

# Las empresas transnacionales, pilares de la hegemonía estadounidense\*

Raúl Ornelas\*\*

## Resumen

Este ensayo aborda dos temas: el papel de las empresas transnacionales en la disputa por la hegemonía mundial y la competencia entre las principales empresas del mundo. La primera parte está dedicada a la discusión sobre la hegemonía, subrayando la importancia del conflicto social en la construcción de la hegemonía mundial. La segunda parte presenta los resultados de una investigación sobre la competencia entre grandes corporaciones, tomando como base los datos presentados en la revista Fortune. Se muestran cuáles son las empresas más importantes y cuál es la situación de la competencia en actividades eje de la economía mundial. El ensayo considera como idea central que la creciente internacionalización de la actividad empresarial, factor esencial de la fortaleza de las empresas estadounidenses, es clave en la explicación de las posiciones que ocupan tanto la economía de Estados Unidos como las grandes corporaciones que tienen su sede en ese país.

**Palabras clave:** hegemonía, empresas transnacionales, competencia, internacionalización de la producción.

## Abstract

This essay addresses two issues: the role of transnational corporations in the fight for world hegemony and the competition among the major companies in the world. The first part is devoted to the discussion about the hegemony, emphasizing the importance of social conflict in the construction of the global hegemony. The second part presents the results of a study on competition among large corporations, from data of Fortune magazine. Showing are which the most important com-

---

\* Recibido: 13-02-11 Aceptado: 11-03-11

\*\* Investigador Titular del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, México. e-mail: raulob@unam.mx

panies and what is the state of competition in key economic activities worldwide. The essay considers as central the idea that the growing internationalization of business, an essential factor in the strength of U.S. companies, is a key to explain the positions held by both the U.S. economy and the large corporations headquartered in that country.

**Key words:** hegemony, transnational corporations, competition, international production.

**JEL:** F21, F23, F59, L1.

### Résumé

Cet article traite deux questions: le rôle des sociétés transnationales dans la lutte pour l'hégémonie mondiale et la concurrence entre les grandes entreprises dans le monde. La première partie est consacrée à la discussion sur l'hégémonie, en soulignant l'importance des conflits sociaux dans la construction de l'hégémonie mondiale. La deuxième partie présente les résultats d'une étude sur la concurrence entre les grandes entreprises, en partant des données du magazine Fortune. On montre qui sont les entreprises les plus importantes et quel est l'état de la concurrence dans les principales activités économiques à travers le monde. L'essai considère comme un élément central que l'internationalisation croissante des entreprises, un facteur essentiel de la force des entreprises américaines est la clé pour expliquer des positions détenues tant par l'économie des États Unis que par les grandes sociétés qui ont leur siège dans ce pays.

**Mots-clés:** hégémonie, les sociétés transnationales, la concurrence internationalisation de la production

## I. Hegemonía como construcción social

¿Qué es la hegemonía? La primera dificultad para discutir la hegemonía es la existencia de múltiples definiciones del concepto. Para comenzar queremos poner sobre la mesa dos argumentos que se mencionan con frecuencia en las discusiones sobre la hegemonía mundial y que consideramos erróneos.

El primero es el argumento que confunde hegemonía y dominación. El concepto de hegemonía no refiere a un poder omnipotente, sin disputa, sin contradicciones. Por el contrario, en la tradición gramsciana, que constituye la base de nuestra propuesta teórica<sup>1</sup>, la hegemonía es una construcción social sometida a un gran número de influencias y cuyo resultado es una correlación de fuerzas dinámica

1 Véase Ceceña y Barreda (1995), Ceceña (2004), Ornelas (2002a y 2002b) y Sader (2004).

y contradictoria, de suerte que el hegemon lleva adelante su proyecto de sociedad en medio de una intensa disputa en todos los terrenos.

La visión de mundo socialmente aceptada, que abarca al conjunto de las prácticas sociales y sintetiza la construcción de la hegemonía, debe contener no sólo las visiones de los actores que han resultado vencedores, sino también parte de las visiones e intereses de los actores subordinados.

Así, la disputa por ocupar la posición de hegemon y la incorporación mediatizada de los intereses de grupos sociales subordinados son los elementos que dan solidez a la hegemonía. Y éstas son también, las diferencias esenciales con las situaciones límites de la dominación pura y simple, donde la fuerza aparece como el principal sostén del sujeto dominante.

Esto, que es un tópico de las ciencias sociales, se olvida con frecuencia al hablar de la hegemonía mundial y de la crisis o declive de la hegemonía estadounidense. En efecto, para la mayor parte de los autores que defienden esa perspectiva, Estados Unidos ha dejado de ser el hegemon mundial en tanto ha perdido la posición en el concierto mundial que ganó con su triunfo en la segunda guerra mundial.

En una versión simplificada, se argumenta el cambio drástico de posición de Estados Unidos en tres campos fundamentales de la economía mundial: el comercio, la inversión y la finanza. Tomando las cifras disponibles es posible demostrar que Estados Unidos no es más el banquero del mundo en tanto sus niveles de ahorro y de reservas monetarias están muy por debajo de las que poseen otras potencias, principalmente las potencias económicas asiáticas. Y lo mismo sucede en los terrenos del comercio externo donde Estados Unidos ha devenido altamente deficitario, y en el de la inversión, donde durante largo tiempo este país ha sido uno de los principales destinos de la inversión extranjera (directa y bursátil).

Esta visión sobre la decadencia de la potencia estadounidense agrega que los órdenes internacionales surgidos durante los años 50, que tenían como centro la moneda y la producción de Estados Unidos, también se desintegran aceleradamente.

Para completar el panorama, se propone que las potencias asiáticas, especialmente China, están ocupando el sitio del hegemon, gracias a sus enormes recursos que apenas comienzan a ser explotados y a sus acertadas estrategias de desarrollo económico y de posicionamientos geopolíticos<sup>2</sup>.

---

2 El libro de Giovanni Arrighi (2007): *Adam Smith en Pekín. Orígenes y fundamentos del siglo XXI*, es una de las reflexiones más estimulantes sobre el desplazamiento del centro hegemónico hacia el Oriente.

En apariencia, este argumento cuenta con apoyos empíricos difícilmente objetables. Basados en este panorama, los análisis más agudos sobre la sociedad estadounidense, coinciden en señalar la crisis social de largo alcance que se incubaba desde largo tiempo atrás y que tiene expresiones notorias en la caída de los niveles de bienestar de la mayoría de la población, la crisis de diversos sectores económicos y el vaciamiento del sistema político.

La segunda interpretación sobre la hegemonía que consideramos errónea es la que sitúa la hegemonía como proceso de disputa entre naciones. Es preciso cuestionar el punto de partida de tales interpretaciones: considerar el hegemon sólo como una nación.

Desde nuestra perspectiva, el hegemon es un sujeto desdoblado donde el Estado constituye una vertiente fundamental, en tanto articula el proyecto de las fracciones dominantes del capital, trazando y aplicando las estrategias más comprehensivas para la construcción de la hegemonía. Pero ello queda incompleto sin la consideración del papel que juegan las empresas, que al internacionalizar sus actividades, crean sistemas mundiales que comprenden relaciones económicas ciertamente, pero también establecen relaciones sociales, políticas y culturales.

En este trabajo, analizamos la situación de la hegemonía a partir de la relación entre empresas, Estados y naciones. Buscamos superar los límites de un análisis exclusivamente económico, que se revela incapaz de explicar la coexistencia de signos de decadencia del poderío estadounidense con un largo período de bonanza de las grandes empresas de Estados Unidos.

En nuestro argumento, el hegemon crea, a través de la acción estatal y empresarial, las redes de acción que le aseguran un predominio en escala mundial y que abarcan los aspectos fundamentales de la vida social. Así, la visión de mundo que caracteriza la hegemonía mundial es resultado de la acción de empresas y Estado. La segunda parte de este ensayo centra la mirada en las actividades de las grandes corporaciones, dando un primer acercamiento a este aspecto de la disputa por la hegemonía mundial.

En general, si consideramos el mercado mundial y no sólo sus divisiones nacionales, la disputa por la hegemonía no se resuelve sólo en el teatro de las naciones dominantes, sino de modo creciente, en el conjunto del mercado mundial. La idea central de nuestro trabajo es que, progresivamente, las mayores corporaciones estadounidenses desarrollan sus actividades fuera del mercado de Estados Unidos y ello les otorga un poder del que carecen sus principales competidores, que no han alcanzado los mismos niveles de internacionalización de sus actividades.

En ese sentido, la llamada globalización no tendría efectos de homogeneización sino de polarización de la economía mundial<sup>3</sup>, polarización que beneficia a las grandes corporaciones, y entre ellas, principalmente a las empresas estadounidenses en las actividades más dinámicas y rentables<sup>4</sup>.

### **Hegemonía y conflicto social**

Desde este punto de vista, entender la evolución de la hegemonía de Estados Unidos, demanda analizar la relación de fuerzas sociales al interior de las naciones dominantes. Se propone desbordar la camisa de fuerza que representan las solas relaciones económicas, para entender la hegemonía como construcción de relaciones sociales (económicas pero no sólo económicas), que resultan del conflicto social, esto es, de la confrontación entre grupos sociales y de la competencia entre las distintas fracciones del empresariado.

Así, en la discusión sobre la hegemonía y su disputa deben considerarse no sólo las evaluaciones sobre la posición mundial de las potencias, sino también y de manera destacada, la situación del conflicto social, en tanto fuerza motriz y orientador central de la acumulación de capital.

Un primer nivel de este análisis corresponde a las relaciones entre las naciones que se disputan la hegemonía. Históricamente, el capitalismo se ha desarrollado bajo la forma de Estados-naciones que proveen las condiciones para la actividad económica y enmarcan los conflictos sociales, ofreciendo diversas formas de mediación de los mismos. A la par, la tendencia universalizadora del capital ha creado el mercado mundial que, paulatinamente, se ha densificado abarcando el conjunto de territorios y prácticamente la totalidad de las actividades sociales.

El conjunto de relaciones que caracterizó la consolidación de Estados Unidos como hegemonía mundial no fue sólo el resultado de las estrategias del Estado y las empresas transnacionales, sino que tuvo como fundamento relaciones de fuerzas internas e internacionales favorables.

---

3 Ornelas (2002a).

4 Desde el punto de vista heurístico, la categoría de "jerarquía" ocupa un lugar central en nuestro análisis. Al igual que en el terreno de la competencia por la hegemonía, el concepto de dominación convierte en objetos a los sujetos que se disputan la hegemonía, en el terreno de la competencia en las diferentes actividades económicas, la dominación significa controlar todas las actividades y en todos sus segmentos. Por el contrario, nuestra propuesta metodológica señala que el liderazgo económico mundial se sustenta en el control de las actividades estratégicas para la reproducción del capitalismo; en esa delimitación los campos estratégicos son: la tecnología de vanguardia (electro-informática, ingeniería genética, telecomunicaciones, aeroespacial), los energéticos, el agua, los alimentos de mayor consumo, los minerales estratégicos y la química. Así, el sujeto hegemónico no requiere de controlar todas las actividades, ni siquiera todas las que cuentan con un peso significativo en el mercado mundial, sino que le basta controlar las actividades estratégicas, en tanto estas constituyen el paradigma tecnológico en cada momento del capitalismo.

En Estados Unidos, la relación surgida del New Deal fue acentuada por el esfuerzo de guerra y la victoria en 1945. Es muy conocido el hecho que Estados Unidos fue la única potencia desarrollada que no fue devastada por la guerra; sin embargo, a menudo se olvida que el acelerado proceso de crecimiento desatado desde 1950 se da en el marco de la destrucción previa del sindicalismo clasista y de estrategias estatales y empresariales que lograron limitar los sindicatos a posturas corporativas, todo ello justificado por la cruzada contra la “expansión del comunismo”. Además, en general, las organizaciones surgidas de la sociedad, relativamente autónomas del Estado, están fuertemente integradas con el funcionamiento del capitalismo, de suerte que sus objetivos y logros apuntan al mejoramiento del sistema, y en esa medida, han realizado aportes a la acumulación de capital.

Esto no quiere decir que la sociedad estadounidense estuviera exenta de tensiones y enfrentamientos. Lo característico del largo período de expansión fue que el conflicto social se encauzó por las vías del reparto de las ganancias. Estado, empresas, sindicatos y organizaciones contestatarias, todos, se condujeron por las vías de hacer cada vez más eficiente el capitalismo estadounidense, a cambio de lo cual se obtenían ventajas para cada actor. Por supuesto, éstas eran asimétricas y siempre favorables al empresariado, pero dada la magnitud del crecimiento económico, las ventajas obtenidas por los actores subordinados fueron suficientes para sostener la acumulación fordista.

En el terreno productivo, la revolución tecnológica de la “administración científica del trabajo” y el trabajo en cadena, proveyó de la base técnica y social para la expansión de Estados Unidos. Durante décadas, la extensión y perfeccionamiento de la modalidad fordista de acumulación de capital, significaron el incremento sostenido de la producción basada en el aumento del consumo interno y la expansión internacional sin precedentes de las empresas de Estados Unidos.

En el plano internacional, la mencionada estrategia de contención del comunismo indujo a estimular la reconstrucción acelerada del capitalismo en las regiones devastadas por la guerra y agitadas por grandes convulsiones sociales. Este interés del hegemon se expresó con mayor fuerza en las naciones derrotadas. En efecto, el resurgimiento del capitalismo en Alemania y Japón representó un hito en la historia de este modo de producción, pues en un corto tiempo, estas naciones pasaron de la destrucción casi total de su planta productiva a ocupar los primeros lugares en la jerarquía económica mundial.

En esta perspectiva histórica queremos subrayar que la reconstrucción de algunos de los actuales competidores del hegemon estadounidense se hace con la ayuda de la principal potencia de la época. Este proceso, que parecería contradictorio con la lógica de la dominación, es coherente con la construcción de la hegemonía, que como señalamos, pasa por incorporar intereses de otros actores, en este caso, los intereses de las naciones europeas y de Japón cuyas élites gobernantes aceptaron la alianza con Estados Unidos a fin de consolidar su predominio interno.

Para los estrategas estadounidenses y el grupo gobernante en la segunda posguerra, la prioridad era evitar la expansión del “enemigo comunista”; por ello, el fortalecimiento de “competidores” era visto como un costo necesario pero costeable en tanto se lograra el objetivo fundamental.

La implosión de la Unión Soviética y la poderosa oleada neoliberal de los años 80 y 90 parecen confirmar la pertinencia de dicha estrategia. La apropiación de grandes porciones de los recursos de los países llamados socialistas, que entran en intensos procesos de acumulación originaria de capital, fue uno de los mayores beneficios que la estrategia de contención del comunismo dejó para Estados Unidos.

Por supuesto, el resultado de conjunto, sintetizado por el despropósito de Fukuyama de “El fin de la Historia”, deja claro que el saldo de la Guerra Fría es favorable al hegemón estadounidense: además de encabezar la apropiación de nuevos territorios para provecho de las empresas estadounidenses, la reconstrucción de la posguerra y la contención del comunismo crearon una fuerte “comunidad de intereses” entre los focos del capitalismo desarrollado.

En ello, la inexistencia de otras potencias militares juega un papel central; sin embargo, no debemos olvidar el peso que los capitales estadounidenses tienen en las economías rivales. Desprovistos y/o limitados en sus sustentos militares y económicos, las potencias rivales ven alejarse progresivamente las posibilidades de cambiar las relaciones con el hegemón estadounidense mediante el conflicto abierto, tal y como había sucedido con las dos grandes guerras del Siglo XX.

Tras la segunda guerra mundial, las relaciones entre los focos centrales del capitalismo desarrollado, evolucionan hacia la adaptación y la negociación. Y ello a su vez crea un frente común del Occidente desarrollado contra eventuales desafíos de las potencias asiáticas<sup>5</sup>.

La penetración creciente de los capitales de Estados Unidos en otras economías, establece vínculos que resultan mucho más difíciles de romper en tanto están enraizados en la vida cotidiana de la población de las potencias rivales y se sitúan como ejes articuladores de dichas economías.

A ello debemos agregar la influencia de la cultura y en especial del imaginario propio de Estados Unidos en prácticamente todo el planeta: la posguerra significó también la “americanización” del mundo. Esta vertiente de la hegemonía estadounidense tiene efectos profundos en las potencias rivales, en

---

5 Esta es una cuestión central para la disputa de la hegemonía mundial. La forma en que la presidencia Bush emprendió sus aventuras militares en Asia Central creó, por primera vez en la historia, la coalición entre potencias europeas que incluso se han hecho la guerra: Francia, Alemania y Rusia se opusieron a la conducción de las invasiones estadounidenses en esa región. Este tipo de fisuras, resultado de un liderazgo errático y de estrategias que sobredimensionan el poderío estadounidense, constituyen posibilidades para el surgimiento de hegemonías alternativas.

tanto erosiona los rasgos más agresivos de los nacionalismos, que en el pasado sirvieron de base para la movilización bélica y para las luchas por la descolonización. Lograr que grandes segmentos de la población mundial se “sientan” americanos, constituye uno de los mayores triunfos de las estrategias hegemónicas, y es uno de sus apoyos más importantes, en tanto no existen propuestas de “modos de vida” que alcancen la masa crítica para devenir alternativas del “modo americano de vida”.

Un proceso similar se produce desde los años 80, en la relación entre Estados Unidos por una parte y por otra Rusia y China. Toda vez que el hegemón abandona la idea de que estas potencias constituyen un peligro como el que percibía en la Unión Soviética, Rusia y China son “reclasificadas” pasando de ser consideradas antagonistas, a ser apenas “rivales” o “competidores”. La prioridad del hegemón no es más, contener la expansión de otra supuesta forma de sociedad, sino enmarcar a las potencias emergentes dentro del sistema de normas que rigen el capitalismo global, las cuales juegan, sobra decirlo, a favor del hegemón estadounidense<sup>6</sup>.

Una primera conclusión elemental es reiterar que el hegemón no actúa en un vacío social, ni está en posibilidad de imponer todas sus condiciones, ni a sus rivales ni a los sujetos dominados. Nuestra concepción de hegemonía subraya que esta construcción social es el producto de la acción de sujetos, no de automatismos ciegos o azarosos.

## Hegemonía y nación

El segundo nivel se funda en los cambios que resultan del conflicto social. Tomando en cuenta que estamos en presencia de realidades que se transforman –esto es, la hegemonía de 2008 no es y no

---

6 “Compare Russia and China with where they were 35 years ago. At the time both (particularly Russia) were great power threats, actively conspiring against the United States, arming guerrilla movement across the globe, funding insurgencies and civil wars, blocking every American plan in the United Nations. Now they are more integrated into the global economy and society than at any point in at least 100 years. They occupy an uncomfortable gray zone, neither friends nor foes, cooperating with the United States and the West on some issues, obstructing others. But how large is their potential for trouble? Russia’s military spending is \$35 billion, or 1/20th of the Pentagon’s. China has about 20 nuclear missiles that can reach the United States. We have 830 missiles, most with multiple warheads, that can reach China. Who should be worried about whom?” (Zakaria, 2008b). Ver los otros trabajos de este autor (Zakaria, 2005 y 2008a), citados en la bibliografía. El peligro militar no desaparece como preocupación de los estrategas estadounidenses, pero es enfrentado con un enfoque que prioriza la competencia y deja las cuestiones militares como recursos de última instancia. Esta diferencia, que puede parecer sutil, tiene profundas implicaciones para el desempeño de los capitales estadounidenses en esos países, especialmente en China. Siendo que ahora es posible “hacer negocios” con el gigante asiático, buena parte del despegue económico se debe a la participación de empresas estadounidenses que alimentan su expansión con la producción y el consumo realizados en China. Y correlativamente, gracias a sus estrategias de apropiación de los saberes extranjeros, la planta productiva china se diversifica y adquiere una base tecnológica propia, lo cual no deja de fluir hacia la esfera militar, fortaleciendo la autonomía militar de China. Esta dinámica sería impensable ante la posibilidad de un conflicto bélico entre estas dos potencias.

puede ser la de 1950-, podemos afirmar que las relaciones hegemónicas adquieren diversas configuraciones, dependiendo, fundamentalmente, de las estrategias y de los enfrentamientos entre los sujetos que disputan la hegemonía, así como de los modos en que los sujetos dominados actúan frente a la disputa hegemónica.

La relación “virtuosa” entre hegemonía estadounidense, desarrollo económico (entendido no sólo como alta rentabilidad de las corporaciones e incrementos constantes de la productividad, sino también como densidad del tejido productivo y mantenimiento de la vanguardia tecnológica) y mejoras en los niveles de vida de la población, no es la única configuración posible de las relaciones hegemónicas.

Para entender este proceso es necesario incorporar la pregunta ¿qué es una nación?

La mayoría de las tesis sobre el declive del hegemon estadounidense conciben la nación como un pacto social, y por ello, ven una contradicción entre el beneficio privado y el bienestar social que debe ser mediada por el Estado. En esa línea de argumentación, el deterioro de las condiciones económicas y de los niveles de vida en el territorio bajo jurisdicción de un Estado, significa el declive de su posición en la jerarquía mundial. La ruptura del pacto social conduce a una crisis que estaría en la base de la pérdida de hegemonía de Estados Unidos.

En el argumento de inspiración gramsciana, la nación es síntesis de las contradicciones sociales y, para el tema que nos ocupa, se expresa fundamentalmente como una correlación de fuerzas internas y externas. No hay “acuerdo” o “pacto” entre los actores sociales, sino un complejo tejido de relaciones donde los intereses particulares se ven reflejados –o no- en la síntesis “nacional” en razón de la fuerza y las estrategias que cada actor social pone en juego en un momento determinado.

El rasgo dominante de la disputa contemporánea por la hegemonía es la ausencia de actores sociales que frenen el poder de los capitalistas y que contrabalanceen la expansión capitalista por todo el planeta. Los principales sujetos en disputa revisten el carácter de competidores con comportamientos adaptativos a las reglas del juego del capitalismo. Incluso los intentos mínimamente reformistas, principalmente en América Latina, se han enfrentado a obstáculos formidables para avanzar, debido al entorno fuertemente anclado en el sistema organizado por las potencias que se disputan la hegemonía.

En esta interpretación, es posible sostener que el deterioro de las condiciones económicas y de los niveles de vida, no es incompatible con el mantenimiento de la posición hegemónica, sino que resulta de mecanismos de control, represión y creación de consensos que consiguen incorporar y/o desarticular a los eventuales antagonistas e imponer el deterioro de las condiciones de vida de los actores subordinados.

La configuración de las relaciones hegemónicas en la que parte de los beneficios de la hegemonía estadounidense se destinaban al mejoramiento de las infraestructuras, del sistema educativo, la seguridad social, y en general, a la elevación de los niveles de vida de la población estadounidense, resultó no sólo de la expansión internacional sin precedentes de las empresas estadounidenses, sino también de una relación entre las fracciones del empresariado y de éstas con el conjunto de la sociedad.

Al igual que en el caso de la reconstrucción de la posguerra, el antagonismo con el llamado bloque socialista impulsó el fortalecimiento de las bases económicas y sociales de la nación estadounidense. Otro elemento crucial que jugó en esa dirección fue la fuerza de los sindicatos y otras organizaciones sociales, característica de la acumulación fordista. Grandes concentraciones de trabajadores significaron importantes cuotas de poder corporativo para los líderes sindicales así como márgenes significativos para lograr las reivindicaciones de los trabajadores; demandas que, al restringirse al ámbito de lo laboral, era posible satisfacer gracias al ascenso económico constante.

La desaparición del antagonista mundial cambió el teatro de operaciones para los sujetos que se disputan la hegemonía. El paso de la guerra a la competencia, significaba poner el acento en las relaciones económicas, el supuesto reino de la objetividad, donde con reglas equitativas, deberían triunfar los actores mejor preparados. Y lo más importante para la construcción del consenso neoliberal: el triunfo de los actores más eficientes derivaría en el mayor bienestar para todos<sup>7</sup>.

La importancia del fin de la guerra fría se ilustra por los cambios en la intervención del Estado y el florecimiento del sistema productivo internacional de las grandes empresas estadounidenses. Otro elemento, olvidado con frecuencia, que sirvió de fundamento a la expansión neoliberal desde los años 80 fue el mecanismo disciplinador que surgió del aumento sin precedentes del consumo. La expansión de la posguerra creó niveles y hábitos de consumo en la población estadounidense que la colocaban en dependencia respecto de la continuidad de la expansión económica. En los saberes de la lucha de los trabajadores estadounidenses (sobra decirlo: aquellos que tienen derechos) nunca surgieron estrategias para enfrentar la baja del consumo. De suerte que ante el fin de la expansión económica y de las relaciones “cooperativas” con las empresas, los trabajadores cayeron en la competencia abierta, quedando a merced de las “fuerzas del mercado”.

---

7 Esta es la lógica con la que se emprende la reconstrucción de Europa y Japón, así como la construcción de la Comunidad Económica Europea. La utopía capitalista de la época planteaba que la comunidad de intereses económicos haría inviable el enfrentamiento bélico. Gran parte de este proyecto se realiza en la oleada neoliberal de los años 80 y 90 bajo la llamada liberalización y combate a la intervención económica del Estado, convertido en el enemigo interno... del capital.

Así, el neoliberalismo significó, en primer lugar, el ataque a todas las posiciones donde los actores subalternos podrían resistir la expansión de los grandes capitales. Es de todos conocida la estrategia de liberalización y privatizaciones a ultranza con que se transformó el mundo de las relaciones internacionales desde mediados de los 80. Pero debemos recordar que en todas las naciones industrializadas, el neoliberalismo tuvo como punto de partida el ataque a los sindicatos y otras organizaciones corporativas, que habían dejado de ser funcionales a la acumulación de capital.

Diversos fueron los medios para minar las fuerzas sociales subalternas.

La deslocalización de la producción fue, sin duda, el de mayor alcance y el que contaba con la mayor visión estratégica. Las naciones y las referencias nacionales para los trabajadores y los grupos sociales dominados, son elementos fundamentales de identidad. Sin embargo, en el marco de la internacionalización acelerada de las empresas y la diseminación de las relaciones capitalistas hacia el conjunto de cuerpo social, esos factores resultaron obstáculos difícilmente superables para la organización internacional de los dominados.

La llamada globalización, en tanto proyecto social de los sujetos que se disputan la hegemonía, logró poner a competir entre sí a los trabajadores de diferentes regiones. De ese modo, las fronteras de la actividad capitalista se ampliaron enormemente, tanto desde el punto de vista geográfico como por la disminución de los costos de la producción, y en particular, por la indefensión en que se dejó a los trabajadores y sus organizaciones. El desempleo, la entrada de trabajadores inmigrantes y la precarización del trabajo pasan a ser los mecanismos disciplinarios para los trabajadores estadounidenses, y por ello, se constituyen en pilares de la rentabilidad empresarial.

Otro elemento de la relación con los trabajadores fue el estímulo al consumo. Ello tanto por la explosión del crédito como por la inundación de bienes y servicios producidos en el extranjero, que fortalecieron la de por sí diversificada oferta que caracteriza a la economía estadounidense. Durante los años 80 y muy especialmente los 90, Estados Unidos vive una oleada sin freno de consumo: son los años en que se habla de que los estadounidenses –hogares y empresas- financian su bonanza mediante el ahorro del resto del mundo.

En tercer lugar, la liberalización se expresó en ataques continuos contra las condiciones de vida de los estadounidenses. Los sistemas de educación y de salud son dos ejemplos patentes de esta ofensiva, mediante la cual las empresas también lograron bajar sus costos. El abandono de las infraestructuras de uso público actuó en el mismo sentido.

El resultado de las estrategias neoliberales fue la conformación de una economía flexible: además de los efectos adversos en el empleo y las condiciones de vida, se opera otra transformación que revitaliza la hegemonía estadounidense: rotas las bases de la resistencia de los trabajadores, las empresas locales pueden concentrar su actividad en los segmentos rentables de la economía nacional.

Ello cambia la relación que caracterizó la larga expansión de la posguerra: al control de la economía nacional por las empresas locales lo sustituye el declive de los sectores menos rentables, donde a menudo se produce la penetración extranjera, mientras que en paralelo, se desarrolla el sistema productivo de las empresas transnacionales caracterizado por su altísima productividad y su proyección hacia todos los espacios, económicos y geográficos, de alta rentabilidad.

Estos factores constituyen el punto de partida para la reconfiguración de las relaciones hegemónicas. En la medida en que las relaciones entre los grupos sociales se modificaron significativamente en favor de los intereses empresariales, los beneficios de la internacionalización se concentran en el ámbito de las empresas. En ausencia de luchas sociales que cuestionen y transformen tal estado de cosas, la globalización empresarial avanza y las empresas transnacionales se fortalecen, aún cuando grandes segmentos de la economía estadounidense declinan y las condiciones de vida se deterioran para gran parte de la población.

## **II. Hegemonía y empresas transnacionales**

Frente a la ausencia de actores antagonistas y el desarrollo insuficiente de rivales, en el período reciente, el hegemón estadounidense ha podido extenderse mucho más allá de lo que sus recursos parecen permitirle. De ahí que se observen signos de debilidad. Ello forma parte del modo en que se construye la hegemonía, pero la debilidad no equivale mecánicamente a la derrota y ni siquiera al desplazamiento.

Sin embargo la debilidad no es el único rasgo de la actual hegemonía estadounidense. Al incontestable poderío militar, se deben agregar su primacía cultural y sus fortalezas económicas. Ha sido en la esfera política y diplomática donde, en los años recientes se han abierto fisuras a la hegemonía de Estados Unidos.

En esta parte del trabajo exploramos la competencia entre las grandes transnacionales, a fin de dar un panorama del liderazgo económico mundial. Este ejercicio ilustra la nueva configuración de la hegemonía donde el desempeño ascendente de las corporaciones va acompañado del declive de la posición de la economía estadounidense y del deterioro de las condiciones de vida de la población.

Esta idea parece ir contra el pensamiento dominante, que había hecho de la globalización la panacea igualadora a escala planetaria. Sin embargo, hoy día se abre camino incluso en la prensa económica anglosajona. Es de todos conocida la frase de Charlie “Engine” Wilson, director general de General Motors durante la segunda guerra mundial y secretario de defensa durante la presidencia de Eisenhower: “lo que es bueno para General Motors es bueno para Estados Unidos y viceversa”. Como hemos señalado, la expansión de la posguerra funcionó en gran parte bajo ese axioma: la reconstrucción trajo un ascenso económico sin precedentes para Estados Unidos. Sin embargo, las estrategias de internacionalización de la producción y de liberalización del comercio y las inversiones rompieron con esa relación. De manera creciente, los buenos desempeños de las empresas están “desconectados” de los beneficios hacia la economía y la población estadounidenses.

El tema de la “desconexión” ha estado presente en la academia al menos desde los años 60; antes, Marx y otros autores como Parvus, Lenin, Bujarin, para citar sólo algunos, ya habían formulado este problema como la contradicción creciente entre estados y empresas. En efecto, la lógica de la obtención de ganancias choca con ciertos aspectos nodales del funcionamiento estatal que está sujeto a determinaciones más complejas que las de la sola valorización del capital.

Esta contradicción se ha acentuado conforme las empresas han consolidado su poder y las potencias hegemónicas han logrado construir un sistema de relaciones mundiales acorde a las necesidades del gran capital. Así, las advertencias y los lamentos de la academia y de la prensa económica anglosajonas sobre el fin de la globalización son importantes en tanto admiten la existencia de esta contradicción, de modo que ha llegado, incluso para ellos, la hora de pensar qué va a sustituir la globalización neoliberal<sup>8</sup>.

A continuación presentamos algunos indicadores de la competencia entre empresas transnacionales. El punto de partida de este ejercicio es que existen relaciones privilegiadas entre las empresas y “sus” Estados y naciones de origen. El argumento central es que las actividades estratégicas (diseño, investigación y desarrollo, ingeniería financiera) continúan realizándose en los territorios de origen de las empresas, al tiempo que pueden identificarse grupos de accionistas y administradores “nacionales” que conservan el control del capital y las actividades de las empresas. Asimismo, las relaciones entre empresas y “su” Estado son de cooperación y defensa mutua frente a los competidores de otros espacios<sup>9</sup>.

8 Doremus et al. (1998), Mabry (1999), Abdelal y Segal (2007), Kupchan y Trubowitz (2007), Kallaugher (2007), Scheve y Slaughter (2007), The Economist (2007), Mandel (2008), Weissman (2008), Wolf (2008a, 2008b y 2008c) y Brenner (2009).

9 Esta cooperación es la tendencia dominante y no excluye la existencia de conflictos puntuales, por ejemplo cuando el estado por razones de seguridad nacional, frena la cooperación de “sus” empresas con competidores extranjeros o bien, prohíbe el ingreso de capitales extranjeros en actividades estratégicas, a pesar de que ello impida una operación rentable para los capitales individuales.

La primera medida de la competencia concierne la importancia de las transnacionales en la economía mundial. De acuerdo con los datos disponibles, las actividades de estas empresas no han dejado de crecer.

El Reporte Mundial sobre las Inversiones (WIR) estima que existen más de 78 mil empresas transnacionales que cuentan con casi 780 mil filiales en todo el planeta. Medir el peso de estas empresas continúa siendo motivo de estimaciones muy generales. La dificultad esencial reside en que los indicadores macroeconómicos como el producto interno bruto o la formación de capital no tienen correlato en las cifras colectadas por las empresas. En el Cuadro 1 mostramos algunas de esas estimaciones generales:

**Cuadro 1**  
**Peso de las empresas transnacionales en la economía mundial**

	1982	1990	1995	2006
	<b>miles de millones de dólares</b>			
Producción bruta de las filiales de ETN	676	1.501	1.363	4.862
Exportaciones de filiales de ETN	688	1.523		4.707
Ingresos de las 500			11.378	20.900
PIB mundial	12.002	22.060	28.264	48.293
Exportaciones mundiales	2.124	4.329	5.848	14.120
	<b>porcentaje %</b>			
PBF ETN / PIB mundial	5,6	6,8	4,8	10,1
Ingresos 500 / PIB mundial	0,0	0,0	40,3	43,3
Exportaciones ETN / Exportaciones mundiales	32,4	35,2	0,0	33,3

Fuente: WIR varios años y revista Fortune.

El rasgo principal es el desempeño ascendente de las empresas en la economía mundial. Tanto en conjunto como considerada por filiales, la actividad de estas empresas no cesa de aumentar desde los años 80.

Las estimaciones más consistentes atañen a las filiales de ETN: la producción bruta de estas empresas pasó de representar 5.6% del PIB mundial en 1982 a 10% en 2006; su peso en las exportaciones osciló alrededor de 33% en ese mismo período. A partir de nuestra propia investigación sobre la muestra de las 500 empresas más grandes del mundo, observamos que los ingresos de ese grupo de empresas representan alrededor de 40% del PIB mundial en 1995 y 2006.

La dificultad metodológica fundamental que pretendemos resolver para analizar la competencia entre las grandes corporaciones es la diferenciación de la actividad empresarial. Al no tomar en cuenta el contenido concreto de las actividades, los agregados macroeconómicos dan visiones sesgadas de la competencia. Por ello, elegimos la dimensión meso-económica como el nivel de análisis adecuado, en tanto es en ella donde se produce la competencia directa entre empresas.

Nuestra investigación sobre la importancia de las ETN y la competencia entre ellas, se basa en los datos publicados anualmente por la revista *Fortune*. A partir de ellos, hemos construido una base de datos que comprende seis indicadores para cada empresa: país, actividad principal, ingresos, activos, ganancias y empleos. Las cifras manejadas comprenden la totalidad de las actividades de cada empresa: son datos consolidados que abarcan tanto la actividad de las casas matrices como de las filiales. El período de estudio abarca 1994 a 2006. Por el monto de los recursos con que estas empresas cuentan, constituyen el corazón de la economía contemporánea. Y en razón de la creciente integración económica, las actividades de estas empresas marcan las tendencias de la acumulación de capital.

Hemos trabajado con series de tiempo para dibujar tendencias y no sólo fotografías de inicio y fin del período. Para determinar las actividades y empresas líderes, hemos tomado las 10 primeras de cada año y de ese subconjunto, retuvimos sólo aquellas que figuraron al menos 4 años como líderes.

Con esos datos hemos construido algunos cuadros para mostrar el panorama de la competencia entre las grandes corporaciones.

En el primero de ellos (Cuadro 2) presentamos las 14 actividades más importantes que realizan las 500 empresas más importantes del mundo en el período de estudio. Las 14 actividades principales representan entre 88 y 90% de los ingresos totales de la muestra, lo cual habla de una importante concentración (la muestra comprende de 30 a 35 actividades). De ellas, son cinco las que cuentan con cuotas superiores a 10%: refinación de petróleo, bancos, comercio, seguros y automotriz. A lo largo del período se observa una redistribución de las cuotas entre las principales actividades, destacando el crecimiento de la parte de la refinación de petróleo, los bancos y la reducción de la cuota del comercio que era la actividad más importante en 1994.

El Cuadro 3 presenta la distribución por grupos nacionales de empresas. Como en el caso de las actividades, el origen de las empresas está muy concentrado: los seis países seleccionados concentran más de 75% de los ingresos de las 500 empresas más grandes del mundo. Es importante subrayar que entre 1994 y 2006 la cuota de estos grupos se reduce en más de 10%, lo que expresa el surgimiento de otras economías como origen de grandes transnacionales, que en la actualidad representan casi un cuarto de los ingresos totales.

El rasgo más notable de esta distribución es el intercambio de posiciones entre el grupo japonés y el estadounidense. Como signo del ascenso japonés de los años 70 y 80, hacia 1994, las empresas japonesas concentraban 37% de los ingresos totales, frente a casi 29% del grupo de empresas es-

Cuadro 2. Ingresos de actividades principales de las 500 Fortune. Porcentaje sobre la muestra total.

Actividad	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
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
Bancos	9,5	10,6	11,0	10,9	11,3	10,9	10,2	10,7	10,8	10,3	10,3
Comercio	21,6	20,7	18,6	18,6	18,7	18,4	17,3	16,8	17,7	13,9	13,5
Seguros	10,0	10,8	11,0	10,9	11,3	11,4	9,9	9,7	10,4	11,4	10,8
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
Servicios Públicos	2,7	3,1	3,0	3,6	3,9	4,1	5,8	7,9	4,3	5,2	5,3
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
Telecomunicaciones	4,4	4,5	4,7	4,7	4,5	4,9	5,2	5,2	5,1	5,2	4,9
Transportes	3,6	3,6	3,2	3,4	3,5	3,5	3,1	2,7	3,0	3,4	3,2
Informática	1,8	1,9	2,2	2,5	2,7	2,8	3,2	3,2	3,1	3,2	3,4
Finanzas diversificadas	1,5	1,1	1,4	1,5	2,0	3,2	3,6	3,5	2,7	2,6	2,1
Alimentos producción	3,8	3,5	3,5	3,8	3,5	3,2	2,9	3,0	3,0	2,9	2,8
Química	3,3	3,3	2,9	3,1	2,8	1,9	1,8	1,5	1,5	1,8	2,1
Farmacéutica	1,1	1,2	1,4	1,4	1,8	1,9	2,0	2,1	2,3	2,0	2,0
<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>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>

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

Cuadro 3. Ingreso de ETN de Países Líderes de las 500 Empresas de Fortune Porcentaje sobre el total de la muestra

PAIS	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
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
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
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
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
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
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
<b>Total 6 países</b>	<b>86,0</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>
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
<b>Total 6 países (mmd)</b>	<b>9.019</b>	<b>9.811</b>	<b>9.659</b>	<b>9.758</b>	<b>9.817</b>	<b>10.864</b>	<b>11.926</b>	<b>11.853</b>	<b>11.576</b>	<b>12.319</b>	<b>13.724</b>	<b>14.633</b>
<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>

\*Incluye Inglaterra-Holanda

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

tadoundenses. Al final del período, las cuotas respectivas son de 11 y 35%. Las empresas europeas mantienen relativamente estables sus participaciones en el total. El tercer rasgo es el ascenso de las empresas chinas, cuya participación se multiplica por 10; sin embargo, al menos en términos de las empresas más grandes del mundo, su peso sigue siendo marginal, pues representa apenas una novena parte de la cuota de las empresas estadounidenses.

Aunque estas cifras ilustran el predominio de las empresas estadounidenses, una visión tan agregada puede dar lugar a conclusiones erróneas. De acuerdo con la metodología que hemos desarrollado, el análisis de la competencia debe realizarse en el nivel donde se producen directamente los enfrentamientos. La cuota estadounidense puede esconder debilidades fundamentales en actividades cruciales. Por ello, la segunda parte de nuestra demostración aborda la competencia en tres actividades: petróleo, bancos y comercio.

La actividad petrolera es hoy día uno de los ejes de la geopolítica mundial. Saber qué grupo de empresas la controla es una cuestión nodal para la disputa por la hegemonía. Los Cuadros 4 y 5 muestran los principales actores de esta actividad.

La competencia entre empresas petroleras reviste un carácter peculiar: a pesar de ser una actividad ligada a un recurso natural, las economías dominantes tienen el mismo peso que en otras actividades: en conjunto, los seis grupos de empresas que hemos seleccionado concentran entre 78 y 70% de los ingresos generados en la actividad petrolera.

Los principales actores son las empresas estadounidenses e inglesas, que en conjunto aportan más de 50% del total de ingresos. Las empresas japonesas reducen su participación hasta apenas 4%, en tanto que las empresas chinas aumentan su cuota hasta alcanzar 8% en 2006, situándose en la tercera posición mundial.

Los datos de este cuadro ofrecen otra lectura sobre el mercado mundial petrolero. Se ha subrayado el ascenso de las firmas de propiedad estatal como eventuales rivales de las petroleras de Estados Unidos e Inglaterra. Sin embargo, considerando los ingresos estas compañías estatales todavía están lejos de las empresas líderes. Sumando las cuotas de las empresas del llamado BRIC (Brasil, Rusia, India y China) obtenemos un salto importante de 3 a 18% de los ingresos por explotación petrolera entre 1994 y 2006. Con todo, esa cifra representa apenas 60% de la cuota estadounidense. Las petroleras latinoamericanas que figuran en la muestra (PDVSA y PEMEX) también mantienen cuotas modestas.

Cuadro 4. Petróleo Ingresos por país de origen de las empresas porcentaje por actividad

PAIS	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Estados Unidos	38,9	38,8	39,3	40,1	34,2	34,7	35,7	34,0	31,0	31,1	31,8	33,4	31,5
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
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
Francia	7,9	8,0	7,8	7,7	8,0	8,7	7,7	7,3	7,3	6,8	7,0	5,5	5,4
Alemania	3,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Japon	10,3	9,0	6,9	6,4	4,4	6,7	6,4	5,7	5,4	4,3	4,1	4,1	4,0
China	0,0	0,0	0,0	0,0	4,3	4,4	3,3	3,1	6,7	5,9	6,5	6,6	8,3
<b>Los 7</b>	<b>78,4</b>	<b>74,6</b>	<b>73,2</b>	<b>74,4</b>	<b>71,5</b>	<b>74,3</b>	<b>74,7</b>	<b>74,2</b>	<b>77,3</b>	<b>73,0</b>	<b>74,8</b>	<b>70,3</b>	<b>68,5</b>
India	1,0	1,4	1,5	1,4	1,9	2,0	1,6	1,6	1,7	3,5	4,0	3,9	4,3
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
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
Otros*	2,4	3,6	2,2	2,5	3,8	0,0	0,0	0,8	0,8	0,7	1,4	0,7	3,1
Rusia	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,1	1,0	0,9	1,8	2,0	1,3	2,9	3,1
España	2,2	1,7	1,6	1,7	2,0	2,9	3,9	3,0	2,6	3,1	2,8	2,8	2,7
Corea	2,2	5,6	7,2	3,4	3,7	3,4	2,3	2,6	2,6	1,9	1,7	1,7	2,4
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
Noruega	1,5	1,5	1,6	1,8	1,8	1,9	1,7	2,0	2,3	2,0	2,1	2,2	2,1
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
Canadá	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,6	0,6	1,1
Australia	0,0	0,0	0,0	1,8	2,2	1,4	1,1	1,4	1,2	0,9	1,0	1,1	1,0
Tailandia	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,7	0,7	0,8	1,0
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	0,0
<b>Total</b>	<b>100,0</b>												
<b>Petróleo (mmd)</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>

\* Austria, Bélgica, Finlandia, Polonia y Taiwan

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

Cuadro 5. Petróleo Ingresos de las principales empresas porcentaje sobre actividad

EMPRESA	PAIS	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Exxon Mobil	Estados Unidos	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
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
BP (British Petroleum)	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
Chevron	Estados Unidos	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
Conocophillips	Estados Unidos	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
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
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
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
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
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
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
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
PDVSA	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	0,0
Texaco	Estados Unidos	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
Atlantic Richfield	Estados Unidos	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
Mobil	Estados Unidos	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
<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>Petróleo (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>

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

Ello se confirma al analizar las empresas líderes (Cuadro 5). Sobre un total de 16 empresas seleccionadas, 6 son estadounidenses. Hacia 2006, las empresas de Estados Unidos e Inglaterra (incluyendo la Royal Shell) acaparan 42.5% de las ventas de la actividad petrolera<sup>10</sup>.

Desde esta perspectiva, lo central es que la propiedad del crudo no basta para mantener una posición líder en el mercado mundial. Los datos presentados señalan una realidad central en el debate actual sobre la crisis mundial y los intentos privatizadores del sector energético. Tomando la cima de la actividad petrolera, se observa que las grandes empresas de propiedad nacional manejan cifras de negocios muy por debajo de las de las grandes petroleras privadas: en 2005 las empresas de China, Brasil, Malasia, México y Venezuela concentran apenas 16% de las ventas. Este factor se explica porque la ola neoliberal convirtió a las empresas de propiedad estatal en meras extractoras de crudo, dejando a manos de las empresas de Estados Unidos e Inglaterra, los segmentos más rentables de la actividad petrolera.

El Cuadro 6 muestra la situación en la actividad bancaria, donde se opera una importante redistribución. La cuota de los seis grupos de empresas dominantes se reduce en casi 20 puntos, aunque ello se debe al desplome de los bancos japoneses, que en 2006 sólo aportan 4.2% de los ingresos totales de esta actividad. Como se aprecia en los datos, los bancos europeos ascienden durante el período: la cuota de los bancos europeos listados pasa de 48 a 61% de los ingresos totales.

Los bancos estadounidenses aumentan sensiblemente su participación, aportando 18% de los ingresos en 2006. Este ascenso es particularmente notable porque durante largo tiempo las regulaciones en Estados Unidos impidieron la formación de grandes bancos internacionalizados, por lo que su desempeño ascendente se dio en condiciones de relativo atraso respecto de sus competidores. En lo que toca a los bancos chinos, mantienen su participación promedio, alrededor de 4% del total, entre 1994 y 2006.

La tendencia más notoria en esta actividad es la concentración. El Cuadro 7 muestra cómo entre 1994 y 2006 se duplica la cuota de los principales bancos. En 1994, 10 bancos concentraban 20% de los ingresos de la actividad, en 2006, 11 bancos controlan 40% sobre ingresos totales que rebasan los 2.8 billones de dólares. Entre las empresas líderes, destaca el desempeño de Bank of America cuya cuota crece de 1.3% hasta 4.1% en el período, así como la evolución reciente de Crédit Agricole de Francia y Fortis de Bélgica-Holanda. Sobre los 13 bancos listados, 5 son estadounidenses, 3 son ingleses y 2 franceses, lo que señala el predominio de la banca anglosajona, fuertemente internacionalizada.

La crisis, largamente incubada, afectó de modo especialmente grave al sector bancario. De acuerdo

10 También destaca la ausencia de las empresas de Medio Oriente, poseedoras de la mayor parte del petróleo en el mundo, y en especial las de Arabia Saudita, que a pesar de ser controladas por la monarquía saudí, guardan una estrecha relación con las petroleras estadounidenses e inglesas.

con los datos disponibles, los bancos estadounidenses sufrieron las mayores pérdidas y serán por tanto quienes mayores dificultades tengan para restablecer un funcionamiento rentable. De hecho, los gigantes como Citigroup atraviesan dificultades enormes y otros, como Merrill Lynch quebraron.

La gravedad de la crisis no debe dar lugar a interpretaciones simplistas. La evaluación de los estragos de la crisis debe tomar en cuenta también la función saneadora que implica la destrucción de capital: de esta crisis se perfila ya el surgimiento de los super-bancos, de modo que Bank of America y J. P. Morgan emergerán como los grandes ganadores de la crisis<sup>11</sup>. De igual modo, se debe destacar que los sistemas financieros de las restantes potencias económicas (China incluida) también han sido afectados por la crisis, tanto por sus conexiones con el sistema financiero estadounidense, como por sus propios “excesos” especulativos y fraudes, entre los cuales destacan el “quebranto” por más de 5 mil millones de euros de Société Générale de Francia y las dificultades de la tenedora de acciones alemana VEM Vermoegensverwaltung.

La tercera actividad que queremos analizar es el comercio, que ocupa uno de los espacios más amplios en el mercado mundial, en tanto actividad intermediadora incontornable. El Cuadro 8 señala un predominio marcado de las empresas cuyas sedes están en Estados Unidos, quienes en 2006 concentran 55% de los ingresos de esta actividad. Al igual que en el rubro bancario, la evolución del comercio se caracteriza por la correlación en los desempeños de las empresas de Japón, que sufren una ca da estrepitosa, al pasar de 59 a sólo 10.5% entre 1994 y 2006, y las empresas estadounidenses, que tienen un ascenso sólido a partir de 1998.

Los datos de las empresas líderes (Cuadro 9) subrayan el papel de Wal-Mart, que en 2006 concentra 13.6% sobre un monto de ingresos totales de más de 2.5 billones de dólares. Esto es particularmente notable por dos situaciones complementarias. Por una parte, la concentración en el comercio tiende a disminuir: la cuota de las 10 primeras empresas pasa de 47% en 1994 a 33% en 2006. Por otra, los ingresos de la segunda empresa en importancia en 2006, Carrefour, son apenas un tercio de los ingresos de Wal-Mart. Esto significa que un marco de diversificación de los actores en el comercio, Wal-Mart ha logrado una posición de liderazgo que no tiene rivales a la vista.

A partir de 1994, las ventajas alcanzadas por otros grupos de empresas tienden a desvanecerse en las actividades más rentables y dinámicas.

El liderazgo alcanzado por las firmas japonesas se desmorona abruptamente y no tiene visos de recuperarse en el mediano plazo.

---

11 Ver Cline (2008), Chossudovsky (2008) y Freytas (2008).

Cuadro 6. Bancos Ingresos por país de origen de las Empresas porcentaje sobre el total de actividad

PAIS	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
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
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
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
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
Japon	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
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
<b>Los 6</b>	<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>
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
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
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
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
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
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
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
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
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
Otros*	0	0	0	0	0	0	0	1,5	1,8	2,6	1,5	3,0	3,2
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<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>

\* Dinamarca, Corea, Suecia, Irlanda e India

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

Cuadro 7. Bancos Ingresos de las Principales Empresas porcentajes sobre el total de Actividad

EMPRESA	PAIS	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Citigroup	Estados Unidos	n.f.	n.f.	n.f.	n.f.	n.f.	n.f.	n.f.	0,0	6,8	6,2	6,3	5,7	5,1
Credit Agricole	Francia	2,8	2,7	2,8	2,7	2,6	2,4	2,4	2,4	2,5	3,0	3,4	4,8	4,5
Fortis	Bélgica/Holanda	n.f.	n.f.	n.f.	n.f.	2,4	3,2	3,1	2,7	2,9	3,7	4,4	4,9	4,2
Bank of América Corp	Estados Unidos	1,3	1,3	1,4	1,7	3,9	3,7	4,0	3,5	3,1	3,1	3,7	3,6	4,1
HSBC Holdings	Inglaterra	2,2	2,2	2,3	3,0	3,4	2,8	3,4	3,1	2,7	3,8	n.f.	n.f.	4,0
BNP PARIBAS	Francia	1,1	1,0	1,9	2,0	2,1	2,9	4,0	3,7	3,5	3,7	4,0	3,7	3,8
JP Morgan Chase & Co	Estados Unidos	1,3	1,2	2,2	2,4	2,5	2,4	4,2	3,4	2,9	2,9	3,3	3,5	3,5
Deutsche Bank	Alemania	3,4	3,2	3,1	3,3	3,5	4,2	4,7	4,4	3,5	3,2	3,2	3,3	3,3
Credit Suisse (CS Holding)	Suiza	2,0	2,0	2,2	3,9	3,8	3,6	4,1	4,3	3,5	3,8	3,4	3,1	3,1
Royal Bank Of Scotland	Inglaterra	0,0	0,0	0,0	0,0	0,9	0,9	2,1	2,2	2,4	2,9	3,5	3,1	2,8
Lloyds TSB Group (Lloyds Bank)	Inglaterra	1,1	1,5	1,6	1,8	1,9	1,6	1,6	1,5	1,5	1,7	1,7	2,4	1,9
Bankamerica Corp*	Estados Unidos	1,7	1,7	1,8	1,9	n.f.								
Citicorp**	Estados Unidos	3,2	2,6	2,6	2,8	n.f.								
<b>Total Empresas Líderes</b>		<b>20,2</b>	<b>19,5</b>	<b>21,9</b>	<b>25,5</b>	<b>27,0</b>	<b>27,7</b>	<b>33,6</b>	<b>31,1</b>	<b>35,4</b>	<b>37,9</b>	<b>36,7</b>	<b>38,1</b>	<b>40,3</b>
<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>

\* Adquirido por Bank of América el 30 de septiembre de 1998.

\*\* Adquirido por Citigroup el 08 de octubre de 1998.

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

Cuadro 8. Comercio Ingresos por País de origen de las empresas por porcentaje sobre el total de actividad

PAIS	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
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
Japon	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
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
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
Alemania	6,6	6,4	6,9	8,2	9,1	7,1	6,4	6,7	4,3	8,1	6,7	6,6	6,6
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
<i>Los 6</i>	<i>94,3</i>	<i>90,2</i>	<i>89,3</i>	<i>92,4</i>	<i>92,6</i>	<i>91,1</i>	<i>90,6</i>	<i>90,5</i>	<i>88,9</i>	<i>91,5</i>	<i>90,5</i>	<i>90,8</i>	<i>90,9</i>
Holanda	1,3	0,8	1,0	1,2	1,3	1,9	2,0	2,5	2,4	3,6	3,6	3,1	2,9
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
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
Canada	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
Belgica	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
Suiza	0,5	3,4	2,3	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5	2,5	0,7	0,7	0,7	0,6
Otros*	1,5	4,3	3,4	1,7	1,7	1,8	1,8	2,0	4,1	2,8	2,7	2,7	2,7
<b>Total</b>	<b>100</b>												
<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>

\* Antillas Holandesas, Finlandia, Hong Kong.  
Fuente: Base de datos de las empresas más importantes del mundo

Cuadro 9. Ingresos de las principales empresas por porcentaje sobre total de actividad

EMPRESA	PAIS	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Wal-Mart Stores	Estados Unidos	3,8	4,0	5,0	5,6	6,5	7,1	7,9	9,3	10,1	12,7	12,7	13,1	13,6
Carrefour	Francia	1,1	1,2	1,4	1,4	1,4	1,7	2,5	2,6	2,7	3,9	4,0	3,9	3,8
Mckesson	Estados Unidos	0,6	0,6	0,6	1,0	1,0	1,6	1,7	2,1	2,3	3,4	3,5	3,7	3,6
Home Depot	Estados Unidos	0,6	0,7	0,9	1,1	1,4	1,6	1,9	2,3	2,4	3,1	3,2	3,4	3,5
Target (Dayton Hudson)	Estados Unidos	1,0	1,0	1,2	1,3	1,4	1,4	1,5	1,7	1,8	2,3	2,2	2,2	2,3
Mitsubishi	Japón	8,0	7,8	6,6	6,1	5,0	5,0	5,2	4,5	4,5	0,7	1,4	1,8	1,7
Mitsui	Japón	7,8	7,7	6,8	6,7	5,1	5,1	4,8	4,3	4,5	1,3	1,4	1,5	1,6
Marubeni	Japón	6,8	6,8	5,8	5,2	4,4	3,9	3,5	3,0	3,0	1,2	1,2	1,2	1,2
Sumitomo	Japón	7,4	7,1	5,6	4,8	4,2	4,1	3,7	3,3	3,1	0,7	0,8	0,9	1,0
Itochu	Japón	7,6	7,2	6,4	6,0	5,1	4,7	4,5	3,9	3,5	0,7	0,8	0,8	0,9
Sears Roebuck	Estados Unidos	2,5	1,5	1,8	1,9	1,9	1,8	1,7	1,7	1,7	2,0	1,6	0,0	0,0
E.ON (Vebea Group)	Alemania	1,8	2,0	2,1	2,1	2,0	2,2	2,8	2,8	1,8	2,4	0,0	0,0	0,0
Marks & Spencer	Inglaterra	0,5	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5	0,7	0,6	0,6	0,6
<i>Total Empresas Líderes</i>		<i>49,3</i>	<i>48,0</i>	<i>44,8</i>	<i>43,8</i>	<i>40,1</i>	<i>40,9</i>	<i>42,2</i>	<i>42,1</i>	<i>41,9</i>	<i>35,1</i>	<i>33,6</i>	<i>33,0</i>	<i>34,0</i>
<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>

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

Las empresas europeas cuentan con importantes fracciones del mercado mundial, pero debe subrayarse la competencia entre ellas así como el papel que dentro de este grupo juegan las empresas inglesas, que en la mayoría de los casos, tienen alianzas con las empresas de Estados Unidos y mantienen su propio juego, independiente de la integración europea. En una palabra, la competencia en Europa matiza la idea de que exista un bloque que pueda confrontar el liderazgo estadounidense.

Finalmente, en lo que toca a China, como se constata en los datos presentados, el peso económico de las empresas que tienen su casa matriz en ese país, aún es marginal respecto de las grandes corporaciones de las economías dominantes, si bien presentan dinámicas ascendentes muy relevantes.

Vale la pena mencionar que esta relación de fuerzas se establece y se mantiene a pesar de la acelerada devaluación del dólar. El factor tipo de cambio debería favorecer a las corporaciones no estadounidenses, particularmente a las europeas, puesto que la apreciación de sus monedas debería reflejarse en mayores montos de ingresos, activos y ganancias, medidos en dólares. Y a pesar de esta desventaja cambiaría, es el grupo estadounidense quien logra la posición líder<sup>12</sup>.

### **Medidas de la internacionalización**

La competencia entre empresas gigantes abarca diversos ámbitos. Los competidores de las empresas estadounidenses han logrado avances significativos en innovación, mejoras de los procesos productivos, etc., así como han acumulado grandes masas de recursos que les permiten financiar su expansión y el consumo de sus productos. Las empresas estadounidenses han tenido progresos en ciertas actividades (la informática es un buen ejemplo de ello), en esos mismos terrenos. Si sólo tomáramos en cuenta tales factores, la tendencia de la competencia empresarial sería a la progresiva igualación entre los actores que dominan el mercado mundial. Sin embargo, la internacionalización de la producción introduce una ventaja para las empresas estadounidenses frente a sus competidoras, que hasta la fecha ha resultado crucial. Y ello no sólo en cuanto a diversificar las fuentes de ganancia, sino en lo tocante a la creación de relaciones de dependencia con sus socios-competidores. Aunque habría que profundizar en este tema, podemos señalar en forma general que la internacionalización de la producción encontró menos obstáculos en Estados Unidos que en las otras economías dominantes, las cuales, frente a los obstáculos de sus sistemas sociales y políticos, recurrieron al expediente de las mejoras tecnológicas. En el balance de los últimos 20 años, se muestra que la internacionalización ha sido una palanca fundamental para el liderazgo económico que las empresas estadounidenses detentan.

---

12 En sentido estricto, la devaluación del dólar juega también a favor de las empresas estadounidenses, puesto que la actividad de sus filiales realizada con monedas fuertes, incide en el desempeño global de las empresas.

Para concluir nuestro análisis, queremos presentar algunos indicadores de la internacionalización de las empresas de origen estadounidense.

Una de los elementos que más se ha señalado como causa de la pérdida de liderazgo estadounidense, es la presencia de capitales extranjeros en su economía. El Cuadro 10 presenta una estimación de la propiedad extranjera en Estados Unidos. Como se aprecia, la presencia de capitales extranjeros está muy extendida, contabilizando datos para 54 actividades. Sin embargo, ninguno de los rubros donde el capital extranjero posee 50% o más de la propiedad del capital de las empresas, es un dominio estratégico. Se trata de actividades orientadas al consumo masivo o que viven una relativa saturación, por lo que han sido abandonadas por los capitales más dinámicos. De esas 54 actividades, contabilizamos 9 que podemos clasificar como estratégicas (en negritas en el Cuadro 10), y en ninguna de ellas, la participación extranjera rebasa 40%.

La parte final del cuadro ofrece una visión agregada que refuerza nuestra idea de que los capitales extranjeros penetran Estados Unidos pero no logran controlar los núcleos dinámicos de su economía. Así, es en la minería donde las empresas extranjeras controlan 27% de la propiedad, un nivel que es compatible con los niveles de internacionalización de la economía mundial.

Complementando esa visión, el Cuadro 11 presenta los ingresos obtenidos en el extranjero por 25 grandes empresas estadounidenses. Como se aprecia, estas empresas gigantes obtienen ingresos fuera de Estados Unidos por más de 1 billón de dólares y sus actividades son muy diversas: informática, alimentos, petróleo, maquinaria industrial, bancos, automotriz, farmacéutica, electrónica y comercio. 17 de estas 25 compañías obtienen 50% o más de sus ingresos fuera de Estados Unidos, lo cual indica un alto nivel de internacionalización.

Otra medida del peso de la internacionalización para la economía estadounidense es la relación entre el producto bruto y el excedente de explotación por un lado, y los ingresos y ganancias de las empresas, por el otro. Al comparar los montos obtenidos en Estados Unidos con las cifras consolidadas de las empresas, que incluyen tanto al mercado local como al extranjero, tenemos un indicador de qué tanto peso tiene la actividad empresarial y qué tan grande es la contribución de las actividades respecto de la economía nacional.

El Cuadro 12 muestra el panorama de la relación entre ingresos empresariales y producción bruta. A nivel general, la relación de los ingresos de las 500 de Fortune aumenta de casi 34 a 40% de la producción bruta nacional de Estados Unidos entre 1994 y 2005. Este nivel puede parecer bajo, pero hay que recordar que la actividad de las 500 está fuertemente concentrada en los dominios líderes. Así, la relación de los ingresos de las 10 actividades líderes con la producción bruta de esas actividades alcanza 85% en 2005 y muestra una tendencia ascendente.

**Cuadro 10. Porcentajes de propiedad extranjera de la industria estadounidense**

<b>INDUSTRIA</b>	<b>Propiedad Extranjera</b>
Sound recording industries	97%
Commodity contracts dealing and brokerage	79%
Motion picture and sound recording industries	75%
<b>Metal ore mining</b>	65%
Motion picture and video industries	64%
Wineries and distilleries	64%
Database, directory, and other publishers	63%
Book publishers	63%
Cement, concrete, lime, and gypsum product	62%
Engine, turbine and power transmission equipment	57%
Rubber product	53%
Nonmetallic mineral product manufacturing	53%
Plastics and rubber products manufacturing	52%
Plastics product	51%
<b>Other insurance related activities</b>	51%
Boiler, tank, and shipping container	50%
Glass and glass product	48%
Coal mining	48%
Sugar and confectionery product	48%
Nonmetallic mineral mining and quarrying	47%
Advertising and related services	41%
<b>Pharmaceutical and medicine</b>	40%
Clay, refractory, and other nonmetallic mineral products	40%
<b>Securities brokerage</b>	38%
Other general purpose machinery	37%
Audio and video equipment mfg and reproducing magnetic and optical media	36%
Support activities for mining	36%
Soap, cleaning compound, and toilet preparation	32%
Chemical manufacturing	30%
Industrial machinery	30%
Securities, commodity contracts, and other financial investments and related activities	30%
Other food	29%
Motor vehicles and parts	29%
Machinery manufacturing	28%
Other electrical equipment and component	28%

<b>Securities and commodity exchanges and other financial investment activities</b>	27%
Architectural, engineering, and related services	26%
Credit card issuing and other consumer credit	26%
<b>Petroleum refineries (including integrated)</b>	25%
Navigational, measuring, electromedical, and control instruments	25%
<b>Petroleum and coal products manufacturing</b>	25%
Transportation equipment manufacturing	25%
Commercial and service industry machinery	25%
Basic chemical	24%
<b>Investment banking and securities dealing</b>	24%
<b>Semiconductor and other electronic component</b>	23%
Paint, coating, and adhesive.	22%
Printing and related support activities	21%
Chemical product and preparation	20%
Iron, steel mills, and steel products	20%
Agriculture, construction, and mining machinery	20%
Publishing industries	20%
Medical equipment and supplies	20%
<b>INDUSTRIA PRINCIPAL</b>	<b>Propiedad Extranjera</b>
Mining	27%
Information	24%
Manufacturing	20%
Professional, scientific, and technical services	20%
Finance and insurance	11%

Fuente: <http://www.economyincrisis.org>

**Cuadro 11. Ingresos obtenidos en el extranjero**  
**Empresas Estadounidenses con presencia Internacional 2007**

Millones de dólares

<b>Empresa</b>	<b>Ventas Internacionales</b>	<b>Ventas Totales</b>	<b>Internacionales / Total (%)</b>
Intel	32.319	38.334	84,3
Coca-Cola	21.301	28.857	73,8
ExxonMobil	244.610	358.600	68,2
Hewlett-Packard	69.472	104.286	66,6
Dow Chemical	35.242	53.513	65,9
IBM	62.275	98.786	63,0
Caterpillar	27.867	44.958	62,0
Johnson Controls	20.871	34.624	60,3
Ingram Micro	21.124	35.047	60,3
Altria Group	22.798	38.051	59,9
Procter & Gamble	44.530	76.476	58,2
American Intl Group	63.662	110.064	57,8
Citigroup <sup>2</sup>	45.186	81.698	55,3
Ford Motor	91.581	172.455	53,1
Pfizer	25.265	48.418	52,2
United Technologies	28.297	54.759	51,7
General Electric	86.491	172.738	50,1
Goldman Sachs Group <sup>2</sup>	22.575	45.987	49,1
Johnson & Johnson	28.651	61.095	46,9
General Motors	80.577	181.122	44,5
Chevron	90.379	203.970	44,3
Boeing	27.051	66.387	40,7
Dell	23.700	61.133	38,8
ConocoPhillips <sup>1</sup>	56.004	187.437	29,9
Wal-Mart Stores	90.640	378.799	23,9
<b>Total</b>	<b>1.238.703</b>	<b>2.422.472</b>	

1. Incluye los impuestos sobre consumos específicos.

2. Ingresos netos.

Fuente: Forbes, abril 21 de 2008, p.178

Cuadro 12. Relación Ingresos de Empresas sobre Producto bruto Porcentajes

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Refinación de Petróleo	255,5	263,9	260,1	242,5	233,1	238,1	214,6	202,4	202,1	228,1	232,4	232,2
Electrónica equipo eléctrico	269,6	283,2	268,9	306,8	276,3	213,1	181,6	154,9	138,8	139,6	150,0	148,0
Servicios Públicos	68,3	70,2	77,3	95,8	117,1	130,4	187,7	257,5	116,7	121,9	124,6	131,5
Banco, Finanzas diversificadas, Seguros	91,6	98,1	98,5	97,2	93,6	100,4	102,7	102,9	101,1	99,5	93,7	102,1
Automotriz y autopartes	78,3	85,6	86,5	82,1	67,3	74,8	86,6	90,7	87,8	88,3	93,9	92,8
Informática	34,9	37,5	43,0	46,4	53,0	49,6	59,0	61,0	57,6	63,2	69,3	70,9
Comercio	49,6	48,4	50,3	53,2	59,1	60,4	61,0	64,5	67,0	66,6	67,5	67,6
Alimentos producción	57,8	55,6	56,1	60,6	58,7	59,8	56,7	55,5	57,6	56,7	56,8	57,6
Química	51,2	50,6	53,8	49,4	42,5	42,5	42,1	46,8	45,3	47,5	48,6	57,0
Telecomunicaciones	77,3	76,4	71,6	64,9	57,0	58,4	57,6	55,4	50,3	49,0	49,8	38,4
<b>Total ingreso de las 500 de Fortune / Producción bruta EUA</b>	<b>33,7</b>	<b>34,9</b>	<b>35,7</b>	<b>36,4</b>	<b>36,1</b>	<b>37,4</b>	<b>39,5</b>	<b>40,3</b>	<b>37,0</b>	<b>37,8</b>	<b>38,7</b>	<b>39,8</b>
<b>Ingresos Totales de empresas en 10 actividades / Producción bruta 10 actividades</b>	<b>72,3</b>	<b>74,0</b>	<b>75,9</b>	<b>77,1</b>	<b>75,3</b>	<b>77,3</b>	<b>82,6</b>	<b>87,0</b>	<b>78,6</b>	<b>80,4</b>	<b>82,0</b>	<b>85,2</b>
<b>Ingresos Totales de empresas en 10 actividades / Producción bruta nacional</b>	<b>27,0</b>	<b>27,8</b>	<b>28,5</b>	<b>29,1</b>	<b>28,3</b>	<b>29,4</b>	<b>31,5</b>	<b>32,3</b>	<b>28,7</b>	<b>29,3</b>	<b>29,8</b>	<b>30,9</b>

Fuente: Producción Bruta Nacional: BEA [http://bea.gov/industry/gpotables/gpo\\_action.cfm?anon=86739&table\\_id=23981&format\\_type=0\(26-01-2009\)](http://bea.gov/industry/gpotables/gpo_action.cfm?anon=86739&table_id=23981&format_type=0(26-01-2009))

Ingresos: Base de datos de las empresas más importantes de Estados Unidos

Considerando en lo individual estas 10 actividades, vemos que en refinación de petróleo, electrónica, servicios públicos y actividades financieras, los ingresos empresariales superan la producción realizada dentro de Estados Unidos. En otras cinco actividades, esta relación es mayor a 50% y sólo las telecomunicaciones presentan una relación decreciente y que sólo llega a 38%.

La relación entre las ganancias empresariales y el excedente de explotación tiene una evolución más oscilante, debido a las fuertes fluctuaciones de la ganancia. A pesar de ello, las ganancias de las 500 alcanzan una participación de 13% sobre el excedente de explotación de Estados Unidos en 2005 (Cuadro 13). La relación para las actividades líderes es muy similar, las ganancias conjuntas de 10 actividades líderes, representan en 2005, 14% del excedente de explotación generado en esas actividades.

Esta evolución abarca desempeños individuales muy variados. Sólo dos actividades muestran que las ganancias obtenidas por las principales empresas, superan el excedente de explotación total: refinación de petróleo y electrónica, aunque ésta tiene un comportamiento muy oscilante debido a las fuertes pérdidas de 2001 y 2002. Esta relación tiene un desempeño ascendente en: refinación de petróleo, informática, sector financiero, alimentos y química. Esto indica que la economía estadounidense tiene aún un peso determinante como fuente de ganancias, incluso para las actividades líderes.

Estimaciones sobre la acción de empresas transnacionales, parecen confirmar la idea de que las empresas con sede en Estados Unidos tienen desempeños superiores a sus rivales basadas en otras economías dominantes. Así por ejemplo, la OCDE (2005: 71) señala que el control de filiales extranjeras sobre el valor agregado de la industria manufacturera en Estados Unidos es uno de los más bajos, situándose alrededor de 15%, mientras que en Reino Unido rebasa 25% y en Francia 35%. La misma fuente (OCDE, 2005: 80) señala que los ingresos generados en el extranjero por las empresas transnacionales de Francia y Alemania representan alrededor de 25% de los ingresos generados por ellas mismas en la economía local; en tanto que las empresas basadas en Estados Unidos obtienen en el extranjero el equivalente a 50% de los ingresos domésticos.

A través de estos indicadores, intentamos mostrar el grado de avance que tiene la conformación del sistema productivo internacionalizado de las empresas estadounidenses. Aunque es necesaria una investigación comparando los desempeños de los diversos grupos de empresas, la tendencia señalada aparece como lo dominante, incluso en el momento actual. La expansión mundial de las empresas basadas en Estados Unidos constituye una ventaja fundamental en la competencia por el liderazgo económico. Y en algunas actividades, estas empresas aparecen como las líderes indiscutibles.

Cuadro 13. Relación ganancias de empresas sobre excedente de explotación

Porcentajes

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Refinación de Petróleo	104,0	140,1	196,4	155,2	64,3	146,1	217,2	111,6	96,1	138,7	131,5	153,8
Electrónica equipo eléctrico	89,4	123,5	140,7	148,1	100,4	126,8	91,3	-408,7	-66,6	28,7	72,3	110,9
Informática	11,2	18,1	20,7	24,8	30,4	41,5	101,3	53,7	23,8	40,6	55,5	53,9
Banco, Finanzas diversificadas, Seguros	25,9	29,6	33,4	33,6	31,9	42,8	41,8	30,9	32,6	47,6	46,4	53,8
Alimentos producción	29,2	29,4	34,2	34,2	31,2	36,8	35,1	31,4	35,8	32,9	54,6	44,7
Química	15,6	18,3	19,1	16,1	17,0	21,7	15,6	16,9	9,7	17,0	20,2	22,8
Servicios Públicos	14,4	15,7	13,7	9,2	12,8	14,0	17,9	18,6	-4,5	3,6	17,3	17,9
Comercio	6,9	6,5	6,2	6,9	9,1	9,7	9,0	7,8	9,1	11,3	13,2	12,4
Telecomunicaciones	14,5	-1,8	20,0	18,4	21,3	22,4	28,9	7,3	-38,2	16,7	-0,1	12,0
Automotriz y autopartes	54,8	64,4	42,9	48,0	63,0	36,8	24,8	-12,1	1,9	18,2	26,9	-58,5
<b>Total ganancias empresas 500 / EE total de EUA</b>	8,4	9,1	10,5	10,6	10,7	12,5	13,2	5,9	1,9	11,5	12,1	13,4
<b>Total ganancias empresas de 10 actividades / EE 10 actividades</b>	6,0	6,5	8,1	8,6	8,7	10,6	11,8	4,8	4,0	10,7	12,3	14,2
<b>Total ganancias empresas de 10 actividades / EE total de EUA</b>	6,6	7,0	8,4	8,6	8,5	10,0	10,9	4,3	3,5	9,0	9,7	10,7

Fuente: Excedente de explotación (EE); BEA [http://bea.gov/industry/gpotables/gpo\\_action.cfm?anon=66739&table\\_id=24010&format\\_type=0](http://bea.gov/industry/gpotables/gpo_action.cfm?anon=66739&table_id=24010&format_type=0) (26-01-2009)  
 Ganancias: Base de datos de las empresas más importantes de Estados Unidos

## Conclusión

La investigación acerca de la competencia entre las empresas más importantes del mundo nos ha conducido a la consideración de los procesos políticos y sociales que dan cohesión y orientan dicha competencia. La discusión acerca de la hegemonía y sus agentes no puede limitarse a las solas relaciones económicas. Si bien esta dimensión es fundamental, las relaciones sociales, y en especial la configuración de naciones y hegemonías nacionales, son aspectos igualmente importantes para explicar el lugar de cada una de las potencias en la jerarquía mundial.

En lo tocante a la competencia entre grandes transnacionales, la cuestión esencial reside en considerar la dimensión del valor de uso, del contenido concreto de las actividades. Las abstracciones que representan los conceptos economía nacional, industria, servicios y otras clasificaciones funcionales de la actividad económica, se revelan insuficientes al tratar de establecer quién controla las actividades en particular y cómo lo hace.

Estudiar la competencia entre grandes empresas de una misma actividad, como hemos hecho para los casos del petróleo, bancos y comercio, nos permite establecer tendencias de mediano y largo plazo sobre el control de dichas fuentes de ganancias.

En el mismo sentido, hemos destacado el proceso de internacionalización de las empresas, que en su base representa diversas formas de organizar la producción y por tanto, diversas formas de obtener ganancias. La complejidad de la organización productiva, derivada de un número creciente de emplazamientos alrededor del mundo, representa, de entrada, un desafío para los diferentes niveles de funcionarios que gestionan las empresas y en especial, para la alta gerencia. Pero en un segundo momento, siguiendo el vaivén de la competencia, una organización altamente internacionalizada significa una ventaja competitiva de la más alta importancia para las empresas que logran alcanzarla. De ahí que sea relevante la demostración de que el grado de internacionalización es significativamente mayor para las empresas de base estadounidense, respecto de otros grupos de empresas líderes.

En la perspectiva de las relaciones de poder, la lectura del mercado mundial ofrece argumentos fundados acerca de la fuerza con que aún cuenta el hegemón estadounidense: un sistema productivo internacionalizado que le permite producir y realizar ganancias en una enorme variedad de localizaciones productivas. Esto es 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 palián 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.

**REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

- Abdelal, Rawi, y Adam Segal. 2007. "Has Globalization Passed its Peak." *Foreign affairs*, Enero-Febrero. <http://www.foreignaffairs.org/20070101faessay86108/rawi-abdelal-adam-segal/has-globalization-passed-its-peak.html>
- Arrighi, Giovanni. 2007. *Adam Smith en Pekín. Orígenes y fundamentos del siglo XXI*. Madrid: Akal.
- Brenner, Robert. 2009. *What is good for Goldman Sachs is good for America. The origins of the current crisis*. Center for Social Theory and Comparative History. Los Angeles: Institute for Social Science Research, UC. <http://www.escholarship.org/uc/item/0sg0782h.pdf> (consultado el 10 de abril de 2010)
- Ceceña, Ana Esther. 2004. "Estrategias de construcción de una hegemonía sin límites." En *Hegemonías y emancipaciones en el siglo XXI*, ed. Ana Esther Ceceña (compiladora). Buenos Aires: CLACSO.
- Ceceña, Ana Esther, y Andrés Barreda (coordinadores). 1995. *Producción Estratégica y Hegemonía Mundial*. México: Siglo XXI Editores.
- Cline, William. 2008. *Bank consolidation: more stability now for oligopoly later?* <http://www.iie.com/issues/015.htm> (consultado el 2 de octubre de 2009).
- Chossudovsky, Michel. 2008. *Global Financial Meltdown* <http://www.globalresearch.ca/index.php?context=va&aid=10268> (consultado el 3 de diciembre de 2009).
- Doremus, Paul N., William W. Keller, Louis W. Pauly y Simon Reich. 1998. *The myth of the global corporation*. Princeton: Princeton University Press.
- Freytas, Manuel. 2008. Las redes funcionales del capitalismo financiero: *Cómo se llegó al colapso?* [http://www.iarnoticias.com/2008/secciones/contrainformacion/0106\\_imperio\\_dolar\\_crisis\\_27sept08.html](http://www.iarnoticias.com/2008/secciones/contrainformacion/0106_imperio_dolar_crisis_27sept08.html) (consultado el 8 de septiembre de 2009)
- Kallaugher, Kevin. 2007. "Still No 1." *Economist.com*, Junio 28. [http://www.economist.com/opinion/displaystory.cfm?story\\_id=9407806](http://www.economist.com/opinion/displaystory.cfm?story_id=9407806)
- Kupchan, Charles A., y Peter L. Trubowitz. 2007. "Grand Strategy for a Divided America." *Foreign affairs*, Julio-Agosto. <http://www.foreignaffairs.org/20070701faessay86406/charles-a-kupchan-peter-l-trubowitz/grand-strategy-for-a-divided-america.html>
- Mabry, Linda A. 1999. "Multinational corporations and U.S. technology policy: Rethinking the concept of corporate nationality." *Georgetown Law Journal*, Febrero.
- Mandel, Michael. 2008. "Multinational: Are They Good for America?" *BusinessWeek*, Marzo 10 [http://www.businessweek.com/magazine/content/08\\_10/b4074041212646.html](http://www.businessweek.com/magazine/content/08_10/b4074041212646.html)
- OCDE. 2005. *Measuring Globalisation. OECD Economic Globalisation Indicators*. París: OCDE.
- Ornelas, Raúl. 2002a. "Globalización y hegemonía. Elementos para una crítica del pensamiento dominante." En *Política económica para el desarrollo económico con equidad, Tomo I*, ed. José

Luis Calva (coordinador), 21-41. México: Juan Pablos Editores- UNAM, IIEc.

- Ornelas, Raúl. 2002b. "Balance y perspectivas. Las empresas transnacionales y la hegemonía mundial." En *La Guerra infinita: Hegemonía y Terror Mundial*, coords. Ana Esther Ceceña y Emir Sader. Buenos Aires: CLACSO.
- Sader, Emir. 2004. *La venganza de la historia. Hegemonía y contrahegemonía en la construcción de un nuevo mundo posible*. Buenos Aires: CLACSO.
- Scheve F. Kenneth, y Matthew J. Slaughter. 2007. "A New Deal for Globalization." *Foreign affairs*, Julio-Agosto. <http://www.foreignaffairs.org/20070701faessay86403/kenneth-f-scheve-matthew-j-slaughter/a-new-deal-for-globalization.html>
- The Economist. 2007. "The hobbled hegemon." *Economist.com*, Junio 28. [http://www.economist.com/displaystory.cfm?story\\_id=9401945](http://www.economist.com/displaystory.cfm?story_id=9401945)
- Weissman, Robert. 2008. "When Multinationals Say Adieu. Global Corporations are 'Decoupling' from the US Economy." *Counterpunch*, 3 de Marzo. <http://www.counterpunch.org/weissman03042008.html>
- Wolf, Martin. 2008a. "Life in a tough world of high commodity prices." *FT.com*, Marzo 4. <http://blogs.ft.com/wolfforum/2008/03/life-in-a-tough-world-of-high-commodity-prices/>
- Wolf, Martin. 2008b. "The rescue of Bear Stearns marks liberalisation's limit." *FT.com*, Marzo 25. <http://blogs.ft.com/wolfforum/2008/03/the-rescue-of-bear-stearns-marks-liberalisation%E2%80%99s-limit/>
- Wolf, Martin. 2008c. "Why today's hedge fund industry may not survive." *FT.com*, marzo 18. <http://blogs.ft.com/wolfforum/2008/03/why-today%E2%80%99s-hedge-fund-industry-may-not-survive/>
- Zakaria, Fareed. 2005. "Does the future belong to China?" *Newsweek*, Mayo 9. <http://www.newsweek.com/id/51964>
- Zakaria, Fareed. 2008a. "The future of American Power. How America can survive the rise of the rest" *Foreign Affairs*, Mayo-Junio. <http://www.foreignaffairs.org/20080501facomment87303/fareed-zakaria/the-future-of-american-power.html>
- Zakaria, Fareed. 2008b. "The Rise of the Rest." *Newsweek*, Mayo 3. <http://www.newsweek.com/id/135380/output/print>