
*Las empresas transnacionales y el
liderazgo económico mundial
Balance y perspectivas*

Raúl Ornelas*

*A Nacxtli,
por lo que pudo ser*

En este trabajo presentamos las tendencias generales de la competencia entre empresas en las principales actividades industriales y en la banca comercial durante el periodo 1985 - 2000. Este análisis nos ofrece un panorama de la correlación de fuerzas en el terreno de la disputa por el liderazgo económico mundial. Las tendencias del liderazgo en las actividades estudiadas señalan, casi todas, la transformación y la progresiva consolidación de las posiciones ocupadas por las empresas que tienen su origen en Estados Unidos. Esta renovación del liderazgo económico estadounidense constituye una sólida base para la (re)construcción de la hegemonía de Estados Unidos, una vez superadas las pruebas de la reconstrucción capitalista en Occidente y del desafío que, formalmente, representaba la constitución de un circuito económico alternativo en la Unión Soviética y en Europa del este. Finalmente, esta lectura de la competencia capitalista ofrece también líneas de explicación acerca de las razones de la ofensiva del estado estadounidense en Asia Central y acerca de lo que está en juego en la mal llamada “guerra contra el terrorismo”.

* Investigador del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, México. Con la colaboración de Jesús Córdova, quien prepara una tesis sobre empresas transnacionales en la Licenciatura de Geografía.

Hegemonía y liderazgo económico

Durante los años noventa, hemos estudiado la competencia capitalista con una metodología que busca superar un límite fundamental de la economía convencional: su negativa a considerar las relaciones de poder como factor esencial del proceso económico, en particular en el dominio del mercado mundial. En otros trabajos hemos explicado la disputa por la hegemonía mundial a partir de los conceptos de hegemonía, liderazgo económico y producción estratégica. En ese marco, nuestros trabajos sobre el comportamiento de las empresas transnacionales han dado cuenta de uno de los fenómenos más importantes del mundo contemporáneo: la constitución de un mercado mundial cada vez más denso y diverso (Ceceña y Barreda, 1995; Ceceña, 1998; Ornelas, 1991, 1995 y 2001).

Nuestro trabajo argumenta dos ideas centrales.

En primer lugar, la renovación del liderazgo económico mundial de Estados Unidos. A través del estudio del comportamiento de las empresas transnacionales más importantes, constatamos que las firmas estadounidenses han alcanzado:

- La recuperación de cuotas de mercado en las actividades más dinámicas y más rentables: informática, electrónica, telecomunicaciones, industria petrolera, banca comercial.

- El control mayoritario de las ganancias empresariales.

En segundo lugar, planteamos que la posición líder de las empresas estadounidenses apunta a la hipótesis de que la mal llamada “guerra contra el terrorismo” constituye un posicionamiento estratégico (contener, debilitar y aventajar) en contra de China, principal potencia económica y militar que puede desafiar la hegemonía de Estados Unidos, y no una “respuesta” frente a la recesión o frente al declive estadounidense, como sugieren las interpretaciones más socorridas acerca de la ofensiva estadounidense en Asia Central.

Ante las interpretaciones acerca de los atentados del 11 de septiembre y de la respuesta de Estados Unidos, una primera tarea que se impone es clarificar los términos de la discusión.

El concepto de hegemonía es central para explicar el momento actual. El enfoque de la producción estratégica plantea que la hegemonía es una construcción social que, retomando los términos planteados por los clásicos de la ciencia política, tiene en la coerción y en el consenso sus medios generales de acción. Por hegemonía mundial entendemos la capacidad de los agentes sociales para convertir su proyecto de organización de la sociedad en el proyecto generalmente (en este caso, planetariamente) aceptado. La hegemonía está constituida por 4 dimensiones principales: la político-militar, la geográfica, la cultural y la económica.

En el contexto de fin de la guerra fría, la dimensión económica de la hegemonía cobró una importancia crucial. En términos gruesos, durante los años noventa, la primacía de Estados Unidos en fuerza militar, en la política y en la cultura mundiales, aparece sin rivales a la vista. La disputa por la hegemonía mundial ha sido, desde los años setenta, esencialmente económica. Por ello, la competencia por el liderazgo económico mundial constituye el principal espacio de la construcción de la hegemonía.

En nuestro análisis, los conjuntos de empresas y estados son los agentes que se disputan la hegemonía.

Tomando como punto de partida la relación de fuerzas a escala planetaria que resultó de la Segunda Guerra Mundial, podemos observar dos periodos en la competencia por el liderazgo económico mundial.

En primer lugar, el periodo de reconstrucción y de expansión económica, vivido en Europa, Japón y ciertas economías de Asia y de América Latina durante los años sesenta, setenta y parte de los ochenta. Este proceso provoca la agudización de la competencia mundial entre empresas, y da origen a las tesis del declive de la hegemonía de Estados Unidos.

En segundo lugar, durante los años noventa asistimos a la transformación exitosa del liderazgo de las empresas estadounidenses en casi todas las actividades dinámicas y rentables.

La perspectiva que ofrecemos tiene como característica principal la de superar las visiones convencionales, que siguen analizando el capitalismo contemporáneo en términos exclusivamente nacionales. En la discusión sobre la coyuntura actual, la idea de una recesión en marcha en Estados Unidos es fácilmente demostrable: pérdida de dinamismo del PIB y de la “nueva economía”, caída de las ganancias corporativas y despidos masivos. Ello explicaría el lanzamiento de una operación militar de gran envergadura, con la finalidad de dinamizar la economía y de “distraer a la opinión pública” sobre las causas y consecuencias de la recesión. Nosotros proponemos ir más allá de esta visión, para mostrar que las grandes empresas tienen un crecimiento vigoroso y que, al igual que el estado, aprovecharán la coyuntura abierta por el 11 de septiembre, para reestructurar sus bases de obtención de ganancias¹.

La segunda parte del trabajo busca demostrar el proceso de renovación del liderazgo económico de las empresas estadounidenses.

Empresas transnacionales y liderazgo económico

Actualmente, el liderazgo mundial de las empresas transnacionales estadounidenses es, en buena medida, aceptado por los economistas. No obstante, las ciencias sociales no han valorado, pensamos, suficientemente este proceso.

En general, el pensamiento crítico es tributario de la economía convencional en dos sentidos cruciales para el análisis de las realidades contemporáneas. Teórica y metodológicamente, las propuestas de la economía convencional respecto de la posición competitiva de las empresas de Estados Unidos son retomadas sin cuestionamiento alguno, de tal suerte que el pensamiento crítico reproduce las interpretaciones sesgadas acerca de la internacionalización del capital y de la constitución progresiva del mercado mundial capitalista. Ello se refleja, particularmente, en la utilización de “argumentos” y de “evidencias empíricas” de la economía convencional, que no han sido elaboradas de manera rigurosa. Así, se toman las tasas de crecimiento de Japón y de los países asiáticos como indicador del declive estadounidense, sin hacer referencia a los límites absolutos (dotación de recursos) de esas economías. O bien, se toman muestras de empresas (las 100 o las 500 más importantes) y se advierte el crecimiento de las empresas no estadounidenses, sin hacer distinciones a partir de las actividades que cada empresa realiza.

De forma por demás sintomática, podemos constatar que en el seno del pensamiento crítico dominan las explicaciones que ven a Estados Unidos como una potencia hegemónica en decadencia. De ello se sigue que la ofensiva militar en Asia Central y el estado de excepción instaurado en Estados Unidos son otros tantos signos de “declive” que refuerzan la tendencia instaurada por la competencia, donde las empresas japonesas y europeas han desplazado a las estadounidenses en la mayoría de las actividades.

Nuestro trabajo en los años recientes ha consistido en la elaboración de una amplia base de información acerca de la competencia entre firmas transnacionales. En esta labor, partimos de dos consideraciones metodológicas generales, que buscan superar los límites de los análisis convencionales.

a) La importancia del contenido concreto de las actividades económicas². Nuestro análisis es principalmente en el nivel de ramas y segmentos de rama, donde las jerarquías entre las empresas reflejan los diversos aspectos de la competencia: recursos movilizados, desarrollo tecnológico, intervención del estado, etc. Asimismo, el establecimiento del liderazgo económico mundial exige una distinción entre las actividades financieras e industriales. Nosotros hemos concentrado nuestro estudio en la actividad industrial, en tanto aporta los paradigmas de producción que organizan al conjunto de la economía.

b) El rigor de los indicadores elaborados, centralmente en lo que toca a los periodos de tiempo y a la amplitud de los universos analizados. Hemos elaborado series de datos suficientemente extensas para poder trazar las tendencias de la

competencia a mediano y largo plazo. Trabajamos el periodo 1980, 1985-1997, 2000, contando con información de más de 1.700 empresas. En promedio, la muestra utilizada comprende, cada año, 615 empresas que realizan ventas por 5,5 billones de dólares y ganancias del orden de 217 mil millones de dólares.

Nuestro análisis concierne, por tanto, lo esencial de la actividad económica mundial. En nuestras evaluaciones están consideradas las empresas más importantes de 25 actividades fundamentales en la dinámica de la economía mundial³. El control de esos mercados constituye una base crucial para la construcción de la hegemonía.

El Cuadro 1 muestra que la industria petrolera, la informática, la electrónica y la química concentran partes sustanciales de las ventas y de las ganancias de las empresas industriales más importantes⁴, superando a la industria automotriz y a la de alimentos, que se contaban entre las actividades más dinámicas en la posguerra.

La repartición por países (Cuadro 2) indica que, pese a la agudización de la competencia, las empresas estadounidenses conservan la supremacía mundial, realizando en el periodo estudiado, 38,6% de las ventas y 48,4% de las ganancias totales de la muestra (valores medios ponderados). Las empresas de Japón aparecen como las principales competidoras de Estados Unidos, con participaciones de 20,5% de las ventas y 9,3% de las ganancias. Las empresas de Inglaterra destacan por controlar más de 13% de las ganancias totales.

Es particularmente notable el liderazgo estadounidense en el control de las ganancias. Los valores anuales de las ganancias muestran la gran ventaja que posee este grupo de empresas sobre sus competidores a lo largo de todo el periodo de estudio (Gráficos 1 y 2). Se advierte una tendencia ascendente de las ganancias de las empresas de Estados Unidos a partir de 1992, frente a un lento crecimiento de las ganancias de los otros grupos. En el año 2000, 192 empresas estadounidenses realizan casi 250 mil millones de dólares de ganancias, casi siete veces más que su más cercano competidor, las empresas de Japón.

Al comparar la repartición al inicio y al final del periodo, se constata la reducción de la cuota de las empresas de Estados Unidos, que concentran 47% del total de ventas en 1980 y 39% en 2000 (Gráfico 3); no obstante, conservan una ventaja fundamental frente al resto. El grupo de empresas de Japón es quien avanza, pasando de 11 a 23% de las ventas totales en esos mismos años. La repartición de las ganancias es similar, sólo que las empresas de Estados Unidos realizan, al final del periodo, 50,6% de las ganancias totales (Gráfico 4). En este terreno, las empresas de Japón y Francia no presentan cambios significativos, en tanto que las empresas alemanas duplican su participación en las ganancias.

Estos datos generales sustentan nuestro argumento acerca de la renovación del liderazgo económico de Estados Unidos: las empresas industriales de ese país controlan porciones esenciales de la actividad económica mundial, dando una base material a la expansión estadounidense en las otras dimensiones de la hegemonía (militar, política y cultural).

Hasta este punto, nuestro análisis podría ser rebatido por las visiones convencionales de la hegemonía, que podrían argumentar que sólo es cuestión de tiempo para que europeos y asiáticos den alcance a las empresas estadounidenses, en tanto las tendencias a mediano plazo apuntan en ese sentido. Por ello, es necesario introducir el proceso de especialización internacional⁵, tomando en cuenta ya no todas las actividades, sino tan sólo las más dinámicas y rentables.

En este trabajo y frente a la coyuntura de Asia Central, presentamos un panorama de tres actividades esenciales para la competencia por el liderazgo económico mundial: la industria petrolera, que está en el centro del conflicto bélico actual, el conjunto informática-electrónica, que provee los nuevos medios de aumentar la productividad social, y la banca comercial, que durante largo tiempo fue señalada como una de las grandes debilidades de Estados Unidos, y por tanto, como uno de los signos de su declive como potencia hegemónica.

El conjunto informática y electrónica se caracteriza por una aguda competencia. Ello se refleja en la posición de las empresas japonesas, que siendo 27,7% del número de empresas, aportan 34,8% de las ventas de estas actividades. Estados Unidos, con casi 45% de las empresas, realiza 36,7% de las ventas. No obstante, en el rubro de las ganancias, la ventaja de las empresas estadounidenses es abrumadora: 61% del total en el periodo de estudio. La evolución anual de las ganancias señala que esta posición se conforma a partir de 1993, año en que inicia un ascenso sostenido de las ganancias de las empresas de Estados Unidos, alcanzando 67,7 mil millones de dólares en 2000 (Gráfico 5). Destaquemos finalmente, las bajas cuotas de participación de las empresas europeas.

La situación de la industria petrolera es sensiblemente distinta. La presencia estadounidense es aún importante (40% de las ventas y 39% de las ganancias), pero no cuenta con el predominio que observamos para el conjunto de las actividades industriales o en la informática-electrónica. Las empresas inglesas tienen una participación muy importante, realizando 18% de las ventas y casi 22% de las ganancias totales (Cuadro 4 y Gráfico 6). El principal competidor de Estados Unidos está fuera de las economías dominantes, agrupado aquí en el rubro "otros", que representa en promedio 43,5% de las empresas, 27% de las ventas y 33,5% de las ganancias. Hacia el final del periodo, las empresas petroleras de Venezuela, Brasil y México aportaron 8% de las ventas y casi 10% de las ganancias, en tanto que las empresas de China muestran un rápido crecimiento en esta actividad. Esta diversidad de los principales agentes de la actividad petrolera debe ser considerada como una de las razones profundas que llevan al estado estadouni-

dense a buscar nuevas fuentes de aprovisionamiento. En medio de una exitosa transformación de su liderazgo económico, los agentes hegemónicos constatan que la industria petrolera es una fuente potencial de inestabilidad.

Finalmente, la competencia en el seno de la banca comercial ofrece una visión matizada del liderazgo estadounidense. En 1990, los bancos japoneses controlaban 44% de los activos y 36% de las ganancias, contra apenas 5 y 7,5% por parte de los bancos estadounidenses (Cuadros 5 y 6). Sin embargo, durante los años noventa, la banca japonesa se desploma (10% de los ingresos totales en 2000), en tanto que los bancos de Estados Unidos y de Alemania emergen como los actores más importantes. La banca comercial se concentra fuertemente, particularmente en Japón, quien contaba, en 1990, con 21 bancos entre los más importantes, cifra que sólo es de 6 bancos en 2000. Se advierte, durante los años noventa, la consolidación de la banca estadounidense, que estaba considerada como una de las debilidades del sistema productivo de Estados Unidos. Actualmente controla la parte sustancial de las actividades bancarias a escala mundial⁶.

Las relaciones de fuerza que emergen de la competencia entre las empresas transnacionales señalan claramente la renovación del liderazgo económico mundial. En los terrenos fundamentales o estratégicos de la competencia (nuevas tecnologías, telecomunicaciones, banca, industria petrolera), la disputa entre empresas se ha saldado en favor de las que tienen a Estados Unidos como su territorio de origen. Planteamos que esta posición de fuerza es crucial para la construcción de la hegemonía estadounidense. Una vez saldada la lucha en el campo económico, es posible (y cada vez más urgente), atacar los restantes “frentes” de la disputa por la hegemonía, particularmente el de la expansión asiática en torno a China.

La guerra en Asia y la construcción de la hegemonía

En la perspectiva de renovación del liderazgo económico de Estados Unidos, consideramos que la nueva guerra emprendida por Estados Unidos en Asia Central marca un cambio en los equilibrios y en los papeles que juegan los actores hegemónicos.

Hasta el 11 de septiembre, la recomposición del liderazgo estadounidense apareció como el triunfo de su sistema productivo, diseñado y conducido por las empresas transnacionales. Las políticas estatales y la “gestión social”, así como el proyecto de sociedad en su conjunto, se orientaron hacia la satisfacción de los requerimientos que esas empresas consideraban esenciales para mejorar su posición en el mercado mundial.

El largo periodo de expansión económica de los años noventa, el auge de la llamada “nueva economía” y la expansión de las políticas neoliberales hacia un gran número de países, simbolizaron el “éxito” del proyecto de organización so-

cial propuesto-impuesto por las empresas transnacionales. En ello, el estado aparecía más como un acompañante que como un protagonista, adaptándose en permanencia a los imperativos de las grandes firmas.

Tras los acontecimientos del 11 de septiembre de 2001, e independientemente de la explicación que adoptemos (donde las posibilidades van desde el autogolpe al aprovechamiento de la coyuntura), el estado norteamericano ha adoptado un papel de primer orden en la construcción de la hegemonía mundial, mientras que las cuestiones económicas pasan, al menos en el discurso de los líderes estadounidenses, a un segundo plano.

Las “reglas del libre mercado”, piedra angular de las teorías de la globalización, han sido sistemáticamente negadas por las acciones recientes de Estados Unidos, cediendo su lugar en el discurso del poder a la “lucha por la civilización occidental” y a la “justicia infinita”.

Los ataques del 11 de septiembre crearon una coyuntura favorable a una reorientación de la estrategia hegemónica estadounidense, al menos en su vertiente estatal. Esta reorientación expresa la voluntad del grupo gobernante por priorizar ciertos aspectos que el largo periodo de expansión económica había vuelto inviables. Es decir, dentro de la estrategia de construcción de la hegemonía, las iniciativas y las visiones de las grandes corporaciones han predominado, colocando a la burocracia en un plan secundario, de suerte que los atentados abren una coyuntura favorable para las visiones militaristas y de expansión territorial encarnadas por el estado estadounidense.

La larga expansión económica de Estados Unidos durante los años noventa planteó un cambio importante en las percepciones sobre la hegemonía. La idea del “declive” de la hegemonía estadounidense cedió el paso a la constatación de un renovado vigor de la economía y de las grandes corporaciones de Estados Unidos, factor reforzado y alimentado por el liderazgo militar y político del estado de ese país en la escena mundial.

Durante los años noventa, las estrategias de las empresas estadounidenses constituyeron la vertiente dominante en la construcción de la hegemonía mundial. *Liberalización de los mercados* fue la divisa que, progresivamente, adquirió ciudadanía en el imaginario de la sociedad mundial -existente, es cierto, sólo de manera virtual.

En términos espaciales, se asistió a la “triadización” de las relaciones mundiales. A la sombra de un discurso de “igualación progresiva” de las grandes potencias económicas, se mediatizó la encarnizada lucha mundial por la hegemonía. Estados Unidos vivió una profunda transformación económica y social bajo la presidencia Clinton, quien legitimó e impulsó el proyecto hegemónico de las empresas transnacionales. Citemos sólo a título de ejemplo, que la Iniciativa Estratégica de Defensa (o guerra de las estrellas) de Reagan, fue sustituida por la construcción de las autopistas de la información y por el desmantelamiento de los sis-

temas de educación y de seguridad social. El ascenso de los gigantes de la “nueva economía” como Intel, Microsoft, Cisco y más recientemente AOL, así como el exitoso reposicionamiento de otros gigantes como IBM y AT&T, constituyen el mejor símbolo de la larga expansión estadounidense de los años noventa.

A fines de esa década, el vigor alcanzado por las grandes corporaciones estadounidenses, particularmente en torno a la industria informática y las telecomunicaciones, en combinación con el estancamiento relativo de Europa y de Japón, obligaron a un replanteamiento de los escenarios geopolíticos. Actualmente, son China, India y los países de alta densidad de población quienes constituyen los retadores potenciales y ya no los países desarrollados de Occidente.

Más allá del discurso del poder, nuestro análisis sustenta una interpretación de la coyuntura actual donde la ofensiva estadounidense en Asia Central responde:

a) Al fortalecimiento del liderazgo económico de Estados Unidos, en tanto sus empresas han consolidado posiciones dominantes frente a sus competidores europeos y japoneses.

b) Actualmente, los actores dominantes cuentan con las bases para enfrentar a la nueva potencia militar, económica y demográfica que emerge: China, único agente que podría, en el mediano plazo, desafiar la hegemonía de Estados Unidos.

Es importante establecer el papel jugado por China en la transformación de la economía mundial durante los últimos veinte años. Parafraseando a los clásicos, podemos decir que las “ventajas competitivas” de China fueron la artillería que contribuyó grandemente a derribar las barreras económicas nacionales. En ese sentido, la incorporación de China a la economía mundial formó parte de las estrategias de Estados Unidos para renovar su hegemonía.

En esta perspectiva, la guerra en Asia Central tiene como principal objetivo contener y debilitar la expansión de China en la región, ocupando territorios y apropiándose de recursos esenciales para la consolidación económica y geoestratégica de China.

Entramos pues, a una nueva etapa de construcción y disputa por la hegemonía mundial, en la cual sólo el “poder concentrado del capital” puede diseñar y ejecutar las acciones requeridas para sostener una lucha en los niveles que exige el capitalismo contemporáneo. La guerra en Asia Central ha hecho ya miles de víctimas, pero ha regresado a la vida a uno de los fantasmas del pensamiento dominante: el estado.

Proponemos en suma, una lectura del conflicto que tome como eje las relaciones entre empresas y estados. Y desde ese mirador, hemos mostrado que la posición de Estados Unidos es de extrema fortaleza...

Anexo: Gráficos y Cuadros

Cuadro 1
*Distribución por actividades de las empresas industriales
más importantes del mundo
(medias ponderadas del periodo 1980, 1985-1997, 2000)*

	Número de empresas	Ventas	Ganancias
Petróleo	11.4	17.8	20.3
Química - farmacéutica *	16.3	12.1	18.5
Informática - electrónica	13.0	17.0	16.3
Telecomunicaciones	3.0	5.5	8.5
Las cuatro	43.7	52.4	63.6
Alimentos - bebidas - tabaco	13.2	10.2	12.7
Automotriz	8.6	16.2	7.7
Otras **	34.5	21	16
Total ***	615.7	5,519	217

* Incluye productos de hule, jabones y cosméticos.

** Aeroespacial, editoriales, equipo industrial y científico, joyería, materiales para construcción, metalurgia, productos metálicos, muebles, textiles, productos forestales.

*** Número de empresas promedio de la muestra y valores promedio de las ventas y ganancias en miles de millones de dólares.

Fuente: Base de datos de las empresas transnacionales más importantes. Elaboración propia con información de Fortune, Business Week, Les Echos y Asia Week.

Cuadro 2
*Distribución por países de las empresas industriales
más importantes del mundo
(medias ponderadas del periodo 1980, 1985-1997, 2000)*

	Número de empresas	Ventas	Ganancias
Estados Unidos	37.5	38.6	48.4
Japón	21.5	20.5	9.3
Alemania	5.9	8.3	4.5
Inglaterra	8.9	8.7	13.1
Francia	5.1	5.7	4.1
Los cinco	78.9	81.8	79.4
Otros	21.1	18.2	20.6
Total *	615.7	5,519	217

* Número de empresas promedio de la muestra y valores promedio de las ventas y ganancias en miles de millones de dólares.

Fuente: Base de datos de las empresas transnacionales más importantes. Elaboración propia con información de Fortune, Business Week, Les Echos y Asia Week.

Cuadro 3
***Distribución por países de las empresas de la informática y de la electrónica
 medias ponderadas del periodo 1980, 1985-1997, 2000***

	Número de empresas	Ventas	Ganancias
Estados Unidos	44.9	36.7	61.0
Japón	27.7	34.8	16.5
Alemania	3.5	5.1	4.4
Inglaterra	4.3	2.0	3.7
Francia	5.3	5.1	3.3
Los cinco	85.7	81.6	88.5
Otros	14.3	18.4	11.5
Total *	81.1	948,580	36,320

* Número de empresas promedio de la muestra y valores promedio de las ventas y ganancias en millones de dólares.

Fuente: Base de datos de las empresas transnacionales más importantes. Elaboración propia con información de Fortune, Business Week, Les Echos y Asia Week.

Cuadro 4
***Distribución por países de las empresas de la industria petrolera
 (medias ponderadas del periodo 1980, 1985-1997, 2000)***

	Número de empresas	Ventas	Ganancias
Estados Unidos	31.0	39.8	39.0
Japón	10.6	6.5	1.1
Alemania	3.9	3.0	0.7
Inglaterra	7.9	17.9	21.7
Francia	3.1	6.0	4.0
Los cinco	56.5	73.1	66.5
Otros	43.5	26.9	33.5
Total *	70.2	980,718	44,064

* Número de empresas promedio de la muestra y valores promedio de las ventas y ganancias en millones de dólares.

Fuente: Base de datos de las empresas transnacionales más importantes. Elaboración propia con información de Fortune, Business Week, Les Echos y Asia Week.

Cuadro 5
Distribución de los ingresos de los principales bancos comerciales
(% del total)

	1990*	1995	1997	1999	2000
Alemania	11.49	13.33	13.89	16.61	15.68
Estados Unidos	5.23	11.82	15.86	14.93	16.24
Francia	13.44	8.06	13.47	9.35	9.57
Inglaterra	7.48	7.85	10.38	10.62	11.29
Italia	4.90	5.77	4.83	2.56	2.60
Japón	44.01	34.31	17.50	15.35	10.56
Países Bajos	3.94	3.41	3.59	9.83	9.77
Suiza	3.91	4.92	6.77	5.56	7.42
Canadá	1.78	1.77	3.64	4.28	4.89
España	0.76	2.98	2.21	2.89	3.76
Otros	3.04	5.78	7.87	8.01	8.22
Total (mmd)	11,540	1,173	1,243	1,384	1,436

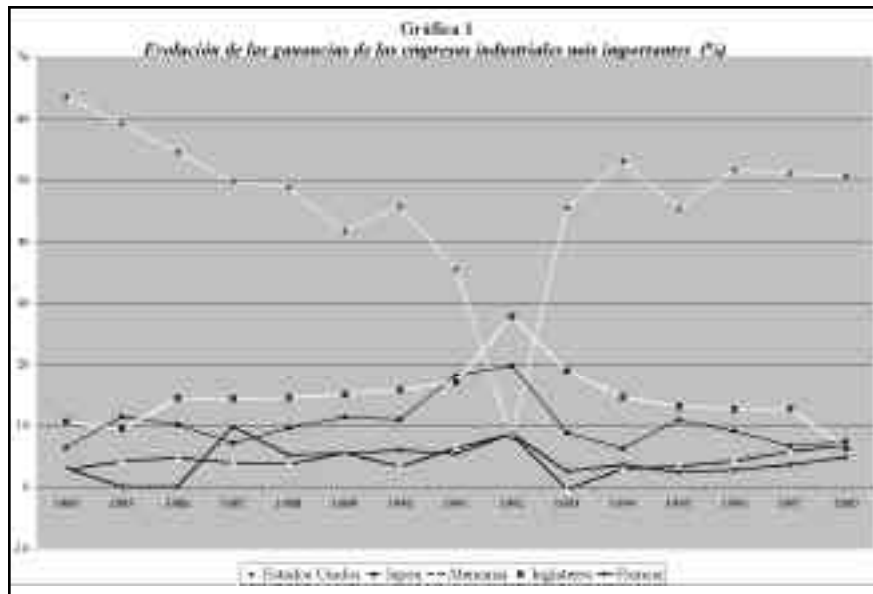
* Sobre el total de activos y no de ingresos.

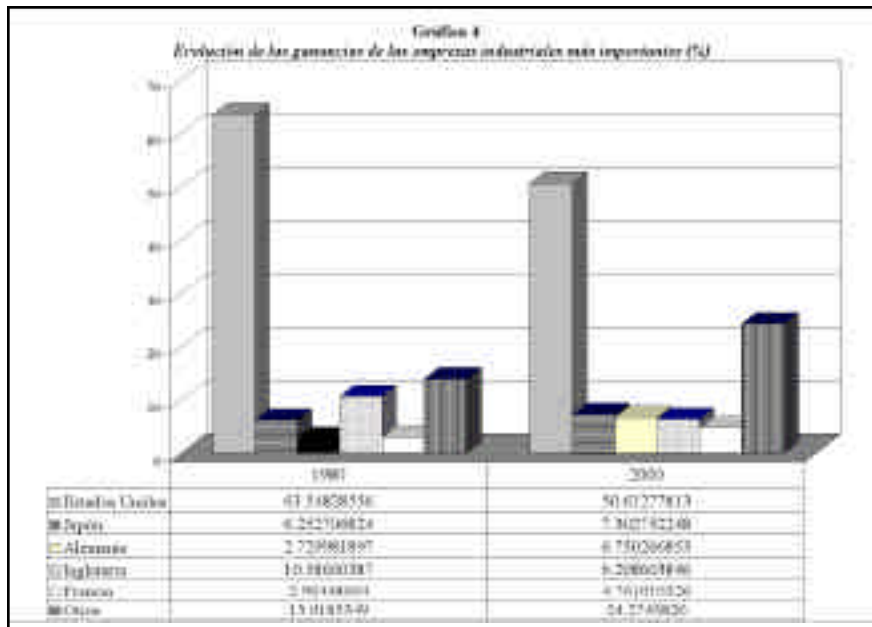
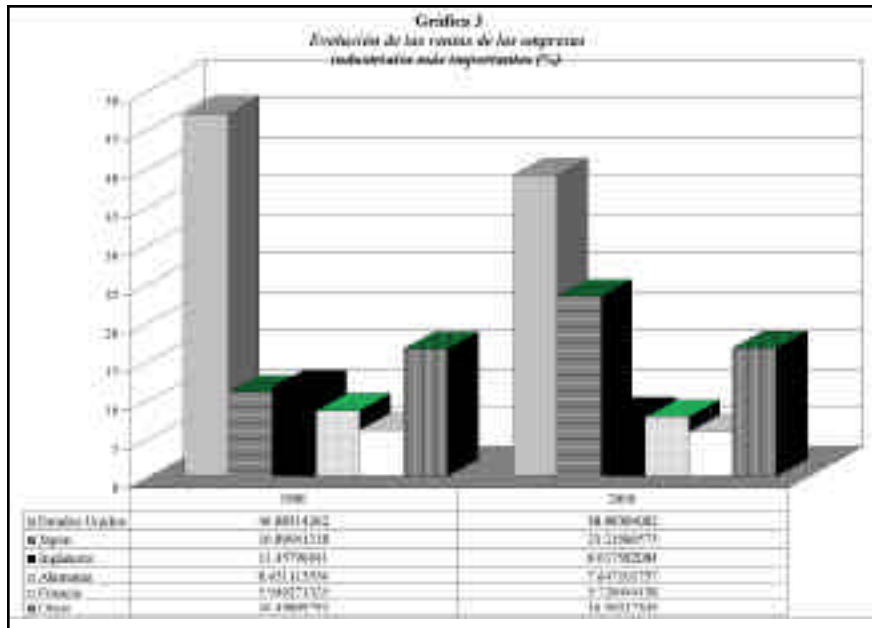
Fuente: Base de datos de las empresas transnacionales más importantes. Elaboración propia con información de Fortune, Business Week, Les Echos y Asia Week.

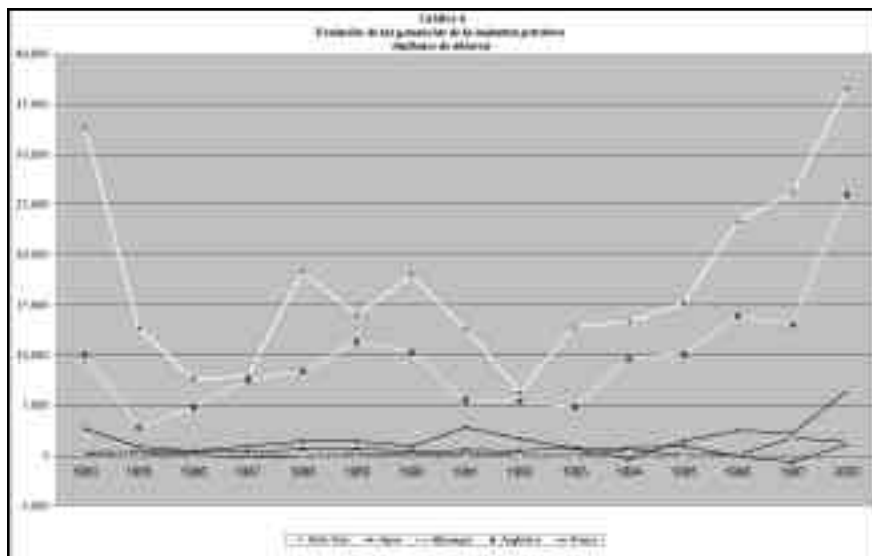
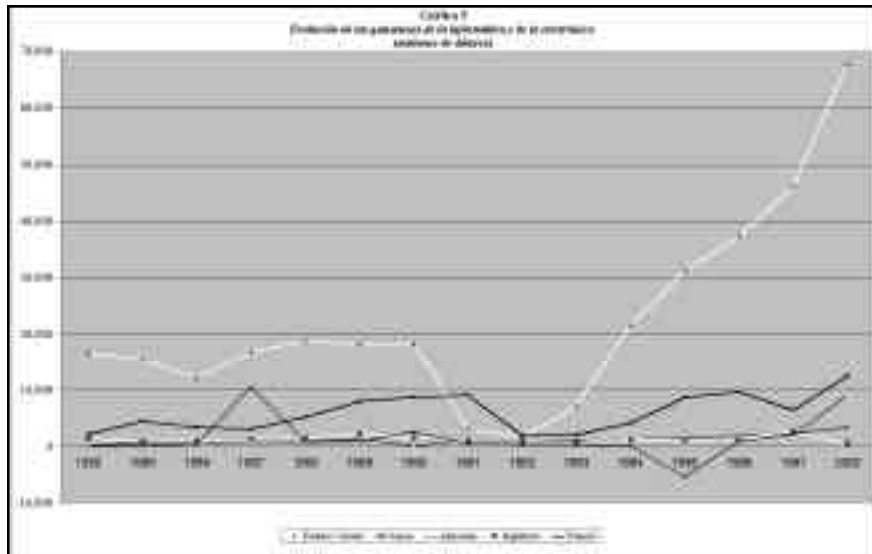
Cuadro 6
Distribución de las ganancias de los principales bancos comerciales
(% del total)

	1990	1995	1997	1999	2000
Alemania	7.11	16.22	8.71	7.01	10.24
Estados Unidos	7.55	58.20	46.91	29.01	22.29
Francia	10.88	3.11	11.06	7.62	11.09
Inglaterra	7.91	34.02	31.51	19.72	14.31
Italia	6.51	2.80	-1.86	3.32	3.07
Japón	36.21	-41.95	-26.43	6.33	1.84
Países Bajos	5.05	9.04	5.98	6.63	8.24
Suiza	5.10	12.54	0.03	7.49	9.39
Canadá	4.76	5.95	8.93	5.66	7.18
España	3.12	4.95	3.34	2.92	4.84
Otros	5.79	-4.88	11.83	4.29	7.50
Total (mmd)	31.8	27.8	49.4	102.3	85.7

Fuente: Base de datos de las empresas transnacionales más importantes. Elaboración propia con información de Fortune, Business Week, Les Echos y Asia Week.







Bibliografía

- Bush, G. 2001 “Discurso ante el Congreso de Estados Unidos”, en Internet (<http://www.whitehouse.gov/news/releases/2001/09/20010920-8.es.html>).
- Ceceña Martorella, Ana Esther (coordinadora) 1998 *La tecnología como instrumento del poder* (México: Ediciones El Caballito-DGAPA UNAM).
- Ceceña Martorella, Ana Esther y Andrés Barreda Marín (coordinadores) 1995 *Producción estratégica y hegemonía mundial* (México: Siglo XXI Editores).
- Ornelas Bernal, Raúl 1991 *Inversión extranjera y reestructuración industrial. México 1983-1988* (México: IIEc UNAM).
- Ornelas Bernal, Raúl 1995 “Las empresas transnacionales como agentes de la dominación capitalista”, en Ceceña y Barreda (coordinadores) *Producción estratégica y hegemonía mundial* (México: Siglo XXI Editores).
- Ornelas Bernal, Raúl 2001 *Dynamique concurrentielle et effets d'hierarchie. Les stratégies des entreprises transnationales dans les activités du numérique* (Tesis doctoral, Universidad de París X - Nanterre).

Notas

- 1 Véase por ejemplo los despidos masivos en las aerolíneas y en corporaciones de la informática (Microsoft, AOL).
- 2 Las visiones convencionales tienden a abstraer ese contenido hasta el punto donde lo único que cuenta son las medidas cuantitativas; así, se llega al extremo de hablar del declive de la hegemonía estadounidense en función del simple número de empresas de ese país que actúan en una rama dada.
- 3 Entre las actividades importantes para esta dinámica que no analizamos, debemos mencionar el comercio, los servicios de transporte y los servicios financieros, excepto la banca comercial, las cuales esperamos abordar en investigaciones futuras.
- 4 La banca comercial es analizada más adelante.
- 5 De acuerdo con ese criterio, el líder no domina todas las actividades, sino aquellas que son esenciales para la obtención de las ganancias. E incluso, se observa que el líder abandona ciertas actividades poco rentables y/o conflictivas, que son, no obstante, necesarias para la reproducción del sistema, estimulando por ello la presencia de otros agentes.
- 6 Otro indicador que apunta en el mismo sentido es la preeminencia de los fondos de pensión anglosajones, que constituyen los actores principales en los circuitos de la especulación financiera mundial.
- 7 “(...) lo que está en juego no es solamente la libertad de Estados Unidos. Esta es una lucha del mundo. Esta es la lucha de la civilización. Y esta es la lucha de todos aquellos que creen en el progreso y el pluralismo, la tolerancia y la libertad” Discurso de Bush el pequeño ante el Congreso (Bush, 2001).