

**IN VIA:
LOS 5 GRUPOS
INVERSORES
MÁS
INFLUYENTES**



**MÁSTER DE FORMACIÓN PERMANENTE
EN ANALISTA DE INTELIGENCIA**
Noviembre 2025



ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	2
LOS 5 INVERSORES MÁS INFLUYENTES EN EL MUNDO	2
1. MARCO TEÓRICO.....	2
2. LA RESERVA FEDERAL.....	5
3. SILICON VALLEY	9
4. BIG THREE	14
5. FONDOS ÁRABES.....	17
6. CHINA.....	20
SINERGIAS	24
CONCLUSIONES	35
BIBLIOGRAFÍA.....	41



INTRODUCCIÓN

El orden económico internacional del siglo XXI se sostiene sobre una red de interdependencias entre bancos centrales, grandes gestoras de activos, fondos soberanos, potencias estatales y núcleos tecnológicos. En este sistema, la Reserva Federal marca el pulso monetario global, los Big Three concentran la propiedad corporativa, los fondos árabes estabilizan el capital energético, China impulsa una arquitectura financiera alternativa y Silicon Valley integra el poder tecnológico con el financiero a través de datos e infraestructura digital. Estas dinámicas configuran un equilibrio inestable donde el poder financiero se distribuye globalmente, mientras su control permanece asimétrico.

LOS 5 INVERSORES MÁS INFLUYENTES EN EL MUNDO

1. MARCO TEÓRICO

El presente marco teórico analiza como los grandes grupos inversores mundiales, entendidos no por su volumen de inversión sino por la influencia, logran convertir su poder financiero en poder político y social. Para ello se emplea el modelo DIME (Diplomacia, Información, Militar y Economía), un esquema que descompone los instrumentos de poder en cuatro dimensiones que justificarán la elección de los 5 grupos identificados (anexo 1).

Antes de entrar en cada dimensión, conviene precisar conceptos básicos de poder e influencia. En ciencia política, el poder suele definirse de forma relacional: el autor Robert Dahl, lo formuló como “A tiene poder sobre B en la medida en que puede lograr que B haga algo que de otro modo no haría”. Es decir, el poder se manifiesta cuando una entidad induce cambios en el comportamiento de otra. Este poder puede ejercerse mediante la coacción directa (*hard power*) o a través de medios más sutiles como la persuasión y la atracción (*soft power*). El modelo DIME reconoce que la capacidad de un actor para lograr sus objetivos no depende solo de la fuerza militar, sino también de herramientas diplomáticas, informativas y económicas. En el caso de los presentes grupos inversores globales, su capital económico se convierte en poder e influencia precisamente al ser canalizado por esas vías: mediante relaciones diplomáticas, control de las narrativas, apalancamiento en ámbito militar y condicionamientos económicos.

Dimensión Diplomática (D): la diplomacia se define como la habilidad de comprometerse con terceros para lograr convivir pacíficamente y promover el interés propio. En el contexto de inversiones globales, su diplomacia se ejerce mediante cabildeo, alianzas e iniciativa estratégica. El autor Albert O. Hirschman mostró como el comercio y la inversión exterior pueden ser usados como herramientas de poder nacional: un país o entidad con recursos logra que otros dependan económicamente, y así condiciona sus decisiones políticas sin recurrir



a la fuerza. Por tanto, un inversor con amplio alcance internacional puede capitalizar sus inversiones fomentando redes diplomáticas de dependencia.

Dimensión Informativa (I): la información como instrumento de poder abarca la capacidad de crear, difundir, interceptar o manipular conocimiento en la sociedad. En términos de influencia, esto se puede traducir en moldear percepciones, valores y narrativas. El politólogo Joseph Nye acuñó el término soft power o poder blando precisamente para referirse a la habilidad de influir en otros mediante la atracción cultural e ideológica. Los actores que dominan la dimensión informativa pueden conseguir que otras sociedades quieran voluntariamente lo que ellos proponen, gracias al prestigio de sus valores, cultura o conocimiento.

Dimensión Militar (M): La dimensión militar, tradicionalmente asociada al monopolio estatal de la fuerza, también puede verse influida por grandes inversores, aunque de formas más indirectas. Estos actores utilizan su poder económico para incidir en cuestiones de seguridad y defensa, borrando progresivamente la frontera entre capital y coerción. En algunos casos, los inversores con respaldo o cercanía estatal, como los fondos soberanos o conglomerados industriales ligados a la defensa, pueden condicionar decisiones militares a través de sus vínculos con gobiernos aliados. De este modo, las relaciones económicas se convierten en palancas de influencia estratégica, reproduciendo la lógica del complejo militar-industrial advertido por Eisenhower: cuando el dinero y la defensa se entrelazan, la política pública puede quedar subordinada a intereses corporativos.

Dimensión económica: La dimensión económica del poder es la más visible en el caso de los grandes grupos inversores, ya que su fuerza radica en el dinero. El dinero se convierte en una herramienta para modelar decisiones, comportamientos y alineamientos estratégicos. En este contexto, el poder económico consiste en la capacidad de dar prosperidad o quitarla, abriendo mercados, facilitando crédito o promoviendo liquidez, pero también de registrarlos o crear dependencia.

El poder económico no se ejerce únicamente a través de la dependencia estructural, sino que también adopta formas de coerción directa mediante créditos condicionados, inversiones vinculadas a reformas o exclusiones financieras que disciplinan al receptor. El dinero no necesita ejércitos ni discursos: persuade, condiciona y disciplina a través de la dependencia. En un sistema global interconectado, quien controla los flujos de capital no solo financia el mundo, sino que lo gobierna.



Qué se entiende por “grupo inversor”

El grupo constituye una forma de organización humana que trasciende la mera agregación física de individuos. Desde la perspectiva sociológica, un grupo se define como un conjunto de personas que mantienen interrelaciones estables, estructuradas y significativas dentro de un sistema social determinado. Desde la perspectiva de la teoría del capital social, los grupos generan recursos relationales que facilitan la acción colectiva, donde el capital social se define como las redes, normas y confianza que permiten a los participantes actuar juntos eficazmente para perseguir objetivos compartidos. Por ello, los grupos no se forman únicamente por motivaciones individuales sino también como respuesta a la necesidad de acumular este capital social, que posteriormente puede ser invertido para obtener beneficios colectivos e individuales.

Por ende, consideraremos como “grupo inversor” a un conjunto de actores con coherencia organizativa o funcional que movilizan capital a escala transnacional y convierten esa asignación de recursos en poder (capacidad de condicionar decisiones de otros). Más allá, en algunos de los grupos inversores identificados, la cohesión grupal no requiere necesariamente fronteras formales ni gobierno propio, sino que se fundamenta en elementos de identidad compartida (cultura organizacional, valores comunes), interdependencia estructural (cadenas de valor, ecosistemas financieros o tecnológicos integrados) y coordinación estratégica frente a amenazas u oportunidades externas. Bajo estas definiciones, los cinco grupos inversores seleccionados cumplen criterios de escala, persistencia y capacidad de crear dependencias.

La Fed actúa como núcleo de un sistema bancario central global interconectado con mecanismos como swap lines y coordinación de políticas monetarias. Silicon Valley constituye un ecosistema tecnológico cohesionado por proximidad geográfica, redes personales, cultura compartida, y ecosistema económico interdependiente. Los Big Three forman un oligopolio funcional que replica arquitecturas de inversión pasiva, consolidando poder estructural mediante la inercia sistémica del mercado. Los fondos soberanos árabes han evolucionado de vehículos de ahorro a actores globales interconectados que intercambian información, participan en coinversiones y se apoyan mutuamente como parte de la región. China opera como sistema dirigido donde el Partido Comunista Chino (PCCh) coordina empresas estatales, bancos y fondos soberanos en una cadena de mando eficaz y opaca, orientada a la obediencia estratégica.

Capitalización de la inversión en influencia

Capitalizar la inversión en influencia implica transformar recursos financieros o estructurales en poder efectivo, incidiendo sobre reglas, normas y expectativas de otros actores a través de instrumentos específicos. Consideraremos que la



influencia es poder ya que puede determinar la capacidad de conducir acciones, modificar narrativas y articular intereses, usando mecanismos como la diplomacia, la gestión de información, la fuerza militar y la manipulación económica. Más allá, la presencia de intereses detrás de la influencia es estructural, pues todo actor poderoso e influyente busca proyectar sus valores o consolidar ventajas.

En los 5 grupos inversores identificamos varios mecanismos de conversión: conversión de capital en poder estructural, control de arquitecturas cognitivas, transferencia de conocimiento y tecnología, y creación de dependencias asimétricas

De la influencia al poder

La influencia, entendida como capital acumulable, se construye mediante inversiones sostenidas que generan rendimientos compuestos. Quienes ocupan posiciones estructurales clave controlan recursos escasos, establecen estándares, construyen dependencias asimétricas y buscan maximizar su capacidad de influir en otros actores. Sin embargo, esta influencia siempre opera dentro de un sistema relacional donde las acciones de un actor provocan reacciones y adaptaciones de otros en una dinámica evolutiva continua del poder de la influencia, o visto de otro modo, sinergias.

2. LA RESERVA FEDERAL

Introducción

La Reserva Federal de Estados Unidos (Fed) constituye uno de los pilares más influyentes del sistema financiero contemporáneo, a pesar de que su naturaleza no sea la de un inversor tradicional. Su mandato dual, establecido por el Congreso, persigue dos objetivos esenciales: garantizar el pleno empleo y mantener la estabilidad de precios. Estos fines, aparentemente internos, se proyectan hacia el exterior con una intensidad que convierte a la Fed en un actor sistémico cuya capacidad de alterar las condiciones monetarias y financieras trasciende fronteras. Aunque no invierte buscando rentabilidad, sus decisiones determinan el coste del dinero, la liquidez disponible y, en consecuencia, la dirección de billones de dólares en inversiones privadas y públicas. Comprender su papel exige analizar sus mecanismos de actuación, su impacto en los mercados nacionales, su influencia internacional y su relación con el gobierno estadounidense, ilustrando cada dimensión con ejemplos históricos y recientes que revelan tanto su poder como sus riesgos.

Mecanismos de actuación y efectos en EE. UU.

El instrumento más visible de la Fed es la manipulación de los tipos de interés. A través del Comité Federal de Mercado Abierto (FOMC), la institución fija la tasa de fondos federales, referencia que condiciona el precio del crédito en toda la



economía. Cuando la inflación amenaza con erosionar el poder adquisitivo, la Fed eleva los tipos para encarecer el dinero, desincentivar el consumo y enfriar la demanda agregada. Por el contrario, en escenarios de recesión o desempleo elevado, recorta las tasas para abaratar el crédito y estimular la inversión. Este mecanismo clásico, que parece simple, tiene efectos profundos: una subida de tipos no solo afecta a las hipotecas y préstamos, sino que reconfigura la valoración de activos financieros, altera las expectativas empresariales y redefine la asignación sectorial del capital. El ciclo iniciado en marzo de 2022 es ilustrativo: tras mantener tipos cercanos a cero durante la pandemia, la Fed emprendió el endurecimiento más agresivo en cuatro décadas, elevando la tasa desde el 0,25 % hasta el 5,5 % en apenas diecisésis meses. El objetivo era contener una inflación que había escalado al 9 %, pero el coste fue una corrección bursátil significativa, especialmente en sectores tecnológicos cuya valoración depende de flujos futuros descontados a tasas bajas. Este episodio confirma que la Fed, sin comprar una sola acción, puede hundir o impulsar mercados enteros mediante el simple ajuste de su política monetaria.

Cuando las tasas alcanzan su límite inferior, la Fed recurre a medidas no convencionales como la expansión cuantitativa (quantitative easing, QE). Este instrumento consiste en la compra masiva de activos financieros, principalmente bonos del Tesoro y títulos respaldados por hipotecas, con dinero creado ex nihilo. El objetivo es inyectar liquidez, reducir las tasas de largo plazo y sostener el crédito cuando la política convencional se agota. Tras la quiebra de Lehman Brothers en 2008, la Fed inauguró su primer programa de QE, adquiriendo activos por billones de dólares para estabilizar el sistema financiero. Nuevas rondas siguieron en 2010 y 2012, consolidando una estrategia que se repetiría en 2020 con una magnitud inédita: ante el colapso económico provocado por la COVID-19, la Fed lanzó compras ilimitadas de bonos y activos hipotecarios, expandiendo su balance desde 4,2 billones hasta casi 7 billones de dólares en apenas cuatro meses. Esta intervención no solo evitó una depresión, sino que convirtió a la Fed en el mayor tenedor individual de deuda pública estadounidense, superando incluso a todos los inversores extranjeros juntos. El QE, sin embargo, no está exento de críticas: al inundar el sistema de liquidez, elevó los precios de activos financieros y contribuyó a una concentración de riqueza que alimenta la desigualdad. Además, sembró las semillas de la inflación que estallaría en 2022, obligando a la Fed a revertir su política mediante el llamado quantitative tightening, drenando liquidez y tensionando nuevamente los mercados.

Más allá de sus acciones directas, la Fed ejerce influencia a través de la comunicación estratégica, conocida como forward guidance. Cada comunicado, cada discurso del presidente de la Fed, se convierte en un termómetro para los inversores, que ajustan sus carteras según las expectativas sobre la trayectoria



futura de los tipos. Un tono acomodaticio fomenta el apetito por el riesgo, mientras que un lenguaje restrictivo puede desencadenar ventas masivas incluso antes de que se materialicen cambios en la política monetaria. El episodio del taper tantrum en 2013 es paradigmático: la mera insinuación de que la Fed reduciría sus compras de activos provocó un repunte abrupto en los rendimientos de los bonos y caídas en las bolsas, obligando a la institución a matizar su mensaje. Esta capacidad de moldear expectativas convierte a la Fed en un actor psicológico además de económico, cuya credibilidad es un activo tan poderoso como sus reservas.

Influencia internacional y efectos globales

Si el radio de acción doméstico de la Fed es vasto, su influencia internacional es aún más notable. El dólar, moneda de reserva global, es el canal principal de transmisión. Cuando la Fed sube tipos, el dólar se aprecia, encareciendo las importaciones en países emergentes y elevando el coste de su deuda externa, mayoritariamente denominada en dólares. El shock Volcker de los años ochenta es un ejemplo histórico: la subida drástica de tipos para derrotar la inflación en EE.UU. desencadenó la crisis de la deuda latinoamericana, hundiendo economías enteras. En sentido inverso, políticas expansivas de la Fed, como las posteriores a 2008, impulsan flujos de capital hacia mercados emergentes en busca de mayor rentabilidad, generando booms que pueden revertirse abruptamente cuando la Fed cambia de rumbo. El taper tantrum de 2013 y la fuga de capitales de 2022 tras el endurecimiento monetario son pruebas recientes de esta vulnerabilidad. Además, la Fed afecta a los precios de materias primas, cotizadas en dólares: un dólar fuerte tiende a deprimir su cotización, mientras que un dólar débil las encarece, con implicaciones para países exportadores e importadores. Esta interdependencia obliga a otros bancos centrales a reaccionar: el Banco Central Europeo, el Banco de Inglaterra y numerosas autoridades monetarias emergentes ajustan sus políticas para evitar depreciaciones excesivas y salidas de capital, convirtiendo a la Fed en el epicentro de una coreografía global.

La influencia de la Fed alcanza incluso las reservas internacionales. Alrededor del 60 % de las reservas mundiales están en dólares, principalmente en bonos del Tesoro. Las decisiones de la Fed sobre tipos y liquidez afectan la rentabilidad y el riesgo percibido de estos activos, condicionando la estrategia de acumulación de divisas de otros países. Aunque en los últimos años se observa una diversificación hacia el euro, el yen y el yuan, el dominio del dólar persiste gracias a la credibilidad de la Fed y a la profundidad del mercado estadounidense. No obstante, episodios como las expansiones cuantitativas masivas han suscitado inquietudes sobre la estabilidad a largo plazo del dólar, incentivando compras récord de oro por parte de algunos bancos centrales. La Fed, consciente de este papel sistémico, ha asumido funciones que trascienden su mandato nacional: en 2008 y 2020 estableció líneas de swap con otros bancos centrales para proveer dólares en



momentos de escasez, actuando como prestamista de última instancia global. Esta capacidad de apagar incendios internacionales refuerza su hegemonía, pero también plantea dilemas sobre la concentración de poder en una institución cuya rendición de cuentas es esencialmente doméstica.

Relación con el gobierno y apoyo a políticas

La relación de la Fed con el gobierno estadounidense añade otra capa de complejidad. Aunque la ley le confiere independencia, la presión política ha sido una constante histórica. Nixon en los setenta y Trump en años recientes intentaron influir en sus decisiones, con éxito parcial en el primer caso y resistencia en el segundo. La independencia de la Fed es crucial para su credibilidad, pero no la aísla de la realidad política: en crisis severas, la coordinación con el Tesoro y el Congreso se vuelve inevitable. Así ocurrió en 2008, cuando la Fed respaldó rescates bancarios y programas de crédito, y en 2020, cuando con apoyo fiscal compró bonos corporativos y municipales, prestó a pymes y sostuvo sectores estratégicos. Estas intervenciones, que sumaron más de dos billones de dólares, evitaron un colapso económico, pero abrieron debates sobre los límites de la acción monetaria. ¿Debe la Fed dinamizar sectores específicos? ¿Puede convertirse en un instrumento de política industrial? Por ahora, la institución insiste en que su mejor contribución al bienestar es cumplir su mandato básico, pero la experiencia reciente demuestra que, en circunstancias extremas, la Fed no duda en innovar y expandir su radio de acción.

Conclusión

Este poder extraordinario no está exento de riesgos. Las políticas ultralaxas prolongadas pueden alimentar burbujas financieras y endeudamiento excesivo, cuya corrección exige ajustes dolorosos. La expansión monetaria y fiscal conjunta durante la pandemia, aunque evitó una depresión, contribuyó a la inflación que obligó a la Fed a endurecer su política en 2022, con efectos recesivos potenciales. En el plano internacional, la dependencia del mundo respecto al dólar convierte a la Fed en árbitro involuntario de la estabilidad global, pero también en fuente de vulnerabilidad: un error de diagnóstico en Washington puede desencadenar crisis en economías emergentes sin que estas tengan voz en la decisión. La concentración de poder en una institución tecnocrática plantea interrogantes democráticos, aunque su independencia sea condición para la eficacia. La Fed, en suma, es garante de estabilidad y, al mismo tiempo, generadora potencial de desequilibrios.

En conclusión, la Reserva Federal de Estados Unidos, sin ser un inversor en sentido estricto, actúa como el mayor catalizador de inversiones del planeta. Sus decisiones sobre tipos, liquidez y comunicación reorientan flujos de capital, alteran valoraciones y condicionan estrategias en todos los rincones del sistema



financiero. Su influencia nacional es evidente: determina el coste del crédito, la salud del mercado inmobiliario y la dinámica bursátil. Su impacto internacional es aún más profundo: a través del dólar, la Fed exporta políticas monetarias que afectan a la inflación, el crecimiento y la estabilidad de países lejanos. Su relación con el gobierno estadounidense oscila entre la independencia y la cooperación, especialmente en crisis donde la frontera entre política monetaria y fiscal se difumina. Ejemplos históricos como el shock Volcker, la crisis de 2008 y la respuesta a la pandemia revelan tanto su capacidad para evitar catástrofes como los riesgos colaterales de sus intervenciones. La Fed es, en definitiva, un actor sistémico cuya acción puede mejorar el bienestar económico, pero también generar tensiones que exigen vigilancia crítica. En un mundo interconectado, comprender su lógica y anticipar sus movimientos es indispensable para cualquier análisis serio de economía internacional.

3. SILICON VALLEY

Introducción

Silicon Valley se ha convertido en un actor de poder global al traducir su enorme capital económico en influencia tecnológica, económica e incluso geopolítica. El término “mayor inversor global” aplicado a Silicon Valley no se refiere a un inversor tradicional individual, sino a un ecosistema entero de empresas tecnológicas capaces de convertir dinero en cuotas de poder y control a escala mundial. Estamos ante un fenómeno en el que corporaciones privadas –los gigantes tecnológicos– acumulan una capacidad de incidencia que antes solo detentaban los Estados nación, estableciendo un nuevo equilibrio de poder basado en la tecnología.

Este documento analiza cómo Silicon Valley ha logrado esta posición privilegiada, explorando sus mecanismos de conversión de capital en poder, su expansión multisectorial y la evolución de su influencia a lo largo del tiempo. La estructura se organiza en tres secciones de desarrollo: la identidad y coherencia del ecosistema, los mecanismos de poder económico y tecnológico, y la variación histórica de su influencia. Finalmente, se presentan conclusiones sobre las implicaciones globales de este fenómeno.

Un ecosistema con identidad común

Aunque Silicon Valley no tiene fronteras formales ni gobierno propio, las empresas que lo conforman actúan con cierta coherencia de grupo. Varias razones explican esta identidad compartida.

En primer lugar, la proximidad geográfica y las redes personales han sido determinantes. La concentración espacial en el área de la Bahía de San Francisco facilita que directivos, inversores y empleados de distintas empresas interactúen



en conferencias, universidades o incluso casualmente. Existe una cultura local que valora la innovación, la asunción de riesgos y el intercambio de ideas. Muchos fundadores e ingenieros de empresas rivales se conocen personalmente o provienen de las mismas instituciones, como Stanford, alma máter de innumerables emprendedores del Valle. Este entorno genera sinergias y una visión del mundo similar.

En segundo lugar, la cultura y los valores compartidos han consolidado una ideología común. Silicon Valley históricamente ha promovido una ética meritocrática y una ideología *techno-optimist*, es decir, la creencia en la tecnología como fuerza de progreso. También se identifica una inclinación al libertarismo tecnológico, caracterizada por desconfianza hacia la intervención gubernamental y fe en las soluciones de mercado y la autorregulación. Estas actitudes, aunque matizadas en cada empresa, han llevado a posturas comunes frente a regulaciones de Internet, como la defensa de la neutralidad de la red. Incluso cuando compiten ferozmente en negocios, cierran filas ante amenazas externas que puedan afectar al conjunto, como leyes antimonopolio excesivas o restricciones migratorias que frenen el flujo de talento.

En tercer lugar, el ecosistema económico interdependiente refuerza esta identidad. Las empresas establecidas, las startups, los fondos de capital riesgo, los proveedores de servicios especializados y las grandes universidades conforman un entramado interdependiente. Una corporación como Google puede ser cliente de decenas de startups locales, inversora en otras a través de su brazo de capital (Google Ventures), y a la vez nutrirse de talento formado en Stanford o Berkeley. Existe, por tanto, una identidad de ecosistema donde el éxito de uno puede beneficiar al resto. Por ello, Silicon Valley se presenta externamente como una unidad, por ejemplo, para atraer talento global promocionando la región en su conjunto como la meca de la tecnología.

Finalmente, la visión global compartida y el reconocimiento político como bloque consolidan esta identidad. Las empresas del Valle suelen tener estrategias alineadas en cuanto a la globalización de mercados y la creación de plataformas universales. Todas buscan crecer en usuarios y datos a escala planetaria, lo que las pone en la misma sintonía frente a cuestiones como la libre circulación de información, estándares abiertos o políticas de privacidad internacionales. Países europeos han nombrado enviados especiales para tratar con “Silicon Valley” en su conjunto, y en Washington D.C. los CEO de las grandes tecnológicas testifican juntos en audiencias del Congreso, compartiendo lobbies para influir en normativas. Esta dinámica externa refuerza la percepción de Silicon Valley como un bloque cohesionado.

Mecanismos de conversión de capital en poder



El poder de Silicon Valley no se limita a su riqueza; se basa en mecanismos específicos que convierten capital financiero en influencia estructural.

- Venture capital: dinero paciente y selección tecnológica

Un rasgo definitorio de Silicon Valley es su sistema de financiación mediante capital riesgo (venture capital, VC). A diferencia de los inversores tradicionales que buscan rentabilidad en el corto plazo, los fondos de VC del Valle operan con horizontes temporales extraordinariamente largos, típicamente 10 años o más. Este “dinero paciente” permite apostar por tecnologías incipientes y arriesgadas mucho antes de que generen beneficios, dándoles tiempo y capital para madurar.

Los fondos de VC actúan como seleccionadores de qué innovaciones recibirán recursos para escalar a nivel global. Esto otorga al ecosistema un poder notable: las ideas que consiguen financiación en el Valle tienen muchas más probabilidades de convertirse en las tecnologías dominantes del mañana. Firmas legendarias como Sequoia Capital o Andreessen Horowitz movilizan miles de millones de dólares en cada nuevo fondo. Por ejemplo, en 2024 Andreessen Horowitz anunció el cierre de fondos por un total de 7.200 millones de dólares, cifra récord destinada a inversiones en startups de inteligencia artificial, aplicaciones y juegos. Sequoia Capital lanzó en 2023 un nuevo fondo de 2.500 millones orientado a startups tecnológicas, reforzando la apuesta pese a la desaceleración económica global.

Este volumen de capital permite a Silicon Valley dirigir masas de dinero hacia sectores clave antes de que otros inversores reaccionen. Durante la burbuja de las puntocom, los VC del Valle financiaron a pérdidas la expansión de internet comercial, sentando las bases de la economía digital actual. La estructura del VC alinea intereses: los gestores del fondo solo ganan en grande si las startups crecen exponencialmente, lo que incentiva proyectos de altísimo impacto potencial. Esta tolerancia al fracaso y al riesgo es parte del ADN del Valle y contrasta con culturas empresariales más conservadoras.

En resumen, mediante el venture capital Silicon Valley controla qué iniciativas científicas o comerciales reciben financiación, influyendo en la dirección del progreso tecnológico global. Al operar con tiempos largos, puede adelantarse a gobiernos y competidores, consolidando años de ventaja. La actual supremacía en inteligencia artificial se cimentó porque empresas como Google, Facebook o Microsoft invirtieron desde la década de 2010 en IA mucho antes de que otros países la detectaran como prioridad estratégica.

- Concentración y control del talento global

El segundo gran pilar de poder es la atracción y retención de talento humano altamente cualificado. Dos de cada tres trabajadores del sector tecnológico en



Silicon Valley nacieron fuera de Estados Unidos, según datos de Joint Venture Silicon Valley. Programas de visados especializados como el H-1B han facilitado que decenas de miles de ingenieros de India, China, Europa o América Latina se establezcan cada año en California.

La presencia de Stanford y UC Berkeley, las altas remuneraciones y la reputación del ecosistema actúan como imán para emprendedores y desarrolladores ambiciosos. Este fenómeno representa una transferencia neta de capital humano desde el resto del mundo hacia Silicon Valley, fortaleciendo a las empresas del Valle y debilitando potencialmente la capacidad innovadora de los países de origen. Desde una óptica de poder, quien concentra el talento concentra la capacidad de innovación y ejecución.

La historia de Sundar Pichai, nacido en India y hoy CEO de Alphabet, ilustra cómo Silicon Valley catapultó talentos extranjeros al más alto nivel. En 2022 más del 70% de los ingenieros en Silicon Valley de origen indio expresaban preferencia por quedarse en EE. UU., lo que indica la magnitud del fenómeno.

- Influencia geopolítica y control de recursos estratégicos

Silicon Valley incide en equilibrios geopolíticos tradicionalmente reservados a los Estados. El ejemplo más paradigmático es el de los semiconductores avanzados: TSMC fabrica cerca del 92% de los chips de vanguardia utilizados globalmente. Empresas como Apple, Nvidia o Qualcomm externalizaron la producción a Taiwán, contribuyendo a que ese país cobrara una importancia estratégica enorme. La dependencia de Silicon Valley de los chips taiwaneses se ha convertido en un factor disuasorio en la geopolítica Asia-Pacífico.

Otro frente es el de los minerales críticos. Empresas como Apple y Tesla influyen en la explotación de recursos como el cobalto en la República Democrática del Congo mediante programas de trazabilidad y estándares éticos. Silicon Valley también ha incursionado en la energía, invirtiendo en renovables y en energía nuclear de nueva generación. En octubre de 2024, Amazon, Google y Microsoft anunciaron proyectos para desarrollar pequeños reactores modulares nucleares, provocando un rally internacional en bolsa.

En suma, Silicon Valley traduce su capital en poder geopolítico a través de la gestión estratégica de insumos críticos: chips, minerales y energía. Con sus decisiones de inversión y aprovisionamiento, privatiza funciones de política industrial y exterior.

- Expansión multisectorial y fijación de estándares

Las empresas del Valle han extendido su influencia a sectores como salud, agricultura, transporte, finanzas y espacio. Amazon compró One Medical por 3.900



millones en 2022, integrando servicios médicos con su plataforma. Microsoft desarrolla sistemas de agricultura de precisión, mientras Google trabaja en robots agrícolas. Tesla y Waymo transforman la movilidad, y SpaceX lleva la lógica del capital privado al espacio.

Además, Silicon Valley impone estándares tecnológicos mundiales. Android, PDF, x86, TensorFlow son ejemplos de protocolos que se han convertido en normas globales. Controlar estándares crea dependencia y efectos de red, consolidando su poder.

- Variación histórica de la influencia

La influencia de Silicon Valley ha crecido y se ha transformado desde sus inicios. En términos cuantitativos, la magnitud del poder económico se ha consolidado: Apple alcanzó valor de 3 billones en 2022, y las cinco mayores Big Tech representan alrededor del 20% de la capitalización total del S&P 500.

La naturaleza del poder también cambió. De innovadores disruptivos pasaron a guardianes que defienden su posición mediante adquisiciones y barreras de entrada. De apolíticos se convirtieron en actores políticos, participando en debates y cabildeo. De crecimiento orgánico evolucionaron a consolidación por adquisiciones, lo que ha provocado mayor escrutinio antimonopolio.

La legitimidad social ha fluctuado: de ser vistos como impulsores del progreso, hoy enfrentan críticas por privacidad, monopolio y polarización política. Además, la competencia geopolítica con China y la regulación creciente en la UE y EE. UU. han introducido contrapesos. A pesar de estas tensiones, Silicon Valley se mantiene en la cúspide del poder tecnológico global.

Conclusiones

Silicon Valley se ha erigido como uno de los mayores “inversores” globales en el sentido de convertir su inmenso capital económico en poder fáctico e influencia estructural a escala mundial. No se trata de un inversor convencional, sino de un ecosistema que reinvierte constantemente en ampliar su alcance e incidencia. Sus empresas han acumulado tanto recursos como control sobre mecanismos clave – tecnológicos, humanos, financieros– que hoy ejercen una forma de soberanía parcial en el orden internacional.

Este nuevo orden tecnológico global plantea desafíos para la soberanía de los Estados, la competencia económica, la privacidad y el equilibrio geopolítico. Silicon Valley ejemplifica el poder de la innovación, pero también sus dilemas: ha creado valor inmenso y transformaciones positivas, pero ha acumulado poder en manos privadas sin parangón, generando asimetrías y dependencias que plantean interrogantes éticos y de justicia.



En conclusión, Silicon Valley ha trastocado las reglas del juego del poder mundial. Nos encontramos en una era tecnopolar: un puñado de corporaciones tecnológicas comparten el escenario con las superpotencias tradicionales. La tarea colectiva consistirá en asegurar que este nuevo poder tecnológico se ejerza con responsabilidad y al servicio del progreso humano amplio, evitando que derive en concentración excluyente o en imposición de intereses particulares.

4. BIG THREE

Introducción

Los Big Three: BlackRock, Vanguard y State Street Global Advisors, se han convertido en uno de los pilares invisibles del capitalismo contemporáneo. A diferencia de bancos centrales o fondos soberanos, no imprimen dinero ni persiguen objetivos políticos explícitos, pero su capacidad de concentrar propiedad accionarial en las mayores corporaciones del mundo los convierte en árbitros silenciosos de la economía global.

Administran conjuntamente más de 25 billones de dólares en activos, equivalentes al PIB combinado de Estados Unidos y la Unión Europea, y su presencia accionarial se extiende prácticamente a todas las empresas cotizadas del planeta.

Su influencia no deriva del control operativo directo, sino de su posición estructural: son los principales accionistas en sectores decisivos. Los Big Three moldean decisiones empresariales, estrategias de gobierno corporativo y, por ende, la dinámica de los mercados financieros. Lo que al principio fue una industria de gestión pasiva marginal, orientada a replicar índices bursátiles, se ha transformado en un mecanismo de poder financiero concentrado capaz de incidir simultáneamente sobre rentabilidades, modelos de negocio y políticas públicas.

Consolidación de poder financiero

El ascenso de los Big Three es inseparable de la revolución de la gestión pasiva. La expansión de los fondos indexados, impulsada por la búsqueda de bajo coste y diversificación, permitió a estas gestoras acumular participación accionarial de forma automática y sostenida. A diferencia de los fondos activos, que compran y venden en función de valoraciones o estrategias, los fondos pasivos replican índices como el S&P 500 o el MSCI World, incrementando su peso conforme crecen las empresas que los integran. Este mecanismo crea un círculo virtuoso de escala: más flujos, más activos bajo gestión, más poder de voto.

BlackRock consolidó su supremacía tras la crisis financiera de 2008, cuando adquirió la división de gestión de activos de la empresa financiera Barclays. Vanguard, con su estructura mutualista, donde los accionistas son los propietarios del fondo, se posicionó como alternativa de bajo coste captando ahorros de los actores minoristas globales. State Street reforzó su papel institucional a través de



ETFs y soluciones de custodia. En conjunto, actualmente controlan entre el 15 % y el 25 % de la propiedad accionarial promedio de las empresas del S&P 500, y su influencia crece automáticamente con el aumento de los flujos hacia fondos pasivos.

Este poder no depende de decisiones activas de inversión, sino de la inercia sistemática del mercado: cada dólar que entra en un fondo indexado incrementa su poder de voto en las juntas de accionistas. En términos prácticos, los Big Three tienen la capacidad de inclinar votaciones sobre retribución ejecutiva, composición de consejos y políticas ambientales o sociales, incluso cuando se abstienen o votan coordinadamente. La paradoja es que el modelo más pasivo de gestión se ha convertido en la forma más activa de poder estructural en el capitalismo financiero.

Interconexión sistemática

El poder de los Big Three se multiplica por su interconexión funcional con el sistema financiero global. Son, simultáneamente, propietarios institucionales, proveedores de liquidez y asesores de riesgo. BlackRock, por ejemplo, opera plataformas de análisis de riesgo utilizada por bancos centrales, fondos de pensiones y gobiernos, lo que le otorga una visibilidad privilegiada sobre los flujos de capital y las correlaciones de mercado. Durante la crisis del COVID-19, la Reserva Federal encargó a BlackRock la gestión técnica de sus programas de compra de activos, un hecho que simboliza la fusión entre poder público y capacidad privada de ejecución.

A nivel estructural, los Big Three actúan como nodos de interconexión entre los mercados y las instituciones políticas. Su peso accionario en empresas de infraestructura crítica, tecnología, energía, farmacéuticas o defensa, les sitúa en el centro de las cadenas de valor estratégicas. En momentos de estrés financiero, los flujos hacia o desde estos fondos amplifican movimientos de precios, generando efectos de retroalimentación.

Esta interdependencia también implica vulnerabilidades: si uno de los Big Three enfrentara pequeñas dislocaciones, el impacto sería sistémico, afectando no solo a los mercados bursátiles sino a la estabilidad del ahorro institucional y las pensiones globales. Su papel como infraestructura invisible del capitalismo financiero los convierte en actores demasiado grandes para ser ignorados, pero demasiado interconectados para fallar.

Influencia regulatoria y/o estratégica

Aunque formalmente son instituciones privadas, los Big Three ejercen una influencia regulatoria. Participan en procesos de consulta con organismos como la SEC, la ESMA o el Banco de Pagos Internacionales, y sus posiciones sobre gobierno



corporativo, sostenibilidad o *disclosure* climático se convierten en estándares de mercado. A través de sus políticas de voto y *engagement*, definen criterios ESG, presionan a empresas para reducir emisiones y condicionan la narrativa de inversión responsable.

No obstante, esta influencia suscita tensiones políticas. En Estados Unidos, sectores conservadores acusan a los Big Three de promover una “agenda ideológica” bajo el paraguas ESG, mientras que críticos progresistas los señalan como oligopolio financiero opaco que concentra el poder económico en pocas manos. Las respuestas regulatorias empiezan aemerger: debates sobre desagregación de votos, límites de concentración accionarial o mayor transparencia en el ejercicio de influencia.

En el plano estratégico, los Big Three son también instrumentos de proyección del poder financiero occidental. Su estructura privada les permite operar globalmente sin representar formalmente a un Estado, pero con una alineación con la arquitectura del dólar y del mercado estadounidense.

Conclusión

Los Big Three no son solo gestores de activos: son arquitectos funcionales del capitalismo financiero del siglo XXI. Su poder no proviene de una autoridad formal, sino de la capacidad de estructurar el modo en que el capital ve, valora y gobierna el mundo. A través de algoritmos, índices e influencias de voto, traducen realidades económicas y sociales en medidas de inversión, convirtiendo la gestión pasiva en un mecanismo de activo de orden global.

Más que actores del mercado, los Big Three son su infraestructura cognitiva. Al determinar qué empresas integran los grandes índices y bajo qué criterios se mide el desempeño, moldean el horizonte de expectativas de Estados, corporaciones y ciudadanos. Así, el poder ya no reside tanto en decidir qué comprar, sino en definir qué cuenta como valor. En este sentido, representan la transición del capitalismo financiero hacia una forma de gobernanza algorítmica, donde la intermediación tecnológica sustituye a la deliberación política.

Su interconexión con bancos centrales, gobiernos y fondos soberanos convierte a los Big Three en vectores de estabilidad y vulnerabilidad simultáneamente. Son demasiado grandes para ignorar y demasiado entrelazados para fallar. Pero también son, paradójicamente, dependientes de la confianza pública en un sistema que ellos mismos han despersonalizado. La transparencia, la competencia y la supervisión no son amenazas a su modelo, sino condiciones necesarias para su sostenibilidad a largo plazo.

En última instancia, los Big Three encarnan el desplazamiento del poder desde la regulación hacia la arquitectura: no imponen normas, diseñan los marcos en los



que las normas tienen sentido. Su ascenso marca el paso de un capitalismo de propietarios a un capitalismo de plataformas, donde la propiedad se diluye, el control se automatiza y el poder se ejerce a través del flujo.

5. FONDOS ÁRABES

Introducción

Los fondos árabes han emergido como centros de poder global al convertir las rentas petroleras acumuladas en capacidades de inversiones que impactan industrias, mercados y relaciones internacionales. Lejos de ser simples vehículos de ahorro, estas instituciones-Public Investment Fund (PIF, Arabia Saudita), Abu Dhabi investment Authority, Qatar Investment Authority, Kuwait Investment Authority y Mubdala- gestionan carteras de grandes dimensiones y emplean el capital como palanca estratégica para obtener influencia económica y diplomática.

A continuación, se explorará cómo los fondos árabes transforman riqueza energética en poder estructural analizando: 1) la identidad institucional y las lógicas compartidas del ecosistema de fondos; 2) la diversificación económica 3) la proyección económica; y 4) la transferencia de conocimientos.

Identidad

Aunque los fondos soberanos árabes tienen contextos diferentes, si comparten un origen similar: transformar los ingresos extraordinarios derivados del petróleo o del gas en riqueza continuada para los Estados.

A lo largo de las últimas décadas, estos fondos han evolucionado de simples vehículos de ahorro a actores globales interconectados: intercambian información, participan en co-inversiones y se apoyan mutuamente como parte de la región.

-Kuwait Investment Authority: es el pionero y modelo histórico de los fondos árabes. Su principal objetivo fue canalizar los excedentes del petróleo hacia inversiones internacionales seguras, con el fin de proteger la economía kuwaití frente a la volatilidad energética y asegurar el bienestar de futuras generaciones.

En la década siguiente y siguiendo el mismo ejemplo surgieron otras instituciones con objetivos similares:

-Abu Dhabi Investment Authority: se convirtió en uno de los fondos más grandes y sofisticados del mundo. Su propósito es diversificar globalmente y de forma discreta los ingresos petroleros en acciones, bonos, bienes raíces, infraestructura y capital privado, con presencia en más de 20 mercados internacionales.



-Qatar Investment Authority: es un instrumento clave para la diplomacia catarí porque su imagen fortalece su influencia global. Su objetivo es diversificar la economía y reducir la dependencia de los ingresos energéticos.

-Public Investment Fund: de ser un fondo de estabilización presupuestaria pasó a convertirse en instrumento de transformación estructural nacional mediante el programa Visión 2030.

Diversificación económico

Los fondos árabes han dejado de ser meros receptores pasivos de excedentes energéticos para convertirse en motores de diversificación estructural. Su objetivo no es solo maximizar rendimientos financieros, sino transformar las economías nacionales dependientes del crudo en ecosistemas productivos sostenibles.

La diversificación es la razón de ser y el principal mecanismo de acción de los fondos soberanos árabes. En economías donde más del 60 % de los ingresos fiscales provienen de los hidrocarburos, estos fondos actúan como catalizadores de transformación estructural, canalizando el excedente energético hacia sectores no petroleros.

En el plano interno, su función es doble: amortiguar los ciclos de precios del crudo y sembrar los cimientos de una economía post-rentista. El PIF destina recursos masivos al desarrollo de turismo, entretenimiento, logística, minería y energías renovables. NEOM, Qiddiya o Red Sea Project no son solo megaproyectos urbanísticos, sino experimentos de diversificación controlada que buscan crear ecosistemas económicos alternativos al petróleo.

A nivel regional, los fondos contribuyen a profundizar los mercados financieros del Golfo, desarrollando bolsas de valores, fondos de capital privado locales y alianzas con grandes gestoras internacionales. En este sentido, el Golfo está transitando de exportador de petróleo a exportador de capital, convirtiéndose en fuente de liquidez global y actor estabilizador durante crisis financieras internacionales.

Esta diversificación no está exenta de contradicciones. El modelo sigue dependiendo del petróleo como fuente primaria de ingresos, y la apuesta por mega inversiones con retorno incierto expone a riesgos de sobreacumulación y volatilidad. Aun así, el proceso está redefiniendo la naturaleza de los Estados del Golfo: de rentistas pasivos a inversionistas sistémicos.

Proyección geopolítica

Más allá de la economía, los fondos soberanos árabes son herramientas de política exterior. El capital se ha convertido en una extensión de la diplomacia, y los fondos actúan como emisarios financieros del poder estatal.



A través de participaciones estratégicas en empresas, bancos y proyectos de infraestructura, los fondos del Golfo consolidan alianzas que van más allá del retorno financiero. El QIA, con su portafolio global, garantiza a Qatar acceso directo a élites políticas y empresariales de Occidente. El PIF, con sus inversiones en Asia, África y América, se posiciona como actor clave de la diplomacia multipolar saudí, capaz de tender puentes simultáneos con Washington, Pekín y Moscú.

Las co-inversiones con China en la Belt and Road Initiative y los acuerdos energéticos en yuanes revelan un movimiento estratégico hacia la desdolarización parcial y la creación de circuitos financieros alternativos. Simultáneamente, las inversiones en fondos tecnológicos estadounidenses o europeos preservan los vínculos con Occidente, configurando una política de equilibrio pragmático más que de alineamiento.

El capital soberano se convierte así en instrumento de influencia estructural. Controlar participaciones en infraestructuras críticas (aeropuertos, puertos, redes energéticas) otorga a los fondos árabes poder negociador y protección política. En tiempos de fragmentación global, estos fondos actúan como puentes de estabilidad entre sistemas financieros rivales, ejerciendo un rol estabilizador y, a la vez, de expansión silenciosa de poder blando.

Transferencia de conocimientos

La dimensión más estratégica de la acción de los fondos árabes es la transferencia de conocimiento y tecnología. Conscientes de que la competitividad futura no depende solo del capital, sino del saber, los fondos se han convertido en plataformas de aprendizaje estructural.

El PIF ha firmado acuerdos con universidades internacionales y corporaciones tecnológicas para formar talento saudí y desarrollar industrias locales en sectores como inteligencia artificial, automatización, biotecnología y energía verde.

El proceso sigue una lógica de acumulación de capacidades: inversión → asociación → transferencia → desarrollo interno. A través de joint ventures, adquisiciones estratégicas y políticas de localización de conocimiento, los fondos buscan reducir la dependencia cognitiva de Occidente. En el mediano plazo, aspiran a transformar al Golfo en un nodo de innovación global, no solo de capital.

Esta estrategia tiene un propósito más profundo: convertir el capital financiero en capital cognitivo, es decir, traducir dinero en poder productivo y tecnológico. Si el petróleo definió el siglo XX árabe, el conocimiento definirá el XXI. Los fondos soberanos son el vehículo de esa transición.



Conclusión

Los fondos árabes han dejado de ser meras cajas de ahorro de petróleo para convertirse en instrumentos de poder sistémico. Su objetivo es garantizar la estabilidad interna, financiar la modernización nacional y proyectar la influencia global.

En el plano económico, son estabilizadores y motores de diversificación. En el plano geopolítico, son actores multipolares que reconfiguran alianzas a través de la inversión. En el plano tecnológico, son catalizadores de aprendizaje y modernización. Su creciente coordinación y sofisticación los convierte en una arquitectura paralela de globalización, más silenciosa que la occidental, pero igual de determinante.

6. CHINA

Introducción

China, segunda economía mundial, mantiene una capacidad inversora proporcional a su peso, desplegando su poder económico para ampliar su influencia geopolítica. Su capitalización de la inversión en influencia se canaliza a través de empresas estatales (SOEs), fondos soberanos y propios bancos competitivos, y su imperativo de crecimiento económico está arraigado en la propia identidad nacional.

Mediante las palancas geoeconómicas de la inversión y la financiación estatal como vectores de influencia, China ha creado una red de dependencias asimétricas traducidas a intereses en influencia diplomática, capacidad informativa y normativa, ventaja militar-logística de uso dual e interdependencia económica.

Este despliegue se apoya en una economía política de dirección estatal bajo un partido único no competitivo en términos electorales (PCCh), lo que otorga al centro político una capacidad singular para coordinar prioridades, disciplinar al capital y movilizar ahorro nacional a gran escala. Esta centralización decisoria alinea empresas estatales, bancos de política y fondos públicos en plataformas como la Iniciativa de la Franja y la Ruta (BRI), el Banco Asiático de Inversión en Infraestructura (BAII, AIIB) y el marco BRICS, que proveen reglas, financiación y estándares alternativos. En conjunto, esta gobernanza estatal expande el margen de maniobra externo de China y de sus contrapartes, y convierte el capital en poder suficiente como para ser creador de su propia arquitectura.

China como arquitecto

China, segunda economía mundial, mantiene una capacidad inversora proporcional a su peso, desplegando su poder económico para ampliar su



influencia geopolítica. Su capitalización de la inversión en influencia se canaliza a través de empresas estatales (SOEs), fondos soberanos y propios bancos competitivos, y su imperativo de crecimiento económico está arraigado en la propia identidad nacional.

Mediante las palancas geoeconómicas de la inversión y la financiación estatal como vectores de influencia, China ha creado una red de dependencias asimétricas traducidas a intereses en influencia diplomática, capacidad informativa y normativa, ventaja militar-logística de uso dual e interdependencia económica.

Este despliegue se apoya en una economía política de dirección estatal bajo un partido único no competitivo en términos electorales (PCCh), lo que otorga al centro político una capacidad singular para coordinar prioridades, disciplinar al capital y movilizar ahorro nacional a gran escala. Esa centralización decisoria alinea empresas estatales, bancos de política y fondos públicos en plataformas como la Iniciativa de la Franja y la Ruta (BRI), el Banco Asiático de Inversión en Infraestructura (BAII, AIIB) y el marco BRICS, que proveen reglas, financiación y estándares alternativos. En conjunto, esta gobernanza estatal expande el margen de maniobra externo de China y de sus contrapartes, y convierte el capital en poder suficiente como para ser creador de su propia arquitectura.

De la inversión a la influencia

La proyección de China combina oferta financiera rápida y visible con marcos narrativos que enfatizan no injerencia, respeto soberano y cooperación gana-gana, a través de programas como la Iniciativa de Desarrollo Global (IDG/GDI), la Iniciativa de Seguridad Global (ISG/GSI) y la Iniciativa de Civilización Global (ICG/GCI). Estas estrategias prometen desarrollo sin ataduras, respeto soberano y pluralidad civilizatoria, domesticando los proyectos en marcos flexibles, pero alineados con la visión china.

La infraestructura digital es otra palanca: Huawei y ZTE figuran entre los principales proveedores de 5G a escala global, exportando hardware, protocolos y propiedad intelectual que consolidan influencia normativa y riesgo de lock-in tecnológico. Los sistemas de pago chinos, especialmente CIPS (sistema de pagos transfronterizos en RMB), procesaron 175,5 billones de RMB en 2024 (crecimiento del 43%), llegando a más de 180 países/territorios. Aunque el RMB ocupa el sexto lugar en cuotas de pago internacionales, con un 2,9%, China compensa con el uso creciente en su propio comercio exterior y con swaps bilaterales.

En logística y puertos, las empresas estatales chinas operan o poseen terminales en más de 90 puertos profundos (34 de los 100 más transitados), generando capilaridad logística y capacidad militar-estratégica asociada. Por otro lado, en



presiones por materias críticas, China en solar fotovoltaico produce más del 80% mundial; en baterías eléctricas lidera los cátodos/ánodos y la manufactura; controla cerca del 90% del refinado de tierras raras y más del 70% del grafito anódico. En 2025, reforzó los controles a la exportación de tierras raras y materiales semiconductores, consolidando su capacidad para modular la oferta global y emplear estas materias primas como instrumentos de persuasión o coerción estratégica.

China ha convertido su músculo crediticio en instrumento de poder, donde los bancos de desarrollo y exportación, junto a las SOEs operativas, han financiado más de 472.000 millones de dólares en proyectos desde 2008. Tras la normalización postpandemia y los ciclos de sobreendeudamiento, el flujo neto de crédito hacia países en desarrollo se tornó negativo en 2024, incrementando la capacidad china de renegociar y condicionar los términos de deuda y la cesión de activos estratégicos, con un resurgimiento selectivo en África y Asia. La diplomacia transaccional se nutre de inversiones directas, líneas de crédito y mercados cautivos, permitiendo a China obtener alineamientos políticos y diplomáticos.

De la influencia a la dependencia

La proyección de China combina oferta financiera rápida y visible con marcos narrativos que enfatizan no injerencia, respeto soberano y cooperación gana-gana, a través de programas como la Iniciativa de Desarrollo Global (IDG/GDI), la Iniciativa de Seguridad Global (ISG/GSI) y la Iniciativa de Civilización Global (ICG/GCI). Estas estrategias prometen desarrollo sin ataduras, respeto soberano y pluralidad civilizatoria, domesticando los proyectos en marcos flexibles, pero alineados con la visión china.

La infraestructura digital es otra palanca: Huawei y ZTE figuran entre los principales proveedores de 5G a escala global, exportando hardware, protocolos y propiedad intelectual que consolidan influencia normativa y riesgo de lock-in tecnológico. Los sistemas de pago chinos, especialmente CIPS (sistema de pagos transfronterizos en RMB), procesaron 175,5 billones de RMB en 2024 (crecimiento del 43%), llegando a más de 180 países/territorios. Aunque el RMB ocupa el sexto lugar en cuotas de pago internacionales, con un 2,9%, China compensa con el uso creciente en su propio comercio exterior y con swaps bilaterales.

En logística y puertos, las empresas estatales chinas operan o poseen terminales en más de 90 puertos profundos (34 de los 100 más transitados), generando capilaridad logística y capacidad militar-estratégica asociada. Por otro lado, en presiones por materias críticas, China en solar fotovoltaico produce más del 80% mundial; en baterías eléctricas lidera los cátodos/ánodos y la manufactura; controla cerca del 90% del refinado de tierras raras y más del 70% del grafito anódico. En 2025, reforzó los controles a la exportación de tierras raras y materiales



semiconductores, consolidando su capacidad para modular la oferta global y emplear estas materias primas como instrumentos de persuasión o coerción estratégica.

China ha convertido su músculo crediticio en instrumento de poder, donde los bancos de desarrollo y exportación, junto a las SOEs operativas, han financiado más de 472.000 millones de dólares en proyectos desde 2008. Tras la normalización postpandemia y los ciclos de sobreendeudamiento, el flujo neto de crédito hacia países en desarrollo se tornó negativo en 2024, incrementando la capacidad china de renegociar y condicionar los términos de deuda y la cesión de activos estratégicos, con un resurgimiento selectivo en África y Asia. La diplomacia transaccional se nutre de inversiones directas, líneas de crédito y mercados cautivos, permitiendo a China obtener alineamientos políticos y diplomáticos.

Arraigo y coordinación nacional

La economía política china está dirigida bajo el PCCh, que disciplina, supervisa y moviliza activos nacionales con rapidez y coordinación imposible en sistemas multipartidistas. La coordinación entre SOEs (State Grid, COSCO, China Communications Construction), bancos y fondos soberanos (BAII, CIC), y el aparato diplomático genera una cadena de mando eficaz y opaca, orientada a la obediencia estratégica al centro dirigente. Las reformas de 2023 crearon la Comisión Central Financiera y reforzaron la supervisión de todo el sistema, alineando bancos, SOEs y reguladores con prioridades estratégicas. En 2024-2025, Central Huijin (brazo de CIC) emergió como estabilizador de mercado y eje de consolidación financiera, reforzando la capacidad de movilización interna de ahorro público.

La proyección cultural y civilizatoria legitima el liderazgo chino en Asia, África y partes de Latinoamérica, propiciando la aceptación de plataformas chinas. Iniciativas como la Franja Digital (DSR) y el sistema BeiDou profundizan dependencias técnicas y normativas en gobiernos, operadores y ciudades conectadas con China.

Conclusiones

La economía política china está dirigida bajo el PCCh, que disciplina, supervisa y moviliza activos nacionales con rapidez y coordinación imposible en sistemas multipartidistas. La coordinación entre SOEs (State Grid, COSCO, China Communications Construction), bancos y fondos soberanos (BAII, CIC), y el aparato diplomático genera una cadena de mando eficaz y opaca, orientada a la obediencia estratégica al centro dirigente. Las reformas de 2023 crearon la Comisión Central Financiera y reforzaron la supervisión de todo el sistema, alineando bancos, SOEs y reguladores con prioridades estratégicas. En 2024-2025,



Central Huijin (brazo de CIC) emergió como estabilizador de mercado y eje de consolidación financiera, reforzando la capacidad de movilización interna de ahorro público.

La proyección cultural y civilizatoria legitima el liderazgo chino en Asia, África y partes de Latinoamérica, propiciando la aceptación de plataformas chinas. Iniciativas como la Franja Digital (DSR) y el sistema BeiDou profundizan dependencias técnicas y normativas en gobiernos, operadores y ciudades conectadas con China.

SINERGIAS

La economía internacional está atravesando una transición estructural hacia un modelo en el que los Estados ya no son solo reguladores o árbitros del mercado, sino accionistas y actores económicos directos.

El auge de los fondos soberanos, las inversiones públicas en innovación y la intervención en sectores críticos como energía, tecnología o defensa evidencian la aparición de un modelo híbrido, donde las fronteras entre lo público y lo privado se diluyen.

El Estado contemporáneo busca asegurar su posición en la economía global mediante la propiedad de activos, dirección de inversiones y gestión de capital soberano. En este contexto, los fondos árabes, China y Estados Unidos representan tres modalidades distintas, pero interconectadas, de ejercer ese poder económico.

El triángulo formado por los fondos árabes, china y Estados Unidos constituye una red completa de interdependencia económica y estratégica.

Cada actor aporta un componente especial: los fondos árabes proporcionan capital y liquidez global; China aporta capacidad industrial y planificación estatal; y Estados Unidos ofrece infraestructura financiera y liderazgo tecnológico.

El capital soberano árabe fluye hacia Silicon Valley y los conglomerados tecnológicos estadounidense, financiando innovación en sectores de frontera como la IA, las infraestructuras digitales, la biotecnología y la energía limpia. Estas inversiones no solo aportan liquidez al ecosistema estadounidense, sino que también otorgan a los fondos árabes acceso privilegiado a desarrollos tecnológicos y alianzas corporativas de valor estratégico.

Parte de estos recursos se redirige hacia proyectos industriales y energéticos en China, donde los fondos del Golfo se integran en iniciativas de producción avanzada, almacenamiento energético, vehículos eléctricos y manufactura verde. El Golfo se convierte así en una fuente de financiación simultanea para las dos



principales rivales, diversificando su exposición geopolítica y posicionándose como un actores indispensable.

Al mismo tiempo, Pekín y Washington compiten abiertamente por atraer las inversiones árabes, conscientes de que el capital soberano del Golfo posee la capacidad de equilibrar los flujos financieros internacionales y moderar la volatilidad energética.

Estados Unidos ofrece acceso a mercados financieros profundos, seguridad institucional y un marco de innovación consolidado; China ofrece oportunidades de crecimiento acelerado, cooperación industrial y apertura gradual a instrumentos financieros denominados en yuanes.

La pugna no es solo económica, sino también simbólica: cada potencia busca que la asignación de capital soberano refleje un alineamiento estratégico en su favor dentro del nuevo orden multipolar.

Dinámicas competitivas

1. China y la Reserva Federal:

La confrontación entre China y el sistema de dólar no es un duelo de tipos de cambio, sino un juego de poder para controlar las infraestructuras que canalizan el dinero a nivel mundial.

China busca reducir su exposición a sanciones y a ciclos de liquidez de dólares creando un sistema financiero alternativo. Para ello promueve el uso del renminbi (yuan) en el comercio internacional; firma acuerdos de intercambio de divisas (swaps) con bancos centrales amigos y desarrolla CIPS, su propio sistema para mensajería y liquidación de pagos internacionales como alternativa al SWIFT occidental.

Este esfuerzo no pretende, al menos a corto plazo, destronar el dólar en los mercados de capitales, sino ganar autonomía operativa en comercio, energía y pagos transfronterizos. Además, China experimenta con el yuan digital (e-CNY), lo que añade un vector de política industrial. Si el renminbi digital funciona en rutas comerciales concretas y en sectores estratégicos, podrá mover grandes volúmenes de transacciones sin depender del sistema financiero de Estados Unidos.

La Reserva Federal y, en general, la red del dólar mantiene una ventaja estructural: puede actuar como prestamista de última instancia para el mundo. Esto se ve en las líneas de “swap” con bancos centrales clave y en la facilidad FIMA, que permite a otros países obtener liquidez en dólares sin tener que vender de forma desesperada sus bonos del Tesoro en momentos de crisis.



Esta capacidad no es solo técnica, sino también política: refuerza el privilegio del dólar, porque cuando hay turbulencias globales, todos buscan refugio en la moneda estadounidense.

Sin embargo, cada vez que Estados Unidos usa el sistema financiero como herramienta de presión o sanción, otros países buscan alternativas para reducir su exposición, como medida de gestión de riesgo geopolítico.

El escenario más probable no es que el dólar sea reemplazado de golpe, sino una fragmentación controlada: el dólar seguirá siendo el eje central de los mercados financieros y de las reservas internacionales, mientras que el renminbi (yuan) irá ganando espacio en sectores o regiones específicas donde los países prefieren limitar su dependencia de Estados Unidos.

2. China y Silicon Valley:

La rivalidad tecnológica entre China y Estados Unidos ya no se centra en los productos electrónicos, sino en la capacidad de cómputo y los componentes clave que la hacen posible. Hoy compiten ecosistemas nacionales, respaldados por políticas industriales y controles de exportación.

China quiere reducir su dependencia tecnológica y crear una cadena de suministro completa: desde el diseño de chips hasta su ensamblaje, incluyendo memoria, materiales y equipos. También busca controlar minerales estratégicos, fortalecer su papel en baterías, vehículos eléctricos y redes 5G/6G. Su lógica es simple: si no puedo comprar los chips, fabricaré todo el sistema; y si el sistema se divide, controlaré los recursos que lo encarecen o lo frenan.

Estados Unidos, junto con sus aliados, conserva ventajas clave: el diseño de chips avanzados (GPU, unidades gráficas; ASIC, chips especializados), el software, las herramientas de diseño electrónico (EDA) y el acceso al mejor talento global. Además, impone restricciones de exportación, limita el uso de equipos de litografía avanzada (EUV y DUV, tecnologías para fabricar chips) y controla las inversiones hacia China. El objetivo es frenar el avance chino, obligándolo a usar alternativas más lentas o menos eficientes.

En el día a día, la competencia se vislumbra en cuellos de botella concretos: falta de disponibilidad de GPU para entrenar inteligencia artificial, retrasos en el ensamblaje avanzado y dificultades para acceder a servicios de nube pública (computación alquilada). Las empresas ajustan sus proyectos según quién puede ofrecer capacidad y bajo qué reglas.

El futuro más probable es una división gestionada: dos sistemas tecnológicos en gran parte separados, pero aún conectados por países intermedios como India o el Sudeste Asiático.



3. Fondos árabes y Big Three:

La competencia entre los fondos árabes y los gigantes financieros de Estados Unidos no trata de quién tiene más dinero, sino de qué tipo de poder ejerce el capital sobre los activos estratégicos.

Los fondos soberanos invierten con una visión de Estado: buscan crear sectores nacionales (energías limpias, turismo, centros de datos), aceptan inversiones poco líquidas y aspiran a influencia directa en las empresas, sentándose en sus consejos y tomando decisiones estratégicas. Su dinero no solo busca rentabilidad, sino también reposicionar a sus países en las cadenas de valor globales.

En cambio, los Big Three buscan otro tipo de poder: el del accionariado global y disperso. A través de sus fondos indexados y ETF (fondos que replican índices bursátiles), tienen influencia sobre miles de empresas. Su voto, guiado por políticas de *stewardship* (gobernanza responsable), y su peso en los índices determinan qué compañías atraen capital y cómo se comportan los mercados.

Cuando ambos mundos se cruzan —por ejemplo, en energías renovables, infraestructuras digitales o tecnología avanzada—, los precios de los activos suben: hay mucho dinero buscando proyectos estables con sentido estratégico, pero pocos proyectos listos para ejecutar.

En ese contexto: los fondos soberanos aportan capital paciente y apoyo político; los gestores estadounidenses ofrecen disciplina financiera y acceso a capital barato y las tensiones aparecen en dos frentes:

- Regulación, cuando los gobiernos limitan inversiones extranjeras en sectores sensibles (por ejemplo, el comité CFIUS en Estados Unidos)
- Gobernanza, cuando un mismo activo responde a incentivos distintos: unos buscan control político, otros estabilidad financiera.

Dinámicas sinérgicas:

1. Fondos Árabes y China:

El acercamiento entre los fondos soberanos árabes y China responde a una convergencia de intereses más que a una alianza formal. Ambos buscan reducir su dependencia del sistema financiero occidental, que tiene poder para imponer sanciones.

Los fondos del Golfo, ricos en liquidez por los altos ingresos energéticos, quieren diversificar y proteger su capital sin quedar sujetos a la política de Estados Unidos o Europa. China, por su parte, ofrece proyectos concretos, coinversiones sin condiciones políticas y mecanismos de pago alternativos al dólar.



Esta cooperación se ve sobre todo en la Iniciativa de la Franja y la Ruta (BRI), el programa chino para financiar infraestructura global. A través de ella, los fondos árabes canalizan inversiones hacia Asia, África y Eurasia, participando en puertos, ferrocarriles, parques industriales y proyectos energéticos.

A cambio, las empresas chinas consiguen financiación estable y acceso a contratos en regiones donde el capital occidental suele evitar los riesgos políticos.

El sector energético es el núcleo de esta alianza. Arabia Saudita y China ya firman acuerdos de comercio de petróleo en yuanes (renminbi), algo inédito en un mercado históricamente dolarizado. Este paso podría crear un circuito paralelo de pagos energéticos, reduciendo la hegemonía del dólar. Además, fondos conjuntos como el Saudi-China Investment Fund canalizan capital hacia energías renovables, manufactura avanzada y centros de datos, institucionalizando la cooperación.

En el plano político, ambos actores defienden la soberanía económica frente al activismo regulatorio occidental. Su asociación apunta a un mundo financiero más multipolar, donde el renminbi gana presencia y los fondos árabes se consolidan como socios clave de China en infraestructura y tecnología.

A futuro, se espera una expansión: más proyectos conjuntos en África oriental, Asia Central y el océano Índico, un mayor uso del yuan en energía, y un bloque financiero no occidental más coordinado.

2. Silicon Valley y Big Three:

La relación entre Silicon Valley y los Big Three representa una alianza entre poder financiero y poder tecnológico. Silicon Valley aporta la narrativa de la innovación y el progreso, mientras que los Big Three suministran la infraestructura de capital que convierte esa narrativa en dominio real. Juntos forman un ecosistema tecnofinanciero que sostiene el liderazgo anglosajón en la economía digital: el dinero financia la tecnología que, a su vez, refuerza al dinero.

Los Big Three son los principales accionistas de gigantes como Apple, Microsoft, Alphabet (Google), Amazon, Meta, Nvidia y Tesla. Esa concentración les da un poder transversal enorme: votan en los consejos, influyen en las políticas de gobernanza y definen los estándares ESG (ambientales, sociales y de gobierno corporativo) que regulan el comportamiento de las mismas empresas en las que invierten.

A la vez, los fondos de capital de riesgo (venture capital) de Silicon Valley reciben dinero de los mismos gestores institucionales, que actúan como socios financieros. Así, el capital institucional entra en la innovación y regresa multiplicado cuando esas startups salen a bolsa, reforzando los ETF (fondos indexados) que los Big Three administran.



Ambos comparten una visión ideológica común: la de una gobernanza corporativa “responsable” y una economía digital “ limpia”. Los criterios ESG sirven como filtro de acceso al capital, beneficiando a las tecnológicas, que tienen baja huella ambiental y una fuerte capacidad de “contar el futuro”. Silicon Valley se nutre de capital barato y abundante, y los Big Three consolidan su control sobre las empresas más grandes del planeta.

El resultado es una red de poder tecno-financiero concentrado, donde innovación, liquidez y gobernanza se retroalimentan. Las decisiones clave ya no se toman en los gobiernos, sino en los comités de inversión y juntas directivas dominadas por los grandes fondos. Esto genera concentración de capital, uniformidad de criterios y menos competencia real en los sectores estratégicos del siglo XXI.

En última instancia, esta simbiosis es una arquitectura de control: Silicon Valley diseña la infraestructura digital del mundo, y los Big Three garantizan su financiación y estabilidad accionarial. Quien controla los flujos de datos y de capital controla también la información y la asignación de recursos.

3. Reserva Federal y Big Three:

La tercera sinergia, menos visible pero más estructural, es la interdependencia entre la Reserva Federal y los Big Three.

Desde la crisis de 2008, las políticas de expansión monetarias y las condiciones de liquidez abundante impulsadas por la Reserva Federal han alimentado los fondos indexados y pasivos gestionados por estos actores. En la práctica, los Big Three se convirtieron en canales automáticos de transmisión de la política monetaria, ya que el dinero inyectado por la Reserva Federal fluía hacia los mercados de acciones y bonos, elevando sus precios.

La relación es simbólica: cuando la Reserva Federal inyecta liquidez, los Big Three se benefician del aumento del valor de los activos que administran. Cuando los mercados entran en crisis, la Reserva Federal actúa como estabilizador de último recurso, evitando colapsos que afectarían a los fondos pasivos y, por extensión, a todo el sistema financiero.

Durante las crisis de 2008 y 2020, esta conexión quedó clara: los programas de compra de activos y las líneas de crédito de emergencia no solo rescataron bancos, sino también vehículos de inversión gestionados por los Big Three. La frontera entre política pública y gestión privada prácticamente desapareció.

Hoy, los Big Three son instituciones “demasiado grandes para quebrar”: sus fondos replican los principales índices bursátiles de Estados Unidos por lo que un colapso de ellos equivaldría a una caída estructural del propio mercado.



Por eso, la Reserva Federal protege su estabilidad, sabiendo que los gestores son esenciales para mantener la liquidez y la transmisión de la política monetaria. A cambio, los Big Three aseguran que las decisiones del banco central lleguen de forma fluida a los mercados.

El resultado es un pacto implícito que refuerza el modelo financiero estadounidense: la Reserva Federal garantiza el soporte del sistema, y los Big Three canalizan su influencia por todo el mundo.

Dinámicas complementarias

1. Reserva Federal y Todos los actores

La Reserva Federal sigue siendo el eje del sistema financiero global. No solo fija el precio del dinero en Estados Unidos: sus decisiones determinan el coste de financiación para el mundo entero. A través de la provisión de dólares y de mecanismos como las *swap lines*, actúa como prestamista de última instancia incluso para economías rivales. En la práctica, todos los actores —desde bancos centrales hasta grandes inversores— operan condicionados por su política monetaria. La paradoja es evidente: quienes compiten con el dólar siguen dependiendo de él.

En el ámbito tecnológico, existe una cadena de valor del capital en la que cada actor cumple una función distinta pero complementaria. Silicon Valley impulsa la innovación temprana, creando empresas que traducen ideas en productos y tecnología. Cuando esas compañías crecen y salen a bolsa, son los grandes gestores de activos estadounidenses —BlackRock, Vanguard y State Street— quienes les dan escala y liquidez global. Más adelante, los fondos soberanos del Golfo pueden entrar como accionistas estratégicos, financiando proyectos de infraestructura tecnológica o expansión internacional. De este modo, la inversión institucional fluye desde la semilla de la innovación hasta la consolidación industrial, reforzando el liderazgo estadounidense en la economía digital.

A pesar de la rivalidad estratégica entre Estados Unidos y China, persiste una interdependencia profunda entre sus ecosistemas tecnológicos. Silicon Valley domina el diseño, el software y la propiedad intelectual; China aporta la manufactura avanzada y la escala industrial. Durante años, productos icónicos como el iPhone simbolizaron esa complementariedad: concebidos en California, producidos en Shenzhen. Incluso la inversión china contribuyó a dinamizar fondos de capital riesgo en Estados Unidos, hasta que las restricciones recientes empezaron a cortocircuitar esos flujos. El proceso de “desacoplamiento” busca reducir la dependencia mutua, pero todavía no existe una alternativa que reemplace eficazmente esa división del trabajo.



2. Silicon Valley → Big Three → Fondos soberanos

Si la Reserva Federal y el dólar sostienen la arquitectura monetaria del orden global, Silicon Valley, los grandes gestores financieros estadounidenses y los fondos soberanos árabes conforman su arquitectura de capital. Entre ellos existe una división de funciones no escrita: unos crean tecnología, otros la convierten en dinero líquido y otros la llevan al mundo físico.

Todo arranca en Silicon Valley, donde nacen las innovaciones que definen el futuro —inteligencia artificial, biotecnología, nuevas energías— y donde el capital de riesgo financia a startups que pueden transformar industrias enteras. Esa innovación genera el relato que impulsa al sistema: la promesa de progreso.

Cuando las empresas crecen y salen a bolsa, entran en juego BlackRock, Vanguard y State Street, que mediante fondos indexados compran sus acciones de forma automática y a gran escala. Esto les da liquidez, estabilidad accionarial y presencia global, haciendo que las tecnológicas exitosas pasen de ser apuestas arriesgadas a convertirse en pilares del mercado mundial.

El tercer paso lo dan los fondos soberanos del Golfo, que aportan capital paciente y ambición territorial. Financiando megaproyectos como Neom o ciudades inteligentes en Emiratos, toman la innovación estadounidense y la materializan en infraestructura real: redes energéticas limpias, movilidad avanzada, centros de datos, turismo tecnológico. El resultado es una traducción de tecnología en poder geoeconómico.

La secuencia es clara: una idea nace en California, se vuelve empresa global gracias a los mercados de Nueva York y termina instalada en proyectos estratégicos en Arabia Saudita o Abu Dhabi. La innovación fluye del Pacífico al Golfo, mientras la liquidez regresa hacia Wall Street. Es un sistema circular donde cada actor necesita al otro: Silicon Valley depende del capital institucional, los Big Three necesitan nuevas historias de crecimiento y los soberanos buscan proyectos que transformen sus economías.

El resultado es un ecosistema de poder interdependiente: Estados Unidos domina el diseño tecnológico y la monetización financiera; los países del Golfo construyen la geografía física de ese futuro. Y por encima de todo, la Fed marca el precio del dinero y sostiene la maquinaria. Así se mantiene un orden global en el que la innovación se origina aquí, la propiedad se concentra allá y la transformación del territorio ocurre más lejos, pero el control permanece en quienes controlan el centro del sistema.



3. China y Silicon Valley

La relación entre China y Silicon Valley es el mejor ejemplo de cómo la rivalidad tecnológica puede coexistir con una interdependencia económica profunda. Aunque compiten por el liderazgo global, llevan veinte años operando en una división de trabajo complementaria: Estados Unidos diseña y capture el valor intelectual; China fabrica y escala esos productos para el mercado mundial. Esta dualidad sustenta el capitalismo digital contemporáneo.

El caso de Apple lo ilustra perfectamente: el diseño, el software y la marca se crean en California, pero la producción ocurre en ciudades como Shenzhen o Zhengzhou, apoyándose en proveedores chinos y taiwaneses. Cada iPhone es una síntesis de valor estadounidense y ejecución manufacturera china. La cadena global funciona gracias a la capacidad industrial de China y su infraestructura, algo de lo que depende toda la industria tecnológica occidental.

Durante años, la conexión fue también financiera: fondos chinos invirtieron en el capital de riesgo de Silicon Valley, accediendo a tecnología incipiente y trasladando conocimiento a su propio ecosistema innovador. Ese flujo de capital fue clave en el despegue de China en sectores como el hardware, la inteligencia artificial aplicada y la movilidad eléctrica.

Hoy, el proceso de desacoplamiento impulsado por Washington —con controles de exportación y límites a la inversión tecnológica— está tensionando esta arquitectura. Silicon Valley busca nuevos hubs industriales en India, Vietnam o México, mientras Pekín acelera la autosuficiencia tecnológica. Pero un corte total es poco realista: la escala manufacturera china es difícil de sustituir, y no hay alternativas capaces de replicar su densidad industrial y eficiencia logística.

El dilema es estructural:

Estados Unidos quiere mantener su supremacía en innovación sin depender de la producción china. China quiere dominar la manufactura sin quedar subordinada al diseño estadounidense.

Ambos desean autonomía, pero la economía global los obliga a cooperar. Silicon Valley necesita fabricar para sostener su modelo; China necesita exportar para mantener su crecimiento.

Por eso, la relación seguirá marcada por una mezcla de dependencia funcional y desconfianza política. La reconfiguración de la cadena tecnológica avanza, pero lentamente y con costes crecientes. Hasta que exista una alternativa industrial viable, la interdependencia entre California y Shenzhen seguirá siendo el pilar oculto del orden tecnológico global, aunque se exprese públicamente como rivalidad.



Interdependencias complejas

Los vínculos entre ellos se manifiestan, en primer lugar, en la propiedad cruzada y la concentración accionarial. Los tres grandes gestores de fondos —BlackRock, Vanguard y State Street— constituyen conjuntamente el mayor accionista en el 88 % de las empresas del S&P 500, según un estudio de Cambridge University Press, lo que les otorga una capacidad de influencia sin precedentes sobre la gobernanza corporativa y la asignación de capital. A su vez, los fondos soberanos árabes, que gestionan en conjunto activos valorados en unos 4,76 billones de dólares a finales de 2024, han intensificado sus inversiones en compañías occidentales y tecnológicas, buscando diversificación frente a la dependencia petrolera. Estas participaciones coinciden a menudo con las posiciones del Big Three en los mercados públicos, de modo que ambos grupos de inversores coexisten en los mismos consejos de administración y participan de los mismos retornos de mercado. En paralelo, la expansión exterior de China refuerza esta red de interdependencias: sus activos financieros externos ascendían a 10,7 billones de dólares en marzo de 2025, lo que la sitúa como un actor sistémico en las corrientes globales de capital y tecnología.

La conexión entre estos polos de inversión no se limita a la participación accionarial, sino que incluye una dimensión macrofinanciera. El ecosistema de Silicon Valley, que en 2024 captó más de la mitad del volumen global de capital riesgo, depende en gran medida de las condiciones de liquidez internacional y del apetito inversor de grandes instituciones. Los fondos soberanos árabes y los gestores indexados, atraídos por las altas tasas de crecimiento tecnológico, canalizan recursos hacia empresas emergentes estadounidenses, lo que refuerza la posición dominante del venture capital californiano. Sin embargo, el coste y la disponibilidad de dicha financiación están condicionados por las decisiones de la Reserva Federal. Con un balance agregado en torno a los 6,7 billones de dólares a marzo de 2025, la Fed influye de manera decisiva en el coste del capital y en la valoración de activos a escala mundial. Una política monetaria restrictiva puede, por tanto, afectar simultáneamente a las empresas tecnológicas de Silicon Valley, a los fondos soberanos que invierten en ellas y a los gestores pasivos que las mantienen en sus carteras.

La estructura resultante genera una retroalimentación compleja. Cuando los gestores indexados acumulan participaciones en empresas tecnológicas, y los fondos soberanos árabes o las entidades chinas toman posiciones estratégicas en esas mismas compañías, la política de la Fed —a través de los tipos de interés y de las expectativas de liquidez— repercute en toda la red de forma amplificada. Las decisiones empresariales o regulatorias en uno de estos nodos pueden propagarse rápidamente a los demás. A ello se suma el efecto normativo y reputacional del Big Three, cuya creciente preocupación por criterios ambientales, sociales y de



gobernanza (ESG) ha obligado a fondos soberanos y a corporaciones tecnológicas a adaptar sus estrategias para mantener acceso a financiación institucional. De esta forma, los valores y prioridades de los grandes gestores estadounidenses terminan influyendo, de manera indirecta, sobre la orientación inversora de capitales árabes y asiáticos.

Estas interdependencias entrañan vulnerabilidades estructurales. La concentración de propiedad y la homogeneidad de estrategias aumentan el riesgo de “eco-dependencia”: un shock de liquidez o una corrección abrupta en los mercados estadounidenses podría afectar simultáneamente a fondos soberanos, a carteras indexadas y a las empresas tecnológicas que ambos financian. Las tensiones geopolíticas agravan este fenómeno. Los fondos soberanos buscan retornos de largo plazo y estabilidad, mientras que Silicon Valley persigue rentabilidades extraordinarias a través de la innovación disruptiva, y China utiliza la inversión exterior como instrumento de proyección tecnológica y geoeconómica. Estos objetivos pueden entrar en conflicto con la misión estabilizadora de la Reserva Federal, cuyo mandato doméstico no contempla la estabilidad de los flujos de capital internacionales. Un endurecimiento de la política monetaria estadounidense, por ejemplo, puede provocar salidas de capital de economías emergentes o liquidaciones de activos por parte de fondos soberanos que necesiten liquidez, lo que retroalimenta la volatilidad global.

A este panorama se añade una gobernanza opaca. Tanto los fondos soberanos como los grandes gestores pasivos ejercen una influencia considerable sin un marco claro de rendición de cuentas. Estudios recientes advierten que el poder de los Big Three plantea un desafío a la competencia de mercado y a la transparencia corporativa, al concentrar decisiones de voto en un número muy reducido de agentes con estrategias pasivas. La intersección con inversores estatales, cuya actuación responde a objetivos de política económica o diplomática, genera una red de decisiones estratégicas poco visible y difícil de supervisar.

Desde una perspectiva analítica, esta configuración exige un enfoque sistémico. Las alteraciones en cualquiera de los polos de la red —una reforma regulatoria en Estados Unidos que afecte a Silicon Valley, un cambio en la política inversora china o una reorientación de los fondos soberanos árabes— tienen el potencial de propagarse por los canales de propiedad, financiación y confianza que los vinculan. Para los reguladores y analistas de riesgo, esto implica que la evaluación de estabilidad financiera debe extenderse más allá de las entidades bancarias tradicionales, incorporando a los gestores de activos, los fondos soberanos y los grandes ecosistemas tecnológicos. La Reserva Federal, por su parte, se ha convertido en un actor cuyas decisiones de balance repercuten directamente en la estructura de propiedad global y, por ende, en la distribución del poder financiero mundial.



De este modo, la interdependencia entre Silicon Valley, los fondos soberanos árabes, China, la Reserva Federal y el Big Three configura un sistema global de inversión donde los límites entre capital público y privado, entre política económica y estrategia empresarial, resultan cada vez más difusos. Los datos son impactantes: los fondos soberanos árabes gestionan más de 4,7 billones de dólares en activos, China acumula posiciones exteriores superiores a los 10 billones y los Big Three controlan directa o indirectamente cerca del 40 % de las empresas cotizadas estadounidenses. En conjunto, estos actores definen la dirección del ahorro mundial y la asignación del riesgo financiero. Comprender sus interdependencias no solo es esencial para interpretar la dinámica de los mercados, sino también para anticipar las tensiones que pueden surgir en un sistema donde la influencia se distribuye en una red tan concentrada como interconectada.

CONCLUSIONES

El orden económico internacional actual se sostiene sobre un entramado de interdependencias financieras, tecnológicas y geopolíticas que difumina las fronteras tradicionales entre el poder público y el privado. En este escenario, la Reserva Federal, los grandes gestores de activos estadounidenses, Silicon Valley, los fondos soberanos árabes y el sistema económico chino configuran una arquitectura global del poder económico caracterizada por su concentración estructural, su interconexión funcional y la asimetría en la distribución de la influencia.

Estos actores, distintos en naturaleza y objetivos, operan como pilares de un sistema global donde la estabilidad se equilibra de forma precaria sobre una coordinación implícita más que sobre mecanismos formales de gobernanza.

La Reserva Federal continúa siendo el eje monetario del sistema internacional. Su capacidad para fijar el precio mundial del dinero convierte sus decisiones domésticas en instrumentos de gobernanza global. A través de la política de tipos de interés, la gestión de liquidez y las líneas de swap con otros bancos centrales, la Fed actúa como prestamista de última instancia para el mundo. En consecuencia, no solo estabiliza los mercados, sino que también disciplina la conducta de los principales actores financieros, condicionando sus márgenes de maniobra. Este papel hegemónico otorga a Estados Unidos una ventaja estructural en la arquitectura del dólar, pero también introduce un riesgo sistémico evidente: cualquier error de diagnóstico en la política monetaria estadounidense puede generar efectos recesivos o crisis de liquidez en cadena a escala transnacional.

Los grandes gestores de activos, BlackRock, Vanguard y State Street Global Advisors, se han consolidado como la infraestructura invisible del capitalismo



financiero del siglo XXI. Su poder no proviene del control operativo directo, sino de la capacidad de estructurar la propiedad corporativa global mediante la gestión pasiva y la automatización de las decisiones de inversión. A través de índices, algoritmos y políticas de voto, estos actores moldean la gobernanza empresarial, fijan estándares de comportamiento corporativo y traducen valores sociales en fórmulas de rentabilidad. De este modo, la gestión pasiva se ha convertido en una forma activa de poder estructural. Su alineación funcional con la arquitectura del dólar refuerza la hegemonía financiera de Estados Unidos, aunque también plantea vulnerabilidades derivadas de la homogeneidad de estrategias, la opacidad decisoria y la concentración de influencia en un reducido número de entidades privadas que operan sin un marco de rendición de cuentas proporcional a su poder real.

Silicon Valley, por su parte, ha trascendido el ámbito de la innovación tecnológica para erigirse en un actor geoeconómico de primer orden. Su capacidad para articular capital financiero, talento humano y control tecnológico lo ha convertido en un vector esencial del poder estadounidense. A través de la fijación de estándares globales, la gestión de infraestructuras digitales y la acumulación de datos a escala mundial, el ecosistema tecnológico ejerce una forma de soberanía digital que redefine los límites de la autoridad estatal. Silicon Valley ya no solo produce tecnología: produce las reglas bajo las cuales se organiza la economía digital mundial. Este fenómeno plantea un desafío a la soberanía de los Estados y a la equidad del sistema internacional, pues el control de los flujos de información y de los algoritmos que estructuran la vida económica y social se concentra en un número limitado de corporaciones privadas.

Los fondos soberanos árabes representan, en este entramado, la expresión más avanzada de la diplomacia del capital. Lo que comenzó como un mecanismo de ahorro derivado de rentas petroleras se ha transformado en un instrumento de poder económico y político. Estos fondos actúan simultáneamente como estabilizadores financieros, motores de diversificación nacional y agentes de proyección internacional. A través de inversiones estratégicas, cofinanciaciones y participación en infraestructuras críticas, han convertido el capital en una herramienta de influencia diplomática. Su actuación es pragmática y multipolar: financian innovación en Occidente, coinvierten en proyectos industriales en Asia y mantienen vínculos crecientes con China. El resultado es una arquitectura financiera flexible que permite a las monarquías del Golfo operar como mediadores y estabilizadores entre bloques rivales, aunque su dependencia última del ciclo energético introduce una vulnerabilidad estructural difícil de eliminar.



China encarna el proyecto más ambicioso de construcción de un orden económico alternativo dentro del marco global vigente. Su modelo combina dirección estatal, disciplina institucional y expansión geoeconómica planificada. A través de empresas estatales, bancos de desarrollo y fondos soberanos, Pekín ha tejido una red de dependencias financieras y tecnológicas que consolidan su influencia en el resto del mundo. La Iniciativa de la Franja y la Ruta, el Banco Asiático de Inversión en Infraestructura y el sistema de pagos CIPS constituyen los pilares de una arquitectura paralela que busca reducir la exposición al sistema dolarizado y aumentar la autonomía financiera. Sin embargo, esta estrategia de desdolarización gradual convive con una alta dependencia estructural del propio dólar y de los mercados occidentales, lo que obliga a China a avanzar con cautela en un equilibrio entre integración y emancipación. Su poder radica en la coordinación vertical entre capital, industria, diplomacia y conocimiento, una sinergia que le permite transformar la inversión en influencia y la influencia en dependencia estratégica.

Las sinergias entre estos cinco actores revelan una interdependencia sistémica que ha sustituido la antigua jerarquía económica por una red global de capitales y dependencias cruzadas. La Reserva Federal determina la liquidez internacional; los Big Three estructuran la propiedad y canalizan la inversión; Silicon Valley genera la tecnología y el relato del progreso; los fondos árabes proveen el capital paciente que alimenta la innovación y la infraestructura; y China aporta la escala productiva, la capacidad industrial y la planificación estratégica. El resultado es un sistema global de poder financiero y tecnológico donde los flujos de capital, de información y de decisiones se retroalimentan. Cada actor depende del otro para sostener su posición: la Fed marca el precio del dinero, los gestores occidentales lo canalizan, las tecnológicas lo multiplican, los fondos soberanos lo estabilizan y China lo replica en su propia arquitectura.

Desde la perspectiva del análisis de inteligencia, este entramado exige comprender la economía global como una red dinámica de poder más que como un conjunto de mercados nacionales. Los flujos de capital, la tecnología y la información constituyen los verdaderos vectores estratégicos del siglo XXI. Analizar su circulación, sus puntos de fricción y sus dependencias cruzadas permite anticipar riesgos y oportunidades, así como entender el desplazamiento del poder desde los Estados hacia las plataformas, desde la regulación hacia la arquitectura y desde la política hacia los sistemas de decisión. En última instancia, el orden económico actual se sostiene sobre una paradoja: su estabilidad depende de los mismos mecanismos de concentración que generan su vulnerabilidad.



ANEXOS

Anexo 1: Aplicación DIME por grupo inversor

DIME	Reserva Federal	Silicon Valley	Big Three	Fondos Soberanos Árabes	China
D	Coordina swaps y líneas de liquidez con bancos centrales, influye en la arquitectura financiera global, actúa como prestamista global de última instancia; colabora con el Tesoro y el Congreso en crisis (2008, 2020), ampliando su rol más allá del mandato nacional.	Lobby colectivo ante gobiernos y foros internacionales, CEO testifican juntos en el Congreso; actúan como bloque con poder negociador equivalente a un Estado; defienden la neutralidad de la red y libre circulación tecnológica; consolidan ideología techno-optimista y libertaria tecnológica.	Participan en consultas internacionales, moldean regulaciones sobre gobierno corporativo y sostenibilidad; aunque privados, actúan con alineación funcional con la arquitectura del dólar y Wall Street; enfrentan debates sobre concentración accionarial y transparencia.	Consolidación de alianzas internacionales mediante inversiones y diplomacia financiera; coinversiones estratégicas hacia la desdolarización parcial; control de infraestructuras críticas; puente de estabilidad entre sistemas rivales.	Expansión vía inversión en infraestructura, swaps bilaterales con bancos centrales amigos, acuerdos multilaterales y plataformas alternativas; proyección basada en no injerencia, respeto soberano, cooperación gan-gana; liderazgo legítimo en Asia, África y Latinoamérica.
I	Instrumento central: comunicación estratégica (forward guidance) que moldea expectativas globales sobre política monetaria; alta credibilidad psicológica.	Define estándares informáticos mundiales; controla infraestructura informativa global; influencia mediática y narrativa techno-optimista; gran sinergia local y cultural que genera cohesión y visión compartida.	Determinan métricas y modelos de gobierno corporativo como accionistas mayoritarios; son la infraestructura cognitiva del capitalismo financiero; moldean el criterio de valor y expectativas de Estados y corporaciones.	Uso de inversiones como herramienta de prestigio e imagen; reducción de dependencia cognitiva de Occidente mediante joint ventures y transferencia tecnológica; plataforma de aprendizaje estructural.	Controla arquitectura mediática propia, exporta tecnología y sistemas de pago; experimenta con yuan digital; profundiza dependencias técnicas y normativas; legitima liderazgo cultural y civilizatorio.
M	No ejerce poder militar directo,	Influye indirectamente	Prioridad accionaria en	Inversión en defensa y	Desarrolla capacidad civil-



DIME	Reserva Federal	Silicon Valley	Big Three	Fondos Soberanos Árabes	China
	pero su estabilidad financiera global afecta la seguridad nacional; actúa como amortiguador en crisis.	en defensa mediante IA, ciberseguridad, y suministro de semiconductores; gestión estratégica de recursos críticos (chips, minerales, energía).	empresas de defensa; influencia en cadenas de valor estratégicas; actores inseparables del sistema financiero y defensa global.	tecnología dual; control de insumos críticos y participaciones en infraestructuras estratégicas; acceso a desarrollos militares avanzados.	militar dual; controla infraestructuras logísticas estratégicas; coordinación eficaz entre SOEs, bancos y aparato diplomático; ventaja industrial-militar reforzada.
E	Manipula tipos de interés globales vía FOMC; usa expansión cuantitativa para inyectar liquidez; afecta valorización de activos globales; su política impacta mercados emergentes y reservas internacionales.	Operación con venture capital paciente y visión a largo plazo; concentración de talento y capacidad innovadora; motor principal en tecnologías emergentes.	Expansión de fondos indexados permite acumular participación automáticamente; principales proveedores de instrumentos financieros globales; escala y liquidez que amplifican movimientos de mercado.	Fuente global de liquidez y estabilizador regional; diversificación económica post-petróleo; control de infraestructuras críticas; transición de exportador de petróleo a exportador de capital.	Proyección vía inversiones exteriores; control industrial y de materias primas; creación de dependencias económicas estructurales; dirección estatal bajo el PCCh; diplomacia transaccional económica.

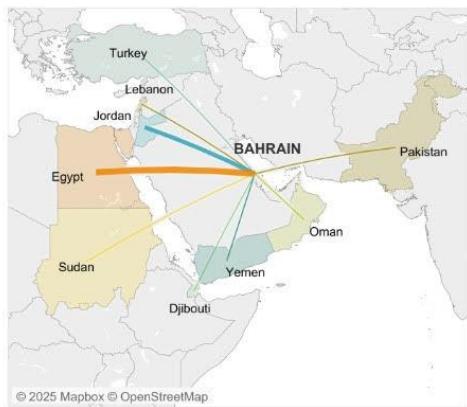
Anexo 2: Estabilidad regional e inversión de países árabes

Gulf Financial Aid and Direct Investment Tracker (FADI Tracker) by Source Country

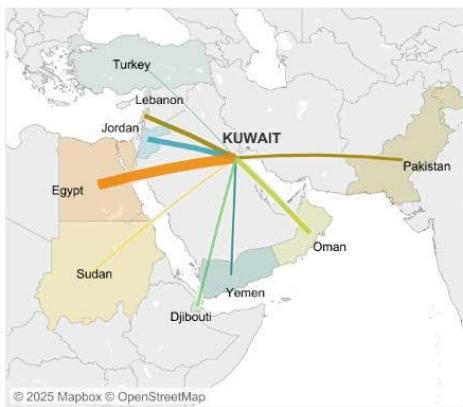
2003 to July 2021

Year All	Destination All	Category All	Sub-Category All	
Amount	≤ \$500.0M	\$20,000.0M	\$40,000.0M	≥ \$60,000.0M

Bahrain



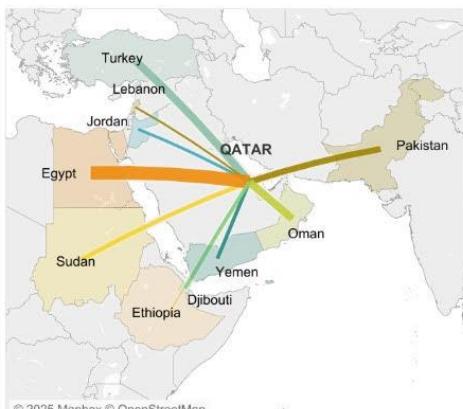
Kuwait



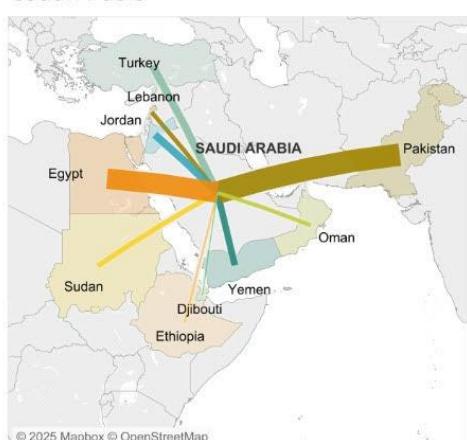
Oman



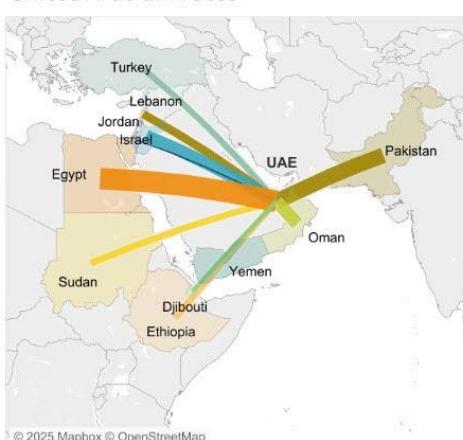
Qatar



Saudi Arabia



United Arab Emirates



Source: "FDI Markets", <https://www.fdimarkets.com/> and Author's research.



BIBLIOGRAFÍA

Asian Infrastructure Investment Bank. (2025). Members and Prospective Members of the Bank.

Banco de Pagos Internacionales (BIS). (2023). Informe Económico Anual 2023. Basilea.

Bank for International Settlements. (2024). Annual Economic Report 2024.

Bebchuk, L. A., & Hirst, S. (2019). The specter of the Giant Three. *Boston University Law Review*, 99(3), 721–742.

Bernanke, B. S. (2022). 21st Century Monetary Policy: The Federal Reserve from the Great Inflation to COVID-19. W. W. Norton & Company.

Braun, B. (2021). Capitalismo de gestores de activos y nueva economía política de las finanzas. Routledge.

Cambridge University Press. (2023). Ownership and Control in the S&P 500.

Center for Strategic and International Studies. (2023). How is the Belt and Road Initiative advancing China's interests? ChinaPower

Chhabra, T., Doshi, R., Hass, R., & Kimball, E. (2021). Global China: Assessing China's Growing Role in the World. Brookings Institution Press.

China Academy of Cyberspace Studies / China Internet Network Information Center (CNNIC). (2024). The 54th Statistical Report on China's Internet Development.

Clark, G. L., Dixon, A. D., & Monk, A. H. B. (2013). Fondos soberanos: legitimidad, gobernanza y poder global. Princeton University Press.

Federal Reserve. (2023). Monetary Policy Report. <https://www.federalreserve.gov/monetarypolicy.htm>

Federal Reserve Board. (2024). Monetary Policy Report. Washington D.C.

Fernández, R. (2022). Los dueños invisibles: fondos indexados y poder corporativo global. Icaria.

Fichtner, J., Heemskerk, E., & Garcia-Bernardo, J. (2017). Hidden power of the Big Three? Passive index funds, re-concentration of corporate ownership, and new financial risk. *Business and Politics*, 19(2), 298–326.

FMI (Fondo Monetario Internacional). (2023). Fondos soberanos y estabilidad financiera global. Washington D.C.

Gowan, P. (1999). La apuesta global: la estrategia estadounidense y la crisis del poder mundial. Verso.



- Instituto de Estudios Energéticos de Oxford. (2024). Fondos del Golfo y transición energética: capital, poder y diversificación. Oxford.
- International Energy Agency. (2025). World Energy Investment 2025: China.
- Jonathan E. Hillman, (2022) ‘China and Russia: Economic Unequals’, Center for Strategic and International Studies
- Joint Venture Silicon Valley. (2024). Silicon Valley Index 2024.
- Kevin Yao, ‘What we know about China’s dual circulation economic strategy’, Reuters, 15 September 2020,
- Kurlantzick, J. (2016). Capitalismo de Estado: cómo el retorno del estatismo está transformando el mundo. Oxford University Press.
- Mazzucato, M. (2018). The Value of Everything: Making and Taking in the Global Economy. Penguin.
- McDowell, D. (2019). Bucking the Buck: US Financial Sanctions and the International Backlash Against the Dollar. Oxford University Press.
- Ministry of Commerce of the People’s Republic of China; National Bureau of Statistics; State Administration of Foreign Exchange. (2024). 2023 Statistical Bulletin of China’s Outward Foreign Direct Investment.
- Ministry of Foreign Affairs of the People’s Republic of China (MFA). (2023). Beijing Initiative on the Belt and Road International Digital Economy Cooperation
- Office of the United States Secretary of Defense, (2021) ‘Military and Security Developments Involving the People’s Republic of China 2020: Annual Report to Congress
- PricewaterhouseCoopers Middle East. (2023). El auge de la inversión del Golfo en los mercados globales. Dubái.
- Rodrik, D. (2023). El parpadeo de la globalización: democracia y futuro de la economía mundial. Deusto.
- Rolland, N. (2019). China’s Belt and Road Initiative: Motives, Scope, and Challenges. National Bureau of Asian Research.
- Saxenian, A. (1996). Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128. Harvard University Press.
- Singh, H. (2024, September 11). China’s balance of power strategy: The shift from geopolitics to geoeconomics. Modern Diplomacy.
- State Council Information Office of the People’s Republic of China. (2023). The Belt and Road Initiative: A Key Pillar of the Global Community of Shared Future.



UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo). (2024). Informe sobre las inversiones en el mundo 2024. Naciones Unidas.

Villalobos, C. (2024). Finanzas del Golfo: capital soberano y diplomacia económica. Real Instituto Elcano.

World Bank. (2025). China Economic Update: Managing Structural Transition. Washington D.C.

Zhang, Y. (2023). La Franja y la Ruta: geoeconomía, crédito y poder chino. Siglo XXI Editores.