

REVISTA INCLUSIONES

Revista de Humanidades
y Ciencias Sociales

Volumen 6 · Número Especial
Octubre / Diciembre 2019
ISSN 0719-4706

ESTUDIOS DE
INVESTIGACIÓN
EN HOMENAJE A
LOS 150 AÑOS
DE LA UAEH



Instituto de
Ciencias Sociales
y Humanidades

Coordinadores:
Roberto Wesley Zapata Durán
Martha Gaona Cante



CUERPO DIRECTIVO

Directores

Dr. Juan Guillermo Mansilla Sepúlveda

Universidad Católica de Temuco, Chile

Dr. Francisco Ganga Contreras

Universidad de Los Lagos, Chile

Subdirectores

Mg © Carolina Cabezas Cáceres

Universidad de Las Américas, Chile

Dr. Andrea Mutolo

Universidad Autónoma de la Ciudad de México, México

Editor

Drdo. Juan Guillermo Estay Sepúlveda

Editorial Cuadernos de Sofía, Chile

Editor Científico

Dr. Luiz Alberto David Araujo

Pontificia Universidade Católica de Sao Paulo, Brasil

Editor Brasil

Drdo. Maicon Herverton Lino Ferreira da Silva

Universidade da Pernambuco, Brasil

Editor Europa del Este

Dr. Aleksandar Ivanov Katrandzhiev

Universidad Suroeste "Neofit Rilski", Bulgaria

Cuerpo Asistente

Traductora: Inglés

Lic. Pauline Corthorn Escudero

Editorial Cuadernos de Sofía, Chile

Traductora: Portugués

Lic. Elaine Cristina Pereira Menegón

Editorial Cuadernos de Sofía, Chile

Portada

Lic. Graciela Pantigoso de Los Santos

Editorial Cuadernos de Sofía, Chile

COMITÉ EDITORIAL

Dra. Carolina Aroca Toloza

Universidad de Chile, Chile

Dr. Jaime Bassa Mercado

Universidad de Valparaíso, Chile

Dra. Heloísa Bellotto

Universidad de Sao Paulo, Brasil

Dra. Nidia Burgos

Universidad Nacional del Sur, Argentina

Mg. María Eugenia Campos

Universidad Nacional Autónoma de México, México

Dr. Francisco José Francisco Carrera

Universidad de Valladolid, España

Mg. Keri González

Universidad Autónoma de la Ciudad de México, México

Dr. Pablo Guadarrama González

Universidad Central de Las Villas, Cuba

Mg. Amelia Herrera Lavanchy

Universidad de La Serena, Chile

Mg. Cecilia Jofré Muñoz

Universidad San Sebastián, Chile

Mg. Mario Lagomarsino Montoya

Universidad Adventista de Chile, Chile

Dr. Claudio Llanos Reyes

Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, Chile

Dr. Werner Mackenbach

Universidad de Potsdam, Alemania

Universidad de Costa Rica, Costa Rica

Mg. Rocío del Pilar Martínez Marín

Universidad de Santander, Colombia

Ph. D. Natalia Milanesio

Universidad de Houston, Estados Unidos

Dra. Patricia Virginia Moggia Münchmeyer

Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, Chile

Ph. D. Maritza Montero

Universidad Central de Venezuela, Venezuela

Dra. Eleonora Pencheva

Universidad Suroeste Neofit Rilski, Bulgaria

Dra. Rosa María Regueiro Ferreira

Universidad de La Coruña, España

Mg. David Ruete Zúñiga

Universidad Nacional Andrés Bello, Chile

Dr. Andrés Saavedra Barahona

Universidad San Clemente de Ojrid de Sofía, Bulgaria

Dr. Efraín Sánchez Cabra
Academia Colombiana de Historia, Colombia

Dra. Mirka Seitz
Universidad del Salvador, Argentina

Ph. D. Stefan Todorov Kapralov
South West University, Bulgaria

COMITÉ CIENTÍFICO INTERNACIONAL

Comité Científico Internacional de Honor

Dr. Adolfo A. Abadía
Universidad ICESI, Colombia

Dr. Carlos Antonio Aguirre Rojas
Universidad Nacional Autónoma de México, México

Dr. Martino Contu
Universidad de Sassari, Italia

Dr. Luiz Alberto David Araujo
Pontificia Universidad Católica de Sao Paulo, Brasil

Dra. Patricia Brogna
Universidad Nacional Autónoma de México, México

Dr. Horacio Capel Sáez
Universidad de Barcelona, España

Dr. Javier Carreón Guillén
Universidad Nacional Autónoma de México, México

Dr. Lancelot Cowie
Universidad West Indies, Trinidad y Tobago

Dra. Isabel Cruz Ovalle de Amenabar
Universidad de Los Andes, Chile

Dr. Rodolfo Cruz Vadillo
Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla, México

Dr. Adolfo Omar Cueto
Universidad Nacional de Cuyo, Argentina

Dr. Miguel Ángel de Marco
Universidad de Buenos Aires, Argentina

Dra. Emma de Ramón Acevedo
Universidad de Chile, Chile

Dr. Gerardo Echeita Sarrionandia
Universidad Autónoma de Madrid, España

Dr. Antonio Hermosa Andújar
Universidad de Sevilla, España

Dra. Patricia Galeana
Universidad Nacional Autónoma de México, México

Dra. Manuela Garau
Centro Studi Sea, Italia

Dr. Carlo Ginzburg Ginzburg
Scuola Normale Superiore de Pisa, Italia
Universidad de California Los Ángeles, Estados Unidos

Dr. Francisco Luis Girardo Gutiérrez
Instituto Tecnológico Metropolitano, Colombia

José Manuel González Freire
Universidad de Colima, México

Dra. Antonia Heredia Herrera
Universidad Internacional de Andalucía, España

Dr. Eduardo Gomes Onofre
Universidade Estadual da Paraíba, Brasil

Dr. Miguel León-Portilla
Universidad Nacional Autónoma de México, México

Dr. Miguel Ángel Mateo Saura
Instituto de Estudios Albacetenses "Don Juan Manuel", España

Dr. Carlos Tulio da Silva Medeiros
Diálogos em MERCOSUR, Brasil

+ Dr. Álvaro Márquez-Fernández
Universidad del Zulia, Venezuela

Dr. Oscar Ortega Arango
Universidad Autónoma de Yucatán, México

Dr. Antonio-Carlos Pereira Menaut
Universidad Santiago de Compostela, España

Dr. José Sergio Puig Espinosa
Dilemas Contemporáneos, México

Dra. Francesca Randazzo
Universidad Nacional Autónoma de Honduras, Honduras

Dra. Yolando Ricardo

Universidad de La Habana, Cuba

Dr. Manuel Alves da Rocha

Universidade Católica de Angola Angola

Mg. Arnaldo Rodríguez Espinoza

Universidad Estatal a Distancia, Costa Rica

Dr. Miguel Rojas Mix

*Coordinador la Cumbre de Rectores Universidades
Estatales América Latina y el Caribe*

Dr. Luis Alberto Romero

CONICET / Universidad de Buenos Aires, Argentina

Dra. Maura de la Caridad Salabarría Roig

Dilemas Contemporáneos, México

Dr. Adalberto Santana Hernández

Universidad Nacional Autónoma de México, México

Dr. Juan Antonio Seda

Universidad de Buenos Aires, Argentina

Dr. Saulo Cesar Paulino e Silva

Universidad de Sao Paulo, Brasil

Dr. Miguel Ángel Verdugo Alonso

Universidad de Salamanca, España

Dr. Josep Vives Rego

Universidad de Barcelona, España

Dr. Eugenio Raúl Zaffaroni

Universidad de Buenos Aires, Argentina

Dra. Blanca Estela Zardel Jacobo

Universidad Nacional Autónoma de México, México

Comité Científico Internacional

Mg. Paola Aceituno

Universidad Tecnológica Metropolitana, Chile

Ph. D. María José Aguilar Idañez

Universidad Castilla-La Mancha, España

Dra. Elian Araujo

Universidad de Mackenzie, Brasil

Mg. Rumyana Atanasova Popova

Universidad Suroeste Neofit Rilski, Bulgaria

Dra. Ana Bénard da Costa

Instituto Universitario de Lisboa, Portugal

Centro de Estudos Africanos, Portugal

Dra. Alina Bestard Revilla

*Universidad de Ciencias de la Cultura Física y el
Deporte, Cuba*

Dra. Noemí Brenta

Universidad de Buenos Aires, Argentina

Ph. D. Juan R. Coca

Universidad de Valladolid, España

Dr. Antonio Colomer Vialdel

Universidad Politécnica de Valencia, España

Dr. Christian Daniel Cwik

Universidad de Colonia, Alemania

Dr. Eric de Léséulec

INS HEA, Francia

Dr. Andrés Di Masso Tarditti

Universidad de Barcelona, España

Ph. D. Mauricio Dimant

Universidad Hebrea de Jerusalén, Israel

Dr. Jorge Enrique Elías Caro

Universidad de Magdalena, Colombia

Dra. Claudia Lorena Fonseca

Universidad Federal de Pelotas, Brasil

Dra. Ada Gallegos Ruiz Conejo

Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Perú

Dra. Carmen González y González de Mesa

Universidad de Oviedo, España

Ph. D. Valentin Kitanov

Universidad Suroeste Neofit Rilski, Bulgaria

Mg. Luis Oporto Ordóñez

Universidad Mayor San Andrés, Bolivia

Dr. Patricio Quiroga

Universidad de Valparaíso, Chile

Dr. Gino Ríos Patio

Universidad de San Martín de Porres, Perú

REVISTA INCLUSIONES

REVISTA DE HUMANIDADES
Y CIENCIAS SOCIALES

Dr. Carlos Manuel Rodríguez Arrechavaleta

Universidad Iberoamericana Ciudad de México, México

Dra. Vivian Romeu

Universidad Iberoamericana Ciudad de México, México

Dra. María Laura Salinas

Universidad Nacional del Nordeste, Argentina

Dr. Stefano Santasilia

Universidad della Calabria, Italia

Mg. Silvia Laura Vargas López

Universidad Autónoma del Estado de Morelos, México

CUADERNOS DE SOFÍA EDITORIAL

Dra. Jaqueline Vassallo

Universidad Nacional de Córdoba, Argentina

Dr. Evandro Viera Ouriques

Universidad Federal de Río de Janeiro, Brasil

Dra. María Luisa Zagalaz Sánchez

Universidad de Jaén, España

Dra. Maja Zawierzeniec

Universidad Wszechnica Polska, Polonia

Editorial Cuadernos de Sofía
Santiago – Chile
Representante Legal
Juan Guillermo Estay Sepúlveda Editorial

Indización, Repositorios y Bases de Datos Académicas

Revista Inclusiones, se encuentra indizada en:





REX



UNIVERSITY OF
SASKATCHEWAN



Universidad
de Concepción

BIBLIOTECA UNIVERSIDAD DE CONCEPCIÓN



ISSN 0719-4706 - Volumen 6 / Número Especial / Octubre – Diciembre 2019 pp. 47-64

**COMERCIO Y DISPUTA POR EL LIDERAZGO HEGEMÓNICO:
LAS 500 EMPRESAS QUE CONTROLAN EL MUNDO**

**TRADE AND DISPUTE OVER HEGEMONIC LEADERSHIP:
THE 500 COMPANIES THAT CONTROL THE WORLD**

Dr. Mario Cruz Cruz

Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, México
mariocruzacruz@gmail.com

Dr. Adrian González Romo

Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, México
adriancoltlaxrg@hotmail.com

Dr. Aníbal Terrones Cordero

Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, México
aterrones68@hotmail.com

Fecha de Recepción: 22 de agosto de 2019 – **Fecha Revisión:** 02 de septiembre de 2019

Fecha de Aceptación: 28 de septiembre 2019 – **Fecha de Publicación:** 01 de octubre de 2019

Resumen

El debate sobre el declive de la hegemonía mundial estadounidense está recobrando fuerza debido a la creciente participación China en el mercado mundial; muchos analistas y tomadores de decisiones están adoptando estas hipótesis como ciertas. Para aproximarnos a una posible respuesta, en este trabajo se utilizan el concepto de hegemonía y de liderazgo acuñados por el enfoque de la producción estratégica de Ana Esther Ceceña y Raúl Ornelas, que explica la participación de las empresas transnacionales y los estados nacionales como los actores que encabezan la visión del mundo hegemónico capitalista mediante el uso de estrategias multinivel; donde el comercio cumple un papel preponderante. Por otra parte, en el plano metodológico se realiza un análisis del control real del mercado de las 500 corporaciones multinacionales más poderosas de esas dos naciones, mediante la metodología de Análisis de Redes de Vínculos (ARV), a fin de identificar su grado de influencia (ventas e ingresos), analizar los indicadores de centralidad directa (hub) e intermediación (betweenness). Los resultados obtenidos muestran que las ganancias e ingresos están concentradas en las empresas estadounidenses, seguida de las empresas chinas, por lo que en el mediano plazo no se avizora un relevo de la hegemonía estadounidense en el plano comercial. De igual forma, se detecta que cualitativamente y cuantitativamente la disputa está centrada en dos polos de poder, por lo que aquel que quiera subir al tablero del ajedrez comercial debe conocer las estrategias de los jugadores más competitivos, de ese tamaño es el reto de los países subdesarrollados.

Palabras Claves

Trasnacionales – Competencia – Hegemonía

Abstract

The debate over the decline of US world hegemony is regaining strength due to the growing Chinese participation in the world market; Many analysts and decision makers are adopting these hypotheses as true. To approach a possible response, the concept of hegemony and leadership coined by the strategic production approach Ana Esther Ceceña and Raúl Ornelas is used in this paper, which explains the participation of transnational companies and national states as the leading actors the vision of the capitalist hegemonic world through the use of multilevel strategies; where commerce plays a preponderant role. On the other hand, at the methodological level an analysis of the real market control of the 500 most powerful multinational corporations of these two nations is carried out, using the Link Network Analysis (ARV) methodology, in order to identify their degree of influence (sales and income), analyze the indicators of direct centrality (hub) and intermediation (betweenness). The results obtained show that earnings and income are concentrated in US companies, followed by Chinese companies, so that in the medium term a relief of US hegemony in the commercial sphere is not foreseen. In the same way, it is detected that qualitatively and quantitatively the dispute is centered on two power poles, so whoever wants to get on the commercial chess board must know the strategies of the most competitive players, of that size is the challenge of underdeveloped countries.

Keywords

Transnational – Competition – Hegemony

Para Citar este Artículo:

Cruz Cruz, Mario; González Romo, Adrian y Terrones Cordero, Aníbal. Comercio y disputa por el liderazgo hegemónico: las 500 empresas que controlan el mundo. Revista Inclusiones Vol: 6 num Especial Octubre-Diciembre (2019): 47-64.

Licencia Creative Commons Attribution Non-Comercial 3.0 Unported

(CC BY-NC 3.0)

Licencia Internacional



Introducción

La relación entre las empresas transnacionales (ETN's) y el Estado estadounidense son la síntesis del "liderazgo hegemónico"¹. La peculiar simbiosis que se teje entre estos actores se expresa en los complejos mecanismos que el poder ha diseñado para penetrar todos los espacios, incluyendo a los del comercio internacional.

En el plano mundial, la aparición de este sujeto social dominante desdibuja las fronteras entre la competencia económica, debido a que se trata de un sujeto complejo que logra penetrar todos los espacios, sin olvidar su consigna: promover su visión de mundo como referente general, donde el mercado mundial le ofrece las estrategias y, además, es el medio preferido para ser la punta de lanza de la avanzada capitalista.

Ese sujeto social dominante ejerce poder en distintos planos, siendo el económico-comercial uno de los más importantes, pero que no excluye el uso de otras estrategias en el plano consensual y coercitivo; es por decirlo de algún modo, un sujeto parecido al centauro: mitad hombre, mitad bestia.

En consecuencia, para comprender de manera más precisa las interrelaciones entre estados y empresas, conviene diferenciar la naturaleza y las formas de operar de esos actores. Por ello, en este trabajo se busca cuantificar las relaciones entre ellas, sus pesos económicos (ganancias, ventas), que posibilite hacer comparaciones entre naciones e identificar a las que efectivamente inciden en la configuración de las redes transnacionales de comercio en el mundo. No hay manera de comprender el peso comercial de las empresas (y de sus países de origen) si no se identifica quirúrgicamente el valor monetario que arbitran (valor de cambio) y los rubros en los que se especializan las corporaciones (valor de uso).

En ese sentido, el objetivo de este trabajo es avanzar en el análisis empírico de la participación económica de las 500 empresas transnacionales más poderosas del mundo², a partir de la metodología del análisis de redes de vínculos (ARV), para lo cual se plantean las siguientes hipótesis rectoras:

Las empresas transnacionales son un elemento fundamental en el diseño de la estrategia geopolítica estadounidense en el mundo, proceso que permite poner en desventaja económica a otros países (China) y otras regiones (Unión Europea). Las empresas transnacionales estadounidenses encabezan su participación territorial en el mundo, además de concentrar la mayor cantidad de ganancias e ingresos en sectores estratégicos como el tecnológico, financiero y comercial.

La práctica hegemónica transnacional es una categoría de análisis que permite explicar las redes de competencia en los países y en regiones como China y la Unión Europea, donde se concentran los polos de poder económico mundial.

¹ Raúl Ornelas Bernal, "Las empresas transnacionales como agentes de la dominación capitalista" en Producción estratégica y hegemonía mundial, eds. Ana Esther Ceceña y Andrés Barreda, (México: Siglo XXI editores, 1995), 398-519.

² En otros trabajos hemos revisado algunas aproximaciones analíticas que ampliamos en este trabajo, que a pesar de estar en el plano periodístico son esbozos de resultados empíricos que ampliamos en este trabajo. Al respecto, consúltese la siguiente página electrónica <https://www.elindependientedehidalgo.com.mx/comercio-y-competencia-hegemonica-el-top-50-de-las-transnacionales-mas-poderosas/>

Para ello, la presente investigación se encuentra organizada en tres apartados. El primero, intitulado “¿Quién hace hegemonía y qué es una práctica hegemónica transnacional?”, donde se busca ofrecer a los lectores un acercamiento a la propuesta teórica sugerido para analizar a las corporaciones transnacionales. Por otra parte, en el apartado titulado “Análisis de las redes hegemónicas de competencia”, ubicamos de manera general la distribución territorial, los pesos económicos (ganancias, ventas) de las empresas transnacionales a partir del uso de redes de vínculos elaboradas en el software gephi. Finalmente, en las Conclusiones nos aproximamos a generar algunas reflexiones sobre el debate del supuesto declive hegemónico estadounidense y el peso estratégico que realmente tienen las corporaciones para ejercer poder.

En resumen, el trabajo en su conjunto es una contribución a la comprensión de uno de los agentes más dinámicos del comercio internacional y, en consecuencia, de la hegemonía mundial: las empresas transnacionales. La Ciencia Política, las Relaciones Internacionales y, particularmente, el campo de conocimiento del comercio internacional no pueden reducir sus estudios exclusivamente en la comprensión de un solo actor; los estados nacionales son sólo una dimensión de la investigación internacional, pero es importante abordar el tema de las empresas desde una perspectiva crítica para comprender los modos en que los territorios, los recursos y el capital humano están siendo empleados por el mercado. Las lógicas de competencia son importantes para emprender cualquier actividad asociada a la disputa por el liderazgo, pero de igual forma, si se quiere iniciar un proceso emancipatorio de esta sociedad internacional de clases es menester conocer la incidencia que tienen las corporaciones hasta en la vida cotidiana. Por ello, conocer la dimensión del enemigo que enmascara los procesos de dominación es importante, porque afirmar que los Estados Unidos está en declive son declaratorias políticas pero no científicas.

¿Quién hace hegemonía y qué es una práctica hegemónica transnacional?

Para comenzar este apartado es importante en primer lugar aclarar el uso del concepto de hegemonía y, cómo nos permite construir un marco teórico-metodológico para comprender el papel de uno de los agentes más dinámicos de mundo contemporáneo como son las empresas transnacionales, cuyo radio de acción se ha extendido en todos los aspectos de la vida.

En el ámbito de las Ciencias Sociales, particularmente de las Relaciones Internacionales³, privan dos enfoques teóricos que abordan el concepto de hegemonía; por un lado, el realismo político de Hans Morgenthau y Robert Gilpin y, por otra parte, el enfoque de la teoría crítica de Robert Cox.

Los presupuestos de la teoría realista según Morgenthau, está basado en seis principios fundamentales 1) la política como la sociedad en general es gobernada por leyes objetivas que tienen sus raíces en la naturaleza humana, por tanto, es posible desarrollar una teoría racional que refleja al menos parcialmente estas leyes objetivas (...). 2) La ley objetiva fundamental que gobierna las relaciones internacionales es el hecho de que los Estados traten siempre de defender sus intereses o su potencia política, que es independiente de la economía, de la ética, de la estética o la religión (...). 3) La potencia política de un estado puede incluir toda cosa que establece que establece y mantiene el control del hombre sobre el hombre (...). 4) El realista es consciente de la

³ Diane Éthier, Introducción a las relaciones internacionales (México: Porrúa, 2014).

ineluctable tensión entre el imperativo moral y de la acción política. 5) El realista rechaza identificar las aspiraciones morales particulares de un Estado con la moral universal (...). 6) El realista cree en la autonomía de la esfera política, aunque reconoce la importancia de otras esferas (...).⁴

Los teóricos realistas, y sus seguidores neorrealistas,⁵ suponen que ciertos factores, son en gran medida inmutables, tales como la geografía y la naturaleza del comportamiento humano, configuran la conducta internacional. Los realistas plantean que hay graves limitaciones en la medida en la cual la reforma política a la educación puede alterar la naturaleza humana: la humanidad es mala, y busca el poder. Por ello, en el concierto de naciones caracterizado por la anarquía hace falta un superpoder que discipline y geste un orden internacional en donde todos salgan ganando.

Por su parte, la teoría crítica, que abreva de los preceptos gramscianos⁶, particularmente para Robert Cox, el término hegemonía ha caído en múltiples equívocos, sobre todo cuando es usado para significar exclusivamente el dominio de un país sobre otro. Esta concepción así empleada sólo abarca la relación de explotación entre los Estados; como sinónimo de imperialismo.

Al explorar lo que denomina “poderes hegemónicos”, Cox considera que históricamente ha imperado un estado hegemónico que domina en el concierto internacional, aunque no lo eterniza. Los estados hegemónicos, desde su perspectiva, no únicamente modifican las relaciones económicas y políticas internas. Un mundo hegemónico, indica, inicia con la expansión hegemónica interna (nacional) vinculada directamente con una dominación de clase. Las instituciones económicas, la cultura, la tecnología asociada con las naciones hegemónicas traen consigo la dominación externa.

La hegemonía, desde esa perspectiva, a nivel internacional no es meramente una relación entre Estados. Las relaciones interestatales se juegan en relación con una economía mundial, con un modo de producción dominante con el cual se penetran todos los países. Existen complejas relaciones internacionales con las clases sociales de los diferentes países. Según este autor, el mundo hegemónico puede ser descrito como una estructura social, una estructura económica, una estructura política; pero no pueden ser simplemente sólo una de estas sino las tres en su conjunto. El mundo hegemónico además expresa normas universales, instituciones y mecanismos que delinean las reglas generales del comportamiento de los estados y de las fuerzas de la sociedad civil, reglas con las cuales se sostiene la dominación de un modo de producción⁷. Aunque los dos enfoques teóricos señalados anteriormente discuten el concepto de hegemonía, el realismo político no suscribe postulados de corte emancipatorios o de crítica del modo actual de dominación, por el contrario, lo legitima y eterniza como un proceso en el largo plazo. Por su parte, el enfoque de la teoría crítica, a pesar de que, identifica los actores de dominación mundial y los mecanismos multinivel que emplean para subordinar, no profundiza en las estrategias contemporáneas que emplean las empresas transnacionales.

⁴ Philippe Braillard y Djalili Mohammad-Reza, *Relations internationales* (Paris: Seuil, 1997), 85.

⁵ Joseph Nye, *La paradoja del poder norteamericano* (Argentina: Taurus, 2003).

⁶ Antonio Gramsci, *Cuadernos de Cárcel* (México: UAP ERA, 2002).

⁷ Robert Cox, “Social forces, states, and world orders: beyond international relations theory”, en *Approaches to World order*, Robert Cox y J. Timothy Sinclair (New York: Cambridge University Press, 1996).

Frente a esta ausencia de aproximaciones o enfoques analíticos para comprender la complejidad del modo de operar de las empresas, se vuelve necesario crear baterías epistémicas para tal fin. Por ello, hemos desarrollado un bosquejo conceptual para transitar hacia una teoría de las prácticas hegemónicas transnacionales que nos permita comprender la compleja relación que se teje entre la empresa, los estados, actores simbióticos que practican la hegemonía capitalista.

En este bosquejo conceptual que estamos emprendiendo sostenemos que es necesario transitar hacia una teoría de las prácticas hegemónicas transnacionales que nos permita comprender la compleja relación que se teje entre las empresas y los estados donde asientan su actividad, actores simbióticos que practican la hegemonía capitalista. El concepto es una derivación de lo que Leslie Sklair llama prácticas transnacionales⁸. El estudio que desarrolla destaca por la necesidad de ubicar nuevas prácticas que rebasan las relaciones entre los Estados. Cuando nosotros nos referimos a las prácticas hegemónicas transnacionales estamos agregando el carácter consensual y coercitivo que se teje en la relación entre empresas y el Estado para seguir fortaleciendo la hegemonía. La concepción del poder en Sklair parece recuperar más los elementos de corte impositivo de los poderes transnacionales, pero como hemos insistido a lo largo de este trabajo, la hegemonía también contiene aspectos de corte consensual.

La hegemonía, como construcción de cosmovisiones y simbolismos, no es exclusiva de los Estados. No pretendemos ignorar el papel del Estado-nación, pero intentamos destacar el nuevo elemento que la hegemonía capitalista emplea y que se expresa en las prácticas hegemónicas transnacionales (PHT) empleadas por las empresas, tanto civiles como militares.

En suma, se puede indicar que el uso del concepto de *práctica hegemónica transnacional* (PHT) con la intención de explicar el peculiar modo de operar de las empresas en el mundo⁹. En trabajos anteriores hemos insistido en que empresas transnacionales se encuentra ligada a los estados nacionales, cuestión que no puede verse como oposición con el Estado, sino como complejidad creciente del capitalismo.

El modo de operar de las empresas¹⁰, que hemos caracterizado como prácticas hegemónicas transnacionales, es un concepto acuñado para explicar operativamente los mecanismos de los que se valen los Estados para la aplicación de sus estrategias de construcción de hegemonía. La participación de las empresas es un elemento nodal para identificar las relaciones de poder contemporáneas, debido a que allí se cimientan las estrategias que en conjunto con los estados nacionales para producir hegemonía.

La complejidad capitalista sorprende al mundo por su capacidad de readecuarse a cada momento y esto es posible porque diseña estrategias de carácter multifacético y de aplicación simultánea. Las discusiones tradicionales, especialmente algunas corrientes de las Relaciones Internacionales, sitúan las relaciones estatales o nacionales como centro explicativo del mundo actual, pero con intención de desmarcarnos de ese debate,

⁸ Leslie Sklair, "La clase capitalista transnacional y el discurso de la globalización", Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales Vol: 45 num 186 (2002): 135-136.

⁹ Mario Cruz Cruz, "Estrategias hegemónicas y empresas militares: el caso de Colombia" (Tesis de Doctorado en Ciencias Políticas y Sociales, UNAM 2008).

¹⁰ Este concepto lo utilizamos en otros trabajos⁵ para explicar la proyección de las empresas transnacionales militares, sin embargo, dada la complejidad del mundo contemporáneo se detecta que las empresas civiles también hacen uso de las actividades asociadas a práctica hegemónicas.

en este trabajo hacemos una aproximación conceptual para explicar y cuantificar las relaciones que se dan entre actores no estatales como las empresas, particularmente estadounidenses, chinas, japonesas, alemanas y francesas. Identificar los actores que ejercen el poder económico-comercial es básico si deseamos emprender acciones de competencia o contrapeso en el plano global.

Para ello, las PHT juegan un papel importante en la construcción del poderío estadounidense, que emplean mecanismos consensuales (en términos gramscianos), o de poder blando (en términos neorrealistas), pero que a menudo es olvidada en las investigaciones; dicho olvido se expresa cuando aparecen constructos explicativos del poder como una práctica exclusivamente impositiva, cuando el poder, en todas sus formas es una mezcla también de consensos que permean en distintos espacios: desde la economía a la política; los conflictos mundiales y hasta los de la vida cotidiana.

Por ello, en este trabajo sostenemos que el concepto de prácticas hegemónicas transnacionales nos permite comprender la compleja relación que se teje entre la empresa y el estado, actores simbióticos que ejercen la hegemonía capitalista. El estudio que desarrolla destaca por la necesidad de ubicar nuevas prácticas que rebasan las relaciones unilineales entre los estados. Pero, cuando nos referimos a una PHT estamos agregando el carácter consensual y coercitivo que se teje en la relación entre empresas y el Estado para seguir fortaleciendo la hegemonía⁵. Diversas interpretaciones de este concepto en muchos sentidos es parcial derivado de una visión impositiva del mismo. La hegemonía como construcción de cosmovisiones y simbolismos no es exclusiva de los Estados. No pretendemos ignorar el papel del estado-nación, pero intentamos destacar el nuevo elemento que la hegemonía capitalista emplea y que se expresa en las PHT empleadas por las empresas.

Las PHT, al igual que nuestra concepción de hegemonía, contiene varios niveles de expresión: el económico, el militar, el político y el cultural. La construcción de una teoría de prácticas hegemónicas transnacionales es un intento por desmarcarnos de las teorías estadocéntricas, que priorizan la participación estatal y dejan de lado las complejas relaciones que las bestias del capital establecen para seguir implantando su visión del mundo.

En este contexto, consideramos que la hegemonía es un elemento clave para el entender la complejidad que inaugura el mundo contemporáneo. Otros términos, tales como estado imperialista, superpoder, estados centrales (periféricos y semiperiféricos) son poco útiles para nuestro análisis. El primer tipo de estado hace referencia a un carácter exclusivamente militarista de “imposición y apropiación territorial”; el segundo, es claramente estadocéntrico, e intenta mostrar las asimetrías en términos estatales cuando la instauración de éstas no sólo involucra la participación del Estado sino a otros actores que lo rebasan. De hecho, esa complejidad a la que nos hemos referido se ha trasladado a los ámbitos políticos, donde la democracia partidista que también está siendo cooptada para asegurar condiciones para los proyectos de los actores hegemónicos.

En este trabajo intentamos aprobar la hipótesis de que Estados Unidos sigue siendo el portador de la hegemonía capitalista¹¹, debido a que sus niveles de competencia

¹¹ Ana Esther Ceceña en su libro *Hegemonías y emancipaciones en el siglo XXI* nos indica que actualmente estamos en un escenario mundial donde hay dos curvas de comportamiento que no se contradicen. Por un lado, el fortalecimiento de la hegemonía estadounidense ocurrido desde la

global son contundentes en el plano económico y en la proyección de valores del capitalismo. Sus empresas son las más competitivas a nivel mundial, están inmersas en la producción de tecnologías de vanguardia y sus investigaciones son el referente en la producción de los nuevos paradigmas tecnológicos. Medir esas relaciones nos coloca en el plano de la evidencia empírica para alejarnos de discursos de sentido común y transitamos a metodologías científicas de gran calado como el Análisis de Redes de Vínculos (ARV) para demostrar empíricamente la capacidad de poder de las mismas, análisis que se ofrece en el siguiente apartado.

Análisis de redes hegemónicas de competencia

El análisis de las relaciones de las ETN's en todos sus niveles de organización económica y política puede realizarse con la metodología de redes de vínculos (ARV), las cuales pueden representarse y medir su capacidad para ejercer poder en distintos niveles. Aunque los principios generales bajo los que operan una relación mercantil de las grandes corporaciones transnacionales, la capacidad de influencia para dictar reglas y comportamientos mundiales depende de la diversidad de mecanismos económicos, políticos y legales mediante los cuales se instaura el ejercicio del poder. Por ello, aquella empresa que concentre el mayor número de indicadores en este tipo de relaciones será la que más destaque y ejerza su predominio sobre el resto.

Para comprender las redes que se tejen entre las 500 empresas más poderosas¹² se hace el uso del software Gephi, cuyos grafos muestran dos indicadores, de centralidad directa e intermediación, para identificar a las empresas que más peso tienen en el mercado y los países de origen de las mismas, de tal forma que se pueda jerarquizar a la empresa más competitiva y el conglomerado que controla el mercado.

En los gráficos presentados se identifican los nodos, que representan a las empresas; mientras que las líneas representan las relaciones entre ellos, que pueden ser de acuerdo o de conflicto o una combinación de ambos. Pero, además, los racimos o conglomerados que se conforman están anclados territorialmente para identificar a la nación a la que sirven.

Las redes de vínculos que se presentan fueron diseñadas a partir de la base de datos de 500 empresas generada por Fortune en el 2018, que a lo largo de 23 años ha generado una clasificación de las empresas más grandes y de mayor impacto global. Ambas jerarquizaciones se construyen a partir de la cantidad de ingreso que generan y se explican sus comportamientos a partir de los conceptos hegemonía, práctica hegemónica transnacional y de liderazgo comercial.

Principio de centralidad directa: los EUA controlan el poder económico transnacional

Como se ha indicado, en el Análisis de Redes de Vínculos (ARV), el principio de centralidad directa¹³ muestra al nodo o empresa más interconectado en la red (véase

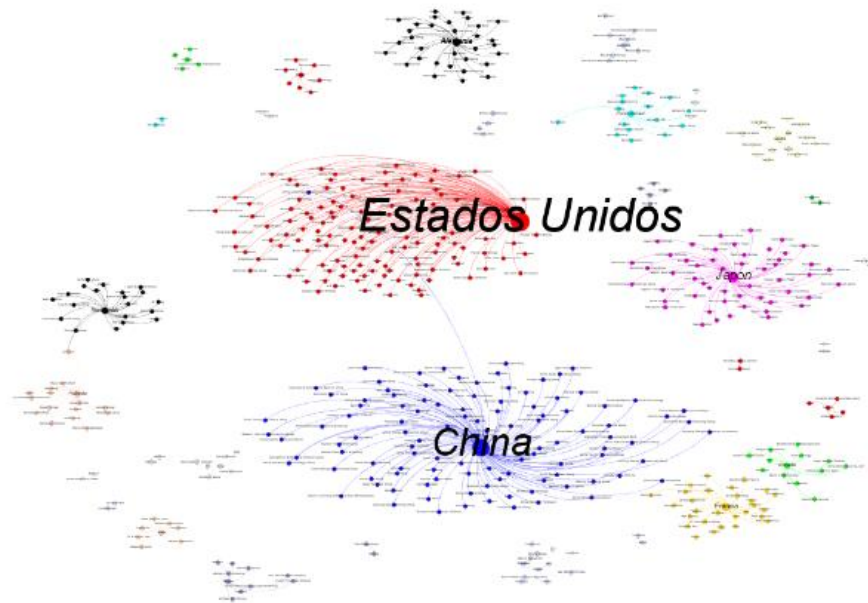
fase neoliberal; y, por el otro, el decaimiento simultáneo de la hegemonía capitalista que se expresa en los movimientos "antisistémicos", contestatarios de la legitimidad capitalista.

¹² Fortune, Global 500 (California, Fortune, 2019), <https://fortune.com/global500/search/>

¹³ Luis Jorge Garay y Eduardo Salcedo Albarán, Redes ilícitas y reconfiguración de Estados. El caso Colombia (Bogotá: Centro Internacional para la Justicia Transicional -ICTJ, 2012).

Grafo 1), pero también es el que tiene el mayor peso económico (Tabla 1). De las 500 empresas más grandes del mundo, según Fortune, se encuentran distribuidas a lo largo del mundo en 21 países; estando en las primeras cinco posiciones los siguientes: Estados Unidos, que concentran la mayor cantidad (126); China en segundo lugar (111), Japón (52), Alemania (32) y Francia (28).

Bajo este criterio, es indiscutible que el poder lo ejercen principalmente 2 países, por el número de empresas y los billones de dólares que arbitran al año, reservándose para los Estados Unidos (50.11%) y China (33.59%), que juntas sus empresas controlan el 85% del total mundial.



Grafo 1
La centralidad del poder hegemónico mundial
Fuente: Elaboración propia con base en Fortune 500

Label	Degree	Weighted Degree	pageranks	% pageranks	weighted pageranks	% weighted pageranks
Estados Unidos	126	8808	0.109585	23.60%	965.22468	50.11%
China	111	6694	0.09666	20.82%	647.04204	33.59%
Japón	52	2870	0.045821	9.87%	131.50627	6.83%
Alemania	32	2001	0.028588	6.16%	57.204588	2.97%
Francia	28	1657	0.025141	5.41%	41.658637	2.16%
Reino Unido	21	1182	0.018691	4.03%	22.092762	1.15%
Corea del Sur	16	837	0.014801	3.19%	12.388437	0.64%
Holanda	15	1035	0.013496	2.91%	13.96836	0.73%
Suiza	14	748	0.013078	2.82%	9.782344	0.51%

Canadá	12	418	0.011355	2.45%	4.74639	0.25%
España	9	387	0.00877	1.89%	3.39399	0.18%
Taiwán	9	392	0.00877	1.89%	3.43784	0.18%
Australia	7	246	0.007046	1.52%	1.733316	0.09%
Brasil	7	377	0.007046	1.52%	2.656342	0.14%
India	7	334	0.007046	1.52%	2.353364	0.12%
Italia	6	365	0.006185	1.33%	2.257525	0.12%
Irlanda	4	125	0.004461	0.96%	0.557625	0.03%
México	4	176	0.004461	0.96%	0.785136	0.04%
Rusia	4	324	0.004461	0.96%	1.445364	0.08%
Singapur	3	204	0.0036	0.78%	0.7344	0.04%
Suecia	2	61	0.002738	0.59%	0.167018	0.01%
Bélgica	1	56	0.001876	0.40%	0.105056	0.01%
Dinamarca	1	37	0.001876	0.40%	0.069412	0.00%
Finlandia	1	26	0.001876	0.40%	0.048776	0.00%
Indonesia	1	42	0.001876	0.40%	0.078792	0.00%
Luxemburgo	1	68	0.001876	0.40%	0.127568	0.01%
Malasia	1	52	0.001876	0.40%	0.097552	0.01%
Noruega	1	61	0.001876	0.40%	0.114436	0.01%
Polonia	1	25	0.001876	0.40%	0.0469	0.00%
Arabia Saudita	1	39	0.001876	0.40%	0.073164	0.00%
Tailandia	1	58	0.001876	0.40%	0.108808	0.01%
Turquía	1	27	0.001876	0.40%	0.050652	0.00%
Emiratos Árabes Unidos	1	24	0.001876	0.40%	0.045024	0.00%
TOTAL:			0.464312	100.00%	1926.102568	100.00%

Tabla 1

Medición del poder hegemónico mundial

Fuente: Elaboración propia con base en Fortune 500

Capacidades transnacionales de competencia: sectores que cultivan los países

Por otra parte, si hiciéramos una desagregación de la capacidad económica de los países hegemónicos y los sectores en los que predomina su liderazgo, llegaríamos a conclusiones similares respecto a las ramas donde destacan las empresas, pero la distinción está en la cantidad de empresas asentadas en los países y el valor en términos de ganancias que arbitran anualmente; allí indiscutiblemente se reafirma el liderazgo hegemónico de las empresas estadounidenses.

En los EUA 126 empresas están distribuidas de la siguiente forma: 28 en el sector financiero, 15 en el sector salud, 13 en el energético y 11 en el tecnológico. Pero los dos principales sectores (finanzas y salud) generan 1673 y 1088 billones de dólares respectivamente, ejerciendo un poder transnacional interno cercano al 53%. Además, es importante mencionar que el sector de ventas al por menor (en el cual se encuentra Walmart, que es el número 1 en la clasificación), que genera 1154 billones de dólares (Tabla 2).



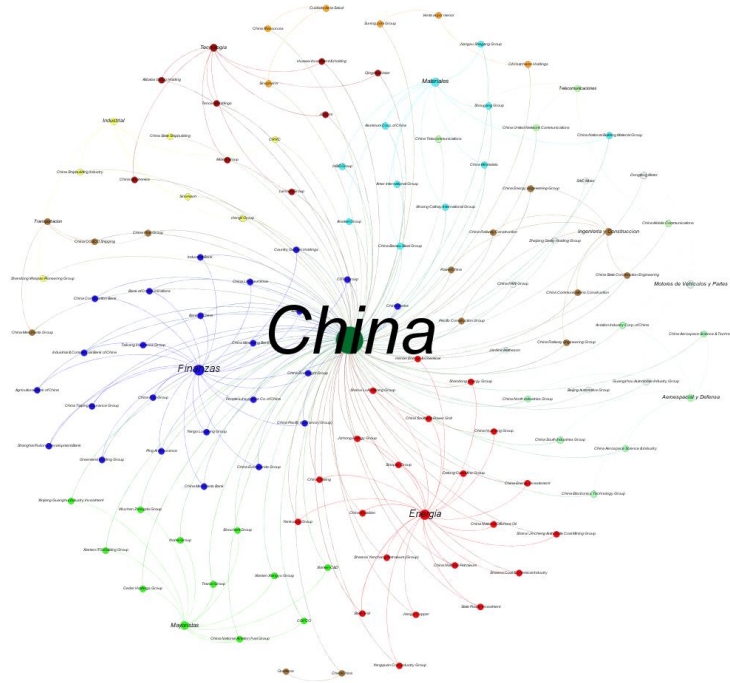
Grafo 2
 Sectores estratégicos de los Estados Unidos
 Fuente: Elaboración propia con base en Fortune 500

Label	Degree	weighted degree	pageranks	% pageranks	weighted pageranks	% weighted pageranks
Finanzas	28	1673	0.051354	18.28%	85.915242	38.15%
Cuidado de la Salud	15	1088	0.029361	10.45%	31.944768	14.18%
Energía	13	900	0.025977	9.25%	23.3793	10.38%
Tecnología	11	862	0.022593	8.04%	19.475166	8.65%
Comida, Bebidas y Tabaco	9	360	0.01921	6.84%	6.9156	3.07%
Venta al por menor	9	1154	0.01921	6.84%	22.16834	9.84%
Mayoristas	7	638	0.015826	5.63%	10.096988	4.48%
Aeroespacial y Defensa	6	288	0.014135	5.03%	4.07088	1.81%
Transportación	6	320	0.014135	5.03%	4.5232	2.01%
Comida y Tiendas de Drogas	5	368	0.012443	4.43%	4.579024	2.03%
Industrial	5	272	0.012443	4.43%	3.384496	1.50%
Telecomunicaciones	4	415	0.010751	3.83%	4.461665	1.98%
Media	3	116	0.009059	3.23%	1.050844	0.47%
Motores de Vehículos y Partes	2	315	0.007367	2.62%	2.320605	1.03%
Vestimenta	1	35	0.005676	2.02%	0.19866	0.09%
Químicos	1	63	0.005676	2.02%	0.357588	0.16%
Productos Domésticos	1	67	0.005676	2.02%	0.380292	0.17%
TOTAL:			0.280892	100.00%	225.222658	100.00%

Tabla 2
 Capacidad hegemónica de los EUA en sectores estratégicos
 Fuente: Elaboración propia con base en Fortune 500

Comercio y disputa por el liderazgo hegemónico: las 500 empresas que controlan el mundo pág. 58

Como puede verse en la Tabla 3, China cuenta con 111 empresas (Grafo 3), las cuales se distribuyen 24 en el sector financiero, 21 en el energético, teniendo un total de 1569 y 1699 billones de dólares respectivamente, ejerciendo un poder interno cercano al 70%, muy alejado del poder económico que arbitran las transnacionales estadounidenses.

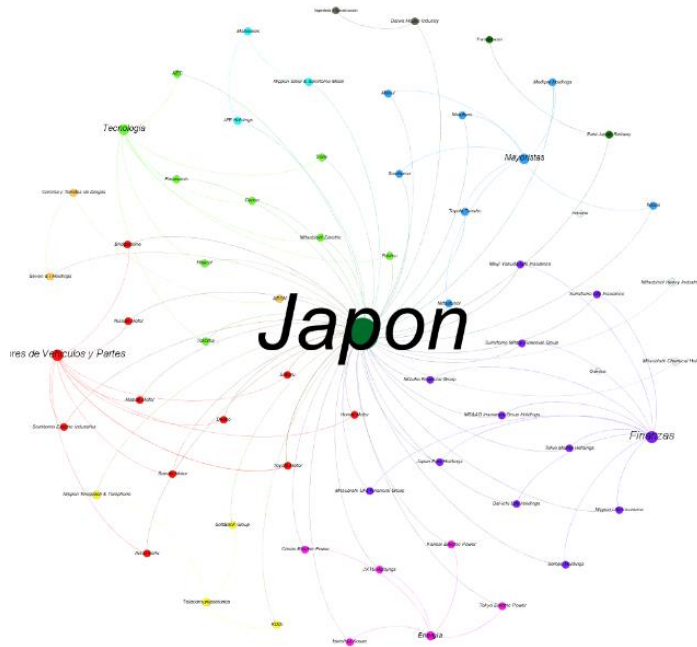


Grafo 3
Sectores estratégicos de China
Fuente: Elaboración propia con base en Fortune 500

Label	Degree	weighted degree	pageranks	% pageranks	Weighted pageranks	% weighted pageranks
Finanzas	24	1569	0.049468	18.31%	77.615292	36.12%
Energía	21	1699	0.043837	16.22%	74.479063	34.66%
Mayoristas	11	480	0.025066	9.28%	12.03168	5.60%
Materiales	10	464	0.023189	8.58%	10.759696	5.01%
Tecnología	8	355	0.019435	7.19%	6.899425	3.21%
Ingeniería y Construcción	7	608	0.017558	6.50%	10.675264	4.97%
Motores de Vehículos y Partes	7	495	0.017558	6.50%	8.69121	4.04%
Aeroespacial y Defensa	6	270	0.015681	5.80%	4.23387	1.97%
Industrial	6	248	0.015681	5.80%	3.888888	1.81%
Telecomunicaciones	3	216	0.01005	3.72%	2.1708	1.01%
Transportación	3	148	0.01005	3.72%	1.4874	0.69%
Cuidado de la Salud	2	135	0.008173	3.02%	1.103355	0.51%
Venta al por menor	2	60	0.008173	3.02%	0.49038	0.23%
Químicos	1	58	0.006296	2.33%	0.365168	0.17%
TOTAL:			0.270215	100.00%	214.891491	100.00%

Tabla 3
Capacidad hegemónica de China en sectores estratégicos
Fuente: Elaboración propia con base en Fortune 500

Para el caso de Japón, la riqueza del país está asentada en cuatro sectores principales (Grafo 4): de las 52 empresas que posee dentro del ranking, se distribuyen 11 en el sector financiero, 10 en el de autopartes y vehículos, 8 en el sector tecnológico y en tiendas mayoristas ejerciendo un poder interno cercano al 85% (Tabla 4).



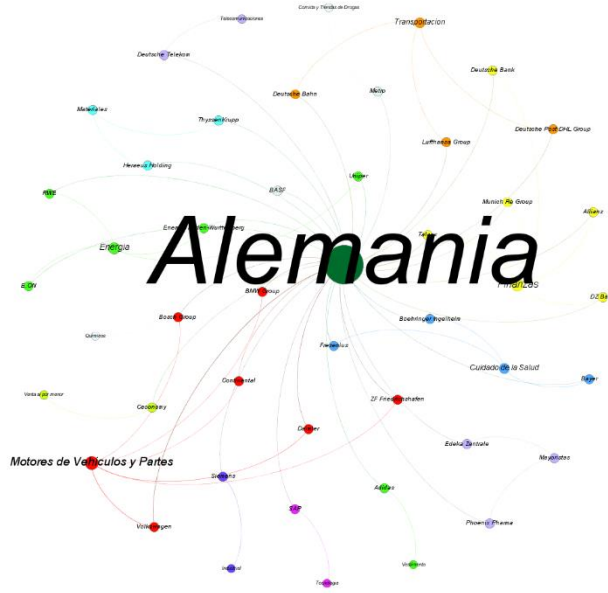
Grafo 4
Sectores estratégicos de Japón
Fuente: Elaboración propia con base en Fortune 500

Label	degree	weighted degree	pageranks	% pageranks	weighted pageranks	% weighted pageranks
Finanzas	11	591	0.051953	16.64%	30.704223	27.11%
Motores de Vehículos y Partes	10	754	0.048062	15.39%	36.238748	32.00%
Tecnología	8	412	0.040282	12.90%	16.596184	14.66%
Mayoristas	7	363	0.036392	11.66%	13.210296	11.67%
Energía	5	215	0.028611	9.16%	6.151365	5.43%
Telecomunicaciones	3	236	0.020831	6.67%	4.916116	4.34%
Comida y Tiendas de Drogas	2	131	0.016941	5.43%	2.219271	1.96%
Materiales	2	86	0.016941	5.43%	1.456926	1.29%
Químicos	1	34	0.01305	4.18%	0.4437	0.39%
Ingeniería y Construcción	1	35	0.01305	4.18%	0.45675	0.40%
Industrial	1	38	0.01305	4.18%	0.4959	0.44%
Transportación	1	27	0.01305	4.18%	0.35235	0.31%
TOTAL:			0.312213	100.00%	113.241829	100.00%

Tabla 4
Capacidad hegemónica de Japón en sectores estratégicos
Fuente: Elaboración propia con base en Fortune 500

Comercio y disputa por el liderazgo hegemónico: las 500 empresas que controlan el mundo pág. 60

En Alemania, la riqueza del país se ancla en dos sectores principales (Grafo 5), de las 32 empresas que posee dentro del ranking, se distribuyen 6 en el de autopartes y vehículos, 5 en el financiero, ejerciendo un poder interno entre ambos cercano al 65% (Tabla 5).



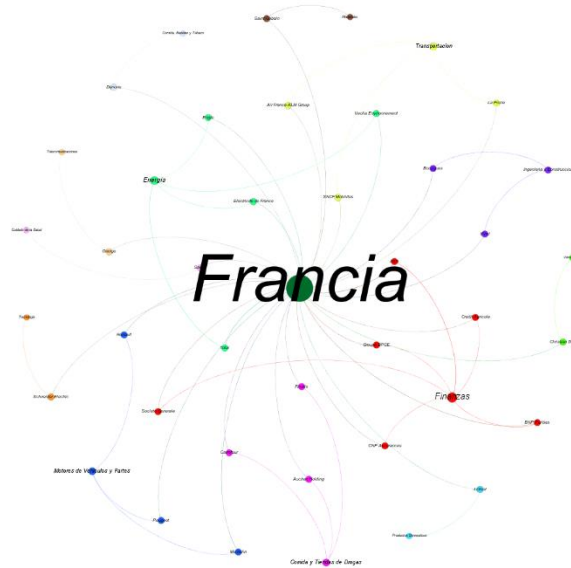
Grafo 5
Sectores estratégicos de Alemania
Fuente: Elaboración propia con base en Fortune 500

Label	degree	weighted degree	pageranks	% pageranks	weighted pageranks	% weighted Pageranks
Motores de Vehículos y Partes	6	738	0.047831	12.86%	35.299278	47.25%
Finanzas	5	314	0.042106	11.32%	13.221284	17.70%
Energía	4	198	0.036381	9.78%	7.203438	9.64%
Cuidado de la Salud	3	114	0.030656	8.24%	3.494784	4.68%
Transportación	3	161	0.030656	8.24%	4.935616	6.61%
Materiales	2	73	0.024931	6.70%	1.819963	2.44%
Mayoristas	2	67	0.024931	6.70%	1.670377	2.24%
Vestimenta	1	25	0.019206	5.16%	0.48015	0.64%
Químicos	1	73	0.019206	5.16%	1.402038	1.88%
Comida y Tiendas de Drogas	1	41	0.019206	5.16%	0.787446	1.05%
Industrial	1	92	0.019206	5.16%	1.766952	2.37%
Venta al por menor	1	25	0.019206	5.16%	0.48015	0.64%
Tecnología	1	27	0.019206	5.16%	0.518562	0.69%
Telecomunicaciones	1	85	0.019206	5.16%	1.63251	2.19%
TOTAL:			0.371934	100.00%	74.712548	100.00%

Tabla5
Capacidad hegemónica de Alemania en sectores estratégicos
Fuente: Elaboración propia con base en Fortune 500

En quinto lugar, de la competencia transnacional encontramos a Francia con 28 empresas (Grafo 6), 6 en el sector financiero tiene que generan 535 billones de dólares,

mientras que cuenta con 4 en el sector energético, generando 334 billones de dólares (Tabla 6), ambas con el 65% del total del poder.



Grafo 6
Sectores estratégicos de Francia
Fuente: Elaboración propia con base en Fortune 500

Tabla 6

Label	degree	weighted degree	pageranks	% pageranks	weighted pageranks	% weighted Pageranks
Finanzas	6	535	0.053941	14.26%	28.858435	43.23%
Energía	4	334	0.041027	10.84%	13.703018	20.53%
Motores de Vehículos y Partes	3	165	0.034571	9.14%	5.704215	8.55%
Transportación	3	93	0.034571	9.14%	3.215103	4.82%
Comida y Tiendas de Drogas	3	204	0.034571	9.14%	7.052484	10.57%
Ingeniería y Construcción	2	85	0.028114	7.43%	2.38969	3.58%
Telecomunicaciones	1	47	0.021657	5.72%	1.017879	1.52%
Cuidado de la Salud	1	41	0.021657	5.72%	0.887937	1.33%
Materiales	1	46	0.021657	5.72%	0.996222	1.49%
Tecnología	1	28	0.021657	5.72%	0.606396	0.91%
Vestimenta	1	49	0.021657	5.72%	1.061193	1.59%
Comida, Bebidas y Tabaco	1	28	0.021657	5.72%	0.606396	0.91%
Productos Domésticos	1	30	0.021657	5.72%	0.64971	0.97%
TOTAL:			0.378394	100.00%	66.748678	100.00%

Capacidad hegemónica de Francia en sectores estratégico
Fuente: Elaboración propia con base en Fortune 500

Conclusiones

La evidencia empírica obtenida a partir del análisis de redes (elaboración de matrices de adyacencia y modeladas en Gephi) permite identificar que las empresas estadounidenses y chinas son las más competitivas en el mercado global y se ha colocado a la cabeza del liderazgo hegemónico mundial, lo que demuestra que indiscutiblemente allí se centrará la competencia en los próximos años. Sin embargo, si la

reflexión se hace exclusivamente por las ventas, en la suma global de la competencia el análisis de una sola empresa no nos aporta explicaciones más amplias sobre la construcción de poder hegemónico. Por ello, una vez incorporado el uso del software Gephi se puede modelar, a partir de una matriz relacional con pesos (ganancias e ingresos), para identificar los conglomerados más poderosos que se conforman y la capacidad que tienen para dictar tendencias en los mercados globales.

Dicho ejercicio permite diseñar la red de vínculos entre las empresas y las nacionalidades que más destacan como depositarias de las mismas. Es decir, las empresas estadounidenses y chinas se disputan los ingresos globales del mercado internacional, demostrando que el territorio donde se asientan las empresas sigue siendo el preferido para mantener su casa matriz. Quizá valdría la pena ahora realizar un estudio para identificar el origen de la ganancia.

Por ello, se debe de tener en cuenta que la empresa transnacional que más ingresos tiene no siempre será la que genera más ganancia, incluso no garantiza tener ganancias.

Ahora bien, en términos de ganancias ¿cuál es el comportamiento de la competencia empresarial? La empresa rankeada con mejores en ingresos o más competitiva es Walmart, pero el análisis de redes además nos dice que son las empresas estadounidenses las que más ganancias generan, seguida las empresas chinas. En el plano de la competencia estos indicadores son importantes a la hora de elegir con quién competir por el mercado. Esta información para todos los operadores del comercio exterior es importante, porque nos permite identificar de manera tangible a los competidores pero además el tamaño de su cuota de mercado.

Los resultados cuantitativos encontrados nos vinculan con el debate sobre la actual disputa económico-comercial que enfrentan los países hegemónicos, que afirma el ineludible declive del liderazgo de Estados Unidos y el ascenso de otras potencias en el plano de la competencia económica. Sin embargo, los resultados obtenidos nos demuestran que Estados Unidos sigue siendo el país líder a nivel mundial porque sus empresas son las que controlan el mercado global en sectores clave como la tecnología y las finanzas.

Se puede concluir que si existe una disputa real por el liderazgo, ya que existen otros países como China que encabeza la ruta de la competencia internacional y que irá por los mercados que tenga disponibles a través de mecanismos consensuales o impositivos, o una mezcla de ambos. América Latina está viendo una creciente ola de inversiones de este país, que en los próximos años seguramente será exponencial.

Según Fortune (2019), de las 500 empresas con mayor generación de ingresos se encuentran 50 distribuidas territorialmente en 12 países de la siguiente manera: Estados Unidos (21), China (11), Francia (tres), Alemania (tres), Japón (tres), Inglaterra (dos), Holanda (dos), Rusia (uno), Singapur (uno), Corea del Sur (uno), Suiza (uno) y Taiwán (uno). Para todo analista de mercado, este dato no solo debe de representar un número frío sino que en esencia se encuentra la gradación del liderazgo comercial en el mundo y que todo emprendedor debe conocer si es que quiere tener éxito en el mundo de los negocios.

En respuesta a los estudiosos que declaran la caída de la hegemonía estadounidense como competidor global, hemos cuantificado el arraigo territorial y las ganancias de las principales corporaciones para desmentir esa tesis. Al revisar las ganancias mediante el modelamiento de los gráficos de los sectores estratégicos y la capacidad hegemónica, se destaca que el conglomerado de las empresas estadounidenses concentra el grueso de las ganancias mundiales por encima de las chinas, japonesas alemanas. De hecho, en 2018 la transnacional estadounidense Apple fue la que más ganancias obtuvo (48 mil 351 millones de dólares).

Ahora bien, es importante también identificar el tipo de productos o servicio que ofrecen las grandes corporaciones, la distribución según el diario Fortune (2019) de los sectores productivos de las 500 empresas con mayor generación de ingresos, se destaca que los sectores que más destacan son las finanzas (117 empresas), de las cuales Estados Unidos tiene 28 y China 24, las cuales concentran el 76% mundial de ese sector.

En materia tecnológica destacan 44 empresas globales, de las cuales 11 son estadounidenses, 8 japonesas y 8 chinas, representando el 78% mundial de ese sector.

Estos datos nos permiten fortalecer la tesis de que las empresas que más destacan en el mercado son estadounidenses, pero además en orden de importancia los principales servicios y productos que ofrecen se encuentran mayormente concentrados en servicios financieros, tecnología y producción de energía.

Los resultados derivados de la presente investigación nos reitera que la hegemonía de Estados Unidos es indiscutible en el plano económico-comercial, por lo que es el principal polo de desarrollo planetario generador de ganancias, sin embargo no hay que dejar de considerar a otros países como China, que tiene cada vez más presencia en el mercado mundial y por lo tanto se ha convertido en un competidor hegemónico de gran peso, todo gracias a que cuenta con nuevas y modernas tecnologías que son empleadas por las distintas empresas y, además, le han apostado a rubros estratégicos como la energía, servicios financieros y elaboración de automotores.

Además de las divisiones territoriales el sistema de hegemonía en el mundo está encabezado principalmente en una empresa, que sabe cómo ejercer su poder y lo ha traducido en la generación del mayor monto de ganancias posibles, de hecho, Walmart es el referente de competitividad global que los actores que desean transnacionalizar su actividad deben de conocer para emular o contener estrategias de este ente económico global. De igual forma, los sectores productivos juegan un papel muy importante, las finanzas, la energía y la generación de los vehículos de motor y sus partes son dominantes dentro del mercado mundial, por lo que México tiene una tarea fundamental al detectar las rutas de la competencia internacional, que le permite reconocer a los actores que dominan el mercado. Por ello, es importante ubicar las piezas del ajedrez en la competencia comercial internacional para identificar la mejor jugada, sabiendo qué pieza es la que representamos y a la que aspiramos.

Referencias

Braillard Philippe y Djilili Mohammad-Reza. Relations internationales. Paris: Seuil. 1997.

Ceceña Martorella, Ana Esther. Hegemonías y emancipaciones en el siglo XXI. Buenos Aires: CLACSO. 2004.

Comercio y disputa por el liderazgo hegemónico: las 500 empresas que controlan el mundo pág. 64

Cox, Robert. "Social forces, states, and world orders: beyond international relations theory". En *Approaches to World order*, editado por Robert Cox y J. Timothy Sinclair. New York: Cambridge University Press. 1996. 135-141.

Cruz Cruz, Mario. "Estrategias hegemónicas y empresas militares: el caso de Colombia". Tesis de Doctorado en Ciencias Políticas y Sociales. UNAM. 2008.

El Independiente de Hidalgo. Pachuca, 2019.

Éthier, Diane. *Introducción a las relaciones internacionales*. México: Porrúa. 2014.

Fortune. Global 500. California, Fortune. 2019.
<https://fortune.com/global500/search/>(Consulta 15 mayo 2019).

Garay Luis Jorge y Eduardo Salcedo Albarán. *Redes ilícitas y reconfiguración de Estados. El caso Colombia*. Bogotá: Centro Internacional para la Justicia Transicional -ICTJ. 2012.

Gramsci, Antonio. *Cuadernos de Cárcel*. México: UAP ERA. 2002.

Nye, Joseph. *La paradoja del poder norteamericano*. Argentina: Taurus. 2003.

Ornelas Bernal, Raúl. "Las empresas transnacionales como agentes de la dominación capitalista". En *Producción estratégica y hegemonía mundial*, editado por Ana Esther Ceceña y Andrés Barreda. México: Siglo XXI editores. 1995.

Sklair, Leslie. "La clase capitalista transnacional y el discurso de la globalización". *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales* Vol: 45 num 186 (2002): 135-136.

CUADERNOS DE SOFÍA EDITORIAL

Las opiniones, análisis y conclusiones del autor son de su responsabilidad y no necesariamente reflejan el pensamiento de la **Revista Inclusiones**.

La reproducción parcial y/o total de este artículo debe hacerse con permiso de **Revista Inclusiones**.