

LA VISUALIZACIÓN DE LOS *INTERLOCKS* GLOBALES¹

JULIÁN CÁRDENAS

Cárdenas, Julián (2006) La Visualización de los Interlocks Globales. En Rodríguez, J. A. (ed) Sociología para el Futuro, pp. 63-94. Barcelona: Icaria. ISBN: 84-7426-874-5

¿Existe un poder transnacional? ¿El sistema intercorporativo mundial está dominado por el sector financiero? Este trabajo responde a estas cuestiones a través del análisis de la estructura social del poder económico mundial. Las estructuras sociales de poder son las redes sociales que forman las corporaciones más grandes e importantes del mundo. La relación entre corporaciones se produce por interlocking *directorates*, es decir, cuando un directivo o consejero se sienta en el consejo de administración de dos o más corporaciones al mismo tiempo. Se formará un poder transnacional cuando las corporaciones y élites interactúen y se integren superando las fronteras nacionales y teniendo el mundo como espacio de referencia en su dinámica. El sector financiero (bancos y compañías de seguros) será el centro de la red corporativa si se demuestra que cohesiona y controla los flujos de información.

El estudio del poder económico se realiza a través de los actores y sus relaciones sociales, que conforman la estructura social. Las pautas de relación entre las organizaciones, creadas por la persona afiliada a más de una, configuran la estructura social. La presente investigación

1 Investigación financiada por el Programa Sectorial de Promoción de Conocimiento, MCyT (PB98-1254) y MEC (SEC2003-02353).

se centra en el análisis de la red de corporaciones más grandes e importantes del mundo. Dentro de esta red de corporaciones (poder económico) buscamos si existe otra red formada las empresas con enlaces internacionales (poder económico transnacional) y si el sistema intercorporativo está dominado y centralizado por los bancos y las compañías de seguros (poder financiero).

Las grandes corporaciones económicas son aquellas organizaciones lucrativas que por su capacidad y gestión se ha demostrado que dominan la economía mundial y condicionan los mercados (Sklair 2001), se ha manifestado que tienen influencia en la esfera política (Useem 1984; Mizruchi 1992; Burris 2005) y por tanto, pueden ser consideradas el poder económico. En esta investigación se seleccionan 338 corporaciones siguiendo diferentes criterios para evaluar su magnitud y relevancia mundial: renta, ventas, activos y valor en el mercado. La construcción de diferentes clasificaciones o rankings para cada medida y el cálculo de su posición media han sido realizados por la revista económica *Forbes*. Las 338 son las primeras de la clasificación *Global 2000 enterprises* actualizada en el año 2003. Se seleccionan las corporaciones dominantes en el mercado internacional porque la investigación focaliza su análisis en aquellos actores más poderosos en la esfera económica.

Las corporaciones y élites económicas tenderán a integrarse para controlar su entorno, cooptar recursos y así reducir costes (Pfeffer y Salancik 1978), coordinar acciones colectivas y minimizar los conflictos (Mills 1956), extender su hegemonía, ganar en influencia y prestigio (Mintz y Schwartz 1981), y por supuesto, sobrevivir (Johnson 1995). Es difícil imaginar integración si no existe una forma de interacción (Kadushin 1995). La forma de interacción más directa y personal en el campo corporativo es la relación intercorporativa por directivos comunes (Mizruchi 1996). Existen diferentes tipos de relaciones entre las corporaciones: comprador-suministrador, *joint ventures* (Pfeffer y Novak 1976 en Mizruchi 1986) o copropiedad intercorporativa (Rodríguez, Cárdenas y Oltra 2004). Pero el indicador de relación intercorporativa más analizado y trabajado por investigadores sociales es el lazo que se produce cuando un directivo pertenece a dos o más Consejos de Administración (*op. cit.* 1996) (Mintz y Schwartz 1981). Existirá interacción entre la corporación A y B, si la persona X se sienta en el Consejo de Administración de A y de B al mismo tiempo. Este fenómeno se conoce en las ciencias sociales como *interlocking directorates*.

Un *interlocking directorate* es la relación social que se establece entre dos corporaciones cuando un directivo pertenece a ambos Conse-

jos de Administración. La propia y mera existencia de los *interlocking directorates* señala su funcionalidad (Dooley 1969). La red de contactos entre corporaciones a través de sus directivos ha servido y sirve en el mundo empresarial, donde los principios de eficacia y eficiencia no dejan lugar a prácticas sin función, objetivo o beneficio. Estos ligámenes (*interlocks*) son canales de comunicación y constituyen una red (Mills 1956) por donde fluye todo tipo de información. Es una estrategia de intercambio de información (Mintz y Schwartz 1985), un instrumento para facilitar el consenso y crear comunidad (Useem 1984), un mecanismo para ejercer poder e influencia (Herman 1981) y una forma de reducir los costes de transacción (Williamson 1985). Desde inicios del siglo XX ya se constata que los consejos de administración bancarios eran centros de encuentro y reunión entre los directivos y consejeros de otras corporaciones (Jeidels 1905 en Fohlin 1999). En 1914 el gobierno federal de EEUU prohibió los interlocks entre compañías del mismo sector, ya que el enlace interempresarial representaba una amenaza a la libre competencia.¹ Su supervivencia centenaria hace indudable que sirve a algún propósito.

¿Qué función cumplen las redes corporativas por directivos comunes, *interlocking directorates*? Las funciones son varias y pueden darse simultáneamente. Las explicaciones y teorías varían según la perspectiva y foco de análisis. Desde una aproximación organizativa, se concibe el enlace empresarial como una búsqueda de la coordinación, cooptación y control (Caswell 1984). Desde la perspectiva de la coordinación, la relación intercorporativa es un medio de armonizar políticas para beneficio mutuo (Hall y Soksice 2001). La Teoría de la Cooptación y la Dependencia de Recursos concibe a la organización como ente autónomo en busca de recursos en un medio incierto, por lo que entabla relaciones con otras organizaciones que controlan recursos necesarios para garantizar su supervivencia (Pfeffer y Salancik 1978; Johnson 1995). La perspectiva del Control observa los vínculos intercorporativos como relaciones en las que una compañía dirige o influencia las políticas de la otra para su propio beneficio o el bien de todo el grupo financiero (Mintz y Schwartz 1981, Scott 1985 en Stokman, Ziegler y Scott 1985)

Una aproximación desde los directivos/consejeros concibe las relaciones intercorporativas como un medio utilizado por la clase alta para consolidar y mantener su poder en el mundo empresarial y su posi-

¹ Esta prohibición se materializa a través de la *Clayton Act*, aprobada por el Congreso de EEUU en 1914.

ción en la estructura social. Es el modelo marxista que analiza las relaciones intercorporativas como mecanismo para reforzar los lazos de clase, para minimizar los conflictos internos y cerrar las oportunidades a un sector de la población y acumular capital económico. Basadas en relaciones interpersonales y en un marco de común educación, los enlaces entre organizaciones empresariales son un instrumento para acumular capital económico y asegurar el dominio de la clase. La organización o corporación es un aparato en manos de los intereses de la clase dominante. «Interlocking directorates es un sólido rasgo de la clase propietaria» (Mills 1956: 123).

Para el desarrollo de un análisis basado en las relaciones intercorporativas por interlocking directorates no es necesario escoger entre dichos paradigmas (Caswell 1984: 624). El siguiente paso es apostar por teorías que integren niveles y unidades de análisis. A ello contribuyen Koenig *et al.* (1979), Mizruchi (1986 y 1996) y Useem (1984), que argumentan que los *interlocking directorates* son, a la vez, medios de control, cooptación y coordinación y una estrategia de la clase alta.

La presente investigación pretende demostrar la existencia de un conjunto de corporaciones con dinámica transnacional (poder económico transnacional) y el dominio de la banca y las compañías de seguros en el sistema intercorporativo (poder financiero). Por ello se presta especial atención a la organización o corporación, inscrita en una red o sistema de relaciones, y donde los directivos son protagonistas de los enlaces intercorporativos. Se apuesta por explicar las redes corporativas desde la integración de teorías clasistas y organizativas aunque el análisis se centra en las organizaciones, ya que las preguntas hacen referencia a las corporaciones y su posición en la estructura corporativa.

PODER ECONÓMICO TRANSNACIONAL

Las ideas de construcción de un mercado global, ciertas incógnitas de la globalización y la formación de organismos gubernamentales supranacionales, llevan a preguntarse si existe un poder económico con alcance mundial, corporaciones y élites de dinámica transnacional. ¿Existe un poder económico transnacional?

Los trabajos sobre redes corporativas tienen una larga tradición en Estados Unidos, y algo menor en Europa y Asia. La mayoría de los estudios están concentrados dentro de las fronteras del Estado. Urge la necesidad de una investigación que supere los análisis nacionales, e incluso los centrados en un continente. Los discursos de globalización,

la apertura de los mercados y la creación de pactos y tratados supranacionales generan interrogantes sobre la dinámica de las corporaciones y las élites, y las estructuras en las que se encuentran. Son escasos los estudios a escala transnacional (Fennema 1985 en Stokman *et al.* 1985; Carroll y Fennema 2002; Rodríguez, Cárdenas y Oltra 2004; Kentor y Jang 2004). La única investigación de éstas que estudia las relaciones de propiedad es *Networks of economic power in Europe* (op. cit. 2004), que señala la internacionalización de la propiedad, la concentración de poder en un reducido grupo de multinacionales en Europa, así como la fuerza del sector financiero (bancos, financieras y compañías de seguros) como características del espacio económico europeo. El presente estudio amplía la muestra y la perspectiva al espacio mundial.

La presente investigación deduce y presupone, a partir de las últimas investigaciones, que las grandes corporaciones económicas y sus directivos traspasan las fronteras nacionales y encuentran en el espacio internacional un lugar de operación, cooptación e influencia. Las élites desarrollan relaciones que permitan su cohesión, estabilidad en la cúspide, conocimiento y reducción de riesgos. Se intenta crear capital social: la inversión en relaciones sociales para acceder a recursos y aumentar las expectativas de retorno de sus acciones sociales (Lin 1999). Las corporaciones o los directivos construyen fuertes redes para lograr las metas de sus negocios (Burt 1997), accediendo a recursos y controlando el entorno, en este caso, un entorno internacional. El mundo se convierte en un espacio de referencia para los actores económicos.

Hipótesis 1: Existe un poder económico transnacional, es decir, un conjunto de corporaciones y personas con enlaces internacionales.

Dentro de la red intercorporativa se dan relaciones entre corporaciones con el mismo origen (relaciones nacionales) y ligámenes entre corporaciones con origen diferente (relaciones internacionales). En esta investigación nos interesa especialmente aquel conjunto de corporaciones con relaciones internacionales y que consideramos el poder transnacional, debido a que se ha manifestado que dominan la economía, condicionan los mercados e influyen en la agenda política (Useem 1984; Mizruchi 1992; Burris 2005). Existirá un poder transnacional si existe una estructura donde se aglutinen corporaciones de origen territorial diverso. El poder transnacional será el conjunto de corporaciones con acceso directo¹ a recursos internacionales, es decir, las corporaciones que mantengan a través de sus élites vínculos internacionales.

1 Acceso directo: Con relación directa: el actor A y el actor B están a un paso de distancia.

Poder financiero

El poder dentro de la toda la red de las grandes corporaciones mundiales será un poder financiero. El sector financiero (bancos y compañías de seguros) centralizará los flujos de información, innovación, inversión e ideas.

Las teorías del control bancario consideran a la banca como el sector clave y el máximo poder en la estructura económica y corporativa (Fitch y Oppenheimer 1974). Estos autores argumentaban que el control de las corporaciones de la sociedad estaba centrado en bancos y que un mecanismo de control sobre la industria es *interlocking directorates*, es decir, enviar sus directivos para influenciar, supervisar y dirigir las compañías no-financieras. Por otro lado, el sector financiero es el más valorado en la posesión de activos ya que encabeza la clasificación según el criterio de activos en Forbes 2003¹. La banca es el inversor tradicional (Kotz 1978) por lo que se convierte en centro de financiación y regulación corporativa. Además, los bancos continúan siendo los grandes propietarios internacionales (Rodríguez, Cárdenas y Oltra 2004).

La banca nombra directivos/consejeros en tanto que accionista o propietaria. Como entidad financiera concede grandes préstamos a las corporaciones. Es suministradora de capital de débito a corporaciones no-financieras. Se define el control de la banca como «el poder de determinar las políticas del consejo de administración para guiar a una corporación y el poder de escoger (o rechazar) el propio consejo de administración» (TNEC y Berle y Means citado en Kotz 1978: 410). Es un control pasivo, ya que no dirige el día a día de la corporación, pero sí le permite condicionar la política empresarial. Al tener la banca acciones sobre una compañía o al conceder préstamos, tiene poder sobre los directivos de la empresa. Tiene posibilidad de imponer su voluntad sobre la corporación, al ser propietaria y suministradora de capital de débito.

Cierta duda puede surgir al preguntarse si toda relación entre un banco y una corporación es una relación de control e influencia asimétrica de la banca sobre la compañía no-financiera. Las teorías de control bancario (*op. cit.* 1974) implican una asociación implícita entre *interlocking* y control. El enlace entre el banco y otra corporación será de control, bajo la premisa de que la banca posee más activos, concede

1 Forbes 2003; 2000 *Global Enterprises*.

créditos, préstamos y es, generalmente, propietaria. Si bien no todo *interlock* es un lazo de control, las relaciones entre una compañía financiera y una corporación no-financiera se presuponen como indicadores de control. A pesar de que la finalidad de dicha relación sea llevar a cabo, o bien una política de cooperación y estabilización coordinada, o bien la creación de una comunidad de intereses, donde prime el bien colectivo antes que el beneficio privado, la relación entre un banco y una corporación industrial o de servicios se entiende como una relación de control de la financiera sobre la corporación no-financiera.

Las entidades de seguros son tan poderosas como los bancos (Mariolis 1974: 427). Las compañías de seguros se convierten por su volumen de capital económico en multipropietaria y entidad prestataria y acreedora. Las compañías de seguros son entidades financieras con un papel destacado en determinados países como Italia y Alemania (Rodríguez, Cárdenas y Oltra 2004). Asimismo, en EEUU y por las singularidades de un Estado del bienestar de provisión de bienes y servicios residuales (Esping-Andersen 1990), el territorio norteamericano se convierte en terreno ideal para el crecimiento de las compañías de seguros. Dooley¹ ya apuntaba en 1969 que ocupan una posición intermedia entre los bancos y las corporaciones industriales en la posesión de *interlocking*. Mariolis (1974) encuentra, un lustro después, que las compañías de seguros son tan poderosas como los bancos en el control de corporaciones no-financieras. En el estudio de las redes de propiedad en Europa (*op. cit.* 2004), sus autores señalan dos modelos de concentración de poder: 1) uno alrededor de compañías de seguros circunscrito en la zona alemana-belga y en la península italiana; 2) el otro modelo se centraliza en torno al clásico poder de la banca, que sobresale en la zona francesa y española. De todo ello se deduce que el sector financiero es el eje de la economía internacional y el centro del sistema intercorporativo.

Hipótesis 2: La estructura social del poder económico mundial está centralizada en el sector financiero.

El sector financiero jugará un papel clave en la red corporativa, cohesionando y controlando los flujos de información. Para refutar o comprobar esta hipótesis realizaremos dos análisis. Un primer análisis observando a las corporaciones individualmente y un segundo análisis, estudiando el sector económico como conjunto. Es decir, dos

1 Dooley, Peter C (1969). «The interlocking directorates». *American Economic Review*. 59: 314-323

aproximaciones al estudio del sector financiero como centro del sistema económico. Primero, centrándonos en las corporaciones por separado y su posición en la red corporativa. Segundo, centrándonos en los sectores económicos y su papel en la red sectorial. Para comprobar la hipótesis: por un lado, los actores con posiciones centrales en la red corporativa deberían ser corporaciones bancarias y/o compañías de seguros. Por otro lado, el sector financiero (banca y seguros), como agregado, sería el corazón de la red sectorial.

Metodología

El análisis estructural y de redes es la metodología y aproximación teórica idónea para el estudio de los *interlocking directorates* y de las estructuras de poder (Martinson y Campbell 1979). El análisis se centra en las relaciones entre actores antes que en los atributos particulares (Wellman 1988; Wasserman y Faust 1994). La estructura social es entendida como un sistema de relaciones, en tanto que mecanismo de regulación y organización de otros aspectos de la vida social (Requena 1996). Las estructuras condicionan y habilitan la actividad del individuo u organización. El análisis estructural y de redes admite que los individuos u organizaciones son y hacen socialmente lo que es posible, dependiendo de la posición que ocupan en la estructura social. El poder se concibe como inherentemente relacional (Rodríguez 1995). Un actor tiene poder en la medida en que es capaz de influir a otros actores, tener alternativas de acción, acceso a varias fuentes de información, y no sólo por las ventas o rentas anuales. Se estudia el poder de los actores según su posición en la estructura social, que les restringe su actividad y les ofrece potenciales oportunidades. La mera clasificación económica de la revista *Forbes* según ventas o rentas no nos permite entender el poder. La estructura social del poder económico se analiza a través de las redes corporativas y los sistemas de relaciones que mantienen las corporaciones más importantes y grandes del mundo.

A través de la publicación económica *Forbes* se selecciona la muestra de las primeras 338 corporaciones¹ de la clasificación *2000 Global enterprises*, construido a partir de la posición media de la empresa en *ránkings* de ventas, rentas, activos y valor en el mercado. Para cada una

1 La muestra de 338 es resultado de una previa selección de 400 empresas más grandes depurada según la información de directivos y consejeros disponible en la base de datos *Forbes* 2003.

de las 338 corporaciones se busca su Consejo de Administración, el cuerpo de directivos y consejeros con diversos nombres según el país: *Board of directors* en EEUU, *Supervisory Board* en Alemania o Consejo de Administración en España. Estos directivos o consejeros son la élite de la corporación. De todos estos directivos se selecciona sólo a aquellos que pertenecen a como mínimo dos Consejos de Administración (directivos/consejeros múltiples). La red de corporaciones es un sistema de relaciones entre las corporaciones, vinculadas entre sí por tener directivos/consejeros en común. La construcción de matrices, el procesamiento de los datos, el cálculo de estadísticos y su representación en sociogramas se realiza con el programa informático-estadístico Ucinet 6.¹

Análisis y resultados

En la presente investigación el análisis consta de dos grandes partes: un análisis individual de los actores y un análisis de bloques. El análisis individual se basa en los actores y su posición en la estructura o red social. En esta investigación los actores son las corporaciones y su posición en la red es determinada por sus relaciones con otras corporaciones al tener directivos/consejeros en común (*interlocking directorates*). Evaluando la posición del actor en la red estamos estudiando su centralidad y poder (Krebs 2002).

El análisis de bloques se basa en agrupar por distintos criterios a la muestra de actores (corporaciones) en subgrupos o bloques. Estudiando los bloques analizamos las subestructuras de la red, la posición de los actores en esas subestructuras y la dinámica general de la red. Dentro del estudio de bloques llevamos a cabo diferentes análisis: análisis de componentes, análisis con el estadístico de Newman Girvan con 3 y 5 particiones, análisis de subgrupos altamente cohesionados (cliques de 5), análisis de redes de los sectores económicos para observar la posición y relaciones de cada sector y, finalmente, un análisis de redes de los países donde tienen origen las corporaciones para estudiar las relaciones internacionales existentes a través de las corporaciones. Para cada parte o fase del análisis tendremos en cuenta el origen o procedencia de las corporaciones y el sector económico al que pertenece.

¹ Borgatti, S.P., Everett, M.G. and Freeman, L.C. (2002) *Ucinet for Windows: Software for Social Network Analysis*. Harvard: Analytic Technologies.

Descripción de la muestra

Las corporaciones más grandes del mundo tienen origen y sede central mayoritariamente en territorio estadounidense (Tabla 1). EEUU tiene un enorme peso y volumen en la red corporativa. Una de cada dos empresas tiene origen y sede central en EEUU. La Unión Europea¹ concentra el 29% y Japón el 7%. Las corporaciones más importantes se concentran en los tres grandes centros económicos y políticos del planeta: EEUU, la Unión Europea y Japón. Dentro de la Unión Europea, destacan las corporaciones británicas (8%), francesas (7%), y alemanas (4%). Se han seleccionado gran número de corporaciones de EEUU ya que la muestra original no tiene inicialmente en cuenta la procedencia de la empresa, debido a que el objeto de estudio es el poder económico —las corporaciones de la cúspide, las más grandes del mundo.

Tabla 1: Origen de las corporaciones más grandes del mundo

Origen, porcentaje y número de corporaciones			
Europa	32% (109)	Norteamérica	54% (182)
Unión Europea	29% (98)	Estados Unidos	49% (167)
Reino Unido	8% (28)	Canadá	4% (13)
Francia	7% (24)	Bermudas	1% (2)
Alemania	4% (14)	Asia	12% (40)
España	2% (7)	Japón	7% (24)
Países Bajos	2% (7)	Corea del Sur	2% (6)
Italia	2% (6)	China	2% (5)
Suecia	1% (4)	India	1% (4)
Irlanda	1% (3)	Singapur	1% (1)
Finlandia	1% (3)	Oceanía	1% (4)
Dinamarca	1% (1)	Australia	1% (4)
Bélgica	1% (1)	Sudamérica	1% (2)
Suiza	2% (7)	Brasil	1% (2)
Noruega	1% (2)	África	1% (1)
Rusia	1% (2)	Sudáfrica	1% (1)

Fuente: Forbes 2003

En la cúspide de la economía internacional el sector financiero representa el 30% de las corporaciones, el sector industrial el 32% y el

¹ Debido a que los datos corresponden a 2003, se considera la Unión Europea de 15 miembros previa a la ampliación de 25 países realizada en 2004.

sector servicios un 31% (Tabla 2). Los tres sectores tienen un volumen representativo equivalente, cada uno representa un tercio de la muestra de las corporaciones más grandes. Es destacable el peso de la banca, que supone un 22% del total de las corporaciones, que puede traducirse, en un principio, en un papel clave en la red corporativa.

Tabla 2: Distribución de las corporaciones por sectores de actividad económica

Sectores económicos	% Corporaciones
Sector Financiero	30% (104)
Bancos	22% (76)
Seguros	8% (28)
Sector Industrial	32% (116)
Siderometalurgia	4% (15)
Papel	1% (4)
Tecnología-Electrónica	5% (18)
Química	7% (25)
Alimentación	6% (20)
Mina-Petroleras	9% (29)
Construcción	2% (5)
Sector Servicios	31% (109)
Serv. Públicos: Electricidad-Gas-Aguas	7% (25)
Comercios	7% (25)
Transporte	4% (12)
Hoteles y Restaurantes	1% (3)
Información (Telecomunicaciones)	9% (31)
Servicios Administrativos	2% (5)
Servicios Sanitarios	2% (8)
Conglomerados ^a	2% (5)

a. Conglomerados: Corporaciones dedicadas a diversas y variadas actividades económicas.

Análisis individual de los actores (Corporaciones)

El análisis individual de los actores de la red corporativa con los estadísticos de centralidad (grado, cercanía, intermediación), propios del análisis de redes sociales, indica donde se ubica el centro neurálgico del sistema económico mundial. Primero se utiliza el estadístico de grado, que indica el número de corporaciones con las que una empresa se relaciona de forma directa. Las corporaciones más relacionadas serán centrales por tener más acceso a información y mayores poten-

cialidades de ejercer influencia. Seguidamente, el estadístico de cercanía señala los actores con mayor facilidad para acceder a las demás corporaciones por encontrarse a menor distancia del conjunto de las empresas. Estas corporaciones son centrales al acceder con mayor rapidez a la información por tener los caminos más cortos. Finalmente, el estadístico de intermediación señala el posicionamiento clave por ser nexo de unión entre corporaciones en el conjunto del sistema relacional. Las corporaciones intermediarias son las que controlan el flujo de información a través de la red y los otros actores dependen de ellas para comunicarse. El análisis individual de los actores más centrales ofrece información sobre el capital social de las corporaciones y su capacidad para acceder a información y controlar recursos. También será el primer paso para evaluar si las corporaciones financieras (bancos y compañías de seguros) son el centro del sistema intercorporativo.

Según el análisis individual de los actores (Tabla 3), el centro de la red intercorporativa mundial está concentrado en EEUU y en el sector industrial. El estudio de la centralidad por grado, cercanía e intermediación revela que las corporaciones más centrales pertenecen al sector industrial, donde destacan las empresas dedicadas a la alimentación, química y siderometalurgia. Las corporaciones del sector financiero no tienen una centralidad destacada. Los bancos aparecen como empresas con amplias redes de contactos (alto grado),¹ aunque sin ocupar posiciones centrales de intermediación. Las compañías de seguros tienen protagonismo, especialmente como intermediadoras,² conectando Norteamérica con Europa. Es el caso de la compañía francesa Axa y la suiza Credit Suisse. Dentro del sector servicios destacan, con mayor centralidad, las corporaciones de nuevas tecnologías y de transporte.

Análisis de bloques

Dentro del análisis de bloques y con la finalidad de agrupar a las corporaciones, encontrar subestructuras y posiciones sociales teniendo en cuenta el sistema de relaciones de las 338 empresas, realizamos diversos tipos de análisis: análisis de componentes, análisis de densidades internas con el estadístico de Newman Girvan con 3 y 5 particiones, análisis de subgrupos altamente cohesionados (cliqués de 5 y cliqués de 6 actores), análisis de redes de los sectores económicos y, finalmente, análisis de redes de los países.

¹ Alto grado: elevado número de relaciones directas

² Intermediadoras: actores que conectan dos redes

Tabla 3: Corporaciones más centrales según grado, cercanía e intermediación: origen y sector

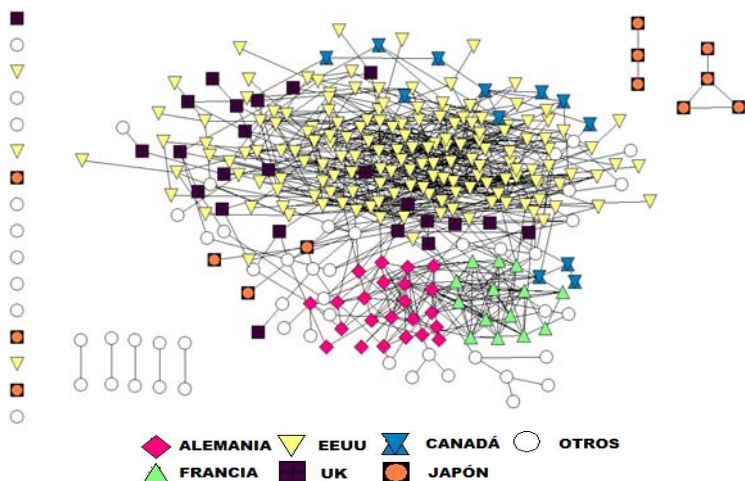
Corporación	Sector	Origen	Grado	Cercanía	Intermediación
3M	Conglomerado	EEUU	✓	✓	
JP Morgan & Chase	Banco	EEUU	✓		
Thyssenkrupp	Mina-Petróleo	Alemania	✓		
Fedex	Transporte	EEUU	✓		
General Motors	Siderometalurgia	EEUU	✓	✓	
Citigroup	Banco	EEUU	✓		
Axa	Seguros	Francia	✓		
General Electric	Conglomerado	EEUU	✓		
Procter & Gamble	Química	EEUU	✓	✓	
E.On	Electricidad-Gas-Agua	Alemania	✓		
GlaxoSmithKline	Química	UK		✓	✓
BP	Mina-Petróleo	UK		✓	✓
Sara Lee	Alimentación	EEUU		✓	✓
Bank One	Banco	EEUU		✓	
Target	Comercio	EEUU		✓	
Coca-Cola	Alimentación	EEUU		✓	
Air Liquide	Química	Francia			✓
Ford	Siderometalurgia	EEUU			✓
PepsiCo	Alimentación	EEUU			✓
Suez	Electricidad-Gas-Agua	Francia			✓
Vodafone	Información-Telecomunicaciones	UK			✓
Credit Suisse	Seguros / Banco	Suiza			✓
Daimchrysler	Siderometalurgia	Alemania			✓

Análisis de componentes

El 85% de las empresas de la cúspide corporativa mundial están conectadas, lo que me indica una red corporativa muy cohesionada (Gráfico 1). El análisis de componentes señala un gran subconjunto formado por Norteamérica y Europa y dos componentes o subgrupos japoneses, no vinculados entre sí. El resto son relaciones diádicas (dos actores

vinculados entre sí) y un 15% de corporaciones desconectadas o sin relaciones con la cúspide corporativa.

Gráfico 1: Red de corporaciones por países
(Relaciones intercorporativas por directivos/consejeros en común)



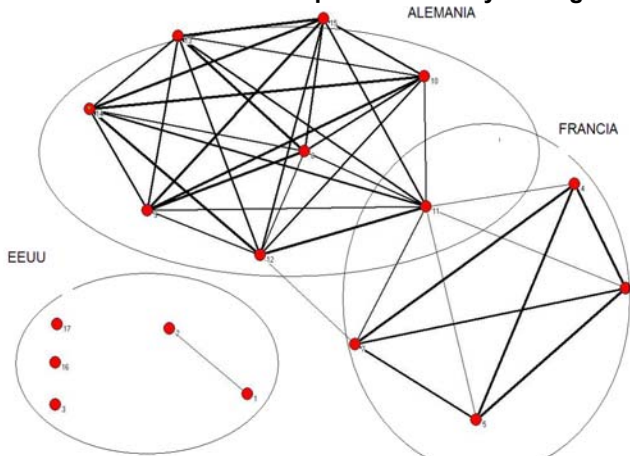
La visualización de la red corporativa constata el gran grupo compacto de composición norteamericana, vinculado a Europa, donde se vislumbran dos subgrupos interrelacionados, uno francés y otro alemán. El espacio corporativo japonés está aislado de la red occidental. Las zonas geográficas tienen un peso muy importante en la formación de la estructura corporativa mundial. Las corporaciones se relacionan en un área geográfica y estratégica.

Análisis de subgrupos altamente cohesionados (cliqués)

El examen de subgrupos altamente cohesionados (cliqués) indica qué actores pertenecen a subgrupos, qué composición interna tienen los subgrupos y si la red corporativa está estructurada en un gran grupo cohesionado, o en varios subgrupos. Diversos subgrupos pueden superponerse y los actores (corporaciones) pueden y suelen ser miembros de varios subgrupos a la vez. Analizaremos la red corporativa a partir de cliques de cómo mínimo cinco actores.

El análisis cliqués de cinco actores muestra que en su gran mayoría los subgrupos están compuestos internamente por corporaciones de un mismo país. La única relación internacional destacada se produce entre las empresas alemanas y francesas (Gráfico 2). De los 17 subgrupos altamente cohesionados, sólo dos de ellos presentan una composición interna plurinacional, es el caso del subgrupo donde mantienen un alto nivel de relación empresas alemanas y francesas, y también del subgrupo compuesto por corporaciones estadounidenses y británicas. Es importante destacar la conexión entre EEUU y Reino Unido dentro de un subgrupo, es decir, las relaciones directas entre élites británicas y estadounidenses. Dos aliados históricos y culturales, que comparten idioma y modelos empresariales (Roe 1993 en Aguilera 1998). La ausencia de un subgrupo o cliqué japonés indica que la red corporativa de este país está desestructurada y fragmentada, no forma una estructura compacta ni cohesionada, como constataba también el estudio de las densidades internas a través del estadístico de Newman Girvan.

Gráfico 2: Red de cliqués de cinco^a y su origen



a. Subgrupos de cómo mínimo 5 corporaciones con relaciones directas y recíprocas

En cuanto a la interconexión entre subgrupos, solo destaca la unión entre el subgrupo alemán y el subgrupo francés (Gráfico 2). Ello indica la existencia de puentes para la construcción europea entre dos de las grandes potencias del viejo continente: el eje franco-alemán.

El espacio estadounidense se presenta descentralizado con subgrupos cohesionados internamente pero no vinculados entre ellos.

En los subgrupos que cohesionan la estructura corporativa europea (la conexión Francia-Alemania: cliqués 7 y 11), destacan las empresas de servicios públicos (electricidad, gas y aguas) y, en menor medida, las dedicadas a la actividad petrolífera. La creación y distribución de energía se consolida claramente como el sector cohesionador e intermediador en el viejo continente, algo que ya se aprecia en las investigaciones de redes corporativas nacionales en España (Rodríguez 2000), Francia, Alemania e Italia (Rodríguez, Cárdenas y Oltra 2004).

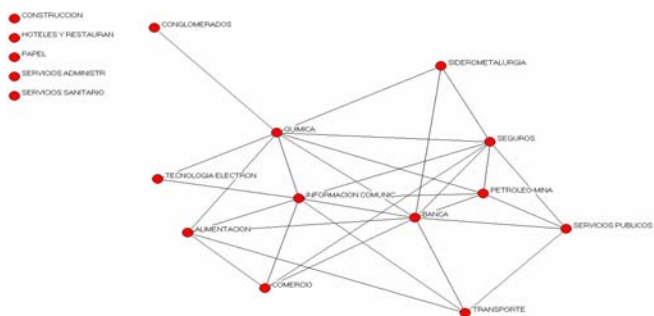
Análisis de redes de los sectores económicos

Para el estudio de la centralidad del sector financiero, conviene realizar un análisis estructural y de redes de los sectores en su conjunto. Es decir, agregar las corporaciones en sectores de actividad económica, para averiguar la posición de los sectores en el sistema económico mundial. Se realiza agrupando la muestra de las 338 corporaciones más importantes en los sectores económicos definidos según una variante de la clasificación NAICS.¹ El resultado indica que sector ocupa el centro del sistema económico, cuáles son las pautas de relación más intensas y la dinámica de la economía mundial.

El Gráfico 3 retrata las relaciones intersectoriales producidas por los ligámenes corporativos debido a tener directivos en común (*interlocking directorates*). La intensidad es definida como el número de relaciones entre sectores económicos por directivos en común. Por ejemplo, la banca se relaciona intensamente (más de 30 relaciones) con los servicios públicos (electricidad, gas, agua) ya que los directivos de bancos como JP Morgan & Chase, Deutsche Bank o BNP Paribas tienen ligámenes con directivos de Iberdrola o E.On.

1 NAICS: North American Industrial Code System. Código para clasificar las corporaciones en sectores de actividad económica. En esta investigación se realiza una variación del NAICS para ampliar los sectores dentro del sector industrial. Se especifican y se añaden los sectores de alimentación, tecnología-electrónica, química y siderometalurgia y papel.

Gráfico 3. Redes de sectores económicos y relaciones con intensidad^a



a. Las relaciones entre los sectores derivan de los ligámenes entre las corporaciones por directivos comunes.

Gráfico 3.1. Más de 10 relaciones entre los sectores

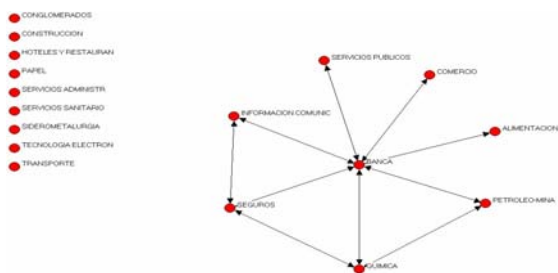
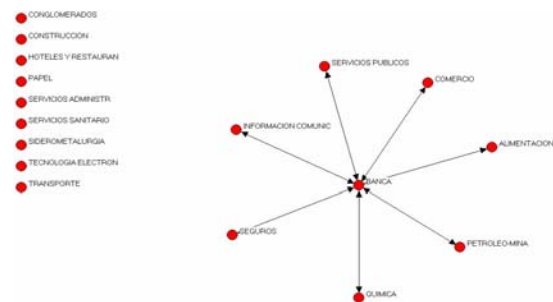


Gráfico 3.2. Más de 20 relaciones entre los sectores



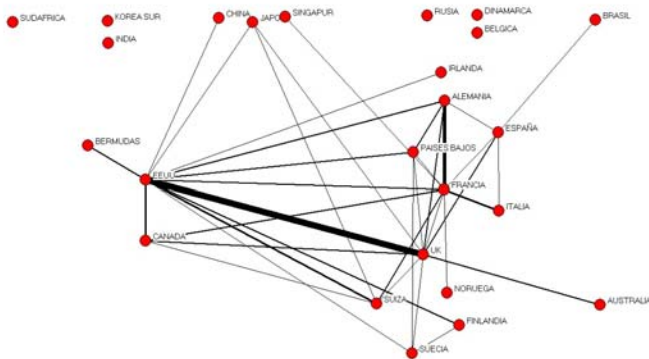
Un análisis de la intensidad de las relaciones¹ me señala a la banca como eje de la estructura sectorial. La economía del mundo se sustenta sobre el pilar de los bancos. Los bancos, cuando actúan individualmente, no ocupan el centro de la red corporativa como apreciamos al realizar el análisis individual de las relaciones de las corporaciones más grandes del mundo. En cambio, cuando analizamos el papel social de la banca, ésta es el centro de la estructura sectorial. Sobre la banca se edifica el sistema económico cohesionando al sector industrial y al sector servicios (Gráfico 3). La marcha de la economía esta centralizada en los bancos. La estructura económica depende de la banca, no de un banco en concreto. Conviene señalar la gran presencia de directivos bancarios en empresas de servicios públicos (electricidad, gas, agua), petroleras y químicas. Ello indica que la banca centra su poder en las empresas de producción y distribución de energía.

Análisis de red de los países

Un último análisis estructural con el fin de comprobar las interconexiones entre los países protagonizadas por las corporaciones nos lleva a la construcción de una matriz relacional de países. Los países o Estados se relacionarán entre sí a causa del alcance que tienen sus corporaciones o élites (Gráfico 4). Australia se relaciona con Reino Unido si una corporación con origen en Sydney conecta con una de procedencia británica mediante sus directivos. Por supuesto existen más formas de establecer relaciones internacionales, pero la relación entre dos países protagonizada por las grandes corporaciones es una peculiaridad de las sociedades de hoy en día (Valaskakis 2000; Bairoch 2000).

1 Se analiza a partir de la intensidad ya que interesan conocer que sector tiene más presencia en cuanto a número de directivos en común.

Gráfico 4: Red de países por relaciones intercorporativas con intensidad^a



a. Relaciones internacionales protagonizadas por las corporaciones

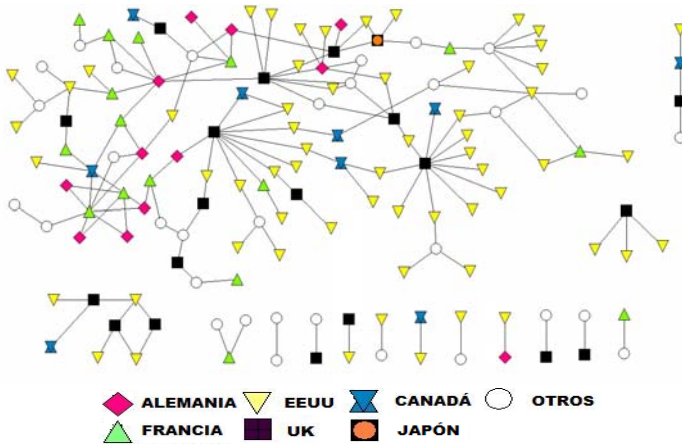
Las relaciones internacionales son tendencias de alcance e impacto dentro del panorama mundial en manos de las empresas, vínculos de trabajo común, comunidades de intereses y dependencias económicas de los países. El enlace fuerte entre EEUU y Reino Unido, la constitución de un eje franco-alemán, el potencial alcance global de EEUU, el papel cohesionador de Francia en Europa, la fragmentación de Asia, la baja intensidad de los vínculos entre Japón y el resto del mundo, y la frágil cohesión de la toda la Unión Europea.

DISCUSIÓN E INTERPRETACIÓN

El amplio poder económico transnacional: Corporaciones con dirección y acción transnacional.

El 44% de las corporaciones más grandes del mundo tienen capacidad de acción transnacional, participan del intercambio de informaciones con empresas de otros Estados, influyen en las directrices y políticas empresariales más allá de su origen (Gráfico 5).

Gráfico 5: Poder transnacional de la estructura corporativa
(Red de corporaciones con enlaces internacionales)



El trabajo de Carroll y Fennema (2002) apuntaba a la existencia de un centro de poder transnacional aunque más reducido en tamaño y edificado a partir de unas fuertes estructuras nacionales. Siguiendo esta última idea surge la pregunta si en todos los países una red nacional de corporaciones cohesionada y compacta proyecta que las corporaciones tengan dinámica transnacional. Para averiguar si las corporaciones transnacionales se apoyan en una red nacional compacta y cohesionada, como defienden Carroll y Fennema (2002), estudiamos la procedencia u origen de las corporaciones con dinámica transnacional y la red de corporaciones de cada país.¹ Para evaluar la cohesión nacional de las corporaciones, estudiamos la red de corporaciones de cada país por separado y lo mediamos a través del estadístico de densidad.² La densidad nos indica cuan inclusiva es la red y lo calculamos a

1 Cuando analizamos la red corporativa nacional sólo estudiamos la red formada por las más grandes e importantes corporaciones, por tanto, quedan fuera el resto de empresas nacionales. Para que el análisis sea significativo, seleccionamos a los países con una muestra de corporaciones representativa, es decir, a todos aquellos con $N > 14$. En este caso: EEUU ($N=135$), Reino Unido ($N=28$), Japón ($N=24$), Francia ($N=24$) y Alemania ($N=14$).

2 Para medir la cohesión de un grupo de actores podríamos utilizar también los estadísticos de distancia y alcanzabilidad, pero en este punto de la investigación interesa si las corporaciones están relacionadas de forma sólida y no sólo si tienen algún tipo de ligamen indirecto y distante.

partir del número de relaciones existentes sobre e total de relaciones posibles.¹ Un grupo totalmente cohesionado y compacto sería aquel en que todos los actores tienen relación con todos.

Además, para saber quién domina la red de corporaciones transnacionales, estudiamos el peso (cuota de participación) de cada país en la red de corporaciones con enlaces internacionales. EEUU domina la red transnacional por número de corporaciones, el 40% de las empresas del poder económico transnacional (Tabla 4).

Tabla 4: Corporaciones transnacionales, estructuras corporativas nacionales cohesionadas y peso internacional

	% Corporaciones transnacionales ^a	Densidad de la red nacional de corporaciones	% Peso en la red transnacional ^b
ALEMANIA	85%	0,25	8%
FRANCIA	62%	0,11	10%
REINO UNIDO	68%	0,02	13%
EEUU	35%	0,02	40%
JAPÓN	4%	0,01	1%

a. Calculado sobre el número de corporaciones de un mismo origen, es decir, de la muestra nacional respectiva de cada país: EEUU (N=135), Reino Unido (N=28), Japón (N=24), Francia (N=24) y Alemania (N=14).

b. Calculado sobre el número de corporaciones con enlaces internacionales (N=149)

Comparando los países según su estructura nacional y la proporción de corporaciones con enlaces transnacionales, podemos señalar tres modelos. Un primer modelo donde encajan Alemania y Francia con elevado número de corporaciones transnacionales y una red nacional de corporaciones cohesionada. Un segundo modelo anglosajón con acción internacional y red nacional poco cohesionada. Y un modelo japonés, con casi nula dinámica transnacional y red interna fragmentada y no cohesionada.

El modelo europeo se presenta como la unión de las corporaciones dentro del Estado y un alta presencia internacional. El modelo anglosajón se caracteriza por la importante proyección internacional de las élites británicas (68% de las corporaciones tienen dinámica transnacional) y algo menor en el caso estadounidense (35%). Al mismo tiempo

1. Densidad no direccional: Debido a que las relaciones entre corporaciones son simétricas no hay dirección —si el directivo X pertenece a la corporación A y B, existe relación de A hacia B e instantáneamente de B hacia A.

po, las estructuras de EEUU y Reino Unido son poco densas¹ y, por tanto, las corporaciones transnacionales no se apoyan en cohesionadas redes nacionales, al contrario que el modelo franco-alemán. Pero conviene destacar el hecho que las principales relaciones internacionales de Reino Unido se llevan a cabo con EEUU, por lo que su fragmentada estructura corporativa se sostiene con su histórico y cultural socio norteamericano. La diferencia con el modelo franco-alemán es que la relación entre las corporaciones de Alemania y Francia se realiza a partir de unas cohesionadas redes nacionales. Finalmente, el modelo japonés no está cohesionado ni sus corporaciones mantienen ligámenes internacionales. Es el aislamiento de Japón del sistema intercorporativo mundial y su estructura interna de grupos financieros separados (*keiretsu*).²

De toda esta información se infiere que las corporaciones del eje franco-alemán necesitan una cohesionada y fuerte estructura corporativa a sus espaldas para presentarse en el espacio internacional, lo que podría indicar que se trata de corporaciones débiles en el sentido que dependen de redes nacionales sólidas para competir en el mercado internacional. En el lado opuesto, las corporaciones de EEUU y Reino Unido no requieren de una base nacional para tener presencia internacional. Las corporaciones anglosajonas se presentan por si solas en el exterior. Finalmente, Japón vive encerrada pero sin una cohesión nacional. Los grupos financieros japoneses (*keiretsu*) y el resto de corporaciones se caracterizan por su autonomía y por no estar controladas internacionalmente, lo que señala una gran fuerza individual de las empresas niponas.

Las fronteras del Estado no son una barrera para la interconexión de las élites económicas, aunque constituyen el ámbito principal de integración para Francia y Alemania. Estos dos países vecinos han formado estructuras nacionales muy fuertes y densas, además de que gran parte de sus corporaciones son transnacionales en su dirección y admi-

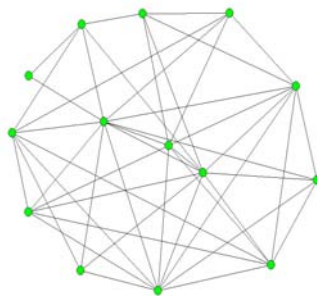
1 La baja densidad de la red corporativa de EEUU se puede explicar por su alta N (=135). Cuanto mayor sea el número de corporaciones menos probable es que existan relaciones de todos con todos, algo más fácil de ocurrir con muestras de corporaciones menores (N<), como es el caso de Alemania (N=14).

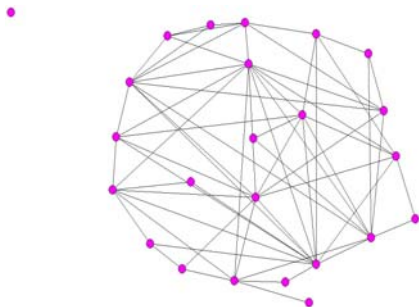
2 Los *keiretsu* son los grandes grupos industriales japoneses. Es un modelo de propiedad donde las empresas se agrupan y participan del capital accionario de unas y otras sin llegar a hacerse con el control de alguna en particular. La participación no suele superar el 5% del patrimonio social. En la coordinación impera los canales informales, las reuniones en clubes privados (Escandón 1999; Morikawa 1992 citado en Aguilera 1998).

nistración, por lo que prima la defensa de intereses nacionales y generales, superando luchas internas y particularismos. Impera la idea de que la mejor forma de competir en los mercados internacionales es actuando como un grupo nacional unido. De esta forma se conserva la posición de la élite dentro del país, la élite compite con más efectivos frente a élites internacionales, la economía nacional crece y el Estado se beneficia de una clase dirigente emprendedora y gallarda. En cambio las corporaciones británicas compiten internacionalmente sin una cohesionada red nacional, pero por el contrario, se presentan en el panorama mundial con el vínculo y apoyo de EEUU. Las redes corporativas de EEUU y la británica son poco densas, por lo que se deduce que los éxitos o fracasos de las corporaciones no repercuten directamente en toda la comunidad anglosajona.

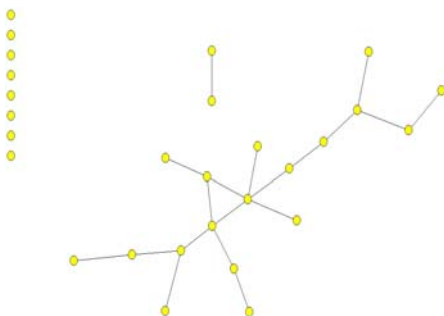
Las corporaciones estadounidenses tienen enlaces transnacionales, pero en menor medida que las empresas de procedencia europea (Tabla 4). Las empresas de EEUU y Japón están centradas en espacios nacionales con una media (35%) y baja (1%) presencia internacional respectivamente. En cambio, las corporaciones alemanas, francesas y británicas tienen una alta presencia internacional aunque con diferentes estructuras corporativas nacionales en cuanto a la cohesión (Gráfico 6). Al contrario de lo que señalan Carroll y Fennema (2002) se observa que la red transnacional no se construye o se sustenta en unas fuertes y cohesionadas redes nacionales, concretamente en los casos del Reino Unido y EEUU.

Gráfico 6: Redes corporativas nacionales
(Relaciones entre corporaciones por directivos en común)

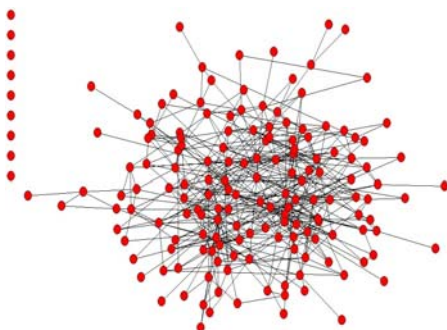




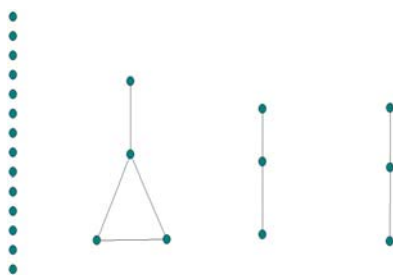
Francia



Reino Unido



EEUU



Japón

Las relaciones político-sociales e histórico-culturales se reproducen en la estructura corporativa mundial. La red de corporaciones refleja un mapa internacional donde Europa se construye alrededor del eje franco-alemán, y donde las corporaciones francesas y británicas actúan como las principales conectoras trasatlánticas con Norteamérica. Europa y Norteamérica forman una gran subestructura pero edificada en territorios regionales. EEUU vinculada con Canadá y tendiendo puentes con Europa a través de actores principalmente británicos y franceses. La Unión Europea se construye sobre el motor de Alemania y Francia. A su vez, Reino Unido, que todavía no comparte divisa común en la Unión Europea, aparece en un plano intermedio entre EEUU y Europa. Suiza, país histórica y políticamente neutral, continúa su conexión con los dos grandes centros de poder EEUU-UE y donde juegan un papel relevante las compañías de seguros y los bancos.

Por otro lado nos encontramos con la zona asiática y sus escasas vinculaciones internacionales. Las estructuras asiáticas son de base nacional. Japón presenta una estructura fragmentada y caracterizada por subgrupos poco cohesionados internamente y no relacionados entre sí. Uno de estos subgrupos está formado por empresas dedicadas a la producción de automóviles. Las relaciones entre estas corporaciones del motor parecen ajustarse a las teorías de la dependencia de recursos (Pfeffer y Salancik 1978; Johnson 1995), donde la incertidumbre del medio y la álgida competencia internacional provocan la creación de puentes entre empresas del mismo sector, para cooptar recursos, compartir modos de producción y reducir costes de transacción. Se impone la unificación de intereses sectoriales y nacionales para competir con las empresas de motor de EEUU y Alemania, las otras grandes potencias en el sector automovilístico.

Las relaciones históricas o culturales siguen teniendo un peso importante: la franja anglosajona; la división de Canadá entre EEUU y Francia; el motor industrial europeo de Alemania y Francia; el enlace de la Commonwealth entre Gran Bretaña y Australia; el puente iberoamericano entre España y Brasil; la comunidad irlandesa en EEUU; la posición intermediaria de Suiza, entre Europa y EEUU; la Europa nórdica.

Las élites económicas construyen zonas y mercados regionales. Buscan un mercado estable y lo encuentran en aquellas zonas más próximas, ya sea por vecindad territorial o geográfica (España-Francia-Italia-Alemania), por proximidad cultural (Estados Unidos-Reino Unido) o por ambas (EEUU-Canadá). Creación de espacios económicos de intercambio de información y de control. Pero, ¿y dónde la explicación cultural o de cercanía geográfica no cuadra? ¿Por qué las corporaciones del norte de Europa (Finlandia, Suecia) se relacionan más con EEUU y no con sus socios europeos? ¿Qué proximidad tienen los Países Bajos con EEUU? ¿Por qué Asia está tan desestructurada? Para conseguir hallar una respuesta a cada caso convendría realizar un análisis concreto de las diferentes redes corporativas nacionales, las estrategias empresariales y las regulaciones estatales. En esta investigación se sugiere el análisis *cross-national* como lo realizan Stokman *et al.* (1985) y Windolf (2002), además del estudio del mundo como espacio de referencia.

Los estudios de Rodríguez, Cárdenas y Oltra (2004) apuntan a la existencia de un pequeño grupo de propietarios internacionales. La aportación de la presente y nueva investigación es que el centro de poder internacional es amplio y no está centralizado en pocos actores. Casi la mitad de las más relevantes y grandes corporaciones económicas del mundo tienen enlaces transnacionales a través de sus élites corporativas.

El poder financiero y la estrategia colectiva de la banca

A la pregunta inicial de si el sistema corporativo está dominado por el sector financiero la respuesta es afirmativa. El sistema intercorporativo se centraliza en la banca. La economía mundial depende de los designios y acciones bancarias. No destaca uno o dos bancos entre todas las corporaciones. El poder de los bancos se basa en su papel social, no en la individualidad. Para que la banca pueda afianzar su poder en el sistema económico debe defender intereses de todo el sector, por encima de los particulares. La banca dirige los designios de la economía au-

nando sus fuerzas, no compitiendo individualmente con agresividad arriesgada. La crisis de un banco no debe repercutir en todo el sistema económico, simplemente en su área de influencia. La mala gestión de un banco no puede hacer tambalear todo el sistema financiero, por lo que la banca tiene que apoyar y afianzar su poder como colectivo, más que como actor individual. Es la estrategia colectiva de la banca.

Por un lado, el análisis individual de la red de corporaciones más importantes del mundo mediante los estadísticos de grado, cercanía e intermediación señala la centralidad de empresas industriales. En cambio, por otro lado, el análisis de la red de sectores de actividad económica indica que la banca es el corazón y centro neurálgico de los sectores. Diferentes aproximaciones y análisis de una misma base de datos. No hay uno o dos bancos que cohesionen o tengan alcance a toda la red de corporaciones. Pero sí la banca, como sector económico, tiene poder para intermediar entre las petroleras y las empresas dedicadas a la construcción de automóviles (siderometalurgia). Los problemas entre las farmacéuticas y los comercios pasan por la mediación bancaria. El sector bancario controla los flujos de información y tiene amplio y variado acceso a las diversas actividades económicas. Tiene capacidad de imponer sus criterios financieros debido a su omnipresencia en las estructuras intercorporativas.

CONCLUSIONES

Al inicio de esta investigación nos preguntábamos: 1) si existe un poder económico transnacional, es decir, un conjunto de corporaciones y élites económicas con enlaces transnacionales y; 2) si el sector financiero (bancos y compañías de seguros) es el centro del sistema intercorporativo.

Existe un amplio poder económico transnacional. Casi la mitad de las corporaciones más grandes del mundo tienen enlaces transnacionales mediante sus consejeros y directivos. Las corporaciones transnacionales provienen principalmente de Alemania, Reino Unido, Francia, Estados Unidos, Suiza, Canadá y Países Bajos. Por otra parte, una de cada cinco empresas del poder transnacional es un banco. La red de corporaciones transnacionales no está centralizada en unos pocos, por lo que hablamos de diferentes focos y centros de poder dentro de la cúspide mundial. Existe una alta conexión en la red corporativa internacional, lo que significa que las élites internacionales están unidas, especialmente a los dos bandos del Atlántico Norte.

Dentro de la estructura de las corporaciones transnacionales distinguimos tres modelos según su red corporativa nacional. El primer modelo es característico del eje franco-alemán: las empresas con enlaces internacionales tienen cohesionadas redes nacionales. El segundo modelo se ubica en EEUU y el Reino Unido: las empresas transnacionales de estos países no se sustentan en sólidas redes nacionales y los principales vínculos intercorporativos se producen entre ellos, creando una alianza anglosajona. El tercer modelo es de origen japonés: ni corporaciones con enlaces internacionales ni cohesión nacional. Japón tiene una red corporativa fragmentada, compuesta por grupos industriales separados entre sí (*keiretsu*). Similar es el caso de Corea del Sur, sin vínculos con sus vecinos ni con una red nacional cohesionada.

Si tenemos en cuenta el porcentaje de corporaciones con enlaces internacionales de cada país podemos extraer tres conclusiones importantes: 1) La grandeza (elevadas ventas y rentas) y las redes internacionales son dos variables asociadas entre sí. O bien las corporaciones más importantes de Alemania, Francia y Reino Unido son grandes por sus relaciones internacionales, o bien su grandeza en términos económicos les lleva a estar muy implicados en las redes internacionales. 2) Las corporaciones de Japón y EEUU están centradas en su espacio nacional (media y baja implicación internacional). EEUU domina la red corporativa transnacional pero, a la vez, sólo un tercio de las más importantes compañías del país tienen enlaces internacionales. EEUU tiene alcance a gran parte del mundo pero sólo se vincula intensamente al Reino Unido, en términos de dirección corporativa. 3) Las empresas de Japón viven en un espacio netamente nacional. La élite japonesa no permite la entrada de influencia extranjera, ni busca vinculaciones estrechas o intensas con la élite occidental ni dentro de Asia. La red corporativa japonesa está cerrada al exterior.

Se apunta que las estructuras sociales, las pautas de relación estables responden a criterios de proximidad cultural y geográfica. Destacan por encima del resto el eje anglosajón y el eje franco-alemán. Los históricos socios británicos y estadounidenses mantienen unión cultural, lengua común y una estructura corporativa similar, además de un desarrollo industrial de financiación mercantil y bursátil (Aguilera 1998). Los vecinos europeos, Francia y Alemania, mantienen cercanía geográfica, intereses comunes dentro de la Unión Europea, estructura corporativa de cohesión y solidez nacional y un desarrollo industrial basado principalmente en la financiación bancaria y estatal (*op.cit.*).

El sistema intercorporativo está dominado por el sector financiero (bancos y compañías de seguros). Ni los bancos ni las compañías de

seguros son individualmente el centro de la red corporativa. Si es central el papel social de la banca dentro de la estructura de sectores económicos. La banca centraliza los flujos de información entre el resto de sectores económicos. La banca basa su poder en su capacidad colectiva de imponer criterios y diseños en la economía mundial. La banca no basa su poder en una o dos entidades bancarias concretas, ya que la crisis o quiebra de estos bancos podrían hacer tambalear el sistema financiero y el papel de la banca como motor financiero y acreedor. Es la estrategia colectiva de la banca. Las entidades bancarias son capaces de introducir sus directivos en otros Consejos de Administración. Desde otra perspectiva, se señala que diversas corporaciones reclutan a los directivos de los bancos, para contar con su red de contactos y con el vínculo de una entidad financiera, fuente de capital económico y que permite proyectar una imagen de viabilidad financiera. Además, ciertas corporaciones industriales son, individualmente, el centro del sistema intercorporativo pero su heterogeneidad interna les impide actuar como fuerza unitaria dentro del sistema económico. En el panorama internacional, las compañías de seguros ocupan una posición central menor que los bancos pero no más importante que el sector químico o petrolero.

Las futuras líneas de investigación deberían ir dirigidas a ampliar la muestra de corporaciones intentando contrastar resultados, ya que esta investigación sólo analiza la punta del iceberg del poder económico y ubicando el poder económico en aquellas élites que interactúan, aquellas con relaciones. Otra aproximación sería valorar a los aislados, aquellas corporaciones sin lazos, por su autonomía a la hora de tomar decisiones, su amplio margen de maniobra y el mínimo control social. Ciertas afirmaciones del presente trabajo requieren un análisis más profundo, como el papel de los bancos de EEUU en el exterior o la fragmentación de la estructura de poder en Asia. Otro paso debería preguntarse por la formación de una clase internacional con capacidades y visiones globales; y por las repercusiones y vinculaciones políticas de la élite transnacional.

Las grandes corporaciones ejercen gran poder económico y político. Sus decisiones afectan ampliamente nuestros modos de transporte, los bienes y servicios cotidianos que consumimos y la calidad del aire que respiramos. Sus grupos de presión tienen influencia en cada ministerio del Gobierno. Con todo ello se invita a investigar sociológicamente el mundo empresarial, especialmente el comportamiento externo de las corporaciones que innumerables repercusiones tiene en todos los aspectos y esferas de la vida social.

Bibliografía

- AGUILERA, Ruth V. (1998): «Directorship Interlocks in Comparative Perspective: The Case of Spain». *European Sociological Review* 14 (4): 319-342.
- BURRIS, Val. (2005): «Interlocking Directorates and Political Cohesion among Corporate élites». *American Journal of Sociology* 111 (1): 249-283.
- BURT, Ronald (1992): *Structural Holes. The Social Structure of Competition*, Harvard University Press, Massachusetts.
- (1997): «El género sexual del Capital Social». gsbwww.uchicago.edu/news/capideas/spanish/f97burt.pdf
- CARROLL, William K y Meindart FENNEMA (2002): «Is There a Transnational Business Community?» *International Sociology* 17 (3) 393-419.
- CASWELL, Julie A. (1984): «An Institutional Perspective on Corporate Control and the Network of Interlocking Directorates». *Journal of Economic Issues* 18 (2): 619-626.
- DOREMUS, Paul N., et al. (1999): *The myth of global corporation*, Princeton University Press, New Jersey.
- DUNNING, John H y Peter ROBSON. (1998): *Multinationals and the European Community*, Basil Blackwell, London.
- ESCONDÓN, Arturo. (1999): «Los keiretsu o grandes grupos industriales japoneses». www.nakamachi.com/economia/keiretsu.htm
- ESPING-ANDERSEN, Gosta. (1990): *Los tres mundos del Estado del Bienestar*, Alfons el Magnànim, Valencia.
- FITCH, Robert y Mary OPPENHEIMER. (1970): «Who Rules the Corporations?» *Socialist Revolution* 1, 73-103.
- FOHLIN, Caroline. (1999): «The Rise of Interlocking Directorates in Imperial Germany». *Economic History Review*, L II (2): 307-333.
- FORBES (2003): *2000 Global Enterprises*. www.forbes.com/list
- GIRVAN, M. y M. E. J. NEWMAN (2002): «Community structure in social and biological networks». *Proc. Natl. Acad. Sci.* 99: 7821-7826.
- GRANOVETTER, Mark S. (1973): «The Strength of Weak Ties». *American Journal of Sociology* 78: 1360-1380.
- HALL, Peter y David SOSKICE (2001): *Varieties of Capitalism*, Oxford University Press, Oxford.
- HEEMSKERK, E. M. (2003): «Research and Study plans / progress report». Documento de trabajo.
- HERMAN, Edward (1981): *Corporate Control, Corporate Power*, Cambridge University Press, Cambridge.

- HÖPNER, Martin y Lothar KREMPEL (2003): «The Politics of the German Company Network». Max Plank Institute for the Study of Societies (working paper).
- JOHNSON, Bob L. (1995): «Resource Dependence Theory». Eric Document Reproduction Service ED 387 871.
- KADUSHIN, Charles (1995): «Friendship among the French Financial Elite». *American Sociological Review* 60: 202-221.
- KENTOR, Jeffrey y Yong Suk JANG. (2004): «Yes, There is a (Growing) Transnational Business Community. A Study of Global Interlocking Directorates 1983-98». *International Sociology* 19 (3): 355-368.
- KOENIG, Thomas; Robert GOGEL y SONQUIST, John. (1979): «Models of the significance of Interlocking Corporate Directorates». *American Journal of Economics and Sociology* 38: 174-186.
- KOTZ, David M. (1979): «The Significance of Bank Control over Large Corporations». *Journal of Economic Issues* 13 (2): 407-426.
- KREBS, Valdis. (2002): «An Introduction to Social Network Analysis», www.orgnet.com/sna.html
- LIN, Nan. (1999): «Building a Network Theory of Social Capital». *Connections* 22 (1) 28-51.
- MANHEIM, Jorol B. y Richard C. RICH. (1999): *Análisis político empírico: Métodos de Investigación en Ciencia Política*, Alianza, Madrid.
- MARIOLIS, Peter (1975): «Interlocking Directorates and Control of Corporations: The Theory of Bank Control». *Social Science Quarterly* 56 (3).
- MARTINSON, Oscar B. y Gerald R. CAMPBELL. (1979): «Social Networks Analysis: Suggested Applications to Economic Control». *Journal of Economic Issues* 13 (2): 471-487.
- MILLS, C. Wright. (1956): *The Power Elite*. Oxford University Press, New York.
- MINTZ, Beth y Michael SCHWARTZ (1981): «Interlocking Directorates and Interest Group Formation». *American Sociological Review* 46: 851-868
- y Michael SCHWARTZ. (1985): *Bank Hegemony*. University of Chicago Press, Chicago.
- MIZRUCHI, Mark S (1986) «Why Do Corporations Stick Together? An Interorganizational Theory of Class Cohesion», en DOMHOFF, G. W. et al.: *Power, élites ad Organizations*, Sage Publications, California.
- (1992): *The Structure of Corporate Political Action: Interfirm Relations and its Consequences*, Harvard University Press, Massachusetts.

- MIZRUCHI, Mark S. (1996): «What do Interlocks do? An Analyse, Critique and Assessment of Research on Interlocking Directorates». *Annual Review of Sociology* 22: 271-299.
- PFEFFER, J. y G. R. SALANCIK. (1978): *The External Control of Organizations*, Harper & Row, Nueva York
- REQUENA, Félix. (1996): *Redes sociales y cuestionarios*, CIS (18), Madrid.
- RODRÍGUEZ, Josep A. (1995): *Análisis estructural y de redes*. Madrid: CIS (16)
- (2000): «El círculo del poder: La estructura social del poder económico en la España de los noventa». *Sistema* 158, Madrid.
- (2003): «Revisitando el poder: Cambios en la estructura social del poder en España (1991-2000)» *Sistema* 172, Madrid.
- , Julián CARDENAS y Christian OLTRA. (2004): «Networks of economic power in Europe». (Paper presentado en XXIII Sunbelt Conference, junio de 2004, Portoroz)
- SKLAIR, Leslie. (2001): *The Transnational Capitalist Class*, Blackwell, Oxford.
- STOKMAN, Frans; R. ZIEGLER y John SCOTT (eds.) (1985): *Networks of corporate power: A comparative analysis of ten countries*, Basil Blackwell, New York
- UNITED NATIONS (1976): *Multinational Corporations in World. Development*, Department of Economic and Social Affairs
- US CENSUS BUREAU (2002): *NAICS and SIC Correspondence Tables*. www.census.gov/epcd/www/naicstab.htm
- USEEM, M. (1984): *The Inner Circle*, Oxford University Press, New York.
- WASSERMAN, S. y F. FAUST. (1994): *Social Networks Analysis: Methods and Applications*, Cambridge University Press, New York.
- WELLMAN, Barry y S. D. BERKOWITZ (1988): *Social Structures: A Network Approach*, Cambridge University Press, New York.
- WILLIAMSON, Oliver E. (1985): *The Economic Institutions of Capitalism*, Free Press, New York.
- WINDOLF, Paul (2002): *Corporate Networks in United States and Europe*, Oxford University Press, Oxford.
- y Jürgen BEYER (1996): «Co-operative capitalism: corporate networks in Germany and Britain». *British Journal of Sociology* 47 (2) 205-231.