistema productivo internacionalizado de las empresas estadounidenses, que han sucumbido paulatinamente ante la competencia asiática. En este caso estamos también ante una actividad altamente concentrada en la que cinco grupos de empresas dominantes controlan alrededor de 90% de los ingresos totales (cuadro 12).

A pesar de todo lo que se ha argumentado sobre el declive estadounidense en la industria automotriz, en el nivel de las empresas más grandes, el grupo de empresas de Estados Unidos mantuvo la vanguardia hasta 2003. Lo desplazaron por las empresas japonesas que durante todo el periodo mantienen una cuota en los ingresos totales cercana a 30%. Las empresas alemanas muestran un comportamiento ascendente con 27% del total de ingresos en 2008. Las empresas chinas muestran importantes progresos a partir de 2005, pero su cuota alcanza apenas 3.7% en 2008, por debajo de las empresas de origen italiano y coreano.

El reequilibrio producto de la crisis se aprecia en los desempeños por empresas líderes (cuadro 13). Históricamente, General Motors de Estados Unidos había dominado la industria automotriz mundial, concentrando entre 16 y 10% de los ingresos totales; sin embargo, en 2007 y 2008 su cuota disminuyó en forma sensible. El gobierno hubo de rescatarla mediante una millonaria inyección de recursos y cambios importantes en la composición de su accionariado. Una evolución similar tiene Ford, mientras que Chrysler fue absorbida por el fabricante alemán Daimler Benz. Toyota de Japón y Volkswagen presentan un ascenso modesto y sostenido de su participación en el total de ingresos. Son las empresas líderes en 2008. En este grupo líder no figuran empresas de origen chino.

Finalmente, el cuadro 14 muestra la competencia en la industria informática. Como en ninguna otra actividad, el liderazgo de las empresas de origen estadounidense es sólido, controlando entre 65 y 80% de los ingresos de esta actividad. Las empresas japonesas cuentan con más de 20% del mercado, pero su presencia está basada –y limitada– en su mercado interno y en la fabricación de equipos periféricos más que en los sistemas y productos más complejos y rentables.

En la informática encontramos de nuevo la paradoja de que el “Made in China” de un número creciente de productos y servicios informáticos no

CUADRO 12  
Automotriz. Ingresos por país de origen de las empresas  
(porcentaje sobre el total de la actividad)

<i>País</i>	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Japón	32.2	30.4	27.2	25.7	26.3	27.1	26.5	26.5	28.1	28.7	29.1	28.2	28.4	30.1	29.0
Alemania	17.6	18.7	18.2	18.4	27.9	26.4	23.7	22.7	23.1	24.3	24.6	24.8	24.4	25.0	27.0
Estados Unidos	35.5	35.6	34.7	36.1	31.7	32.7	35.4	35.0	32.6	29.8	27.4	27.2	25.6	21.5	19.8
Francia	6.4	6.4	5.9	5.9	7.1	6.6	6.1	7.2	7.2	7.9	8.2	7.8	7.4	7.7	8.4
China	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.8	0.8	1.6	2.7	3.2	3.7
<i>5 grupos dominantes</i>	<i>91.7</i>	<i>91.2</i>	<i>85.9</i>	<i>86.1</i>	<i>93.0</i>	<i>92.8</i>	<i>91.7</i>	<i>91.4</i>	<i>91.2</i>	<i>91.5</i>	<i>90.1</i>	<i>89.6</i>	<i>88.5</i>	<i>87.6</i>	<i>87.9</i>
Italia	4.2	4.3	4.3	4.6	4.6	4.2	4.1	4.0	3.8	3.5	3.5	3.2	3.3	3.8	4.6
Corea	1.2	1.3	6.8	7.3	0.0	1.7	2.2	2.4	2.8	2.5	2.7	3.2	3.4	3.5	3.8
Suecia	2.1	2.2	2.0	2.1	2.4	1.2	1.1	1.4	1.4	1.5	1.7	1.8	1.8	2.0	2.4
Canadá	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.8	0.8	0.9	1.0	1.2	1.3	1.2	1.2	1.3
Turquía	0.8	1.1	1.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.9	1.0	1.8	1.9	0.0
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>
<b>Automotriz (mmd)</b>	<b>972</b>	<b>1 087</b>	<b>1 178</b>	<b>1 151</b>	<b>1 110</b>	<b>1 216</b>	<b>1 287</b>	<b>1 303</b>	<b>1 394</b>	<b>1 538</b>	<b>1 733</b>	<b>1 812</b>	<b>1 954</b>	<b>2 113</b>	<b>1 889</b>

Fuente: Base de datos de las empresas más importantes del mundo.

CUADRO 13  
Automotriz. Ingresos de las empresas líderes  
(porcentaje sobre el total de la actividad)

Empresa	País	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Toyota	Japón	9.1	10.2	9.2	8.3	9.0	9.5	9.4	9.3	9.5	10.0	10.0	10.3	10.5	10.9	10.8
Volkswagen	Alemania	5.1	5.7	5.6	5.7	6.9	6.6	6.1	6.1	5.9	6.4	6.4	6.5	6.8	7.1	8.8
General Motors	EUA	15.9	12.9	14.3	15.5	14.5	14.5	14.3	13.6	13.4	12.7	11.2	10.6	10.6	8.6	7.9
Ford Motor	EUA	13.2	12.6	12.5	13.3	13.0	13.4	14.0	12.5	11.8	10.7	9.9	9.8	8.2	8.2	7.7
DaimlerChrysler	Alemania	6.6	6.6	6.1	6.2	13.9	13.2	11.7	10.5	10.1	10.2	10.2	10.3	9.7	8.4	7.4
Honda Motor	Japón	4.1	4.1	4.0	4.2	4.4	4.5	4.5	4.5	4.7	4.7	4.6	4.8	4.9	5.0	5.3
Nissan Motor	Japón	6.0	5.8	5.0	4.6	4.6	4.4	4.3	3.8	4.0	4.3	4.6	4.6	4.6	4.5	4.4
Renault	Francia	3.3	3.4	3.1	3.1	3.7	3.3	2.9	2.5	2.5	2.8	2.9	2.8	2.7	2.6	2.9
Chrysler	EUA	5.4	4.9	5.2	5.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
<b>Total empresas líderes</b>	<b>9</b>	<b>68.8</b>	<b>66.1</b>	<b>65.0</b>	<b>66.3</b>	<b>70.1</b>	<b>69.3</b>	<b>67.3</b>	<b>62.7</b>	<b>61.8</b>	<b>61.7</b>	<b>59.8</b>	<b>59.7</b>	<b>57.9</b>	<b>55.2</b>	<b>55.3</b>
<b>Empresas líderes (mmd)</b>		<b>668</b>	<b>719</b>	<b>766</b>	<b>763</b>	<b>778</b>	<b>843</b>	<b>866</b>	<b>818</b>	<b>862</b>	<b>949</b>	<b>1 037</b>	<b>1 082</b>	<b>1 131</b>	<b>1 167</b>	<b>1 045</b>
<b>Total automotriz (mmd)</b>	<b>26</b>	<b>972</b>	<b>1 087</b>	<b>1 178</b>	<b>1 151</b>	<b>1 110</b>	<b>1 216</b>	<b>1 287</b>	<b>1 303</b>	<b>1 394</b>	<b>1 538</b>	<b>1 733</b>	<b>1 812</b>	<b>1 954</b>	<b>2 113</b>	<b>1 889</b>

Fuente: Base de datos de las empresas más importantes del mundo.

CUADRO 14  
 Informática. Ingresos por país de origen de las empresas  
 (porcentaje sobre el total de la actividad)

<i>País</i>	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Estados Unidos	66.4	66.1	70.1	74.3	76.4	76.4	80.0	76.5	73.4	73.9	68.1	68.6	65.7	63.9	66.6
Japón	33.6	33.9	29.9	25.7	23.6	23.6	20.0	17.2	20.1	20.5	26.7	23.6	22.8	20.3	19.8
Taiwán	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	2.6	5.6	6.5	6.2
Singapur	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	2.9	3.1	3.0	2.8	2.7	3.2	3.9	4.1
Canadá	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	3.4	3.4	2.6	2.4	2.5	2.8	3.1	3.3
China														2.4	0.0
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>
<b>Informática (mmd)</b>	<b>184.5</b>	<b>216.6</b>	<b>251.6</b>	<b>291.0</b>	<b>313.1</b>	<b>352.1</b>	<b>447.6</b>	<b>450.8</b>	<b>429.9</b>	<b>477.9</b>	<b>569.9</b>	<b>575.0</b>	<b>601.0</b>	<b>713.9</b>	<b>754.7</b>

Fuente: Base de datos de las empresas más importantes del mundo.

representa el surgimiento de empresas chinas, sino el éxito exportador de grandes transnacionales de Estados Unidos, Japón, Singapur y Taiwán, que aprovechan las condiciones económicas y sociales del territorio chino para internacionalizar sus producciones.

Este panorama, con ligeras variantes, se repite en todas las actividades estudiadas. Y en tanto que éstas son las de mayor peso, las más dinámicas y rentables, es posible establecer que, a pesar de la crisis, el liderazgo económico de las empresas estadounidenses sigue vigente. Globalmente y por actividades, las empresas de origen estadounidense mantienen cuotas de mercado suficientes para plantear estrategias de relanzamiento que confronten la competencia asiática y europea. Para ello cuentan con dos palancas poderosas: el apoyo del Estado y el desarrollo tecnológico de vanguardia.

Las empresas chinas, que han sido designadas como el principal desafío al liderazgo estadounidense, no han alcanzado la masa crítica necesaria para servir de relevo al líder, pero toman posiciones para nuevas ofensivas mediante las exportaciones, la compra de empresas o la toma de participaciones financieras en el capital de sus rivales. En general, las empresas de origen chino muestran crecimientos significativos aunque se hallan aún muy por debajo de las empresas transnacionales más poderosas, particularmente en las actividades estudiadas.

Queda por analizar quién controla el capital de estas empresas que dominan las actividades más rentables, aspecto tratado en la última parte de este trabajo.

### *Relaciones de propiedad*

Para concluir con el análisis, queremos referir los resultados de un primer acercamiento a la cuestión de la propiedad de las empresas más importantes del mundo. Al igual que en el caso de la deuda externa de Estados Unidos, las teorías de la globalización sostienen que la propiedad de las empresas se está internacionalizando, en razón de la entrada a los mercados financieros de los llamados inversionistas institucionales, particularmente, los fondos soberanos y los fondos de pensión. En esa medida, se rompería uno de los vínculos centrales entre las corporaciones y sus territorios de origen.

Una de las principales tesis de la globalización es que la propiedad de las empresas deja de tener importancia en virtud de la mundialización de los accionistas y la dispersión de las acciones en un gran número de mercados por todo el planeta. Asistimos al surgimiento de una élite global<sup>23</sup> y a la superación

<sup>23</sup> Robert A. G. Monks, "Governing the Multinational Enterprise: The Emergence of the

del Estado nación como uno de los actores centrales de las relaciones económicas internacionales.<sup>24</sup>

El análisis de la propiedad y el control de las empresas líderes en la economía global muestran dos rasgos dominantes: la persistencia de mayorías de accionistas locales y el control del mercado de capitales por actores de Estados Unidos.

Desde nuestra perspectiva, es fundamental conocer quiénes son los propietarios de las empresas. Además de los vínculos de todo tipo que representan las tenencias de acciones empresariales, la propiedad está directamente asociada al control y a las estrategias de las empresas. Desde las sociedades por acciones se sabe que la gran virtud de la cotización accionaria es la de movilizar el ahorro del público en favor de los objetivos empresariales, al tiempo que es posible conservar el control de las decisiones y acciones cruciales de la empresa con una cuota pequeña, incluso mínima del capital social.

Conforme las relaciones capitalistas se hacen cada vez más y más densas, el término control deviene crucial, subordinando la propiedad. El surgimiento de las sociedades por acciones llevó a una ficción similar a la que ahora habla del fin de la propiedad “nacional”: con la sociedad por acciones, el “público” devenía propietario de las empresas, en tanto el capital social estaba en miles de manos. Se llegó a hablar de “democratización” de la propiedad. Del mismo modo que el hecho de que los trabajadores posean parte del capital social de las empresas no los hace gestores, las inversiones internacionales no quitan control a las instituciones financieras y a los altos mandos para dirigir las empresas según conviene a sus intereses limitados. La propiedad se dispersa, pero el control sigue en manos de quienes tienen el conocimiento y los medios para ejercerlo. Lo cualitativo del proceso reside en quién toma las decisiones estratégicas que determinan los desempeños de las grandes corporaciones.

Para observar la evolución de estos procesos, hemos seleccionado 94 empresas que actúan en las catorce actividades con mayor peso dentro de las quinientas empresas más importantes del mundo (véase el cuadro 4). Tomando como criterio el desempeño en ingresos y ganancias, consideramos esas 94 empresas como las líderes mundiales. Gracias a la base de datos “One Banker” de la empresa consultora Thomson, pudimos determinar los tenedores de acciones de esas empresas líderes, para el año 2008. El cuadro 15 resume los resultados de ese ejercicio para el año 2008.

---

Global Shareowner”, en Alfred Chandler Jr. y Bruce Mazlish, *Leviathans: Multinational Corporations and the New Global History*, Cambridge, Cambridge University Press, 2005, pp. 189-202.

<sup>24</sup> Véase de Kenichi Ohmae, *El poder de la tríada: panorama de la competencia mundial en la próxima década*, México, McGraw-Hill, 1990, y *El próximo escenario mundial: desafíos y oportunidades en un mundo sin fronteras*, Bogotá, Norma, 2005.

CUADRO 15  
Distribución de las tenencias de acciones de las empresas líderes  
diciembre de 2008

<i>País/Región</i>	<i># Empresas</i>	<i>Valor</i> <i>(md)</i>	<i>% sobre Total 330</i>		<i>sobre Total de 5231</i>	
			<i># Empresas*</i>	<i>Valor**</i>	<i># Empresas***</i>	<i>Valor****</i>
Asia	27	416 866	8.2	12.0	0.5	10.9
China *****	2	264 665	0.6	7.6	0.0	6.9
Japón	20	116 262	6.1	3.4	0.4	3.0
Corea	5	35 939	1.5	1.0	0.1	0.9
Europa	113	1 129 314	34.2	32.6	2.2	29.4
Reino Unido	33	330 080	10.0	9.5	0.6	8.6
Francia	18	318 102	5.5	9.2	0.3	8.3
Alemania	22	211 216	6.7	6.1	0.4	5.5
Otros Europa	40	269 916	12.1	7.8	0.8	7.0
Norteamérica	186	1 910 028	56.4	55.1	3.6	49.7
Canadá	17	49 673	5.2	1.4	0.3	1.3
Estados Unidos	169	1 860 354	51.2	53.7	3.2	48.4
Otros	4	7 745	1.2	0.2	0.1	0.2
Total	330	3 463 953	100.0	100.0	6.3	90.2
Gran total	5231	3 841 886			100.00	100.00

\* Número de empresas de cada país/región sobre 300. \*\* Valor de tenencias de cada país/región sobre valor de las tenencias de las 330 empresas. \*\*\* Número de empresa de cada país/región sobre 5231. \*\*\*\* Valor de tenencias de cada país/región sobre valor de las tenencias de las 5231 empresas. \*\*\*\*\* Incluye Hong Kong.

Fuente: Base de datos "Tenedoras de acciones de las empresas más importantes del mundo".

Se registran 5 231 tenedores de acciones de las empresas líderes que reportan poseer acciones por un valor total de 3.8 billones de dólares. El primer rasgo que salta a la vista es la gran concentración que se alcanza al reducir los tenedores de acciones a aquellos con inversiones de 1 000 millones de dólares o más; 332 actores manejan 3.4 billones de dólares, es decir, 90% del total. En lo que toca a la jerarquía internacional, observamos que la mayor cantidad de inversionistas tiene su sede en Estados Unidos. Son 170 firmas las que manejan inversiones por 1.8 billones de dólares



y que representan 48% del total. Los 114 inversionistas de origen europeo poseen acciones de las empresas líderes por 1.1 billones de dólares, cifra que representa 29.4% del total. En este agrupamiento destacan los inversionistas con sede en el Reino Unido y que manejan 10.5% del valor total de las acciones.

La cuota de Asia se explica fundamentalmente por la tenencia de acciones del gigante chino de las telecomunicaciones, China Mobile, cuyo capital está en manos del *holding* China Mobile Hong Kong (BVI) Limited, de suerte que esta inversión no incide en la internacionalización de la propiedad. De Japón se reportan veinte actores que poseen acciones por valor de 116 000 millones de dólares, lo que representa 3% del valor total.

Este primer acercamiento deja ver que el capitalismo, visto desde la perspectiva de la propiedad de las corporaciones gigantes, está fuertemente regionalizado. El capital de las empresas de una región está en manos de agentes financieros y de compradores de acciones de la misma región. Sin duda existe el fenómeno de internacionalización de la propiedad, pero tiene un carácter marginal, sin que se advierta una presencia extranjera determinante, al menos en lo que toca a las corporaciones más importantes.

Con esta idea queremos cerrar nuestro análisis. La competencia entre empresas implica un constante desafío para los líderes y el riesgo de quiebra o absorción para el conjunto de actores. El liderazgo de Estados Unidos no significa que sus empresas dominen todos los niveles y todas las actividades en el mercado mundial. El liderazgo se organiza en torno al control de los espacios estratégicos de la reproducción del capitalismo, que garantizan también el control sobre las fuentes de ganancia.<sup>25</sup> Si las empresas de Estados Unidos conservan el liderazgo económico es porque controlan segmentos y aspectos cruciales de la economía mundial: alta tecnología, finanzas, comercio, energéticos, innovación científica y tecnológica, propiedad de las empresas.<sup>26</sup>

<sup>25</sup> Ceceña y Barreda, *op. cit.*, y Ana Esther Ceceña, *La tecnología como instrumento de poder*, México, El Caballito, 1998.

<sup>26</sup> Fuerzas conservadoras en Estados Unidos han tomado como tema de denuncia la continua venta de empresas locales a inversionistas extranjeros. Este es un proceso característico en las relaciones internacionales. En el marco de la creciente integración económica, el patrón de comportamiento de una potencia ascendente o hegemónica es el de abandonar las actividades declinantes y menos rentables para concentrar los recursos en aquellas que son más rentables y las que están sentando las bases de la valorización futura. Esa transición se vivió con la industria textil y ahora con la automotriz y la explotación petrolera. El seguimiento de las compras de empresas en Estados Unidos por capitales extranjeros no arroja hasta ahora ninguna pérdida estratégica para el hegemon. Véase por ejemplo: <http://www.economyincrisis.org/acquisitions/index>

## CONCLUSIONES

La crisis en curso ha golpeado uno de los pilares del liderazgo económico mundial del hegemon estadounidense. Al quebrarse los mecanismos de la acumulación financiera se abren oportunidades de ascenso en la jerarquía mundial para otros actores. Hasta ahora, estos desplazamientos han ido acompañados de intentos por parte de las potencias mundiales para restablecer la “confianza de los mercados” y relanzar los mecanismos de creación de capital ficticio.

En ese marco no resulta extraño que el gobierno de Estados Unidos profundice los desequilibrios económicos (deuda, déficit, desregulación) contando con el respaldo de los poseedores de reservas de capital, como son China y otros países asiáticos y parte de los productores de petróleo. Esta “sociedad de conveniencia” reduce las asimetrías entre los principales poderes capitalistas del planeta.

El análisis de la competencia entre empresas completa esta visión mostrando que a diferencia de la actividad rentista y las relaciones acreedor-deudor, la actividad productiva representa un espacio de ejercicio del poder hegemónico mucho más difícil de superar, en tanto los recursos en juego son de otra calidad. Crear un sistema de producción internacionalizado es una construcción social que rebasa con mucho la sola tenencia de un cuantioso fondo de capital. Se requieren saberes cuya adquisición toma largo tiempo.

La crisis no ha terminado y aunque las tendencias que esbozamos apuntan hacia una competencia acentuada bajo la égida del hegemon estadounidense, tampoco debemos descartar una catástrofe que lleve a la bancarrota las relaciones que articulan la economía mundial, tal y como la hemos conocido hasta ahora. Persiste una gran incertidumbre acerca de la magnitud del capital ficticio que debe ser redimido en favor de los reyes de la finanza y sobre la espalda de las poblaciones. Llegados a un cierto punto, no habrá más flujo de capitales y los acreedores internacionales preferirán perder lo invertido a seguir alimentando el pozo sin fondo del rescate financiero. Se vislumbra, como escenario lejano pero no imposible, la dislocación del mercado mundial, el aumento de la regionalización y un nuevo teatro para la disputa hegemónica.

En esta perspectiva, las luchas latinoamericanas no deben menospreciar las posibilidades de estallidos y luchas de largo aliento en los centros del capitalismo metropolitano. La crisis en curso ha desatado golpes considerables al bienestar material de las poblaciones en esos espacios, de suerte que el último bastión de su legitimidad se tambalea.

Para nuestros pueblos es particularmente clara la disyuntiva que ha ahondado la crisis en curso. Por una parte, el debilitamiento de la acumulación de

capital y el acentuamiento de la disputa por la hegemonía mundial abre espacios para las experiencias transformadoras en nuestros países, en tanto que el hegemon tiene muchos frentes de combate en todo el planeta. Como en otras épocas de dislocamiento del mercado mundial, hoy existen las posibilidades de impulsar reformas que abatan la dependencia y creen nuevas bases sociales menos polarizadas. Por otra parte, el hegemon impulsa al primer plano las tendencias más retrógradas de nuestras sociedades. La posibilidad de un relanzamiento de la acumulación financiera rima con la instauración de nuevas y más agudas formas de depredación y explotación de la vida y los territorios, cohesionadas por el fascismo societal y el hiperconsumo para una parte pequeña pero poderosa de nuestras sociedades.

Esta complejidad del momento explica la centralidad de las propuestas civilizatorias. Como prueban las experiencias reformistas de Brasil, Argentina o Uruguay, e incluso de Venezuela o Ecuador, no es suficiente con introducir cambios en la distribución de la riqueza, sino que resulta indispensable romper con los paradigmas capitalistas del desarrollo y el consumo. La tibieza de los intentos reformistas se ve rápidamente reabsorbida por la vorágine del capitalismo depredador. Sin un proyecto civilizatorio que ofrezca un “buen vivir” que supere la supervivencia competitiva del capitalismo, nuestros pueblos se verán atrapados en los laberintos de una democracia que sólo es coartada legal del despojo de los bienes comunes y de la militarización de nuestras sociedades.

## BIBLIOGRAFÍA

- Banco Internacional de Pagos (BIP), *An Assessment of Financial Sector Rescue Programmes*, Basilea, BIP, 2009.
- Banco Mundial (BM), *Global Economic Prospects 2010: Crisis, Finance, and Growth*, Washington, BM, 2010, 164 pp.
- Brenner, Robert, *La economía de la turbulencia global*, Madrid, Akal, 2006.
- Blackburn, Robin, “The Subprime Crisis”, *New Left Review*, núm. 50, marzo-abril de 2008, pp. 63-106.
- Carroué, Laurent, “La crise économique et financière états-unienne: enjeux géographiques et géopolitiques”, *Hérodote. Revue de Géographie et Géopolitique*, núm. 132, 2009, pp. 104-127.
- , “La crise mondiale: son coût”, 27 de junio de 2009, en el sitio *À l'Encontre* [http://www.aencontre.org/debats/CriseCarroue06\\_09.html](http://www.aencontre.org/debats/CriseCarroue06_09.html)
- Ceceña, Ana Esther, *La tecnología como instrumento de poder*, México, El Caballito, 1998.
- y Andrés Barreda (coords.), *Producción estratégica y hegemonía mundial*, México, Siglo XXI, 1995.

- Chesnais, François, *La mondialisation financière. Genèse, coût et enjeux*, París, Syros, 1996.
- , “Pas de limites pour le sauvetage des banques”, mayo de 2009, en el sitio *À l’Encontre* [http://www.alencontre.org/Economie/CriseChesnais05\\_09.html](http://www.alencontre.org/Economie/CriseChesnais05_09.html)
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (CNUCD), *La crisis económica mundial. Fallos sistémicos y remedios multilaterales*, Nueva York, CNUCD, 2009, 64 pp.
- Fondo Monetario Internacional (FMI), *Informe sobre la estabilidad financiera mundial*, Nueva York, octubre de 2009.
- , *Informe Anual 2009. La lucha contra la crisis mundial*, Washington, FMI, 2009, 84 pp.
- , *Informe Anual 2010. Apoyar una recuperación mundial equilibrada*, Washington, FMI, 2010, 84 pp.
- Frank, Robert, Amir Efrati, Aaron Lucchetti y Chad Bray, “Madoff Jailed After Admitting Epic Scam” en *The Wall Street Journal*, 13 de marzo de 2009, en <http://online.wsj.com/article/SB123685693449906551.html?mod=djemalertNEWS#project%3DMADOFF-TREE-0902%26articleTabs%3Darticle>
- Greenlaw, David, Jan Hatzius, Anil K Kashyap y Hyun Song Shin, *Leveraged Losses: Lessons from the Mortgage Market Meltdown*, US Monetary Policy Forum Conference Draft, 2008, <http://faculty.chicagobooth.edu/anil.kashyap/research/usmpf2008confdraft.pdf>
- Guttman, Robert, “Les mutations du capital financier”, en François Chesnais, *La mondialisation financière. Genèse, coût et enjeux*, París, Syros, 1996, pp. 80-81.
- Johnson, Simon y James Kwak, *13 Bankers: The Wall Street Takeover and the Next Financial Meltdown*, Nueva York, Pantheon, 2010.
- IAR Noticias, “EEUU y la UE ya utilizaron US\$ 8 billones de fondos públicos para salvar a la banca privada. El capitalismo se salva a sí mismo”, 8 de abril de 2009, [http://www.iarnoticias.com/2009/secciones/norteamerica/0030\\_rescate\\_usa\\_ue\\_08abr09.html](http://www.iarnoticias.com/2009/secciones/norteamerica/0030_rescate_usa_ue_08abr09.html)
- Monks, Robert A. G., “Governing the Multinational Enterprise: The emergence of the Global Shareowner”, en Alfred Chandler Jr. y Bruce Mazlish, *Leviathans: Multinational Corporations and the New Global History*, Cambridge, Cambridge University Press, 2005, pp. 189-202.
- Nocera, Joe, “Looking Back in Anger at the Crisis”, *The New York Times*, 18 de julio de 2009, en [http://www.nytimes.com/2009/07/18/business/18nocera.html?\\_r=1&pagewanted=print](http://www.nytimes.com/2009/07/18/business/18nocera.html?_r=1&pagewanted=print)
- Ocampo, José Antonio, “Impactos de la crisis financiera mundial sobre América Latina”, *Revista Cepal*, núm. 97, abril de 2009, pp. 9-32.
- Ohmae, Kenichi, *El poder de la tríada: panorama de la competencia mundial en la próxima década*, México, McGraw-Hill, 1990.
- , *El próximo escenario mundial: desafíos y oportunidades en un mundo sin fronteras*, Bogotá, Norma, 2005.
- Ornelas, Raúl, “Dynamique concurrentiel et effets de domination. Les stratégies des

- entreprises transnationales dans les activités du numérique”, tesis de doctoral, París, Universidad de París X - Nanterre, 2001.
- Soros, George, *El nuevo paradigma de los mercados financieros. Para entender la crisis económica actual*, México, Taurus, 2008.
- Talani, Leila Simona (ed.), *The Global Crash: Towards a New Global Financial Regime?*, Nueva York, Palgrave Macmillan, 2010.
- Wade, Robert, “Financial Regime Change”, *New Left Review*, núm. 53, septiembre-octubre de 2008, pp. 5-21.
- Wikipedia, “Fondo soberano de inversión”, en [http://es.wikipedia.org/wiki/Fondo\\_Soberano\\_de\\_Inversion](http://es.wikipedia.org/wiki/Fondo_Soberano_de_Inversion)
- World Economic Forum (WEF), *The Future of the Global Financial System*, Ginebra, WEF, 2009.