
Qui domina el món? El poder econòmic transnacional i el poder financer¹

Julián Cárdenas Herrera

Resum: La suggeridora i intrigant pregunta de qui domina el món és la invitació a l'estudi de la xarxa corporativa mundial. A través de l'estudi de les relacions intercorporatives per *interlocking directorates*, es tracta de respondre dues qüestions. La primera és si hi ha un poder econòmic transnacional, és a dir, un conjunt de corporacions amb dinàmica transnacional entre les empreses més grans i importants al món. La segona és si el sistema intercorporatiu se sustenta en el poder financer, és a dir, sobre la banca i les asseguradores. Els resultats mostren l'existència d'un ampli poder transnacional on les elits es relacionen per proximitat cultural i/o geogràfica i un poder bancari que domina el sistema intercorporatiu a causa de la seva força col·lectiva. A més, vam distingir tres models de corporacions transnacionals segons les seves xarxes nacionals: el model francoalemany, d'alta presència internacional i xarxa corporativa nacional cohesionada; el model anglosaxó, de presència internacional i xarxa nacional poc sòlida, i el model japonès, sense corporacions transnacionals ni xarxa corporativa cohesionada.

Paraules clau: poder econòmic, transnacional, xarxes corporatives, poder financer, banca.

Resumen: La sugerente e intrigante pregunta de quién domina el mundo es la invitación al estudio de la red corporativa mundial. A través del estudio de las relaciones intercorporativas por *interlocking directorates*, se trata de

1. Investigació finançada pel Programa Sectorial de Promoció General de Coneixement, el Ministeri de Ciència i Tecnologia (PB98-1254) i el Ministeri d'Educació i Ciència (SEC2003-02353). Aquest treball va ser accésit al IX Concurs de Joves Sociòlegs 2005, que atorga l'Institut d'Estudis Catalans i la seva filial Associació Catalana de Sociologia.

responder dos cuestiones. La primera es si existe un poder económico transnacional, es decir, un conjunto de corporaciones con dinámica transnacional entre las empresas más grandes e importantes en el mundo. La segunda es si el sistema intercorporativo se sustenta en el poder financiero, es decir, sobre la banca y las compañías de seguros. Los resultados muestran la existencia de un amplio poder transnacional donde las elites se relacionan por proximidad cultural y/o geográfica y un poder bancario que domina el sistema intercorporativo debido a su fuerza colectiva. Además, distinguimos tres modelos de corporaciones transnacionales según sus redes nacionales: el modelo franco-alemán, de alta presencia internacional y red corporativa nacional compacta y cohesionada; el modelo anglosajón, de presencia internacional y red nacional poco compacta, y el modelo japonés, sin corporaciones transnacionales ni red corporativa cohesionada.

Palabras clave: poder económico, transnacional, redes corporativas, poder financiero, banca.

Abstract: The suggestive and intriguing question of who rule the world is an invitation to study the world corporate network. Through the study of the intercorporative relations by interlocking directorates we try to answer two questions. First, if a transnational economic power exists, that's to say, is there a set of corporations with transnational dynamic, relationships between the greatest and most important companies in the world. Second, if the intercorporative system is based on the financial power (banks and the insurances companies). The results show the existence of a large transnational economic power where elites are related by cultural and/or geographic proximity, as well as, a collective banking power that dominates the intercorporative system. Furthermore, we distinguish three models of transnational corporations according to its national networks: the French-German model of high international presence and compact and cohesive national corporate network. The Anglo-Saxon model has international presence and low compact national network. The Japanese model has neither transnational corporations nor cohesive corporate network.

Keywords: economic power, transnational, corporate networks, interlocking directorates, financial power, banking.

Introducció

Hi ha un poder econòmic transnacional? El sistema intercorporatiu mundial està dominat pel sector financer? Aquest treball respon a aquestes qüestions a través de l'anàlisi de l'estructura social del poder econòmic mundial. Les estructures socials de poder són les xarxes socials que formen les corporacions més grans i importants. La relació entre corporacions es produeix per *interlocking directorates*, és a dir, quan un directiu o conseller s'asseu en el consell d'ad-

ministració de dues o més corporacions al mateix temps. Es formarà un poder transnacional quan les corporacions i elits interactuïn i s'integrin superant les fronteres nacionals i tenint el món com a espai de referència en la seva dinàmica. El sector financer (bancs i companyies d'assegurances) serà el centre de la xarxa corporativa si cohesiona i controla els fluxos d'informació.

L'estudi del poder econòmic es realitza a través dels actors i les seves relacions socials, que conformen l'estructura social. Les pautes de relació estables entre les organitzacions, creades per la persona afiliada a més d'una, configuren l'estructura social. Aquesta investigació se centra en l'anàlisi de la xarxa de corporacions més grans i importants del món. Dintre d'aquesta xarxa de corporacions (poder econòmic) busquem si hi ha una altra xarxa formada per les empreses amb enllaços internacionals (poder econòmic transnacional) i si el sistema intercorporatiu està dominat i centralitzat pels bancs i les companyies d'assegurances (poder financer).

Les grans corporacions econòmiques són aquelles organitzacions lucratives que per la seva capacitat i gestió s'ha demostrat que dominen l'economia mundial i condicionen els mercats (Sklair, 2001), s'ha manifestat que tenen influència en l'esfera política (Useem, 1984; Mizruchi, 1992; Burris, 2005) i, per tant, poden ser considerades el poder econòmic. En aquesta investigació se seleccionen tres-centes trenta-vuit corporacions seguint diferents criteris per avaluar la seva magnitud i rellevància mundial: renda, vendes, actius i valor en el mercat. La construcció de diferents classificacions o rànquings per a cada mesura i el càlcul de la seva posició mitjana han estat realitzats per la revista econòmica *Forbes*. Aquestes corporacions són les primeres de la classificació *Global 2000 Enterprises* actualitzada l'any 2003. Se seleccionen les corporacions dominants en el mercat internacional, perquè la investigació focalitza la seva anàlisi en aquells actors més poderosos en l'esfera econòmica. Les elits econòmiques són aquells directius o consellers, membres dels consells d'administració d'aquestes grans corporacions. L'elit econòmica transnacional existirà si es donen les condicions estructurals adequades, és a dir, si les corporacions tenen pautes de relació estables amb altres corporacions de diversa procedència.

Les corporacions i elits econòmiques tendiran a integrar-se per controlar el seu entorn, cooptar recursos i així reduir costos (Pfeffer i Salancik, 1978), coordinar accions col·lectives i minimitzar els conflictes (Mills, 1956), estendre la seva hegemonia, guanyar en influència i prestigi (Mintz i Schwartz, 1981) i, per descomptat, sobreviure (Johnson, 1995). És difícil imaginar integració si no hi ha una forma d'interacció (Kadushin, 1995). La forma d'interacció més directa i

personal en el camp corporatiu és la relació intercorporativa per directius comuns (Mizruchi, 1996). Hi ha diferents tipus de relacions entre les corporacions: comprador-subministrador, *joint ventures* (Pfeffer i Nowak, 1976) o copropietat intercorporativa (Rodríguez, Cárdenas i Oltra, 2004). Però l'indicador de relació intercorporativa més analitzat i treballat és l'enllaç que es produeix quan un directiu pertany a dos o més consells d'administració (Mizruchi, 1996) (Mintz i Schwartz, 1981). Hi haurà interacció entre la corporació A i B si la persona X s'asseu en el consell d'administració d'A i de B al mateix temps. Aquest fenomen es coneix com a *interlocking directorates*.

Un *interlocking directorate* és la relació social que s'estableix entre dues corporacions quan un directiu pertany a ambdós consells d'administració. La mateixa i mera existència dels *interlocking directorates* n'assenyala la funcionalitat (Dooley, 1969). La xarxa de contactes entre corporacions a través dels seus directius ha servit i serveix en el món empresarial, on els principis d'eficàcia i eficiència no deixen lloc a pràctiques sense funció, objectiu o benefici (Dooley, 1969). Aquests vincles (*interlocks*) són canals de comunicació i constitueixen una xarxa (Mills, 1956) per on flueix tot tipus d'informació. És una estratègia d'intercanvi d'informació (Mintz i Schwartz, 1985), un instrument per facilitar el consens i crear comunitat (Useem, 1984), un mecanisme per exercir poder i influència (Herman, 1981) i una manera de reduir els costos de transacció (Williamson, 1985). Des de l'inici del segle xx ja es constata que els consells d'administració bancaris eren centres de trobada i reunió entre els directius i consellers d'altres corporacions (Jeidels, 1905). El 1914 el govern federal dels Estats Units va prohibir els *interlocks* entre companyies del mateix sector, ja que l'enllaç interempresarial representava una amenaça a la lliure competència.² La seva supervivència centenària fa indubtable que serveix a algun propòsit (Dooley, 1969).

Quina funció compleixen les xarxes corporatives per directius comuns, *interlocking directorates*? Les funcions són diverses i poden donar-se simultàniament. Les explicacions i teories varien segons la perspectiva i el focus d'anàlisi. Des d'una aproximació des de l'organització, es concep l'enllaç empresarial com una recerca de la coordinació, la cooptació i el control (Caswell, 1984). Des de la perspectiva de la coordinació, la relació intercorporativa és un mitjà d'harmonitzar polítiques per a un benefici mutu (Hall i Soksice, 2001). La teoria de la cooptació i la dependència de recursos concep l'organització com una entitat autònoma a la recerca de recursos en un mitjà in-

2. Aquesta prohibició es materialitza mitjançant la promulgació de la Clayton Act, aprovada pel Congrés dels Estats Units el 1914.

cert; així, estableix relacions amb altres organitzacions que controlen els recursos necessaris per garantir-ne la supervivència (Pfeffer i Salancik, 1978; Johnson, 1995). La perspectiva del control observa els vincles intercorporatius com a relacions en les quals una companyia dirigeix o influencia les polítiques de l'altra per al seu propi benefici o el bé de tot el grup financer (Mintz i Schwartz, 1981; Scott, 1985).

Una aproximació des dels directius o consellers concep les relacions intercorporatives com un mitjà utilitzat per la classe alta per consolidar i mantenir el seu poder en el món empresarial i la seva posició en l'estructura social. És el model marxista que analitza les relacions intercorporatives com un mecanisme per reforçar els enllaços de classe, per minimitzar els conflictes interns, tancar les oportunitats a un sector de la població i acumular capital. Basats en relacions interpersonals i en un marc de comuna educació, els enllaços entre organitzacions empresarials són un instrument per acumular capital econòmic i assegurar el domini de la classe. L'organització o corporació és un aparell en mans dels interessos de la classe dominant. «*Interlocking directorates* és un sòlid tret de la classe propietària» (Mills, 1956, p. 123).

Per al desenvolupament d'una anàlisi basada en les relacions intercorporatives per *interlocking directorates*, no cal escollir entre aquests paradigmes (Caswell, 1984, p. 624). El següent pas és apostar per teories que integrin nivells i unitats d'anàlisi. A això contribueixen Koenig, Gogel i Sonquist (1979), Mizruchi (1986 i 1996) i Useem (1984), que argumenten que les relacions intercorporatives per directius en comú (*interlocking directorates*) són, alhora, mitjans de control, cooptació i coordinació i un mecanisme de la classe alta.

Aquesta investigació pretén demostrar l'existència d'un conjunt de corporacions amb dinàmica transnacional (poder econòmic transnacional) i el domini de la banca i les companyies d'assegurances en el sistema intercorporatiu (poder financer). Per tant, es presta una atenció especial a l'organització o corporació, inscrita en una xarxa o sistema de relacions, i on els directius són protagonistes dels enllaços intercorporatius. S'aposta per explicar les xarxes corporatives des de la integració de teories classistes i organitzatives, encara que l'anàlisi se centra en les organitzacions, ja que les preguntes fan referència a les corporacions i la seva posició en l'estructura corporativa.

Marc teòric i hipòtesi

Aquesta investigació respon a dues qüestions: hi ha un poder econòmic transnacional? El sistema intercorporatiu està dominat

pel sector financer? La investigació sobre el poder econòmic mundial s'emmarca dintre dels estudis de xarxes corporatives i de les relacions de control de les financeres.

Poder econòmic transnacional

Les idees de construcció d'un mercat global, certes incògnites de la globalització i la formació d'organismes governamentals supranacionals porten a preguntar-se sobre la constitució d'un poder econòmic d'abast mundial, corporacions i elits de dinàmica transnacional. Hi ha un poder econòmic transnacional?

Els treballs sobre xarxes corporatives tenen una llarga tradició als Estats Units, i una mica menys a Europa i Àsia. La gran part dels estudis estan concentrats dintre de les fronteres de l'estat. Es concep la necessitat d'una investigació que superi les anàlisis nacionals per a un estudi internacional. Els discursos de globalització, l'obertura dels mercats i la creació de pactes i tractats supranacionals generen interrogants sobre la dinàmica de les corporacions i les elits, i les estructures en les quals es troben. Són escassos els estudis a escala transnacional (Fennema, 1985; Carroll i Fennema, 2002; Rodríguez, Cárdenas i Oltra, 2004; Kentor i Jang, 2004). L'única investigació que estudia les relacions de propietat internacionals és «Networks of economic power in Europe» (Rodríguez, Cárdenas i Oltra, 2004). Aquest treball assenyala la internacionalització de la propietat, la concentració de poder en un reduït grup de multinacionals a Europa, així com la força del sector financer (bancs, finances i companyies d'assegurances) com a característiques de l'espai econòmic europeu. Aquest estudi amplia la mostra i la perspectiva a l'espai mundial.

Aquesta investigació dedueix i pressuposa, a partir de les últimes investigacions, que les grans corporacions econòmiques i els seus directius traspassen les fronteres nacionals i troben en l'espai internacional un lloc d'operació, cooptació i influència. Les elits desenvolupen relacions que permeten la seva cohesió, estabilitat en la cúspide, coneixement i reducció de riscos. S'intenta crear capital social: la inversió en relacions socials per accedir a recursos i augmentar les expectatives de tornada de les seves accions socials (Lin, 1999). Les corporacions o els directius construeixen fortes xarxes per assolir les metes dels seus negocis (Burt, 1997), accedint a recursos i controlant l'entorn, en aquest cas, un entorn internacional. El món es converteix en un espai de referència per als actors econòmics.

Hipòtesi 1: Hi ha un poder econòmic transnacional, és a dir, un conjunt de corporacions i una elit amb dinàmica internacional.

Dintre de la xarxa intercorporativa es donen relacions entre corporacions amb el mateix origen (relacions nacionals) i vincles entre corporacions amb origen diferent (relacions internacionals). En aquesta investigació ens interessa especialment aquell conjunt de corporacions amb relacions internacionals i que considerem el poder transnacional, perquè s'ha manifestat que dominen l'economia, condicionen els mercats i influeixen en l'agenda política (Useem, 1984; Mizruchi, 1992; Burris, 2005). Hi haurà un poder transnacional si hi ha una estructura on s'agrupin corporacions d'origen territorial diversos. El poder transnacional serà el conjunt de corporacions amb accés directe³ a recursos internacionals, és a dir, les corporacions que creen vincles internacionals mitjançant les seves elits.

Poder financer

El poder dintre de tota la xarxa de les grans corporacions mundials serà un poder financer. El sector financer (bancs i companyies d'assegurances) centralitzarà els fluxos d'informació, innovació, inversió i idees.

Les teories del control bancari consideren la banca com el sector clau i el màxim poder en l'estructura econòmica i corporativa (Fitch i Oppenheimer, 1974). Aquests autors argumenten que el control de les corporacions de la societat està centrat en bancs i que un mecanisme de control sobre la indústria és *interlocking directorates*, és a dir, enviar els seus directius per influenciar, supervisar i dirigir les companyies no financeres. D'altra banda, el sector financer és el més valorat en la possessió d'actius, ja que encapçala la classificació segons el criteri d'actius a *Forbes* (2003).⁴ La banca és l'inversor tradicional (Kotz, 1979) per la qual cosa es converteix en centre de finançament i regulació corporativa. A més, els bancs continuen sent els grans propietaris internacionals (Rodríguez, Cárdenas i Oltra, 2004).

La banca nomena directius o consellers ja que és accionista o propietària. Com a entitat financera concedeix grans préstecs a les corporacions. És subministradora de capital de debit a corporacions no financeres. Es defineix el control de la banca com «el poder de determinar les polítiques del consell d'administració per guiar una corpo-

3. Accés directe: amb relació directa, l'actor A i l'actor B estan a un pas de distància.

4. *Forbes* (2003), *Global 2000 Enterprises*.

ració i el poder d'escollir (o rebutjar) el propi consell d'administració» (Kotz, 1979, p. 410). És un control passiu, ja que no dirigeix el dia a dia de la corporació, però sí que li permet condicionar la política empresarial. Quan la banca té accions sobre una companyia o concedeix préstecs, té poder sobre els directius de l'empresa. Té possibilitat d'imposar la seva voluntat sobre la corporació, ja que és propietària i subministradora de capital de debit.

Pot sorgir un cert dubte si ens preguntem si tota relació entre un banc i una corporació és una relació de control i influència asimètrica de la banca sobre la companyia no financera. Les teories de control bancari (Fitch i Oppenheimer, 1974) impliquen una associació implícita entre *interlocking* i control. L'enllaç entre el banc i l'altra corporació serà de control, sota la premissa que la banca posseeix més actius, concedeix crèdits, préstecs i és, generalment, propietària. Si bé no tot *interlock* és un llaç de control, les relacions entre una companyia financera i una corporació no financera es pressuposen com a indicadors de control. Malgrat que la finalitat d'aquesta relació sigui portar a terme o bé una política de cooperació i estabilització coordinada, o bé la creació d'una comunitat d'interessos, on prevalgui el bé col·lectiu abans que el benefici privat, la relació entre un banc i una corporació industrial o de serveis s'entén com una relació de control de la financera sobre la corporació no financera.

Les entitats d'assegurances són tan poderoses com els bancs (Mariolis, 1975, p. 427). Les companyies d'assegurances es converteixen pel seu volum de capital econòmic en multipropietàries i entitats de préstecs i crèdits. Les asseguradores són entitats financeres amb un paper destacat en determinats països com ara Itàlia i Alemanya (Rodríguez, Cárdenas i Oltra, 2004). Així mateix, als Estats Units, i per les singularitats d'un Estat del benestar de provisió de béns i serveis residuals (Esping-Andersen, 1990), el territori nord-americà es converteix en terreny ideal per al creixement de les companyies d'assegurances. Dooley⁵ ja apuntava el 1969 que ocupen una posició intermèdia entre els bancs i les corporacions industrials en la possessió de *interlocking*. Mariolis (1975) troba, un lustre després, que les companyies d'assegurances són tan poderoses com els bancs en el control de corporacions no financeres. En l'estudi de les xarxes de propietat a Europa (Rodríguez, Cárdenas i Oltra, 2004), els autors assenyalen dos models de concentració de poder: el primer, al voltant de companyies d'assegurances circumscrites a la zona alemanya-belga i a la península italiana. L'altre model se centralitza en-

5. Peter C. DOOLEY (1969), «The interlocking directorates», *American Economic Review*, núm. 59, p. 314-323.

torn del clàssic poder de la banca, que sobresurt en la zona francesa i espanyola. De tot això es dedueix que el sector financer és l'eix de l'economia internacional i el centre del sistema intercorporatiu.

Hipòtesi 2: L'estructura social del poder econòmic mundial està centralitzada en el sector financer (bancs i companyies d'assegurances).

El sector financer tindrà un paper clau en la xarxa corporativa, cohesionant i controlant els fluxos d'informació. Per refutar o comprovar aquesta hipòtesi, realitzarem dues anàlisis. Una primera anàlisi que observarà les corporacions individualment i una segona que estudiarà el sector econòmic com un conjunt. És a dir, dues aproximacions a l'estudi del sector financer com a centre del sistema econòmic. Primer, centrant-nos en les corporacions per separat i la seva posició en la xarxa corporativa. Segon, centrant-nos en els sectors econòmics i el seu paper en la xarxa sectorial. Per comprovar la hipòtesi, d'una banda, els actors amb posicions centrals en la xarxa corporativa haurien de ser corporacions bancàries i/o assegurances. I de l'altra, el sector financer (banca i assegurances), com a agregat, seria el cor de la xarxa sectorial.

Metodologia

L'anàlisi estructural i de xarxes és la metodologia i aproximació teòrica idònia per a l'estudi dels *interlocking directorates* i de les estructures de poder (Martinson i Campbell, 1979). L'anàlisi se centra en les relacions entre actors abans que en els atributs particulars (Wellman, 1988; Wasseman i Faust, 1994). L'estructura social es concep com un sistema de relacions i, alhora, com un mecanisme de regulació i organització d'altres aspectes de la vida social (Requeña, 1996). Les estructures condicionen i habiliten l'activitat de l'individu o organització. L'anàlisi estructural i de xarxes admet que els individus o organitzacions són i fan socialment el que és possible, depenent de la posició que ocupen en l'estructura social. El poder es concep com a inherentment relacional (Rodríguez, 1995). Un actor té poder en la mesura que és capaç d'influenciar altres actors, tenir alternatives d'acció, accés a diverses fonts d'informació, i no només per les vendes o rendes anuals. S'estudia el poder dels actors segons la seva posició en l'estructura social, que els restringeix la seva activitat i els ofereix potencials oportunitats. La mera classificació econòmica de la revista *Forbes*, segons vendes o rendes, no ens permet entendre el poder. L'estructura social del poder econòmic s'analitza a través de les xarxes corporatives i els sistemes de relacions que mantenen les corporacions més importants i grans del món.

Anàlisi i resultats

L'anàlisi consta de dues grans parts: una anàlisi individual dels actors i una anàlisi de blocs. L'anàlisi individual es basa en els actors i la seva posició en l'estructura social. En aquesta investigació els actors són les corporacions i la seva posició en la xarxa és determinada per les seves relacions amb altres corporacions, ja que tenen directius o consellers en comú (*interlocking directorates*). Avaluant la posició de l'actor en la xarxa, estem estudiant la seva centralitat i poder (Krebs, 2002).

L'anàlisi de blocs es basa a agrupar per diferents criteris la mostra d'actors (corporacions) en subgrups o blocs. Estudiant els blocs analitzem les subestructures de la xarxa, la posició dels actors en aquestes subestructures i la dinàmica general de la xarxa. Dintre de l'estudi de blocs portem a terme diferents anàlisis: anàlisi de components, anàlisi amb l'estadístic de Newman-Girvan amb tres i cinc particions, anàlisi de subgrups altament cohesionats (*cliques* de cinc), anàlisi de xarxes dels sectors econòmics per observar la posició i les relacions de cada sector i, finalment, anàlisi de xarxes dels països on tenen origen les corporacions, i així estudiar les relacions internacionals que hi ha a través de les corporacions. Per cada part o fase de l'anàlisi, tindrem en compte l'origen o la procedència de les corporacions i el sector econòmic al qual pertany.

Descripció de la mostra

Les corporacions més grans i importants segons els indicadors econòmics⁶ tenen origen i seu central majoritàriament en territori nord-americà (taula 1). Els Estats Units tenen un enorme pes i volum en la xarxa corporativa: una de cada dues empreses hi té l'origen i la seu central. La Unió Europea concentra el 29 %, i el Japó, el 7 %. Les corporacions més importants es concentren en els tres grans centres econòmics i polítics del planeta: els Estats Units, la Unió Europea i el Japó. Dintre de la Unió Europea, destaquen les corporacions britàniques (8 %), franceses (7 %) i alemanyes (4 %). S'ha seleccionat un gran nombre de corporacions dels Estats Units, ja que la mostra original no té inicialment en compte la procedència de l'empresa, perquè l'objecte d'estudi és el poder econòmic —les corporacions de la cúspide, les més grans i importants corporacions del món.

6. Indicadors econòmics: vendes, rendes, actius i valor en el mercat, *Forbes* (2003).

Taula 1
Procedència de les corporacions més grans del món

Origen	% corporacions (nre.)
AMÈRICA DEL NORD	54 (182)
Estats Units	49 (167)
Canadà	4 (13)
Bermudes	1 (2)
EUROPA	32 (109)
Unió Europea	29 (98)
Regne Unit	8 (28)
França	7 (24)
Alemanya	4 (14)
Espanya	2 (7)
Països Baixos	2 (7)
Itàlia	2 (6)
Suècia	1 (4)
Irlanda	1 (3)
Finlàndia	1 (3)
Dinamarca	1 (1)
Bèlgica	1 (1)
Suïssa	2 (7)
Noruega	1 (2)
Rússia	1 (2)
ÀSIA	12 (40)
Japó	7 (24)
Corea del Sud	2 (6)
Xina	2 (5)
Índia	1 (4)
Singapur	1 (1)
OCEANIA	1 (4)
Austràlia	1 (4)
AMÈRICA DEL SUD	1 (2)
Brasil	1 (2)
ÀFRICA	1 (1)
Sud-àfrica	1 (1)

FONT: Elaboració pròpia a partir de *Forbes* (2003).

En la cúspide de l'economia internacional, el sector financer representa el 30 % de les corporacions; el sector industrial, el 32 %, i el sector serveis, un 31 % (taula 2). Els tres sectors tenen un volum equivalent, cadascun representa un terç de la mostra de les corporacions més grans. Cal destacar el pes de la banca, que suposa un 22 % del total de les corporacions, que pot traduir-se, en principi, en un paper clau en la xarxa corporativa.

Taula 2
Distribució de les corporacions per sector d'activitat econòmica

Sectors econòmics	% corporacions (nre.)
Sector financer	30 (104)
Bancs	22 (76)
Assegurances	8 (28)
Sector industrial	32 (116)
Siderúrgia	4 (15)
Paper	1 (4)
Tecnologia-electrònica	5 (18)
Química	7 (25)
Alimentació	6 (20)
Mineria-petrolieres	9 (29)
Construcció	2 (5)
Sector serveis	31 (109)
Serveis públics: electricitat-gas-aigua	7 (25)
Comerços	7 (25)
Transport	4 (12)
Hotels i restaurants	1 (3)
Informació (telecomunicacions)	9 (31)
Serveis administratius	2 (5)
Serveis sanitaris	2 (8)
Conglomerats ⁷	2 (5)

FONT: *Forbes* (2003) i elaboració pròpia.

Anàlisi individual dels actors (corporacions)

L'anàlisi individual dels actors de la xarxa corporativa amb els estadístics de centralitat (grau, proximitat, intermediació) indica on se situa el centre neuràlgic del sistema econòmic mundial. Primer s'utilitza l'estadístic de grau, que indica el nombre de corporacions amb les quals una empresa es relaciona de manera directa. Les corpora-

7. Conglomerats: corporacions dedicades a diverses i variades activitats econòmiques.

cions més relacionades seran centrals per tenir més accés a informació i majors potencialitats d'exercir influència. Seguidament, l'estadístic de proximitat assenyalava els actors amb major facilitat per accedir a les altres corporacions perquè estan a menor distància del conjunt de les empreses. Aquestes corporacions són centrals ja que accedeixen amb major rapidesa a la informació perquè tenen els camins més curts. Finalment, l'estadístic d'intermediació assenyalava la posició clau perquè és el nexa d'unió entre corporacions en el conjunt del sistema relacional. Les corporacions intermediàries són les que controlen el flux d'informació a través de la xarxa i els altres actors en depenen per comunicar-se. L'anàlisi individual dels actors més centrals ofereix informació sobre el capital social de les corporacions i la seva capacitat per accedir a informació i controlar recursos. També serà el primer pas per avaluar si les corporacions financeres (bancs i companyies d'assegurances) són el centre del sistema intercorporatiu.

Segons l'anàlisi individual dels actors (taula 3), el centre de la xarxa intercorporativa mundial està concentrat als Estats Units i en el sector industrial. L'estudi de la centralitat per grau, proximitat i intermediació revela que les corporacions més centrals pertanyen al sector industrial, on destaquen les empreses dedicades a l'alimentació, la química i la siderúrgia. Les corporacions del sector financer no tenen una centralitat destacada. La banca apareix com a entitat amb àmplies xarxes de contactes (alt grau),⁸ encara que sense ocupar posicions centrals d'intermediació. Les companyies d'assegurances tenen protagonisme, especialment com a intermediadores,⁹ connectant la regió nord-americana i Europa. És el cas de la companyia francesa Axa i la suïssa Credit Suisse. Dintre del sector serveis destaquen, amb major centralitat, les corporacions de noves tecnologies i de transport.

Anàlisi de blocs

Dintre de l'anàlisi de blocs i amb la finalitat d'agrupar les corporacions, trobar subestructures i posicions socials tenint en compte el sistema de relacions de les tres-cents trenta-vuit empreses, vam realitzar diversos tipus d'anàlisi: anàlisi de components, anàlisi de densitats internes amb l'estadístic de Newman-Girvan amb tres i cinc particions, anàlisi de subgrups altament cohesionats (*cliques*

8. Alt grau: elevat nombre de relacions directes.

9. Intermediadores: actors (corporacions) que connecten dues xarxes.

Taula 3
Corporacions més centrals segons grau, proximitat i intermediació: origen i sector

Corporació	Sector	Origen	Grau	Proximitat	Intermediació
3M	Conglomerat	Estats Units	✓	✓	
JP Morgan & Chase	Banc	Estats Units	✓		
Thyssenkrupp	Mineria-petroliera	Alemanya	✓		
Fedex	Transport	Estats Units	✓		
General Motors	Siderúrgia	Estats Units	✓	✓	
Citigroup	Banc	Estats Units	✓		
Axa	Asseguradora	França	✓		
General Electric	Conglomerat	Estats Units	✓		
Procter & Gamble	Química	Estats Units	✓	✓	
E. On	Electricitat-gas-aigua	Alemanya	✓		
GlaxoSmithKline	Química	Regne Unit		✓	✓
BP	Mineria-petroliera	Regne Unit		✓	✓
Sara Lee	Alimentació	Estats Units		✓	✓
Bank One	Banc	Estats Units		✓	
Target	Comerç	Estats Units		✓	
Coca-Cola	Alimentació	Estats Units		✓	
Air Liquide	Química	Estats Units		✓	
Ford	Siderúrgia	França			✓
PepsiCo	Alimentació	Estats Units			✓
Suez	Electricitat-gas-aigua	França			✓
Vodafone	Informació-telecomunicacions	Regne Unit			✓
Credit Suisse	Assegurances	Suïssa			✓
Daimchrysler	Siderúrgia	Alemanya			✓

FONT: Elaboració pròpia.

de cinc), anàlisi de xarxes dels sectors econòmics i, finalment, anàlisi de xarxes dels països.

*Anàlisi de components*¹⁰

El 85 % de les empreses de la cúspide corporativa mundial estan connectades, la qual cosa indica una xarxa corporativa molt cohesionada (figura 1). L'anàlisi de components assenjala un gran subconjunt format per corporacions de l'Amèrica del Nord i Europa i dos petits components o subgrups japonesos, no vinculats entre si.

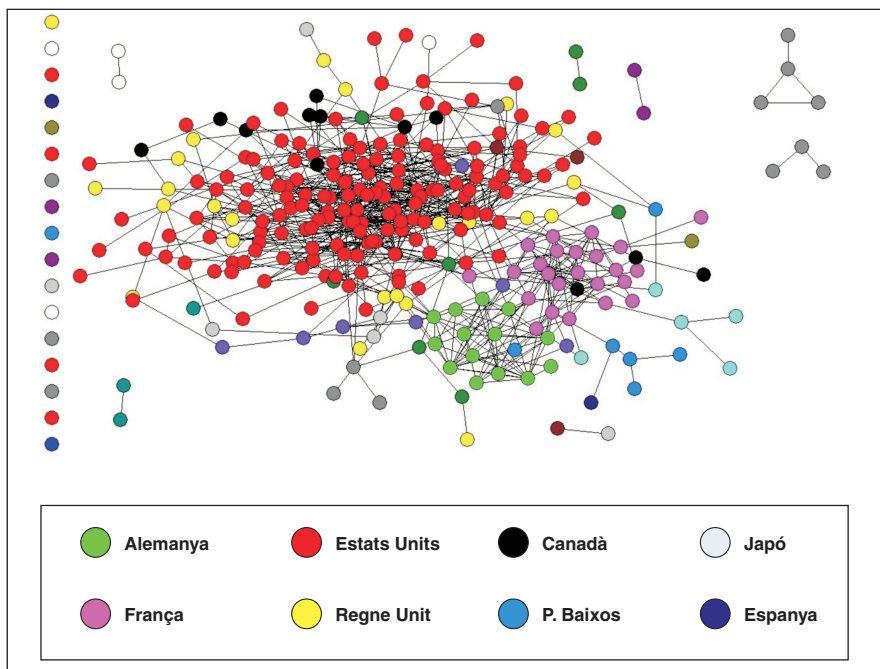


FIGURA 1. Xarxa de corporacions per països. (Relacions intercorporatives per directius o consellers en comú.)

10. *Component* fa referència a una subestructura on tots els actors són abastats, és a dir, estan vinculats entre ells ja sigui de manera directa o indirecta.

La resta són relacions diàdiques (dos actors vinculats entre si) i un 15 % de corporacions estan desconnectades o sense relacions amb la cúspide corporativa. La visualització de la xarxa corporativa constata el gran grup compacte de composició nord-americana, vinculat a Europa, on destaquen dos subgrups altament interrelacionats, un francès i un altre alemany. L'espai corporatiu japonès està aïllat de la xarxa occidental. Les zones geogràfiques tenen un pes molt important en la formació de l'estructura corporativa mundial. Les corporacions es relacionen en una àrea geogràfica i estratègica.

Anàlisi de densitats internes amb Newman-Girvan

L'anàlisi de les densitats¹¹ internes per mitjà de l'estadístic de Newman-Girvan permet estudiar les relacions existents en la xarxa corporativa i situar les zones de major densitat (Newman i Girvan, 2002). L'aplicació de l'algorisme Newman-Girvan en tres particions de la xarxa assenyalava tres grans àrees d'interacció densa: la zona anglosaxona, Europa continental, el Japó i petits grups. Els tres grans blocs són: el primer bloc compost per empreses dels Estats Units, el Canadà, el Regne Unit, Suïssa i els Països Baixos; el segon bloc, amb corporacions franceses, alemanyes, italianes, espanyoles i canadenques, i el tercer bloc d'origen totalment japonès. Els petits blocs de corporacions són fonamentalment amb vincle nacional: la Xina, Corea del Sud, Irlanda, l'Índia, un altre subgrup japonès i un enllaç suec-finlandès. La partició de la xarxa a partir de les seves densitats internes ens indica que l'estructura social del poder econòmic mundial està subestructurada en zones on, d'una banda, el component nacional té un pes important, especialment en els petits blocs i el Japó, i de l'altra, trobem una zona de concentració de poder atlàntic (els Estats Units i part d'Europa).

Aplicant una partició superior (5) de l'estadístic de Newman-Girvan, intentant trobar subestructures més denses, el resultat és molt similar. Un primer bloc (N1) amb corporacions d'origen nord-americà, canadenc, britànic i suís. Un segon bloc (N2) amb relacions entre empreses de França, Alemanya, Espanya, Itàlia i el Canadà. Es constata que l'estructura canadenca està fragmentada en una subestructura amb vincles als Estats Units, i una altra subestructura de relació amb França. És part de la història canadenca i els seus diversos orígens culturals. El tercer bloc (N3) és de caràcter i dinàmica

11. Densitat: nombre de relacions existents sobre el total de relacions possibles.

japonesos: és una interacció entre empreses del sector siderúrgic, concretament dedicades als motors. El quart bloc (N4), nou amb aquesta partició, està format per corporacions holandeses que anteriorment apareixien vinculades a l'àrea anglosaxona. Cal destacar que les empreses holandeses no apareixen gaire unides als seus socis europeus ni als seus veïns geogràfics més pròxims. Finalment, hi ha les petites subestructures de caràcter nacional, la Xina, Corea del Sud, l'Índia, Irlanda i la vinculació del nord d'Europa entre les corporacions sueca i la finlandesa.

Anàlisi de subgrups altament cohesionats (cliques)

L'examen de subgrups altament cohesionats (*cliques*) indica quins actors pertanyen a subgrups, quina composició interna tenen els subgrups i si la xarxa corporativa està estructurada en un gran grup cohesionat o en diversos subgrups. Diversos subgrups poden superposar-se i els actors (corporacions) poden i solen ser membres de diversos subgrups alhora. Analitzarem la xarxa corporativa a partir de *cliques* de, com a mínim, cinc membres.

L'anàlisi de subgrups (*cliques* de cinc) mostra que la composició interna dels subgrups és nacional, i la relació internacional destacada es dona entre les empreses alemanyes i franceses (figura 2). Els subgrups o *cliques* són majoritàriament subconjunts nacionals. Dels disset subgrups altament cohesionats, només dos presenten una composició interna plurinacional, és el cas del subgrup on mantenen un alt grau de relació empreses alemanyes i franceses, i també del subgrup compost per corporacions nord-americanes i britàniques. És important destacar la connexió entre els Estats Units i el Regne Unit dintre d'un subgrup, és a dir, les relacions directes entre elits britàniques i nord-americanes. Dos aliats històrics i culturals, que comparteixen idioma i models empresarials (Roe, 1993). L'absència d'un subgrup o *clique* japonès indica que la xarxa corporativa d'aquest país està desestructurada i fragmentada, no forma una estructura compacta ni cohesionada, com constatava també l'estudi de les densitats internes a través de l'estadístic de Newman-Girvan.

Quant a la interconnexió entre subgrups, només destaca la unió entre el subgrup alemany i el subgrup francès (figura 2). Això indica l'existència de ponts per a la construcció europea entre dues de les grans potències del vell continent: l'eix francoalemany. L'espai nord-americà es presenta descentralitzat, amb subgrups cohesionats internament, però no vinculats entre si.

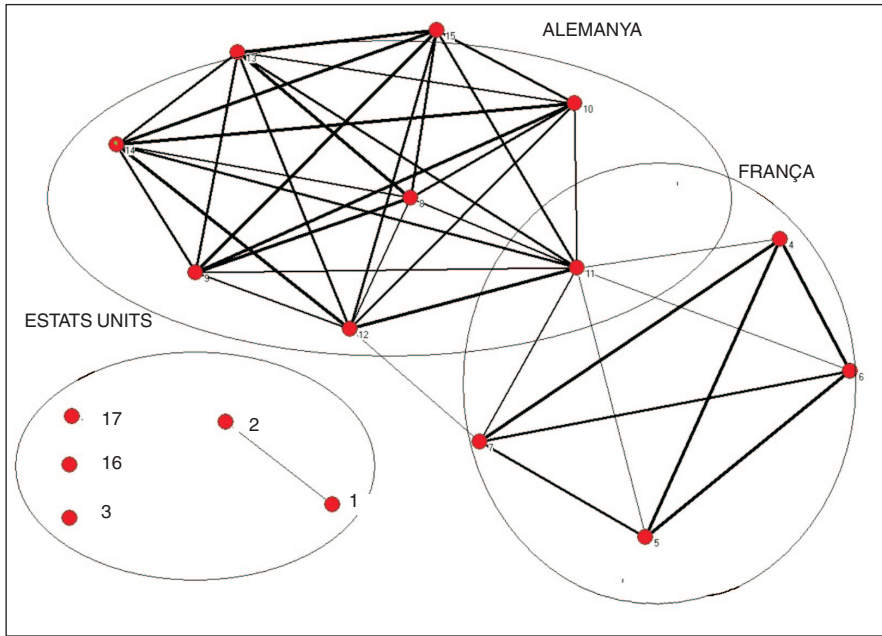


FIGURA 2. Xarxa de cliques de cinc i el seu origen. (Subgrups de com a mínim cinc corporacions amb relacions directes i recíproques.)

En la composició sectorial només dels subgrups que cohesionen l'estructura corporativa europea (la connexió França-Alemanya: cliques de set i onze), destaquen les empreses de serveis públics (electricitat, gas i aigua) i, en menor grau, les dedicades a l'activitat petrolífera. La creació i distribució d'energia es consolida clarament com el sector cohesionador i intermediador en el vell continent, aspecte que ja s'aprecia en les investigacions de xarxes corporatives nacionals a Espanya (Rodríguez, 2000), França, Alemanya i Itàlia (Rodríguez, Cárdenas i Oltra, 2004).

Anàlisi de xarxes dels sectors econòmics

Per a l'estudi de la centralitat del sector financer, convé realitzar una anàlisi estructural i de xarxes dels sectors en el seu conjunt. És a dir, agregar les corporacions en sectors d'activitat econòmica per esbrinar la posició dels sectors en el sistema econòmic mundial. Es realitza agrupant la mostra de les tres-centes trenta-vuit corpora-

cions més importants en els sectors econòmics definits segons una variant de la classificació NAICS.¹² El resultat indica quin sector ocupa el centre del sistema econòmic, quines són les pautes de relació més intenses i la dinàmica de l'economia mundial.

La figura 3 retrata les relacions intersectorials produïdes pels vincles corporatius pel fet de tenir directius en comú (*interlocking directorates*). La intensitat és definida com el nombre de relacions entre sectors econòmics per directius en comú. Per exemple, la banca es relaciona intensament (més de trenta relacions) amb els serveis públics (electricitat, gas, aigua) ja que els directius de bancs com ara JP Morgan & Chase, Deutsche Bank o BNP Paribas tenen vincles amb directius d'Iberdrola o E.On.

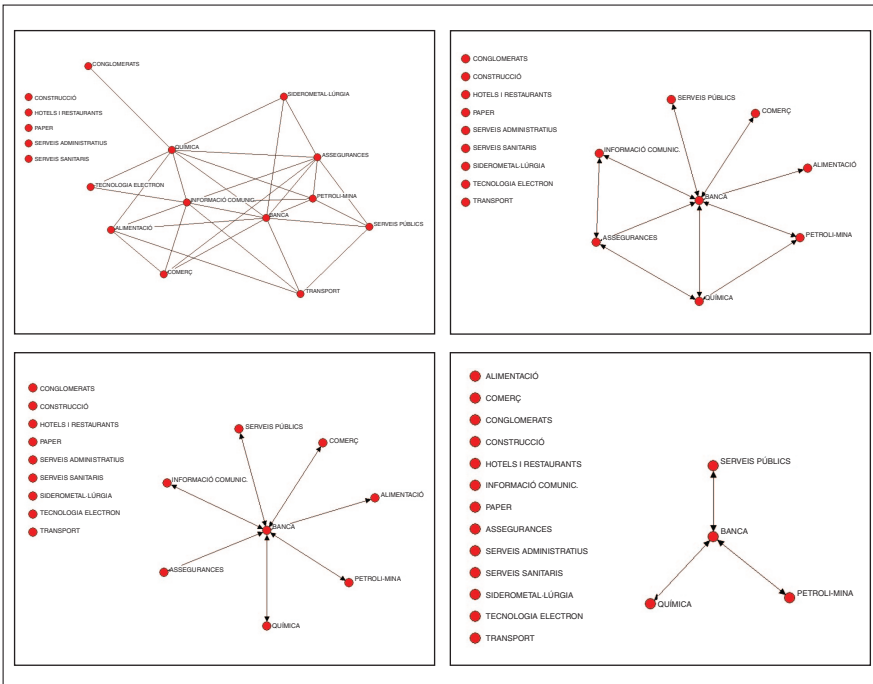


FIGURA 3. Xarxes de sectors econòmics i relacions amb intensitat. (Les relacions entre els sectors deriven dels vincles entre les corporacions per directius en comú.)

12. NAICS: North American Industrial Code System. Codi per classificar les corporacions en sectors d'activitat econòmica. En aquesta investigació es realitza una variació del NAICS per ampliar els sectors dintre del sector industrial. S'especifiquen i s'afegeixen els sectors d'alimentació, tecnologia-electrònica, química, siderúrgia i paper.

Una anàlisi de la intensitat de les relacions¹³ assenyala la banca com l'eix de l'estructura sectorial. L'economia del món se sustenta sobre el pilar dels bancs. Els bancs, quan actuen individualment, no ocupen el centre de la xarxa corporativa com vam apreciar quan vam realitzar l'anàlisi individual de les relacions de les corporacions més grans del món. En canvi, quan analitzem el paper social de la banca, trobem que aquesta és el centre de l'estructura sectorial. Sobre la banca s'edifica el sistema econòmic cohesionant el sector industrial i el sector serveis (figura 3). La marxa de l'economia està centralitzada en els bancs. L'estructura econòmica depèn de la banca, no d'un banc en concret. Convé assenyalar la gran presència de directius bancaris en empreses de serveis públics (electricitat, gas, aigua), petrolieres i químiques. Això ens indica que la banca dirigeix intenses accions cap a empreses dedicades a la producció i distribució de béns bàsics i imprescindibles per al funcionament de la societat.

Anàlisi de xarxa dels països

Una última anàlisi estructural amb la finalitat de comprovar les interconnexions entre els països protagonitzades per les corporacions ens duu a la construcció d'una matriu relacional de països. Els països o estats es relacionaran entre si a causa de l'abast que tenen les seves corporacions o elits (figura 4). Austràlia es relaciona amb el Regne Unit si una corporació amb origen a Sidney connecta amb una empresa de procedència britànica. Per descomptat, hi ha més formes d'establir relacions internacionals, però la relació entre dos països protagonitzada per les grans corporacions és una peculiaritat de les societats d'avui en dia (Valaskakis, 2000; Bairoch, 2000).

Les relacions internacionals són potencials tendències d'abast i impacte dintre del panorama mundial en mans de les empreses, vincles de treball comú, comunitats d'interessos i dependències econòmiques dels països. La xarxa de països ens aclareix els resultats discutits: l'enllaç fort entre els Estats Units i el Regne Unit, la constitució d'un eix francoalemany, el potencial abast global dels Estats Units, el paper cohesionador de França a Europa, la fragmentació d'Àsia, la baixa intensitat dels vincles entre el Japó i la resta del món, i la fràgil cohesió de tota la Unió Europea.

13. S'analitza a partir de la intensitat, ja que interessa conèixer quin sector té més presència quant a nombre de directius en comú.

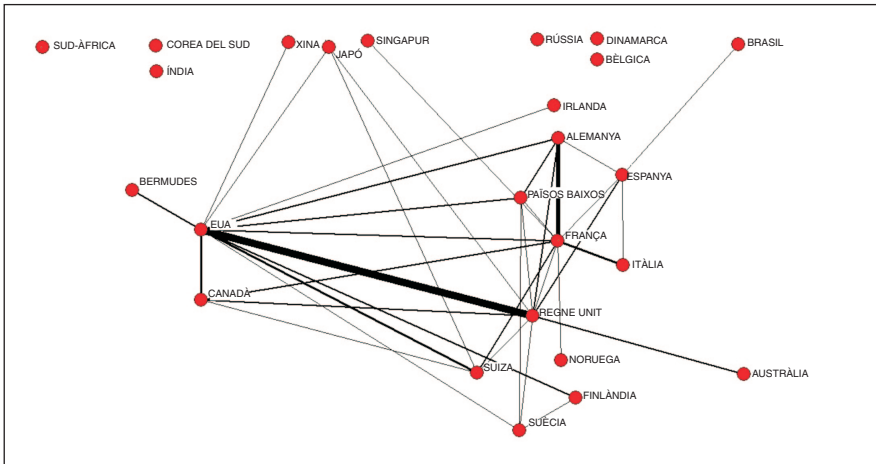


FIGURA 4. Xarxa de països per relacions intercorporatives amb intensitat. (Relacions internacionals protagonitzades per les corporacions.)

Discussió i interpretació

L'ampli poder econòmic transnacional: corporacions amb direcció i acció transnacional

El 44 % de les corporacions més grans del món tenen capacitat d'acció transnacional, participen d'intercanvi d'informacions amb empreses d'altres estats i influeixen en les directrius i polítiques empresarials més enllà del seu origen (figura 5).

El treball de Carroll i Fennema (2002) apunta l'existència d'un centre de poder transnacional encara que més reduït en grandària i edificat a partir d'unes fortes estructures nacionals. Seguint aquesta última idea sorgeix la pregunta de si a tots els països una xarxa nacional de corporacions cohesionada i compacta projecta que les corporacions tinguin dinàmica transnacional. Per esbrinar si les corporacions transnacionals es recolzen en una xarxa nacional compacta i unida, com diuen Carroll i Fennema (2002), estudiem la procedència o l'origen de les corporacions amb dinàmica transnacional i la xarxa de corporacions de cada país.¹⁴ Per avaluar la cohesió nacional, estu-

14. Quan analitzem la xarxa corporativa nacional només estudiem la xarxa formada per les corporacions més grans i importants; per tant, en queden fora la resta d'empreses nacionals. Perquè l'anàlisi sigui significativa, seleccionem els països amb una mostra de corporacions representativa, és a dir, tots aquells amb $N > 14$. En aquest cas: els Estats Units ($N = 135$), el Regne Unit ($N = 28$), el Japó ($N = 24$), França ($N = 24$) i Alemanya ($N = 14$).

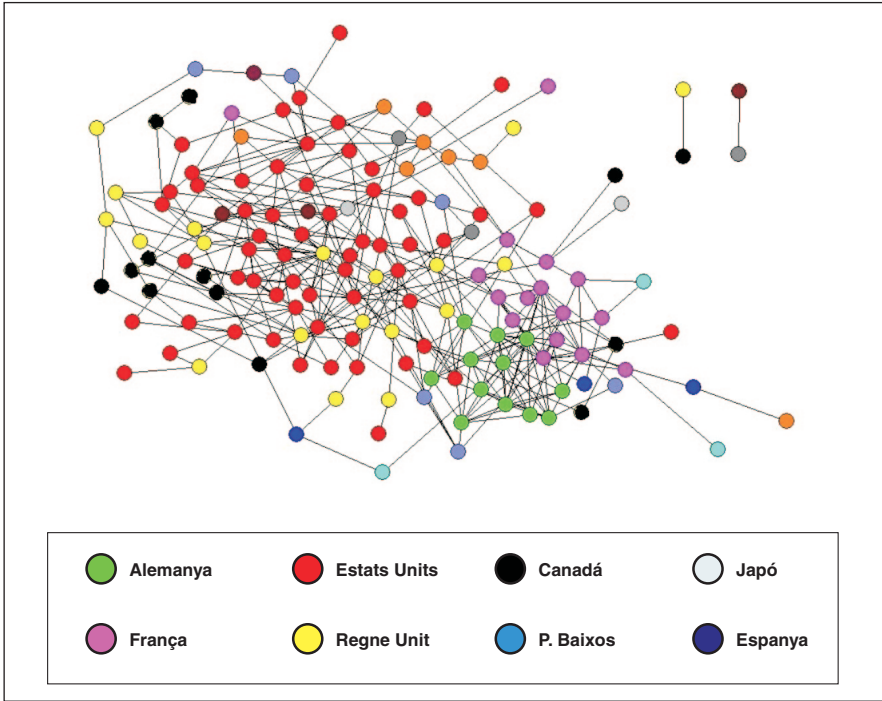


FIGURA 5. Xarxa de corporacions amb enllaços internacionals. (Poder econòmic transnacional de l'estructura corporativa mundial.)

diem la xarxa de corporacions de cada país per separat i ho realitzem a través de l'estadístic de densitat.¹⁵ La densitat ens indica si la xarxa és inclusiva i es calcula a partir del nombre de relacions existents sobre el total de relacions possibles.¹⁶ Un grup totalment cohesionat i compacte seria aquell en què tots els actors tenen relació amb tots.

A més, per saber qui domina la xarxa de corporacions transnacionals, vam estudiar el pes de cada país en la xarxa de corporacions amb enllaços internacionals. Els Estats Units dominen la xarxa transnacional pel nombre de corporacions, el 40 % de les empreses del poder econòmic transnacional (taula 4).

15. Per mesurar la cohesió i la solidesa d'un grup d'actors també podríem utilitzar els estadístics de distància i abast, però en aquest punt de la investigació interessa si les corporacions estan relacionades de manera sòlida i no només si tenen qualsevol tipus de vincle indirecte o distant.

16. Densitat no direccional: com que les relacions entre corporacions són simètriques, no hi ha direcció —si el directiu X pertany a la corporació A i B, hi ha relació d'A cap a B i, alhora, de B cap a A.

Taula 4
Corporacions transnacionals, estructures corporatives nacionals cohesionades i compactes i pes internacional

	% corporacions transnacionals*	Densitat de la xarxa nacional de corporacions	% pes en la xarxa transnacional**
Alemanya	85	0,25	8
França	62	0,11	10
Regne Unit	68	0,02	13
Estats Units	35	0,02	40
Japó	4	0,01	1

* Calculat sobre el nombre de corporacions d'un mateix origen, és a dir, sobre la mostra nacional respectiva de cada país.

** Calculat sobre el nombre total de corporacions amb enllaços internacionals.

Comparant els països segons la seva estructura nacional i la proporció de corporacions amb dinàmica transnacional, podem seccionar tres models. Un primer model on encaixen Alemanya i França amb un elevat nombre de corporacions transnacionals i una xarxa nacional de corporacions cohesionada. Un segon model anglosaxó amb acció internacional i xarxa nacional poc compacta. I un model japonès, amb una dinàmica transnacional gairebé nul·la i una xarxa interna fragmentada i no cohesionada.

El model europeu es presenta com la unió intensa de les corporacions dintre de l'estat i una presència internacional alta. El model anglosaxó es caracteritza per la important projecció internacional de les elits britàniques (el 68 % de les corporacions tenen dinàmica transnacional) i en menor grau en el cas nord-americà (35 %). Al mateix temps, les estructures dels Estats Units i el Regne Unit són poc denses¹⁷ i, per tant, les corporacions transnacionals no es recolzen en xarxes nacionals sòlides i unides, al contrari que el model francoalemany. Però convé destacar el fet que les principals dinàmiques internacionals del Regne Unit es porten a terme amb els Estats Units. Així, la seva fragmentada estructura corporativa se sosté amb el seu històric i cultural soci nord-americà. La diferència amb el model francoalemany és que la relació entre les corporacions d'Alemanya i França es realitza a partir d'unes xarxes nacionals compactes i cohesionades. Finalment, el model japonès no està cohesio-

17. Nota metodològica: la baixa densitat de la xarxa corporativa dels Estats Units es pot explicar per la seva alta (N = 135). Com més gran sigui el nombre de corporacions, menys probable és que hi hagi relacions de tots amb tots, quelcom més fàcil de succeir amb mostres de corporacions menors (N <), com és el cas d'Alemanya (N = 14).

nat ni les seves corporacions mantenen vincles internacionals mitjançant les elits. És l'aïllament del Japó del sistema intercorporatiu mundial i la seva estructura interna de grups financers separats (*keiretsu*).¹⁸

De tota aquesta informació s'infereix que les corporacions de l'eix francoalemany necessiten una estructura corporativa cohesionada i compacta per presentar-se en l'espai internacional, fet que podria indicar que es tracta de corporacions febles, en el sentit que depenen de xarxes nacionals sòlides per competir en el mercat internacional. En el costat oposat, les corporacions dels Estats Units i el Regne Unit no requereixen una base nacional per tenir presència internacional. Les corporacions anglosaxones es presenten per si soles a l'exterior. Finalment, el Japó viu tancat, però sense una cohesió nacional. Els grups financers japonesos (*keiretsu*) i la resta de corporacions es caracteritzen per la seva autonomia i perquè no estan controlats internacionalment, fet que assenyala una gran força individual de les empreses nipones.

Les fronteres de l'estat no són una barrera per a la interconnexió de les elits econòmiques, encara que constitueixen l'àmbit principal d'integració en els casos de França i Alemanya. Aquests dos països veïns han format estructures nacionals molt fortes i compactes. A més, una gran part de les seves corporacions són transnacionals en la seva direcció i administració. És la defensa d'interessos nacionals i generals, superant lluites internes i particularismes. Impera la idea que la millor manera de competir en els mercats internacionals és actuant com un grup nacional unit. D'aquesta manera es conserva la posició de l'elit dintre del país, l'elit competeix amb més efectius enfront d'elits internacionals, l'economia nacional creix i l'estat es beneficia d'una classe dirigent emprenedora i gallarda. En canvi, les corporacions britàniques competeixen internacionalment sense una xarxa nacional compacta i cohesionada, però, per contra, es presenten en el panorama mundial amb el vincle i suport dels Estats Units. Les xarxes corporatives dels Estats Units i la britànica són poc denses, amb la qual cosa deduïm que els èxits o fracassos de les corporacions no repercuteixen directament en tota la comunitat anglosaxona.

18. Els *keiretsu* són els grans grups industrials japonesos. És un model de propietat on les empreses s'agrupen i participen del capital accionarial d'unes amb les altres sense arribar a aconseguir el control d'alguna en particular. La participació no acostuma a superar el 5 % del patrimoni social. En la coordinació imperen els canals de comunicació informals, les reunions en clubs privats (Escandón, 1999; Morikawa, 1992, citat a Aguilera, 1998).

Les corporacions nord-americanes tenen una dinàmica transnacional, però molt menor que les empreses de procedència europea (taula 4). Les empreses dels Estats Units i el Japó estan centrades en espais nacionals amb una mitjana (35 %) i baixa (1 %) presència internacional, respectivament. En canvi, les corporacions alemanyes, franceses i britàniques tenen una alta presència internacional, encara que amb diferents estructures corporatives nacionals (figura 6). Al contrari del que assenyalen Carroll i Fennema (2002), s'observa que la xarxa transnacional no es construeix o se sustenta en estruc-

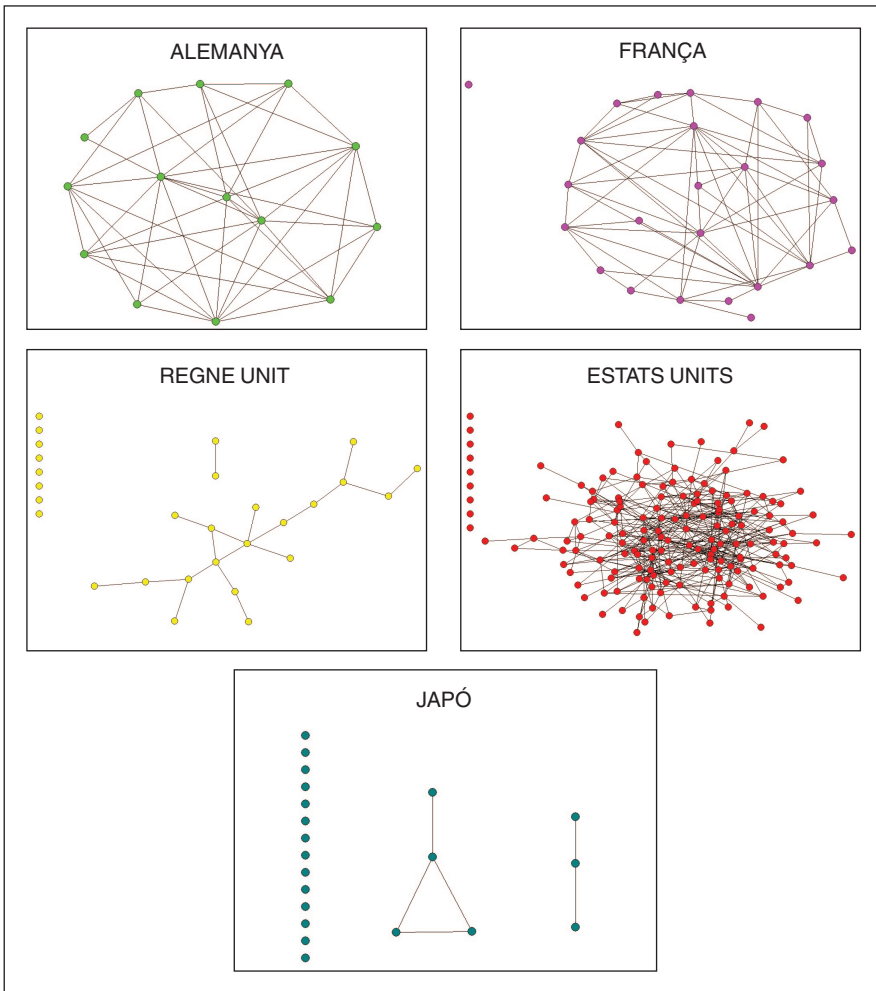


FIGURA 6. Xarxes corporatives nacionals. (Relacions entre corporacions per directius en comú.)

tures nacionals fortes i cohesionades, concretament en els casos del Regne Unit i els Estats Units.

Les relacions politicosocials i historicoculturals es reproduïxen en l'estructura corporativa mundial. La xarxa de corporacions reflecteix un mapa internacional on Europa es construeix al voltant de l'eix francoalemany, i on les corporacions franceses i britàniques actuen com les principals connectores transatlàntiques amb l'Amèrica del Nord. Europa i l'Amèrica del Nord formen una gran subestructura, però edificada en territoris regionals. Els Estats Units vinculats amb el Canadà i bastint ponts amb Europa a través d'actors principalment britànics i francesos. La Unió Europea es construeix sobre el motor d'Alemanya i França. Al seu torn, el Regne Unit, que encara no comparteix divisa comuna a la Unió Europea, apareix en un pla intermediari entre els Estats Units i Europa. Suïssa, país històricament i políticament neutral, continua la seva connexió amb els dos grans centres de poder EUA-UE i on tenen un paper rellevant les companyies d'assegurances.

D'altra banda, ens trobem amb la zona asiàtica i les seves escasses vinculacions internacionals. Les estructures asiàtiques són amb plena base nacional. El Japó presenta una estructura fragmentada i caracteritzada per subgrups poc cohesionats internament i no relacionats entre si. Un d'aquests subgrups està format per empreses dedicades a la producció d'automòbils. Les relacions entre aquestes corporacions del motor sembla que s'ajusten a les teories de la dependència de recursos (Pffefer i Salancik, 1979; Johnson, 1995), on la incertesa del mitjà i l'àlgida competència internacional provoquen la creació de ponts entre empreses del mateix sector per cooptar recursos, compartir maneres de producció i reduir costos de transacció. S'imposa la unificació d'interessos sectorials i nacionals per competir amb les empreses de motor dels Estats Units i Alemanya, les altres grans potències en el sector automobilístic.

Les relacions històriques o culturals segueixen tenint un pes important: la franja anglosaxona; la divisió del Canadà entre els Estats Units i França; el motor industrial europeu d'Alemanya i França; l'enllaç de la Commonwealth entre la Gran Bretanya i Austràlia; el pont iberoamericà entre Espanya i el Brasil; la comunitat irlandesa als Estats Units; la posició intermediària de Suïssa, entre Europa i els Estats Units; l'Europa nòrdica. A pesar que aquestes estructures socials reproduïxin, en certs casos, relacions històriques o de proximitat cultural, no es pot arribar a afirmar que les relacions empresarials o entre les elits sigui causa directa d'un passat cultural o històric en comú. Sí que s'assenyala l'associació, en alguns casos, entre l'estructura corporativa i les relacions socioculturals.

Les elits econòmiques construeixen zones i mercats regionals. Busquen un mercat estable i el troben en aquelles zones més pròximes, ja sigui per veïnatge territorial o geogràfic (Espanya-França-Itàlia-Alemanya), per proximitat cultural (Estats Units - Regne Unit) o per ambdues (Estats Units - Canadà). Creació d'espais econòmics d'intercanvi d'informació i de control. Però, i on l'explicació cultural o de proximitat geogràfica no quadra? Per què les corporacions del nord d'Europa (Finlàndia, Suècia) es relacionen més amb els Estats Units i no amb els seus socis europeus? Quina proximitat tenen els Països Baixos amb els Estats Units? Per què Àsia està tan desestructurada? Per aconseguir trobar una resposta a cada cas, convindria realitzar una anàlisi concreta de les diferents xarxes corporatives nacionals, les estratègies empresarials i les regulacions estatals. En aquesta investigació se suggereix l'anàlisi *cross-national* com realitzen Stokman, Ziegler i Scott (1985) o Windolf (2002), a més de l'estudi del món com a espai de referència.

Per tant, sí que hi ha un centre de poder econòmic transnacional. Cent quaranta-nou corporacions de les tres-cents trenta-vuit més importants en el món tenen enllaços transnacionals. El 44 % de les empreses té una dinàmica internacional en la seva direcció i comportament. Les elits de gairebé la meitat de les corporacions més grans operen en una àrea econòmica internacional. Tenen accés a informació heterogènia i rica, i suposen un domini sobre l'economia mundial. Aquestes corporacions internacionals formen un gran component, fet que demostra la unió de les elits internacionals. Hi ha un ampli poder econòmic transnacional, una elit amb dinàmica internacional i d'origen nord-americà i europeu. Aquest centre de poder s'edifica, d'una banda, a partir d'una estructura corporativa nacional cohesionada i compacta en el cas de l'Europa continental (França i Alemanya). A aquest punt també s'aproxima el treball de Carroll i Fennema (2002), que assenyala que la classe transnacional té una base nacional, encara que el centre de poder era més reduït, és a dir, menys corporacions tenien abast internacional. I de l'altra, les elits del Regne Unit i els Estats Units es projecten internacionalment encara que sense una xarxa corporativa cohesionada ni compacta. El Japó continua fora de l'estructura de corporacions transnacionals i els centres de poder internacionals (Carroll i Fennema, 2002). Els estudis de Rodríguez, Cárdenas i Oltra (2004) apunten l'existència d'un petit grup de propietaris internacionals. L'aportació d'aquesta nova investigació és que el centre de poder internacional és ampli i no està centralitzat en pocs actors. Gairebé la meitat de les corporacions econòmiques del món més rellevants i grans tenen dinàmica transnacional en la seva direcció i acció.

El poder financer i l'estratègia col·lectiva de la banca

A la pregunta inicial de si el sistema corporatiu està dominat pel sector financer, la resposta és afirmativa. El sistema intercorporatiu se centralitza en la banca. L'economia mundial depèn dels designis i les accions bancàries. No destaquen un o dos bancs entre totes les corporacions. El poder dels bancs es basa en el seu paper social, no en la individualitat. Perquè la banca pugui afermar el seu poder en el sistema econòmic, ha de defensar interessos de tot el sector, per sobre dels particulars. La banca dirigeix els designis de l'economia conjuminant les seves forces, no competint individualment amb agressivitat arriscada. La crisi d'un banc no ha de repercutir en tot el sistema econòmic, sinó simplement en la seva àrea d'influència. La mala gestió d'un banc no pot fer trontollar tot el sistema financer. Així, la banca ha de donar suport i afermar el seu poder com a col·lectiu, més que com a actor individual. És l'estratègia col·lectiva de la banca.

D'una banda, l'anàlisi individual de la xarxa de corporacions més importants del món a partir dels estadístics de grau, proximitat i intermediació assenyala la centralitat d'empreses industrials. I de l'altra, en canvi, l'anàlisi de la xarxa de sectors d'activitat econòmica indica que la banca és el cor i centre neuràlgic dels sectors. Diferents aproximacions i anàlisis d'una mateixa base de dades. No hi ha un o dos bancs que cohesionin o tinguin abast a tota la xarxa de corporacions. Però la banca, com a sector econòmic, sí que té poder per mitjançar entre les petrolieres i les empreses dedicades a la construcció d'automòbils (siderúrgia). Els problemes entre les farmacèutiques i els comerços passen per la mediació bancària. El sector bancari controla els fluxos d'informació i té accés ampli i variat a les diverses activitats econòmiques. Té capacitat d'imposar els seus criteris financers a causa de la seva omnipresència en les estructures intercorporatives.

Per què són tan importants els bancs en l'economia mundial? El banc continua sent l'entitat financera de crèdits i préstecs més important. La concessió de préstecs a curt, mitjà i llarg termini els permet tenir influència sobre els seus clients corporatius. És capaç d'introduir els seus consellers en els consells d'administració de corporacions centrals. A més, la banca és la gran propietària internacional (Rodríguez, Cárdenas i Oltra, 2004), amb la qual cosa té control i pes en les decisions de reclutament i acomiadament de directius.

La situació de les companyies d'assegurances és relativa a determinats països. Destaca la seva posició a Suïssa i Alemanya, on, a

més de constituir el centre de la seva xarxa corporativa nacional, tenen un paper d'intermediació i cohesió en la xarxa corporativa internacional. Aquest resultat concorda amb l'anàlisi de les xarxes de propietat a Europa (Rodríguez, Cárdenas i Oltra, 2004) que assenyala un model de propietat i d'espai corporatiu econòmic basat en les companyies d'assegurances, característic d'Alemanya, Bèlgica i Itàlia. En el panorama internacional, les corporacions d'assegurances ocupen una posició central menor que els bancs, però no més important que el sector químic o petroler.

Per tant, la xarxa corporativa està centralitzada en corporacions industrials. Però a escala sectorial, és a dir, analitzant la xarxa corporativa a partir del paper i la posició dels sectors econòmics, la banca centralitza els fluxos d'informació i controla els canals de comunicació entre les elits econòmiques. Les companyies d'assegurances interpreten en l'estructura mundial un paper d'intermediació a escala individual i tenen un paper poc central en la xarxa sectorial.

Dintre del centre de poder transnacional (corporacions transnacionals), el sector financer representa el 32 % (de les cent quaranta-nou corporacions amb dinàmica internacional, quaranta-set són empreses financeres). El 21 % són bancs, i l'11 %, companyies d'assegurances. Són els sectors econòmics més dominants en presència dintre del centre de poder transnacional.

La composició sectorial del centre de poder transnacional concorda en part amb les conclusions del treball de les xarxes econòmiques europees (Rodríguez, Cárdenas i Oltra, 2004), on el banc és la força principal i companyies d'assegurances s'instal·len com a grans propietaris en una part d'Europa. D'altra banda, cal remarcar que dintre del cor de la xarxa transnacional una de cada tres corporacions pertany al sector industrial (32 %). Aquest sector heterogeni (siderúrgia, alimentació, química, paper, tecnologia i electrònica) té pes presencial, però la diversitat interna del sector industrial fa inviable que actuï com un grup d'interès o força unitària dintre de l'estructura econòmica mundial.

La hipòtesi no es refuta, encara que convé fer puntualitzacions sobre el domini dels bancs i les assegurances en l'estructura intercorporativa. El seu poder es basa en el paper que té el sector sencer dintre de l'estructura corporativa i econòmica, i no en la individualitat d'un o dos bancs. És el que anomeno *estratègia col·lectiva de la banca*. El sector financer és el centre de control i cohesió de la xarxa de poder econòmica mundial.

Conclusions

A l'inici d'aquesta investigació ens preguntàvem si hi ha un poder econòmic transnacional, és a dir, un conjunt de corporacions i elits econòmiques amb dinàmica transnacional, i si el sector financer (bancs i companyies d'assegurances) és el centre del sistema intercorporatiu. Per a l'estudi del poder econòmic i el sistema intercorporatiu, hem analitzat la xarxa social de les corporacions més grans i importants del món. La xarxa de corporacions resulta de les relacions entre les corporacions perquè tenen directius o consellers en comú (*interlocking directorates*). Quan un directiu pertany a més d'una corporació alhora, es creen vincles intercorporatius. Aquestes pautes de relació entre les empreses formen l'estructura social del poder econòmic. Aquesta estructura condiona i potencia les accions dels actors econòmics (corporacions). Per tant, l'estudi de l'estructura relacional de les corporacions és una anàlisi de les limitacions i potencialitats que els actors econòmics tenen en les seves accions i dinàmiques.

Hi ha un ampli poder econòmic transnacional. Gairebé la meitat de les corporacions més grans del món tenen una dinàmica transnacional en la seva acció i direcció. Aquestes empreses formen el poder econòmic transnacional, les corporacions tenen abast i acció transnacional. Les corporacions transnacionals provenen principalment d'Alemanya, el Regne Unit, França, els Estats Units, Suïssa, el Canadà i els Països Baixos, i una de cada cinc empreses del poder transnacional és un banc. La xarxa de corporacions transnacionals no està centralitzada en uns quants; per tant, parlem de diferents focus i centres de poder dintre de la cúspide mundial. Hi ha una alta connexió en la xarxa corporativa internacional, la qual cosa significa que les elits internacionals estan unides, especialment a les dues bandes de l'Atlàntic Nord.

Dintre de l'estructura de les corporacions transnacionals distingim tres models de dinàmica internacional segons la seva xarxa corporativa nacional. El primer model és característic de l'eix francoalemany: les empreses amb enllaços internacionals tenen xarxes nacionals compactes i cohesionades. El segon model se situa als Estats Units i al Regne Unit: les empreses transnacionals d'aquests països no se sustenten en xarxes nacionals sòlides i els principals vincles intercorporatius es produeixen entre ells i creen una aliança anglosaxona intensa. El tercer model és d'origen japonès: ni corporacions amb enllaços internacionals ni cohesió nacional. El Japó té una xarxa corporativa fragmentada i composta per grups industrials separats entre si (*keiretsu*). S'apunta quelcom similar en el cas de

Corea del Sud, sense vincles amb els seus veïns asiàtics ni amb una xarxa nacional cohesionada.

Si tenim en compte el percentatge de corporacions transnacionals de cada país podem extreure tres conclusions importants: 1) la grandesa (elevades vendes i rendes) i les xarxes internacionals són dues variables associades entre si. O bé les corporacions més grans i importants d'Alemanya, França i el Regne Unit són grans per les seves relacions internacionals, o bé la seva grandesa en termes econòmics els duu a estar molt implicats en les xarxes internacionals; 2) les corporacions dels Estats Units i el Japó estan centrades en el seu espai nacional (mitjana i baixa implicació internacional). Els Estats Units dominen la xarxa corporativa transnacional, però, alhora, només un terç de les empreses més importants del país tenen enllaços internacionals. Els Estats Units tenen abast a gran part del món, però només vinculat intensament al Regne Unit, en termes de govern corporatiu, i 3) les empreses del Japó viuen en un espai netament nacional. L'elit japonesa no permet l'entrada d'influència estrangera a l'hora de dirigir les seves corporacions i el mercat intern, ni cerca vinculacions estretes o intenses amb l'elit occidental ni dintre d'Àsia. La xarxa corporativa japonesa està tancada a l'exterior.

S'apunta que les estructures socials i les pautes de relació estables responen a criteris de proximitat cultural i geogràfica. Destaquen per sobre de la resta l'eix anglosaxó i l'eix francoalemany. Els històrics socis britànics i nord-americans mantenen una unió cultural, una llengua comuna i una estructura corporativa similar, a més d'un desenvolupament industrial de finançament mercantil (Aguilera, 1998). Els veïns europeus, França i Alemanya, mantenen una proximitat geogràfica, uns interessos comuns dintre de la Unió Europea, una estructura corporativa de cohesió i solidesa nacional i un desenvolupament industrial basat principalment en el finançament bancari i estatal (Aguilera, 1998).

El sistema intercorporatiu està dominat pel sector financer (bancs i companyies d'assegurances). Ni els bancs ni les companyies d'assegurances són individualment el centre de la xarxa corporativa. Però sí que és central el paper social de la banca dintre de l'estructura de sectors econòmics. La banca centralitza els fluxos d'informació entre la resta de sectors econòmics i basa el seu poder en la seva capacitat col·lectiva d'imposar criteris i dissenys en l'economia mundial. No basa el seu poder en una o dues entitats bancàries concretes, ja que la crisi o fallida d'aquests bancs podrien fer trontollar el sistema financer i el paper de la banca com a motor financer i creditor. És la seva estratègia col·lectiva. Les entitats bancàries tenen la capacitat d'introduir els seus directius en altres consells d'administració. Des d'una

altra perspectiva, s'assenyala que diverses corporacions recluten els directius dels bancs per comptar amb la seva xarxa de contactes i amb el vincle d'una entitat financera, font de capital econòmic i que els permeti projectar una imatge de viabilitat financera. A més, certes corporacions industrials són, individualment, el centre del sistema intercorporatiu, però la seva heterogeneïtat interna els impedeix actuar com una força unitària dintre del sistema econòmic.

Les futures línies d'investigació haurien d'anar dirigides a ampliar la mostra de corporacions i intentar contrastar resultats, ja que aquesta investigació només analitza la punta de l'iceberg del poder econòmic i el situa en aquelles elits que interactuen, aquelles amb relacions. Una altra aproximació seria valorar els aïllats, aquelles corporacions sense llaços, per la seva autonomia a l'hora de prendre decisions, el seu ampli marge de maniobra i el mínim control social. Certes afirmacions d'aquest treball requereixen una anàlisi més aprofundida, com ara el paper dels bancs dels Estats Units a l'exterior o la fragmentació de l'estructura de poder a Àsia. Un altre pas hauria de preguntar-se per la formació d'una classe internacional amb capacitats i visions globals, i per les repercussions i vinculacions polítiques de l'elit transnacional.

Les grans corporacions exerceixen un gran poder econòmic i polític. Les seves decisions afecten àmpliament les nostres maneres de transport, els béns i serveis quotidians que consumim i la qualitat de l'aire que respirem. Els seus grups de pressió tenen influència en cada ministeri del govern. Amb tot això es convida a investigar sociològicament el món empresarial, especialment el comportament extern de les corporacions que té innombrables repercussions en tots els aspectes i les esferes de la vida social.

Bibliografia

- AGUILERA, Ruth V. (1998). «Directorship interlocks in comparative perspective: The case of Spain». *European Sociological Review*, núm. 14 (4), p. 319-342.
- BURRIS, Val (2005). «Interlocking directorates and political cohesion among corporate elites». *American Journal of Sociology*, núm. 111 (1), p. 249-283.
- BURT, Ronald (1992). *Structural holes: The social structure of competition*. Massachusetts: Harvard University Press.
- (1997). «El género sexual del capital social» [en línia]. <<http://gsbwww.uchicago.edu/news/capideas/spanish/f97burt.pdf>>
- CARROLL, William K.; FENNEMA, Meindert (2002). «Is there a transnational business community?». *International Sociology*, núm. 17 (3), p. 393-419.
- CASWELL, Julie A. (1984). «An institutional perspective on corporate control and the network of interlocking directorates». *Journal of Economic Issues*, núm. 18 (2), p. 619-626.
-

- DOREMUS, Paul N.; KELLER, William W.; PAULY, Louis W.; REICH, Simon (1999). *The myth of global corporation*. Nova Jersey: Princeton University Press.
- DUNNING, John H.; ROBSON, Peter (1998). *Multinationals and the European Community*. Londres: Basil Blackwell.
- ESCADÓN, Arturo (1999). «Los *keiretsu* o grandes grupos industriales japoneses» [en línia]. <<http://www.nakamachi.com/economia/keiretsu.htm>>
- ESPING-ANDERSEN, Gosta (1990). *Los tres mundos del Estado del Bienestar*. València: Alfons el Magnànim.
- FENNEMA, Meindert (1985). «The transnational network». A: STOKMAN, Frans; ZIEGLER, R; SCOTT, John [ed.]. *Networks of corporate power: A comparative analysis of ten countries*. Nova York: Basil Blackwell.
- FITCH, Robert; OPPENHEIMER, Mary (1970). «Who rules the corporations?». *Socialist Revolution*, núm. 1, p. 73-103.
- FOHLIN, Caroline (1999). «The rise of interlocking directorates in Imperial Germany». *Economic History Review*, L II (2), p. 307-333.
- Forbes (2003). *Global 2000 Enterprises* [en línia]. <www.forbes.com/list>
- GIRVAN, M.; NEWMAN, M. E. J. (2002). «Community structure in social and biological networks». *Proc. Natl. Acad. Sci.*, núm. 99, p. 7821-7826.
- GRANOVETTER, Mark S. (1973). «The strength of weak ties». *American Journal of Sociology*, núm. 78, p. 1360-1380.
- HALL, Peter; SOSKICE, David (2001). *Varieties of capitalism*. Oxford: Oxford University Press.
- HEEMSKERK, E. M. (2003). «Research and study plans - progress report». [No publicat]
- HERMAN, Edward (1981). *Corporate control, corporate power*. Cambridge: Cambridge University Press.
- HÖPNER, Martin; KREMPPEL, Lothar (2003). «The politics of the German company network». Max Plank Institute for the Study of Societies. [Working paper]
- JEIDELS, Otto (1905). *Das Verhältnis der deutschen Grossbanken zur Industrie mit besonderer Berücksichtigung der Eisenindustrie*. Leipzig: Duncker und Humblot.
- 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*, núm. 60, p. 202-221.
- KENTOR, Jeffrey; JANG, Yong Suk (2004). «Yes, there is a (Growing) transnational business community. A study of global interlocking directorates 1983-1998». *International Sociology*, núm. 19 (3), p. 355-368.
- KOENIG, Thomas; GOGEL, Robert; SONQUIST, John (1979). «Models of the significance of interlocking corporate directorates». *American Journal of Economics and Sociology*, núm. 38, p. 174-186.
- KOTZ, David M. (1979). «The significance of bank control over large corporations». *Journal of Economic Issues*, núm. 13 (2), p. 407-426.
- KREBS, Valdis (2002). «An introduction to social network analysis» [en línia]. <<http://www.orgnet.com/sna.html>>
- LIN, Nan (1999). «Building a network theory of social capital». *Connections*, núm. 22 (1), p. 28-51.
- MANHEIM, Jarol B.; RICH, Richard C. (1999). *Análisis político empírico: Métodos de investigación en ciencia política*. Madrid: Alianza.
- MARIOLIS, Peter (1975). «Interlocking directorates and control of corporations: The theory of bank control». *Social Science Quarterly*, núm. 56 (3).
- MARTINSON, Oscar B.; CAMPBELL, Gerald R. (1979). «Social networks analysis: Suggested applications to economic control». *Journal of Economic Issues*, núm. 13 (2), p. 471-478.

- MILLS, C. W. (1956). *The power elite*. Nova York: Oxford University Press.
- MINTZ, Beth; SCHWARTZ, Michael (1981). «Interlocking directorates and interest group formation». *American Sociological Review*, núm. 46, p. 851-868.
- (1985). *Bank hegemony*. Chicago: University of Chicago Press.
- MIZRUCHI, Mark S. (1986). «Why do corporations stick together? An interorganizational theory of class cohesion». A: DOMHOFF, G. W. [et al.] (1986). *Power, elites ad organizations*. California: Sage Publications.
- (1992). *The structure of corporate political action: Interfirm relations and its consequences*. Massachusetts: Harvard University Press.
- (1996). «What do interlocks do? An analyse, critique and assessment of research on interlocking directorates». *Annual Review of Sociology*, núm. 22, p. 271-299.
- PFEFFER, Jeffrey; NOWAK, Philip (1976). «Joint ventures and interorganizational interdependence». *Administrative Science Quarterly*, 21, p. 398-418.
- PFEFFER, J.; SALANCIK, G. R. (1978). *The external control of organizations*. Nova York: Ed Harper & Row.
- REQUENA, Félix (1996). *Redes sociales y cuestionarios*. Madrid: CIS. (Cuadernos Metodológicos; 18)
- RODRÍGUEZ, Josep A. (1995). *Análisis estructural y de redes*. Madrid: CIS (Cuadernos Metodológicos; 16)
- (2000). «El círculo del poder: La estructura social del poder económico en la España de los noventa». *Sistema*, núm. 158.
- (2003). «Revisitando el poder: Cambios en la estructura social del poder en España (1991-2000)». *Sistema*, núm. 172.
- RODRÍGUEZ, Josep A; CARDENAS, Julián; OLTRA, Christian (2004). «Networks of economic power in Europe». [Paper presentat a la XXIII Sunbelt Conference, juny de 2004, Portoroz]
- ROE, Mark (1993). «Some differences in corporate structure in Germany, Japan and United States». *Yale Law Journal*, 102 (8), p. 1927-2003.
- SCOTT, John (1985). «Theoretical framework and research design». A: STOKMAN, Frans; ZIEGLER, R.; SCOTT, John [ed.] (1985). *Networks of corporate power: A comparative analysis of ten countries*. Nova York: Basil Blackwell.
- SKLAIR, L. (2001). *The transnational capitalist class*. Oxford: Blackwell.
- STOKMAN, Frans; ZIEGLER, R.; SCOTT, John [ed.] (1985). *Networks of corporate power: A comparative analysis of ten countries*. Nova York: Basil Blackwell.
- UNITED NATIONS (1976). *Multinational corporations in world. Development*. Department of Economic and Social Affairs.
- US CENSUS BUREAU (2002). *NAICS and SIC correspondence tables* [en línia]. <<http://www.census.gov/epcd/www/naicstab.htm>>
- USEEM, M. (1984). *The inner circle*. Nova York: Oxford University Press.
- WASSERMAN, S.; FAUST, F. (1994). *Social networks analysis: Methods and applications*. Nova York: Cambridge University Press.
- WELLMAN, Barry; BERKOWITZ, S. D. (1988). *Social structures: A network approach*. Nova York: Cambridge University Press.
- WILLIAMSON, Oliver E. (1985). *The economic institutions of capitalism*. Nova York: Free Press.
- WINDOLF, Paul (2002). *Corporate networks in United States and Europe*. Oxford: Oxford University Press.
- WINDOLF, Paul; BEGER, Jürgen (1996). «Co-operative capitalism: corporate networks in Germany and Britain». *British Journal of Sociology*, núm. 47 (2), p. 205-231.