.

Benemérita Universidad Autónoma de Puebla

Facultad de Ciencias Políticas y Sociales

“Las empresas muy grandes para quebrar: evolución y ampliación del concepto en las relaciones internacionales del siglo XXI”

tesis que para obtener el grado de

Licenciado en Relaciones Internacionales

presenta:

DAVID JAVIER MONTALVO

Matrícula: 201837053

Director:

Dr. Eduardo Crivelli Minutti

H. Puebla de Z., Puebla, México

Marzo 2024

ÍNDICE

Contenido

INTRODUCCIÓN *3*
CAPÍTULO I: LAS EMPRESAS EN LAS RELACIONES INTERNACIONALES *21*
1.1 Las Empresas y las Relaciones Internacionales 22
1.2 Empresas en la interdependencia y la globalización 28
1.3 Las empresas muy grandes para quebrar 36
CAPÍTULO II LOS ORÍGENES DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONAES *45*
2.1. Las primeras empresas transnacionales 45
2.2 Las Grandes Empresas de la Revolución Industrial 58
2.3. Las Grandes Corporaciones Internacionales 67
CAPÍTULO III: LAS EMPRESAS MUY GRANDES PARA QUEBRAR *79*
3.1. Lehman Brothers y la Crisis Financiera 80
3.2. El caso de Evergrande: el inmobiliario chino 90
3.3 El Crecimiento empresarial desmesurado 100
CONCLUSIONES *113*
REFERENCIAS *121*

INTRODUCCIÓN

No es ninguna sorpresa que actualmente se hable cada vez más del dominio de las empresas transnacionales como actores clave en la arena internacional, no descartando que los Estados son aún actores fuertes dado su protagonismo histórico, pero es evidente que estos ya no se encuentran solos en la toma de decisiones a nivel macroeconómico. Actualmente, es posible hablar de empresas transnacionales, organizaciones no gubernamentales, organizaciones gubernamentales e incluso individuos, los cuales llegan a causar un impacto tan grande que es imposible por parte de los Estados, dejarlos pasar desapercibidos (Keohane y Nye, 1997).

El caso de las empresas transnacionales[1] es particularmente resaltado por su continua evolución, desde incluso antes de la revolución industrial con la existencia de unidades económicas de este tipo como la Compañía Neerlandesa de las Indias Orientales en el siglo XVII y XVIII, considerada como la primera empresa multinacional dado que tenía presencia en múltiples lugares del mundo e incluso se sabe qué hacía pública sus ganancias además de tener atribuciones para adquirir territorios de ultramar. Este modelo fue replicado con éxito hasta bien entrado el siglo XIX, por ejemplo, por las Compañías Británicas de las Indias Orientales y Occidentales, entre otras, y luego los grandes complejos industriales que participaron activamente para ensanchar el capitalismo occidental.

De la misma forma, las multinacionales comúnmente se mantenían subordinadas a los designios de sus respectivos estados y esta era la forma en la cual podían expandirse y tener relaciones con otras empresas o estados, como lo fue el caso de la empresa Bayer en 1866 con la pólvora o Singer en 1867, que principalmente se dedicó a la exportación de sus máquinas de coser. A la llegada del siglo XX nuevas empresas comenzaron a surgir en respuesta a las nuevas necesidades de la población, como es el caso de la Anglo-Persian O Standard Oil, que se maneja principalmente por el petróleo que posee (Calduch 1991).

[1] Las empresas transnacionales son definidas como aquellas empresas que “poseen o controlan instalaciones de producción o servicios fuera del país en el que tienen su sede” (ONU 1973, p. 25).

Sin embargo, es a partir de la década de 1970 cuando se inició un proceso que detonó el crecimiento de las empresas transnacionales gracias a la internacionalización del capital y la financiarización de la economía. Ambos fenómenos causaron grandes cambios en la manera en la que funcionaban las empresas, diversificando sus propósitos, en primera instancia, y, posteriormente, diversificando sus formas de producción. Lo anterior acompañado de los cambios comerciales durante el siglo XX ocasionaron que las empresas no solo fueran nacionales, sino que internacionalizaran sus actividades, dando como resultado un mundo más interconectado, más interdependiente y, por lo tanto, también más volátil.

De acuerdo con Juan C. Restrepo Vélez es posible entender a las empresas transnacionales en su nivel más básico como:

> Aquellas que, bajo una administración unificada a nivel mundial, tienen intereses y actúan en una pluralidad de países, ajustándose a las condiciones económicas, sociales y legales de cada Estado que las alberga con el fin de conseguir la maximización de sus beneficios y la mejor defensa de sus intereses a escala mundial (2013, p. 26).

Dicho lo anterior, es necesario notar el carácter mundial de la empresa y la persecución de sus propios intereses, los cuales no necesariamente están en armonía con los intereses de sus países de origen o en el cual se establecen. Por el contrario, estas empresas tienen sus propios objetivos y buscan la mejor manera de obtener beneficios económicos de sus actividades y esto ha llevado a que en la actualidad muchas de las ya mencionadas empresas alrededor del mundo se establezcan en una multiplicidad de países, diversificando sus actividades, reduciendo sus costos de producción y distribución, al mismo tiempo que crean un mundo más interconectado.

Los beneficios de lo anterior son variados, pues no solo las empresas extranjeras pueden obtener ganancias al instalarse en otros países, sino que estos mismos hasta cierto punto pueden verse beneficiados por la actividad empresarial; obteniendo mejoras en los métodos de producción, apertura de puestos laborales y por supuesto, ganancias económicas para ambos lados, aunque es necesario enfatizar que estas son de carácter desigual. En este contexto, Samir Amin, por ejemplo, argumentaba que las diferencias entre las formaciones del centro, más industrializado, y las de la periferia, extractora de recursos naturales, se saldan

mediante flujos de transferencia de valor que constituyen la esencia del problema de la acumulación de capital a escala mundial, siempre en beneficio del centro (Amin 1979, p.11-12).

Dentro de las desventajas de la actividad empresarial extranjera es pertinente señalar, como bien denunciaba Karl Marx (1894), que la mayor parte de las ganancias se quedan en las empresas mientras que los salarios otorgados a la fuerza laboral comúnmente es el mínimo, aunado a la sobreexplotación que estos sufren durante las jornadas laborales, lo que genera una situación en continua desventaja para la clase trabajadora. Dicho de otra forma, en palabras de David Harvey, lo anterior se puede englobar en el concepto de "acumulación por desposesión" que se refiere a:

> La mercantilización y privatización de la tierra y la expulsión forzosa de las poblaciones campesinas; la conversión de diversas formas de derechos de propiedad -común, colectiva, estatal, etc..- en derechos de propiedad exclusivos; la supresión del derecho a los bienes comunes; la transformación de la fuerza de trabajo en mercancía y la supresión de formas de producción y consumo alternativas; los procesos coloniales, neocoloniales e imperiales de apropiación de activos, incluyendo los recursos naturales (Harvey 2005, p. 16).

Ante ello, este trabajo de investigación busca centrarse en un aspecto particular de estas desventajas dado que es señal de alarma principalmente para el país donde se desarrolla la actividad extranjera. Esto se puede observar cuando una empresa comienza a formar una parte muy importante para el Producto Interno Bruto (PIB)[2] de un país, ya sea una empresa extranjera o nacional. Cuando se llega a tal punto, el gobierno adquiere un problema muy grande que comúnmente se pasa por alto, pues si dicha empresa, por alguna razón o razones comienza a tener dificultades para continuar con sus actividades y existe un riesgo de bancarrota, el gobierno sencillamente no podría permitirse una caída de tal magnitud.

A este grado se han desarrollado las empresas transnacionales en la actualidad y es en este punto cuando se comienza a hablar de la relevancia de las empresas muy grandes para quebrar (*Too Big To Fail*), a las cuales Moosa (2010, p. 1) describe como: "una doctrina, la cual postula que el gobierno no puede permitir

[2] El Producto Interno Bruto o Producto Interior Bruto (PIB) es la medida estándar de valor agregado creado mediante la producción de bienes y servicios en un país durante un periodo determinado. OCDE (2022)

que grandes firmas (particularmente bancos grandes e instituciones financieras) quiebren por la mera razón de ser grandes”[3]. Haciendo énfasis en las grandes firmas como bancos e instituciones financieras como las empresas que aportan más al PIB de una nación.

En este panorama, es muy acertado hablar de bancos, fondos de inversión y otras entidades financieras como las principales empresas consideradas como muy grandes para quebrar, pues su importancia dentro del sector financiero es incuestionable y, sin duda, si estas instituciones cayeran, serían la primera ficha que desencadenaría una crisis. Por ello, el concepto de la empresa muy grande para quebrar surgió a partir de la década de 1980, cuando comienzan nuevamente una serie de crisis económicas que terminaron afectando a muchos bancos en los Estados Unidos, teniendo al Continental Illinois como el primero en ser llamado de esta manera a causa de los problemas financieros que se suscitaban en este contexto.

En la actualidad, el concepto de las empresas muy grandes para quebrar, acotado al sector de las finanzas, parece ser insuficiente debido a que existen muchas empresas que escapan al sector financiero. No obstante, muchas de estas empresas pueden llegar a causar serias afectaciones económicas si cayeran ya que, por su tamaño, representa grandes ingresos no solo para su país de origen o donde se encuentran, sino también para los múltiples estados y otras empresas con las cuales se encuentran interconectadas. De ahí que el concepto de muy grande para quebrar no pueda ser acotado solamente a empresas de naturaleza financiera.

Cabe recordar que en el otoño del 2008 la empresa que ofrecía servicios financieros: Lehman Brothers se declaró en bancarrota, precipitando aún más una crisis generada por diversos factores, como la desregulación financiera, la titulación exacerbada en el sector inmobiliario, el uso excesivo de instrumentos derivados sin suficiente liquidez para respaldarlos y el impulso hacia el endeudamiento de la población en general, que crearon una bomba del tiempo lo suficientemente grande para afectar a más de un país[4]. Aún con lo anterior, cabe mencionar un aspecto

[3] Traducción propia

[4] Esto puede entenderse como un bosquejo de lo que una institución financiera puede llegar a convertirse para una nación, el ejemplo por excelencia llegado el siglo XXI se tuvo en el 2008, pues

muy importante, “la quiebra de Lehman Brothers fue la consecuencia del desplome económico, no su causa; aceleró un proceso que ya iba a toda marcha” (Stiglitz 2010, p. 82).

Lo que sin duda alguna merece la pena resaltar es que, gracias a la quiebra de este gigante financiero, la crisis se propagó de manera más acelerada hacia otros países como los europeos, y es precisamente esta cuestión la que hace a Lehman Brothers relevante para la investigación, pues puede considerarse como una empresa muy grande para quebrar. Sin embargo, aún con las sugerencias gubernamentales de los Estados Unidos para evitar su caída, y los intentos de compra por parte de Barclays Bank, no consiguió mantenerse a flote y cayó de manera abrupta, empeorando aún más la crisis financiera.

Las consecuencias de esta decisión solamente sirvieron para profundizar el problema de la crisis, pues, el crédito fue paralizado por el miedo al incumplimiento, miles de empleos se perdieron, 273,000 solo en el 2008 (Financial Crisis Inquiry Commission, 2011) y al no tener empleos, las personas no podían pagar por sus casas, lo que implicaba que el riesgo de impago era muy alto, teniendo como consecuencia un efecto contagio y complicaciones para los bancos en general debido a la falta de liquidez.

Esta situación se volvió tan grande que pronto el riesgo sistémico[5] fue extendido a Europa, ocasionando que grandes bancos también se vieran inmersos en la dinámica de la crisis, aun con ello, centrando la atención nuevamente en Lehman Brothers, es destacable la manera en la que una empresa aparentemente imposible de quebrar lo hizo, y las consecuencias no solo para el sector financiero, sino para la economía real y las economías fuera de la estadounidense fueron realmente grandes. Solo por mencionar un ejemplo, el “Domingo 28 de septiembre de 2008: Fortis, un gigantesco banco europeo se derrumba y es nacionalizado” (Varoufakis 2014, p. 203), envolviendo a la mayoría de los países europeos en

---

en los Estados Unidos se suscitó una de las crisis más grandes en la historia de la nación que llegó a una escala internacional debido al grado de interconexión que el mundo poseía para ese momento.

[5]Riesgo sistémico es el riesgo de problemas de solvencia –de un intermediario o un segmento del mercado– cusen dificultades generalizadas a otras instituciones, en otros segmentos del mercado. (Naranjo 1995, p. 4)

problemas de liquidez con sus bancos, ocasionando un pánico generalizado en sus respectivas economías.

En suma, Lehman Brothers, su caída y sus consecuencias es el ejemplo por excelencia de lo que puede llegar a convertirse una empresa muy grande para quebrar para un país y para las relaciones internacionales. Sin embargo, han pasado ya 15 años desde el 2008 y la dinámica de las empresas muy grandes para quebrar ha cambiado. Teniendo como resultado una diversidad de empresas que, por su giro, se han convertido en parte muy importante para el PIB de los países. Se considera que el ejemplo de ello más visible y cercano en la actualidad es la empresa china Evergrande, misma que conforma la segunda parte de este trabajo de investigación, pues se pretende mediante la exposición de los diferentes problemas que ha tenido la compañía inmobiliaria, no solo para China sino para otros países, expandir el concepto de lo que son las empresas muy grandes para quebrar a este tipo de empresas que escapan al sector financiero.

En años recientes Evergrande ha presentado dificultades para hacer frente a sus obligaciones financieras, preocupando no solo a China, sino a una gran cantidad de países e instituciones que también dependen de la liquidez de esta empresa que parece ser demasiado grande para quebrar. Para poner un poco en contexto la situación de Evergrande antes de detallar sus problemas actuales, cabe mencionar que:

> Evergrande Group es una empresa Fortune Global 500 y posee ocho industrias principales, como Evergrande Real Estate, Evergrande New Energy Auto, Evergrande Property Services, HengTen Networks, FCB, Evergrande Fairyland, Evergrande Health, Evergrande Spring, brindando una gama completa de servicios a cientos de millones de clientes (Evergrande. s.f).

Esta empresa china surgió originalmente como una inmobiliaria que creció rápidamente y se diversificó gracias a un modus operandi muy particular, pues tal y como explica Ignacio Ariño: “Evergrande ha incurrido en un modelo de negocio basado en el crédito y la deuda, en vez de utilizar el dinero obtenido de sus construcciones reinvirtiéndolo de nuevo” (2022, P. 36). De esta forma, el grupo creció de manera en la que lo hizo a lo largo de todos estos años hasta convertirse en la actualidad en la segunda inmobiliaria más grande de China, asimismo, de la misma forma en la que creció de manera tan vertiginosa, actualmente la empresa

tiene serios problemas financieros, gracias a su modelo de endeudamiento para poder financiar proyectos cada vez más grandes.

Por mencionar solo algunos de sus problemas que contextualizan su precaria situación se puede mencionar que “Peace Tree Wood Ltd. dice que Evergrande no ha pagado los CNY[6]$ 2 millones (unos US$ 310.000) en facturas comerciales que les debe.” (PYMNTS, 2021), aunado a lo anterior, para el 2020 las cuentas comerciales por pagar del gigante asiático ascendían a los CNY$ 621,715 millones (CFA Institute Contributor, 2021), lo cual es el equivalente a US$ 90 millones aproximadamente. Para mediados del 2021 la empresa anunció que tenía una deuda de US$ 300 millones sin pagar, lo anterior sin mencionar la deuda no registrada obtenida por medios no legales como hedge funds y el tan conocido shadow banking (Banca en la sombra)[7] utilizado por tantas inmobiliarias y bancos.

Las razones por la cuales Evergrande se ha encontrado en esta situación en realidad no son tan repentinas y tienen mucho que ver con tres aspectos fundamentales: primero, su diversificación tan acelerada cuyos resultados no han sido los esperados; en segundo lugar, se puede mencionar su modelo de negocios consistente con la adquisición de deudas para financiar sus proyectos; y por último, en tercera instancia, la modificación de las políticas chinas respecto al otorgamiento de créditos[8] han puesto al gigante inmobiliario chino en el aprieto en el que se encuentra actualmente.

Durante el 2021 en particular el mundo se llenó de preocupaciones debido a la posible caída de Evergrande y los periódicos de mayor circulación comparaban la situación china con un nuevo Lehman Brothers, como lo señala Espallargas (2021): “¿Un nuevo Lehman Brothers? Todo lo que debes saber para entender la crisis de Evergrande y por qué preocupa”. Sea Evergrande o no algo similar a lo sucedido en el 2008 en Estados Unidos, lo cierto es que, al menos para el gobierno chino, Evergrande si representa una preocupación seria debido al tamaño de su

[6] Yuanes

[7] El sistema bancario en la sombra puede describirse en términos generales como la intermediación crediticia que implica entidades y actividades fuera del sistema bancario regular (Financial Stability Board, 2011).

[8] Las ya conocidas 3 líneas rojas implementadas en el 2020 por el gobierno chino para limitar la adquisición de créditos por parte de grandes empresas

deuda y las afectaciones que ya ha tenido dentro del país dan cuenta de lo que una empresa muy grande para quebrar puede hacerle a un país.

En la escena internacional, muchos bancos vieron comprometidos sus créditos debido al impago de Evergrande, que, si bien esto no es motivo de un riesgo sistémico, sí que puede desestabilizar el escenario internacional y es en este tipo de problemáticas donde radica la importancia del fenómeno de las empresas muy grandes para quebrar. Lehman Brothers, por ejemplo, por su naturaleza financiera era prácticamente impensable que se declarara en bancarrota, pero a pesar de ello, sucedió y sus consecuencias fueron el agravamiento de una crisis que ya estaba en proceso en los Estados Unidos.

Por su parte, Evergrande, incluso si no es una empresa financiera y su giro es variado debido a sus estrategias de diversificación, sí que puede considerarse parte del fenómeno de las empresas muy grandes para quebrar, pues sencillamente representa una fuente de ingresos muy grande para la economía china a pesar de sus problemas de deuda, aunado a esto, también es de vital importancia para sus tenedores de bonos a nivel internacional, pues de su solvencia dependen sus beneficios, y es por ello por lo que algunos bancos, tanto europeos como americanos, han expresado sus preocupaciones sobre el riesgo de impago.

Por estos motivos, se considera que el fenómeno de las empresas muy grandes para quebrar no puede sencillamente limitarse a bancos e instituciones financieras más grandes debido a que, al centrarse en ellos es sinónimo de pasar por alto empresas como Evergrande que pueden representar un riesgo inesperado tanto para la economía nacional como internacional. Hoy en día pueden existir múltiples empresas que comienzan a tomar cada vez más peso tanto a nivel nacional como internacional, por lo que es necesario comprender que el fenómeno “muy grande para quebrar” también ha cambiado y ha dejado de estar encasillado al ámbito financiero.

Es por ello que se eligió Evergrande como empresa de contraste, porque para el 2021 repentinamente se volvió el ejemplo más explícito de una empresa muy grande para quebrar y el prospecto perfecto para la diversificación del concepto que hace referencia a las empresas como sujetos muy importantes no solo para las

relaciones internacionales, sino también para la economía mundial en general. Por estos motivos, el presente trabajo se enfoca en comprender que las “empresas muy grandes para quebrar”, comúnmente asociadas a aquellas empresas ligadas al sector financiero y que no pueden ser abandonadas en momentos de crisis, no obedecen exclusivamente la lógica financiera, para ello se buscó hacer un análisis de los cambios que han tenido con el paso del tiempo las distintas empresas hasta convertirse en gigantes que en apariencia no pueden quebrar, pero que en realidad, se encuentran al borde del precipicio.

Esto hace surgir la pregunta que guía esta investigación: ¿puede el concepto de las empresas muy grandes para quebrar no solo limitarse a aquellas empresas ligadas al sector financiero, sino que también puede abarcar un mayor número de empresas de distintos giros, vitales para las economías nacionales e internacionales del siglo XXI? Otras preguntas más específicas son (i) ¿qué es el fenómeno de las empresas muy grandes para quebrar y por qué es relevante para las Relaciones Internacionales como objeto de estudio?; (ii) ¿de qué manera el estudio de la evolución histórica de las empresas transnacionales puede conducir a explicar el comportamiento de las empresas muy grandes para quebrar?; (iii) ¿cuáles son las consecuencias de las empresas muy grandes para quebrar para la economía mundial del siglo XXI?

Así que el objetivo de esta investigación fue Indagar en la evolución del concepto de las empresas muy grandes para quebrar, ilustrando la dinámica de estas empresas transnacionales que se han convertido en una preocupación para los países debido a su crecimiento acelerado, su falta de regulación y las afectaciones que pueden tener no solo a nivel nacional, sino internacional. Los objetivos específicos del trabajo fueron: (i) analizar el concepto de la empresa muy grande para quebrar como fenómeno de las Relaciones Internacionales en el nivel de las empresas transnacionales, y cómo su actuar ha ido modificando la percepción que se ha tenido de estas a lo largo de los años; (ii) comprender la evolución de las empresas transnacionales a lo largo de la historia hasta la caída de Lehman Brothers en el 2008 y las consecuencias que tuvo para Estados Unidos la quiebra de ese gran banco de inversión; y (iii) analizar las características que

hacen insuficiente al concepto de muy grande para quebrar en la actualidad, así como los cambios que ha tenido y que hacen que múltiples empresas en la actualidad se consideren parte de este fenómeno.

Ya que el fenómeno de las empresas muy grandes para quebrar se ha extendido a lo largo y ancho del globo en años recientes, el concepto de estas no puede quedarse sesgado hacia aquellas instituciones financieras que, por su facilidad para crear un riesgo sistémico, ponen en riesgo la economía de una nación. Actualmente es posible observar un crecimiento aún más acelerado en la magnitud y alcance de las empresas transnacionales, que a su vez han ido modificando el concepto de lo que es una empresa muy grande para quebrar, creando así una multiplicidad de empresas que pueden registrar ingresos tan grandes que sencillamente sería imposible dejarlas quebrar. Lo anterior, naturalmente referido a la importancia de esas empresas y, hasta cierto grado, su facilidad para crear un riesgo sistémico ya que otorgan grandes aportaciones al PIB de sus respectivos países y la interdependencia que existe con el resto del mundo.

Ante ello, el presente trabajo pretendió dar luz a dos cuestiones fundamentales: primero, la creciente influencia que tienen las empresas transnacionales para las economías de los países a nivel internacional; y, en segundo lugar, se buscó mostrar que no se necesita un Lehman Brothers que caiga repentinamente para hablar del peligro que representa una empresa muy grande para quebrar. Actualmente existen empresas tan grandes que comúnmente pasan desapercibidas hasta el momento en el que representan un peligro de quiebra, es aquí donde las empresas transnacionales de gran envergadura cobran relevancia, mostrando el nivel de desarrollo y dependencia que la economía actual tiene respecto a este tipo de empresas.

Finalmente, al adentrarse en esta investigación también se persiguió ampliar el concepto de lo que es una empresa muy grande para quebrar, como una manera de introducir nuevos estudios sobre una problemática que poco se conoce alrededor del mundo y más que ello, que pasa desapercibida constantemente debido a su avance lento pero constante y su desenvolvimiento abrupto y alarmante en situaciones de crisis. De la misma forma, este trabajo de investigación pretendió

arrojar nuevos conocimientos para el Estado mexicano acerca de los peligros de la inversión extranjera que comienza a aumentar sobre todo en el Norte del país, así como también tratar de concientizar sobre los riesgos que las empresas transnacionales pueden representar para México. Además, esta problemática ha sido para mí el objeto de interés durante mucho tiempo ya que es tan solo una de las formas en las que las Relaciones Internacionales se conectan con muchas otras ciencias y disciplinas a nivel macro, en este caso en particular, con la economía y las finanzas internacionales.

En suma, la hipótesis que guía esta tesis es que el concepto de empresa muy grande para quebrar no está acotado sólo al sector financiero, en la actualidad, existen diversas empresas que pueden considerarse parte de este fenómeno, lo cual implica un riesgo para la economía mundial. Las hipótesis específicas son (i) el concepto de empresa muy grande para quebrar aún no puede salir del ámbito financiero debido a que es este el único capaz de crear una caída a nivel internacional por el quiebre de alguna empresa financiera; (ii) históricamente han existido distintas unidades económicas que pueden categorizarse como “empresas muy grandes para quebrar”, aunque ese concepto terminó acostándose sobre todo al ámbito financiero; (iii) es posible que actualmente existan algunas empresas que puedan poner en riesgo la economía mundial y que pueden considerarse como muy grandes para quebrar, más allá de aquellas de tipo financiero.

Durante la realización de la investigación fue imperativo determinar un camino guía que permitió centrarse en el alcance de los objetivos planteados en el presente documento. Para ello fue necesario la utilización de postulados teóricos considerados auxiliares en la explicación del fenómeno a tratar. Para el motivo de este trabajo en particular se utilizó un análisis crítico de la teoría de la interdependencia, ya que explica de manera puntual el nivel de interconexión que el mundo tiene en la actualidad, así como la creciente importancia de las empresas transnacionales y en general, las instituciones que trascienden las fronteras de sus países de origen.

Sin embargo, la teoría de la interdependencia sólo puede explicar la forma en la que las empresas y en general el mundo se fue constituyendo en el entramado

de múltiples entes globales (Keohane y Nye, 2012). Por ello fue necesario la utilización de una teoría secundaria que permitiera explicar la forma en la que la dinámica empresarial ha cambiado y continúa en constante evolución, para ello se utilizó la teoría crítica de la globalización (Ianni, 2004), apoyada de los análisis de sistema-mundo moderno (Wallerstein, 2011), pues justifica la constante evolución de las empresas trasnacionales en un mundo cada vez más globalizado en las dinámicas de la economía mundial capitalista.

En primera instancia, hubo que identificar a la idea de la interdependencia, que de acuerdo con Keohane y Nye puede ser definida de manera simple significa mutua dependencia. Interdependencia en política mundial se refiere a situaciones caracterizadas por efectos recíprocos entre países o entre actores en países diferentes"[9] (Keohane y Nye 2012, p. 7). Desde esta perspectiva una nación puede ser dependiente de otra debido a diversos factores, como cuestiones políticas, geográficas o económicas, y de la misma forma la contraparte puede ser dependiente por factores similares, por lo que la conexión entre ambas resulta benéfica y una depende de la otra y viceversa.

Sin embargo, no se puede limitar ese concepto a una dependencia positiva entre naciones, la interdependencia también implica que, si una nación tiene problemas, la otra también se verá afectada a un cierto nivel por los obstáculos de la otra. Por lo que la interdependencia no puede ser vista simplemente a un nivel meramente positivo, sino también negativo. En segunda instancia, la interdependencia se plantea como un sistema no solo formado por Estados, aunque estos son los actores principales, pues abre el abanico de opciones a otros agentes. Como bien menciona Keohane & Nye "la sociedad mundial se puede ver como un sistema social complejo, en el ámbito del cual se encuentran otros sistemas más o menos simples y complejos, tanto autónomos y relativamente autónomos como subordinados, o subsistemas." (Keohane y Nye 2004, p. 44).

Por lo anterior, no es posible reducir la interdependencia a meramente una cuestión de relación interestatal, puesto que existe una multiplicidad de sistemas

[9] Traducción propia

interactuando entre sí, dependiendo unos de otros y movilizando unos a otros. Ianni también señala que la interdependencia:

> se constituye por un sistema de actores o por un escenario en el cual se movilizan y predominan los actores. Éstos son de todo tipo: estados nacionales, empresas transnacionales, organizaciones bilaterales y multilaterales, narcotráfico, terrorismo, grupo de los 7, ONU, […] y muchos otros, e incluyen también naturalmente las organizaciones no gubernamentales (ONG) (Ianni 2004, p. 46-47).

A este postulado en particular Gilpin añade que "muchas multinacionales son instituciones extremadamente poderosas y poseen excesivos recursos en la mayoría de los Estados Miembro de las Naciones Unidas. Dichas empresas han continuado incrementando su importancia" (Gilpin 1987, p. 247). Por lo tanto, en efecto, la interdependencia no solo puede ser vista como solo una relación interestatal.

Lo anterior puede considerarse como una descripción de lo que son las empresas transnacionales en la actualidad. Sin embargo, la expansión de estas y su auge ya se habían planteado desde tiempo atrás, desde la época de Marx (1894), quien al respecto menciona en su ley general de acumulación capitalista que en cuanto mayor sea la riqueza material que se produzca, mayor será la miseria de la población. Haciendo referencia a las ganancias obtenidas que serán en favor del capitalista, el empresario y por supuesto, a costa del detrimento de los trabajadores.

Por otro lado, y tomando una óptica un poco distinta, desde los análisis de sistema-mundo, Immanuel Wallerstein inscribe el desarrollo histórico de las empresas en el ámbito estatal, sobre todo al observar que las potencias hegemónicas históricamente han domiciliado en su seno a las empresas más competitivas del sistema, ayudando así a que aquel estado logre "un breve momento de control sobre los demás estados fuertes" (2011, p. 49). De esto se deriva el control empresarial de la política estatal y esto explica por qué durante la primera mitad del siglo XVII, durante el siglo XIX y la segunda mitad del siglo XX las empresas holandesas, británicas y estadounidenses respectivamente, dominaron el escenario internacional logrando una gran expansión y diversificación.

En la actualidad ese dominio empresarial parece incluso superar el poder de los Estados y es concebida por Hardt y Negri como parte de "un concierto global bajo la dirección de un único conductor, un poder unitario que mantiene la paz social

y produce sus verdades éticas" (Hardt y Negri 2000, p.15). A dicha dinámica, esos mismos autores han identificado como una parte del "Imperio", el cual es resultado de una etapa aún más avanzada en el capitalismo, en donde el fenómeno empresarial se convierte en un brazo de ese poder posmoderno y es la herramienta totalizadora de la sociedad actual.

Esto se conecta con la teoría de la interdependencia, la cual relaciona los postulados propuestos mediante la relevancia de las problemáticas mundiales, las cuales están determinados por las actividades de los actores, teniendo como consecuencia un dinamismo y volatilidad en el siglo XXI mucho más grande que la que hubo en siglos pasados. Por eso Ianni argumenta que: "la tesis de la interdependencia […] Habla de un escenario en el que la mayor parte de los problemas aparecen en las razones, estrategias, tácticas y actividades de actores principales y secundarios, todos jugando con las posibilidades de la elección racional" (Ianni, 2004, p. 48).

Por tanto, si bien la idea de la interdependencia que puede explicar el fenómeno de las empresas muy grandes para quebrar, ya que analiza la manera en la que los Estados reaccionan ante los cambios que detonan esas empresas transnacionales, tomándolas en cuenta como actores de peso importantes en la Economía Política Internacional. Asimismo, no se debe perder de vista que esa teoría también ve al mundo como un lugar de interconexión en el cual las acciones racionales, en dónde uno o más actores pueden resultar afectados por las acciones de dichas empresas demasiado grandes para quebrar y que, por lo tanto, estas ni pueden pasar desapercibidas como fenómenos que detonan los procesos de globalización económica y las relaciones internacionales.

En suma, la interdependencia puede ser vista como una manera de cooperación en la cual existen ganancias para ambos lados, aunque no necesariamente igualitarias. Por supuesto que la desigualdad sigue presente en esta teoría. Mientras que, por otro lado, también puede ser vista como una manera en la que la dependencia mutua promueve un efecto dominó cuando existen problemas para un miembro dependiente. Una buena manera de resumir los puntos principales de esta teoría puede ser como lo explica Jorge Schiavon:

> En el mundo existen multiplicidad de actores, canales, temas, estrategias y regímenes internacionales, los cuales facilitan y promueven la cooperación internacional. Esta coordinación genera ganancias absolutas —aunque asimétricas— a todos los participantes, quienes tienen un interés en mantener y multiplicar los espacios y mecanismos de cooperación (Sciavon 2021, p. 396).

En cuanto a la teoría de la globalización, es posible entenderla desde distintas aristas, puesto que puede tener muchos significados dependiendo del tema al cual se le quiera enfocar, sin embargo para esta investigación en particular se abordó como un fenómeno complementario a la teoría de la interdependencia a nivel estatal, internacional y económico cuya "premisa fundamental […] es que existe un mayor grado de integración dentro y entre las sociedades el cual juega un papel de primer orden en los cambios económicos y sociales que están teniendo lugar" (Reyes 2001, P. 1).

En este marco, la teoría de la globalización puede justificar la importancia empresarial actual debido a la interconexión que se ha logrado en años recientes. Por eso Stiglitz señala al respecto que "la globalización es enérgicamente impulsada por corporaciones internacionales que no solo mueven el capital y los bienes a través de las fronteras sino también la tecnología" (Stiglitz 2002, p. 34). Por ende, esta teoría puede reforzar la idea de la interdependencia ya que, no solo establece el nivel en el cual se encuentra entrelazado el mundo, sino también el papel empresarial y las consecuencias tanto positivas como negativas de lo anterior.

Otro aspecto muy importante que no debe minimizarse es el comienzo del predominio financiero en la dinámica económica, pues parte del fenómeno de la globalización fue el traslado de la rentabilidad comercial hacia la rentabilidad financiera, lo cual es un aspecto muy importante para la sociedad actual y en particular, es un aspecto muy importante para este trabajo de investigación pues actualmente es uno de los pilares que sostienen la actividad de las empresas transnacionales. De Souza fortalece las líneas anteriores al enfatizar que "Es importante entender que, más que nunca, en el capitalismo contemporáneo las finanzas dictan el ritmo de la economía […] y en este sentido, hay un predominio financiero en la dinámica económica" (1993, p. 26).

Es así como la teoría de la internalización del capital se convierte en un auxiliar que explica de manera acertada el proceso que ha tenido el capital hasta

formar parte vital de las empresas en su ámbito económico y financiero. Sin embargo, el objetivo principal por el cual se pretende el uso de esta teoría se da por la capacidad de abarcar aspectos tanto a nivel sistémico como a nivel unitario al explicar los cambios particulares que han surgido y que han detonado los fenómenos generales que son posibles apreciar en la actualidad.

Se pretendió el uso de ambas teorías debido a que explican muy bien la dinámica que se comenzó a desarrollar durante la década de 1970, donde los Estados comenzaron a perder predominio en la arena internacional, reconociéndose nuevos participantes que actualmente se han vuelto muy importantes para el escenario global y cuyos intereses no son necesariamente acordes a los intereses estatales. Estas acciones comúnmente han llevado a tener períodos de auge, así como periodos de crisis y, en la actualidad, esta misma dinámica ha evolucionado hasta el punto de poder hablar de las empresas transnacionales, de los gigantes conocidos como empresas muy grandes para quebrar.

Metodológicamente esta investigación parte de un estudio de tipo exploratorio, que de acuerdo con Sampieri (2018, p. 123), es característico de aquellos trabajos que buscan examinar un tema o problema de investigación poco estudiado, del cual se tienen muchas dudas o no se ha abordado antes. Dado que la investigación se enfoca a un concepto previamente abordado, existen aristas que permiten actualizarlo y complementarlo al tomar en cuenta la evolución de las empresas transnacionales y la dinámica principalmente económica en la cual están inmersas.

Ya que el concepto de “muy grande para quebrar” está adscrito al sector financiero en un periodo histórico determinado, fue necesario recuperar el método comparativo histórico para comprender las mutaciones, cambios y continuidades de la empresa transnacional, a la luz de ese concepto. Dicho de otro modo, se puede comprender cómo estas empresas transnacionales han evolucionado hasta convertirse en “muy grande para quebrar”, de forma muy similar a las empresas financieras que dieron origen al concepto. De manera que, al indagar sobre los antecedentes históricos, esta investigación devela la compleja relación entre las

empresas y los Estados, en el lugar que paulatinamente fueron tomando en el escenario internacional hasta el siglo XXI.

En particular, para esta investigación fue necesario retomar los hechos sucedidos durante la crisis financiera y económica de 2007 y el 2008, sobre todo para describir el desenlace de Lehman Brothers y la evolución de Evergrande, en el giro de la empresa, su crecimiento y la importancia para la economía estadounidense y otras economías, hasta el momento actual. De este modo, se buscó explicar los cambios que el concepto ha tenido en la actualidad, ampliando el abanico de empresas que pueden considerarse como “muy grandes para quebrar”, tomando el ejemplo de una empresa que escapa al sector financiero. Así que, será necesario revisar la literatura existente más reciente sobre las actividades que han tenido las empresas muy grandes para quebrar, para comprender las afectaciones que Evergrande ya ha comenzado a mostrar en la economía mundial.

La investigación realizada fue de tipo no experimental con diseños longitudinales, los cuales, como menciona Hernández (2014, p. 191) son “Estudios que recaban datos en diferentes puntos del tiempo, para realizar inferencias acerca de la evolución del problema de investigación o fenómeno, sus causas y sus efectos.” La investigación se adapta perfectamente a este concepto ya que se trata de un problema en constante evolución, con cambios fundamentales en las dos primeras décadas del siglo XXI. Por ello, las variables no son las mismas ya que son recabadas en distintos puntos temporales.

Las investigación se divide en tres capítulos. En el primero de estos capítulos se trató la parte teórica mediante la cual se pudo enlazar las relaciones internacionales y sus postulados teóricos con el fenómeno de las empresas muy grandes para quebrar. En el segundo capítulo se abordó de manera histórica la evolución de las empresas transnacionales desde sus orígenes, pasando por las modificaciones que tuvieron a lo largo de los años y los lugares en los que estuvieron presentes hasta convertirse en los gigantes actuales. El tercer capítulo abordó dos casos, uno considerado el evento de empresa muy grande para quebrar por excelencia: Lehman Brothers, y otro considerado un gigante que apenas sobrevive pero que puso en peligro al sector económico mundial durante el 2021: Evergrande.

Ambos casos fueron utilizados para ejemplificar las consecuencias del sector transnacional desmesurado, independientemente si está atado al sector financiero o no.

Por último, este trabajo termina con una serie de conclusiones que sintetizan los argumentos vertidos en este trabajo de tesis y que finalmente arrojaron una nueva luz sobre el concepto de las empresas muy grandes para quebrar, enfatizando la necesidad de ampliar el concepto utilizado comúnmente para empresas del sector financiero y concientizando sobre el peligro que estas representan. Todo ello permite comprender la forma en la que las empresas muy grandes para quebrar son percibidas para el concierto internacional, las distintas perspectivas teóricas que las comprenden, así como sus cambios y mutaciones en el siglo XXI.

CAPÍTULO I
LAS EMPRESAS EN LAS RELACIONES INTERNACIONALES

Las empresas transnacionales y multinacionales pueden ser consideradas como un fenómeno relativamente nuevo dentro del ámbito de estudio de las Relaciones Internacionales, pues durante mucho tiempo la teoría dominante, el Realismo, no permitía actores en el escenario internacional más allá de los Estados-nación.

No es hasta la llegada de teorías alternativas al Realismo, y la intensificación de los procesos de globalización del último cuarto del siglo XX, que el Estado y la política dejaron de ser los únicos ejes rectores de las Relaciones Internacionales, abriendo el abanico de opciones a nuevos temas dentro de la agenda internacional. Mismos en los cuales se insertan temas primordialmente económicos y con la puesta en escena de actores igualmente importantes a los Estados, como los individuos, la sociedad, los sindicatos, las organizaciones internacionales y, por supuesto, las empresas multinacionales.

El estudio y las teorías generadas a lo largo de los años muestran un papel cada vez más central en cuanto a las Empresas multinacionales se refiere, arrojando luz sobre el desarrollo y vital importancia que estas poseen en la economía actual. Destacando su crecimiento como un factor determinante no solo en aspectos económicos, sino políticos, sociales, ecológicos y financieros.

Con el paso de los años y el cambio en las necesidades, así como la lucha contra la escasez de cada nación, surgen las empresas multinacionales de tamaños gigantescos capaces no solo de satisfacer la demanda de su país de origen, sino de las sociedades internacionales, y dentro de esta rama, empresas fundamentales para la economía debido a su cercanía con el sector financiero internacional. Al surgir estas empresas se crea un nuevo término para llamar a estos gigantes financieros cuyo actuar resulta una piedra angular para la estabilidad económica internacional, han recibido el nombre de, empresas muy grandes para quebrar (*Too Big To Fail*).

1.1 Las Empresas y las Relaciones Internacionales

Si bien el estudio de las empresas transnacionales es relativamente reciente en los estudios de relaciones internacionales, la presencia histórica de estas unidades económicas ya era bastante conocida por la sociedad y los poderes políticos. Las empresas transnacionales han tenido una explosión enorme a partir del siglo XX, pero su historia data de siglos atrás, desde las primeras compañías encargadas del comercio en Europa, entre el siglo XIV y XVI.

Es posible rastrear a las primeras empresas transnacionales con las formas iniciales del capitalismo encontradas en Europa, específicamente en Florencia durante el siglo XIV (Cipolla, 1979) donde usualmente estas empresas se encontraban supeditadas a los designios estatales, pero sin duda ya era una característica de esas unidades económicas el poder exportar su producción a otros lugares e incluso establecer filiales en otras sociedades.

Por lo tanto, desde esa época el carácter transnacional ya se encontraba presente, aunque de una manera distinta a la que se concibe en nuestros días. Como parte de las relaciones internacionales, las empresas transnacionales han tenido un papel importante en años recientes, dado su crecimiento y evolución, se han considerado por distintas corrientes teóricas como actores clave capaces de influenciar el curso de las relaciones a nivel macroeconómico.

Si bien, dentro de las teorías de las Relaciones Internacionales, el Realismo [10]clásico contempla solamente a los Estados como los actores capaces de moldear el sistema internacional mediante: “la búsqueda de poder por parte de varias naciones, cada una de ellas intentando mantener o derribar el statu quo existente, que lleva necesariamente a una configuración denominada equilibrio de poder y a políticas dirigidas a preservarlo” (Morgenthau 1990, p. 119). Las empresas transnacionales no se encontraban como actores a la altura de los Estados y, por lo tanto, eran invisibilizadas, esto impulsado por el contexto en el que este pensamiento teórico se fue desarrollando, de manera particular, durante el periodo entreguerras.

[10] El Realismo es considerado una de las teorías más antiguas de las Relaciones Internacionales, misma que ponía al Estado en el centro de los asuntos internacionales y la política como su herramienta más importante.

Posterior a esto y, durante la segunda mitad del siglo XX comenzaron a surgir nuevas posturas teóricas que rescataban a otros actores que se consideraban capaces de fungir un rol preponderante dentro del sistema internacional, dentro de este se encontraban de manera más explícita las empresas transnacionales. Debido a la decadencia del realismo después de la Segunda Guerra Mundial, una nueva postura dominante comenzó a tomar parte de la realidad internacional, en donde el Estado compartía el poder con instituciones o regímenes internacionales creados no para la consecución de sus intereses, pero sí para resolver problemas de manera que se obtengan beneficios para las partes involucradas. De ahí que autores como Keohane adhieren más actores al escenario internacional al hablar sobre instituciones internacionales definidas como "un conjunto de reglas (formales e informales) que prescriben roles de comportamiento, constriñen actividades y crean expectativas"[11](1989, p. 3).

El liberalismo entonces arroja una nueva luz sobre la dinámica internacional, en donde las empresas transnacionales pueden insertarse dentro de este conjunto de reglas y comportamientos utilizados para generar nuevos fenómenos a nivel internacional y la introducción de nuevos conceptos como lo es la cooperación internacional, por ejemplo, la cual tiende al desarrollo o búsqueda de un objetivo en común a nivel internacional. De manera que los actores cooperantes obtienen ayuda y un beneficio si bien no igualitario, si en la medida en que el actor lo requiera. La visión liberal en contraste con el realismo tradicional de las Relaciones internacionales mantiene una actitud positiva hacia el ámbito estatal en conjunto con sus instituciones gubernamentales y no gubernamentales y es esto lo que caracteriza el cambio que esta segunda postura ofrece.

Una tercera visión dentro de este campo de estudio se centra fuera de la dicotomía entre liberales y realistas, desarrollando sus ideas de una manera histórica a los cambios que se han desarrollado en el capitalismo en donde lo económico es de importancia primaria (Mingst 2015 [2006]) y donde el Estado ya no se encuentra solo en la toma de decisiones. Esta postura teórica es considerada

[11] Traducción propia

radical ya que su principal objetivo no se encuentra en la búsqueda de poder o la cooperación, sino en un cambio radical en las estructuras que rigen al mundo.

De igual manera Mingst también argumenta que “los radicales contemporáneos, tales como los teóricos de la dependencia atribuyen gran importancia a las corporaciones multinacionales y a los bancos internacionales con sede en los países desarrollados, en el ejercicio de controles fundamentales sobre los estados en desarrollo” (Mingst 2015[2006], p. 137). Se considera entonces dentro de la visión radical de las relaciones internacionales que las multinacionales y en general todos los actores como clases sociales, elites, ONG ’s, organización gubernamentales y Estados, dan importancia al aspecto económico más que a otro y, por ende, las interacciones internacionales se encuentran regidas por la economía en sus distintas formas, como el comercio y las finanzas.

Dentro de la postura radical también se encuentran teorías que tratan arrojar luz sobre nuevos fenómenos, como las teorías de la dependencia, cuyos preceptos convergen con los escritos de Raúl Prebisch, que plantean una nueva dinámica con respecto a los países desarrollados (Europa) y los subdesarrollados (América Latina) en donde se trata de dar una explicación al desarrollo desigual. Aunque muchos países latinoamericanos aumentan sus exportaciones con el pasar de los años, sus ganancias siguen decreciendo en comparación con los países desarrollados cuyos beneficios son grandes.

Esta teoría se enfoca al ámbito del comercio, tratando de explicar la forma en la que los productos terminados o manufacturados que se crean en los países desarrollados obtienen mayores rendimientos que los productos primarios que comúnmente producen los países subdesarrollados. Prebisch argumenta al respecto que:

> Hay, en el proceso cíclico, una disparidad continua entre la demanda y la oferta globales de artículos de consumo terminados, en los centros cíclicos. En la creciente la demanda sobrepasa a la oferta y en la menguante ocurre lo contrario. (Prebisch 2012, p. 18).

De lo anterior se puede afirmar que, debido a que las fuerzas de oferta y demanda son distintas tanto en los países desarrollados como en los subdesarrollados, esto genera una dicotomía en la que al haber más oferta que demanda en estos últimos,

los precios de los productos primarios bajen mientras que las manufacturas, al tener más demanda que oferta, aumentan sus precios.

Esto por supuesto, es usado en beneficio de las empresas transnacionales puesto que, aprovechan estas disparidades para transportar filiales a los países subdesarrollados para abaratar su proceso productivo. Como resultado de ello, se tiene una multiplicidad de fábricas esparcidas alrededor del mundo con el único objetivo de los centros, los cuales se encuentran integrados por grandes empresas transnacionales y son estas las que gozan de todos los beneficios de este intercambio desigual como lo denomina Emmanuel Arghiri[12].

Por otro lado, al hablar sobre la teoría de la interdependencia, misma que será criticada dentro de este trabajo de investigación debido a su falta de alcance en la forma en la que las empresas se desarrollan y eventualmente terminan por crear caos más que una mutua dependencia, es una teoría surgida del (neo)liberalismo ya abordado en líneas anteriores, el cual considera que:

> El mundo se constituye por un sistema de actores o por un escenario en el cual predominan los actores. Estos son de todo tipo: estados nacionales, empresas transnacionales, organizaciones bilaterales y multilaterales, narcotráfico, terrorismo, Grupo de los 7, ONU, FMI, BID, FAO […] e incluyen también naturalmente a las organizaciones no gubernamentales (ONG) dedicadas a problemas ambientales, defensa de poblaciones nativas, protección de derechos humanos, denuncias de prácticas de violencia y tortura […] Unos y otros sintetizan mucho de lo que son las relaciones, controversias, soluciones y callejones sin salida comunes en el ámbito de la mundialización. (Ianni 2004, p. 46-47).

Dentro de este contexto de multiplicidad de actores con distintos objetivos cada uno, moviéndose en un escenario variado, el papel de los estados entonces continúa siendo el de un actor destacado, pero no determinante puesto que según la teoría de la interdependencia estos son “frecuentemente desafiados por las corporaciones, empresas o conglomerados” (Ianni 2004, p. 47).

En este escenario entrelazado, la interdependencia entonces es vista por Keohane y Nye como mutua dependencia. En otras palabras, interdependencia en política mundial se refiere a situaciones caracterizadas por efectos recíprocos entre

[12] Emmanuel Arghiri fue un importante economista famoso por sus aportaciones sobre la teoría del intercambio desigual en la cual explica que existe un reparto no equitativo de plusvalía al intercambiar productos en donde los países subdesarrollados aportan más plusvalía, por lo que las tasas de ganancias son mayores en países desarrollados.

países o entre actores en países diferentes”[13] (Keohane, y Nye 2012, p. 7). Algo que no se puede negar a la teoría de la interdependencia, es el hecho de que el mundo se ha desarrollado a tal grado que las acciones que hace un gobierno, una empresa transnacional o multinacional, afecta el comportamiento de otros actores a nivel internacional de múltiples formas.

Como ejemplo de ello, se debe considerar a los procesos de integración económica como lo es la Unión Europea, así como la ayuda internacional que es posible apreciar en momentos de crisis, la imposición de aranceles que no solo afectan al país sancionado, sino también a los países que mantienen relaciones con esto o bien, las crisis económicas cada vez más frecuentes que detonan efectos dominó a nivel mundial como los ya conocidos casos de la crisis del 2008 o el efecto tequila, el efecto tango, el efecto samba[14], entre otros.

Como resultado, la interdependencia plantea un mundo altamente interconectado donde las acciones de uno afectan al otro, ello significa que los temas de economía y política son importantes pero la piedra angular reside en los acuerdos de dependencia mutua a nivel internacional. A pesar de lo bien que esta teoría llega a describir los cambios que se dieron en el mundo al conectarlo con otras esferas antes poco conocidas y darle protagonismo a actores comúnmente invisibilizados en el pasado, esta teoría tiene sus limitaciones, pues no logra desarrollar el cambio que pueden llegar a tener ciertos entes como como las empresas transnacionales, hecho que ha detonado la situación actual en la que muchas empresas logran tener mucho poder al punto de lograr desequilibrar un sistema en su totalidad.

Por último, todo se enlaza con las teorías de la globalización, un conjunto de postulados que principalmente se refieren a “dos grandes tendencias: (a) los sistemas de comunicación mundial y (b) las condiciones económicas, especialmente aquellas relacionadas con la movilidad de los recursos financieros y comerciales” (Reyes 2001, p. 44). El proceso de integración que plantean las teorías de la globalización, a diferencia de la interdependencia se enfocan al aspecto

[13] Traducción propia
[14] Ejemplos de efectos dominó ocurridos en distintas partes del mundo extendidos por fallos económicos.

financiero, a las relaciones comerciales y al sentido tecnológico que con ello se acompaña. Este último aspecto es crucial ya que la tecnología se convierte en el puente que une y agiliza los procesos de integración entre regiones. Sin embargo, algunos autores les dan más peso a otros factores, como por ejemplo Immanuel Wallerstein, quien en su concepto de sistema mundial lo define como:

> Un sistema social, un sistema que posee límites, estructuras, grupos, miembros, reglas de legitimación, y coherencia. […] Tiene características de un organismo en cuanto a que tiene un tiempo de vida durante el cual sus características cambian en algunos aspectos y permanecen estables en otros (Wallerstein 2011, p. 489).

Por lo anterior las teorías de la globalización no abarcan meramente el aspecto económico, aunque es muy cierto que lo estudian exhaustivamente, se refiere también a un proceso histórico que ha transformado el presente como se conoce actualmente, pero muy importante también, que busca comprender el futuro tomando en cuenta los eventos cómo se desarrollan.

Es cierto también que la globalización puede ser un instrumento usado para el beneficio de unos pocos como lo plantea Joseph Stiglitz en su libro *"El malestar en la globalización",* en el que describe a el proceso de interconexión global como un instrumento más utilizado para beneficiar a unos pocos, refiriéndose a los países desarrollados o a las empresas más grandes, creando así una desigualdad en el mundo entre países desarrollados y países en vías de desarrollo.

Por último, se ha de hablar sobre un enfoque teórico más reciente en el campo de las Relaciones Internacionales, el cual pareciera retomar los conceptos tradicionales del Estado y el Poder, pero vistos desde otra perspectiva. El enfoque constructivista aporta una visión no estatocéntrica[15], si bien un poco más alejada del ámbito de las empresas transnacionales, que interesa para esta investigación, pero es posible rescatar algunos postulados. Para los constructivistas "el Estado se construye por el pensamiento, la identidad y las normas sociales de las élites. Los individuos en la colectividad fortalecen, dan forma y cambian la cultura, por medio de ideas y prácticas" (Mingst 2015 [2006], p. 139). Por ello, el pensamiento constructivista ve al estado y al poder como resultado del actuar de las élites y las colectividades, por lo que el Estado se encuentra subordinado a lo anterior.

[15] Estatocéntrico: que pone al estado en el centro de los asuntos internacionales

El papel de las empresas transnacionales, si bien no se puede apreciar de manera explícita y no se profundiza en esta teoría, si le da importancia a las élites y la forma en la que estas se identifican con otras élites, de ahí que el poder está determinado en la forma en la que unos se perciban e identifiquen con otros. Es así como las empresas se insertan en esta dinámica, al formar parte de las élites, estas pueden elegir entre percibirse a sí mismas como parte de un mundo conformado por múltiples ideales que integran distintas identidades y con base en ello pueden obtener poder y desarrollarse.

Puesto que la soberanía no es algo absoluto para los constructivistas, el Estado no es el único actor y aunque se la da un puesto privilegiado a los individuos, el abanico de opciones es extendido a los entes transnacionales bajo el concepto de élites sociales. Es así que de distintas formas en las distintas teorías que tratan de explicar o acercarse a la realidad internacional, se plantea el reconocimiento a las empresas transnacionales, aunque en distintos niveles, algunas veces de manera prioritaria y en algunas otras relegándolas a un lugar secundario, aún con ello es posible notar su presencia.

En las siguientes líneas se ahondará en las dos teorías que competen a este trabajo de investigación, tomando a la interdependencia y criticándola con la teoría de la globalización con el objetivo de explicar el nivel que han alcanzado las empresas muy grandes para quebrar en un mundo interconectado, en donde la economía se convierte en un aspecto trascendental para el desarrollo de estas grandes empresas de distintos giros.

1.2 Empresas en la interdependencia y la globalización

La interdependencia, como una teoría, a pesar de ser relativamente reciente, como un fenómeno ha estado presente desde mucho tiempo antes de que las Relaciones Internacionales retomaran este proceso y lo elevarán tratando de explicar la forma en la que la realidad se presentaba. La teoría de la interdependencia, sobre todo estructurada en gran parte por los autores Robert Keohane y Joseph Nye en los escritos titulados *Power and Interdependence* y *After hegemony* en 1977 y 1984

respectivamente, fue desarrollada como una alternativa a la teoría realista, misma que se veía incapaz de comprender adecuadamente la realidad internacional del momento.

Sin embargo, antes de comenzar a describir la interdependencia como teoría, resulta relevante explorar la manera en la que la interdependencia se presentó en la historia humana antes de convertirse en una teoría. Radoslav Stojanovic presenta a la interdependencia como “la territorialización de las sociedades globales y de la variedad de las condiciones naturales, de las que depende el desarrollo de la producción material” (Stojanovic 1978, p. 253). Este enfoque argumenta que la necesidad de la apropiación de territorio, plusvalía y mano de obra fomenta la interdependencia, aunque no en el sentido de dependencia mutua que se conoce en la actualidad, sino en el sentido de someter por la violencia nuevos lugares, de manera que la prosperidad de unos estaba condicionada por el trabajo de otros de manera desigual. Por eso, la época feudal puede describirse como el ejemplo perfecto de este tipo de interdependencia.

Posterior a ello Stojanovic presenta *la* interdependencia de la era *de la economía comercial y de la tecnología* la cual se encuentra caracterizada por la especialización de la producción y la división internacional del trabajo. En este panorama, el comercio entre países se intensifica dado que la revolución industrial elevó los niveles de producción a números nunca vistos, por lo que se posibilita un cierto nivel de especialización en los productos, que a su vez demandan cada vez más materias primas, que comenzaron a ser obtenidas de otros países con el fin de continuar produciendo.

Es aquí donde la percepción de la interdependencia cambia al pasar del beneficio de unos por el detrimento de otros a un juego de ayuda mutua en el que el comercio concilió dos partes que anteriormente se encontraban en conflicto. Ya que ciertos productos se producen de manera más barata en comparación con los productos nacionales, por lo que el comercio comienza a ser visto como una forma de beneficio mutuo, obteniendo lo que resulta caro producir a menores precios y enviando lo que resulta barato de producir a otros países y obtener ingresos.

Es en este punto donde todo comienza a complejizarse debido a que si los intereses son mutuos puede existir un nivel de interdependencia, pero si no lo son, es probable que exista algún tipo de conflicto detonado por el comercio. Sin embargo, es en este contexto también donde se desarrolla la interdependencia como teoría. Como ya se mencionó anteriormente, la interdependencia surge como teoría a partir de la década de los 70, a la par de los escritos de Robert Keohane y Joseph Nye, quienes teorizan en las Relaciones Internacionales una nueva forma de explicar los sucesos en el mundo más allá del Realismo tradicional. Es así que, en primera instancia, la interdependencia en términos de Tolkatlian y Pardo (1990):

- Busca cambiar la concepción que se tiene del Estado y su papel como sujeto central de las relaciones internacionales
- Devuelve la importancia a la esfera interna como factor influyente en la formulación de las políticas exteriores
- Combina las esferas política y económica a nivel internacional y doméstico
- Cambió el peso militar en el análisis estratégico a uno económico
- La agenda internacional dejó de ser meramente política y se trasladó a un ambiente multitemático

En suma, la interdependencia marcó el fin de una era dominada por el realismo en la cual la visión del mundo cambió de la lucha por el poder a una visión mucho más cooperativa, en la que las acciones realizadas en un país afectarían a otro u otros, creando un efecto en distintos lugares del globo, incluyendo también otros actores más allá del estado, como las empresas, por ejemplo, personas, instituciones y organismos internacionales.

Sin embargo, así como la interdependencia nació y se desarrolló de una manera acelerada, de la misma forma lo hicieron los riesgos sistémicos y surgieron entonces quienes comenzaron a criticar esta teoría mostrando las desventajas de la misma, las cuales consisten en primera instancia, en el enriquecimiento de unos Estados y empresas a costa del detrimento de otros Estados, personas y empresas, especialmente “los trabajadores que deben cambiar de trabajos y aquellas industrias que no pueden utilizar tecnologías de ahorro de mano de obra” (Schmid 1975, p.190).

De la misma forma, Schmid (1975) augura las caídas tecnológicas y el debilitamiento de la mano de obra debido a la especialización y la interdependencia, causando un mundo más vulnerable a las fluctuaciones financieras. Como consecuencia se han tenido las distintas caídas de las bolsas de valores en años recientes y los continuos cambios en los activos como resultado de los movimientos políticos, sociales, culturales y económicos a nivel internacional.

Ante ello, se ha comenzado a hablar de procesos de desglobalización[16], desintegración y regionalización en la historia reciente, como es el ejemplo de tratados regionales y no internacionales como la salida de Gran Bretaña de la Unión Europea en el 2020 como muestra de los peligros a nivel internacional de la interdependencia. Incluso ha comenzado a surgir un descontento dado el gran poder que las multinacionales llegan a tener y las consecuencias que esto ha traído para los países en los que estas empresas se instalan, ya que las ganancias mayores regresan al país de origen de estas empresas mientras que sólo una fracción se queda en el país extranjero, obteniendo más desventajas que beneficios no solo para los trabajadores, sino también para el PIB de los países.

En el caso del sector empresarial a nivel internacional, autores como Keohane & Nye han enmarcado a las empresas multinacionales como aquellas que "han cambiado sus estructuras organizacionales, integrando la producción más de cerca en una base transnacional entrando en más redes y alianzas, mientras el capitalismo global se ha hecho más competitivo y sujeto a cambios rápidos"[17] (1997, p. 240). De lo anterior es posible resaltar la adaptabilidad de las multinacionales en la nueva etapa de interdependencia, pero con las limitaciones que se ven en la actualidad en donde las empresas llamadas muy grandes para quebrar son un signo de las nuevas dinámicas que escapan a la interdependencia de Keohane & Nye, pasando nuevamente de una dependencia mutua a la tradicional relación de suma cero. En esta nueva dinámica, el bienestar de estos colosos empresariales está

[16] Desglobalización es otro término para nombrar la regionalización en donde los procesos de integración se prefieren entre grupos de países y no con el mundo, disminuyendo el comercio internacional.
[17] Traducción propia

sujeta a una gran volatilidad a nivel internacional, incluyendo muchos riesgos para el sistema y respaldado por los gobiernos nacionales.

Al mirar hacia la teoría de la globalización por otra parte, es posible analizar el fenómeno de las empresas muy grandes para quebrar de una manera distinta a la interdependencia, pues a pesar de que la globalización se utiliza para definir muchos sucesos, en realidad es un concepto del que poco se sabe o poco se tiene consciencia de lo que implica, puesto que las sociedades alrededor del mundo se han referido a esto como globalización tecnológica, cultural, económica, ecológica, política, financiera, entre otros conceptos. Sin embargo, la globalización, desde un concepto más general, puede ser vista como aquello que:

> Rompe la unidad del Estado nacional y de la sociedad nacional, y se establecen unas relaciones nuevas de poder y competitividad, unos conflictos y entrecruzamientos, entre, por una parte, unidades y actores del mismo Estado nacional y, por otra actores, identidades, espacios, situaciones y procesos sociales transnacionales (Beck 2008[1997], p. 58).

Viendo así a la globalización como un proceso de quebrantamiento, pero también de unión entre partes que tradicionalmente eran opuestas o apartadas entre sí, por un lado, la esfera nacional y por otro la internacional ahora se ven mezcladas, por lo que la frontera entre ambas desaparece, dando origen a distintos procesos o fenómenos conocidos como globalización, de ahí que surjan los distintos conceptos de globalización tecnológica, cultural, económica, ecológica, política y financiera mencionados anteriormente.

Sin embargo, de manera específica, esta teoría se refiere también, de acuerdo con Zygmunt Bauman “a los efectos globales, claramente indeseados e imprevistos, más que a iniciativas y emprendimientos” (Bauman 2010[1998], p.81). por lo que además de establecer un mundo mayoritariamente interconectado también trata de argumentar que, a pesar de que todos estos cambios han sido benéficos en muchas áreas, también han traído consigo muchas consecuencias, además de declarar de manera implícita que no existe control alguno para lo que acontece a nivel internacional, por lo que la teoría de la globalización vista desde este ángulo puede llegar a ser algo escalofriante.

En este orden de ideas también puede llegar a ofrecer la crítica sobre lo que carece la interdependencia al mostrar hasta qué punto la interconexión a nivel

mundial también propicia los aspectos negativos para algunos actores o sectores de la sociedad internacional como resultado de un proceso que se extendió rápidamente alrededor del globo y sin control alguno. Por otro lado, la teoría de la globalización como tal apunta al igual que la interdependencia, a un mayor grado de interconexión en el mundo, de manera concreta menciona que:

- Los factores económicos y culturales son los aspectos determinantes en cada sociedad de una manera cada vez más integrada
- El estado-nación tiende a dejar de ser la unidad de análisis por defecto
- Los sistemas de comunicación global adquieren una creciente importancia en la actualidad
- Los avances tecnológicos en las comunicaciones son cada vez más accesibles a las pequeñas y medianas empresas locales
- Los estándares de vida en cada país varían dependiendo de sus condiciones económicas y sociales
- Existe una multiplicidad de actores participando en las transacciones internacionales, por lo que la pluralidad es una constante. (Reyes 2001)

De esta forma la globalización como teoría se enfoca en una visión mucho más amplia de la tradicional dicotomía realismo-idealismo, abriendo el abanico de opciones a múltiples actores, fenómenos y acciones que se encuentran en constante cambio. Esto da como resultado una teoría en constante evolución que, a pesar de que mayoritariamente le da prioridad a los avances que acontecen en el mundo, no se muestra tampoco reticente ante las desventajas creadas por un mundo más globalizado al aceptar los problemas que conlleva la preeminencia de los factores económicos en los asuntos globales.

Para el caso de las empresas muy grandes para quebrar, estas se han visto en una posición simbiótica con el fenómeno de la globalización, beneficiando enormemente a las empresas y estás expandiendo aún más la interconexión sin precedentes. Las multinacionales han aprovechado los avances en el mundo para expandirse, pues como argumenta Aleksandro P. Garrido, “Durante la globalización, las corporaciones se han vinculado con el desarrollo tecnológico y con un principio

de planificación y de organización de la economía bajo la iniciativa privada, que trascienden las fronteras nacionales del Estado" (2012, p. 89).

Al verse en un mundo con cada vez más facilidades económicas y financieras, las empresas pudieron expandirse hasta convertirse en los colosos que son en la actualidad, de la mano de la tecnología y la financiarización económica, encontrando nuevas formas de inversión capitalista, además de garantizar el flujo del capital. Otro aspecto clave que propició el crecimiento empresarial en la actualidad fue el proceso de desregularización en el mundo que comenzó desde finales del siglo pasado. Esto apresuró la apertura de nuevos mercados potencialmente atractivos para cualquier tipo de empresa multinacional debido a las características tanto geográficas, económicas, sociales y políticas de los países a los que llegaban.

En la actualidad las empresas han crecido tanto que han llegado a incluso decidir producir más o menos, no por la necesidad de crecer, sino por fines políticos o sociales, se ejecutan prácticas desleales a nivel internacional todos los días como lo es el dumping, una estrategia que consiste en bajar los precios de un producto deliberadamente por un periodo de tiempo para que las empresas que compiten en el mismo sector queden en bancarrota y las grandes empresas se apoderen de un mayor porcentaje del mercado. Ante ello, es imposible dejar de pensar en los monopolios y oligopolios, pues existen empresas que controlan sus respectivos mercados sin regulaciones, corporaciones que incluso llegan a tener más peso que algunos países[18].

De lo anterior resulta en que muchas grandes empresas alrededor del globo puedan utilizar estos recursos económicos para hacer crecer sus beneficios, a veces por medios no legales. Ejemplo de ello es el caso del coltán en la República Democrática del Congo, un país africano que ha tenido todo tipo de problemas originados alrededor de este mineral desde que se descubrió su importancia para todos estos procesos de globalización. El coltán es usado para producir todo

[18] De acuerdo con Durand, Copinshi, Martin & Placidi, por ejemplo, "en 2005 facturó ExxonMobil 358,9 miles de millones de dólares frente al PIB de Suecia: 354,1 miles de millones de dólares" (2008, p. 55).

aparato electrónico que pueda existir, pero es escaso en el mundo y uno de los pocos lugares donde se puede conseguir es el Congo.

Así que la lucha por el control de las minas de coltán alrededor del país ha generado que las guerrillas comiencen a ser financiadas por distintas empresas, por lo que “Naciones Unidas hizo una investigación y las conclusiones fueron que se trataba de una guerra dirigida por “ejércitos de empresas” para hacerse con los metales de la zona, acusando directamente a Anglo-América, De Beers, Standard Chartered Bank y cien corporaciones más” (Iglesias 2009).

Por lo anterior expuesto, la teoría de la globalización también muestra parte de lo que la interdependencia no termina de explicar, y es que, en un mundo más interconectado, debe de haber nuevas necesidades, por lo que también existen nuevas formas de explotación y con ello, nuevas formas de polarización. Como resultado de la interdependencia, la globalización no solo ofrece ventajas económicas, financieras, sociales, tecnológicas, políticas y culturales, sino también desventajas de la misma naturaleza.

En medio de todo este proceso de globalización es posible encontrar a aquellas empresas últimas de quienes no muchas personas hablan, debido a múltiples factores, ya sea porque son tan diversas que no se conoce realmente a que se dedican, porque alguna marca es más reconocida que la empresa misma o porque sencillamente no busca hacerse con el reconocimiento mundial. No obstante, estos factores, muchas empresas son consideradas tan grandes que sencillamente podrían estar dominando sus respectivos mercados durante mucho tiempo sin problema alguno, pero precisamente es esta creencia la que hace que el peligro de estas empresas sea tan latente.

Si bien se ha dicho en el pasado que los procesos de interdependencia y globalización propiciaron la flexibilidad y un mundo en constante cambio, esta máxima si se quiere ver así, puede también ser aplicada a estas, empresas muy grandes para quebrar. En el mundo actual existen cientos de factores que pueden propiciar que de un momento a otro o como resultado de condiciones previas, las empresas sufran una caída que las pueda llevar a la bancarrota. Por lo que las

teorías aquí propuestas no solo reflejan un mundo lleno de movimientos hacia adelante, sino también, movimientos hacia atrás.

1.3 Las empresas muy grandes para quebrar

Aunque comúnmente las grandes empresas y fábricas pueden ser fácilmente ubicadas a partir de la Revolución Industrial, la historia empresarial data de mucho más tiempo atrás e incluso en este punto, en el que no se hablaba de globalización o internacionalización en el sentido contemporáneo, ya era posible la existencia de multinacionales, es decir, empresas que tenían presencia en otros países además de su país de origen. Tal es el caso de la Compañía Neerlandesa de las Indias Orientales (Vereenigde Oost-Indische Compagnie), cuya actividad se extendió a múltiples naciones debido a su gran éxito, la cual puede ser considerada como uno de los referentes más antiguos de lo que una empresa transnacional representa en la actualidad.

A pesar de no ser la primera compañía mercantil de la época, pues antes de ser creada la primer Compañía de Indias Orientales en 1602, la London East India Company ya existía desde 1600, Compañía Neerlandesa de las Indias Orientales se desarrolló entre el siglo XVII hasta poco antes del siglo XIX (Mickelthwait & Wooldridge 2003). La Compañía Neerlandesa de las Indias Orientales llegó a crecer tanto que poseía su propio ejército que rivalizaba con el de algunas naciones de la época y no solo se dedicaba al comercio marítimo, sino que diversificó sus actividades hasta tener influencia política también. La actividad de esta multinacional se consideró como un antecedente de lo que sería la futura Compañía Británica de las Indias Orientales y en general un modelo mercantil que se extendería hasta la llegada del modelo estadounidense fordista[19].

Posterior a la revolución industrial es posible encontrar con mayor facilidad empresas multinacionales exitosas, pues con el desarrollo comercial, tecnológico y sobre todo con la oleada de innovaciones que el mundo implementó año con año

[19] El fordismo fue un sistema de producción creado en los Estados Unidos caracterizado por su alta especialización, es también conocido como modelo de producción en serie.

fue posible la aparición de múltiples empresas a lo largo del globo. Rafael Calduch menciona como primer referente “la constitución por Friedrich BAYER de una empresa química en Colonia que internacionalizó en 1865 mediante la adquisición de una “filial” en Albany (Estados Unidos)” (Calduch 1991, p.1), sin embargo, él también menciona la empresa Singer en 1867 cuya producción de máquinas de coser se expandirían por toda Europa y posteriormente a muchos otros países, México incluido.

Por supuesto que la aparición de nuevas empresas, como se mencionó anteriormente llegaron de la mano del avance tecnológico, y las comunicaciones no podían quedar rezagadas, pues la llegada del ferrocarril o los buques a vapor acompañados de nuevas formas de comunicación optimizaron el proceso de distribución y logística para estas nuevas empresas, por lo que multinacionales en el tema de comunicaciones comenzaron a surgir, “este fue el caso de Wireless Telegraph and Signal Company creada por Guillermo Marconi en 1897 y que muy pronto pasó a convertirse en una auténtica multinacional bajo el nombre de Marconi Gireless Company Ltd.” (Calduch 1991, p.2)

La expansión empresarial en este contexto fue diversa, como resultado del comercio de materias primas. Con el tiempo nuevos mercados fueron creados, como el aluminio, el petróleo, el mercado automovilístico de la mano de Henry Ford y por supuesto, nuevas formas de obtener capital, por lo que nuevas formas financieras fueron necesarias y con ello, bancos multinacionales fueron creados.

Por lo que las multinacionales en este contexto pueden ser consideradas como las impulsoras de los cambios que actualmente posee el mundo. La actividad de estas empresas y los constantes productos y servicios innovadores dieron forma a lo que hoy en día conocemos como normalidad.

Por supuesto no todo puede considerarse positivo, pues el costo de esta normalidad estuvo plagado de quiebras, contaminación y muchos errores resultado de la incursión en un mercado desconocido hasta entonces. Aún con ello es imposible negar la importancia como actores históricos para el mundo y, por ende, es imposible negar su aún mayor importancia en la actualidad. Después de este breve recorrido histórico por algunas empresas multinacionales habrá que

conceptualizar lo que es una empresa muy grande para quebrar, para ello habrá que empezar desde el concepto de empresa. De acuerdo con John Mickelthwait y Adrian Wooldridge, una empresa es simplemente "una organización dedicada a los negocios"[20] Y de una manera más completa, es "una entidad jurídica distinta, dotada por el gobierno de ciertos derechos y responsabilidades colectivos"[21] (Mickelthwait & Wooldridge 2003, p. 16).

Desde el lado administrativo, Agustín Reyes Ponce menciona que, la empresa es aquella "formada, esencialmente por tres clases de elementos: bienes materiales, hombres y servicios" (Ponce 2007, p. 152). En otras palabras, es "una unidad de producción de bienes y servicios para satisfacer las necesidades de un mercado" (Ponce 2007, p. 154). Teniendo en cuenta un aspecto distinto a las relaciones internacionales, es posible verla como aquella productora de algún tipo de bien o servicio.

Finalmente, visto desde un ámbito más económico, Guzmán Valdivia la define como "la unidad económico social en la que el capital, el trabajo y la dirección se coordinan para lograr una producción que responda a los requerimientos del medio humano en el que la propia empresa actúa" (Guzmán 1963 en Ramírez 2006, p.1). Teniendo en cuenta factores de producción necesarios para el funcionamiento de una empresa, esta definición responde a las necesidades que su disciplina tiene, sin embargo, no existe una definición aceptada universalmente para el término "empresa".

Por otro lado, una empresa multinacional o una empresa transnacional obtiene una connotación diferente, para efectos de esta investigación hablar de ambos términos es considerado un sinónimo, aunque se reconoce que legalmente son distintas. De acuerdo con la definición de John H. Dunning y Sarianna M. Lundan "una empresa multinacional o transnacional es una empresa que se dedica a la inversión extranjera directa (IED) y posee o, de alguna manera, controla actividades de valor agregado en más de un país"[22] (Dunning y Lundan 2008, p.3).

[20] Traducción propia
[21] Traducción propia
[22] Traducción propia

Dada la definición anterior, una empresa multinacional o transnacional debe cumplir con ciertos requisitos, en primera instancia debe de tener algún tipo de actividad considerada inversión extranjera directa o bien, debe generar valor agregado en dos países o más, es decir, el país de origen y algún otro país, por lo que una multinacional puede tener distintos giros o dedicarse a sectores muy variados siempre y cuando cumplan con alguna de las condiciones.

Sin embargo, al hablar de las empresas muy grandes para quebrar o bien *Too Big To Fail*, es un sinónimo de entrar a un terreno hasta cierto punto desconocido y nuevo, pues es un término que ha sido empleado en años recientes y tiene su origen en la actividad empresarial bancaria estadounidense y aunque en la actualidad es un poco más popular debido a las preocupaciones del 2020 por una gran empresa china que estuvo a punto de quebrar, se trata de un término aún poco empleado y aún no definido en su totalidad. Al indagar en las raíces del término, es posible rastrearlo a subtítulo del New York Times en 1936 acerca de una llamada que sostuvo el entonces gobernador Al Smith en la cual menciona que "Nueva York es *Too Big To Fail* en su deber de dotar a agencias privadas de asistencia local"[23] (Safire 2008). Empleando así la expresión muy grande para caer (o incumplir) como parte de una actividad necesaria que no dejaría de suceder en el futuro.

Incluso si no se relaciona directamente con el ámbito empresarial podría considerarse esta expresión como un primer referente para después aplicarse a lo que tradicionalmente se conocería como muy grande para quebrar. Sin embargo, para 1975 es utilizado nuevamente en una revista en donde se mencionaba que el gobierno norteamericano establecía garantías de préstamos para proteger a la empresa Lockheed Aircraft titulada "When Companies Get Too Big To Fail" (Cuando las empresas se vuelven demasiado grandes para quebrar) (Safire 2008).

En este caso el término fue utilizado para referirse al rescate de una empresa aeroespacial cuya quiebra no podría ser permitida por el gobierno estadounidense, por lo que aún en esta época, la definición de muy grande para quebrar comenzaba a tener un sentido empresarial-financiero.

[23] Traducción propia

Finalmente, el término se acuña para referirse a las entidades bancarias como tal a partir de 1984 con el banco Continental Illinois el cual “era el séptimo banco más grande al momento de su quiebra y sus acreedores no asegurados recibieron lo que muchos observadores consideraron una excepcional generosa protección gubernamental” (Stern & Feldman 2004, p.13). En palabras de Aurelija Stankute, “desde los 70’s hasta los 80’s Continental Illinois Corporation fue uno de los más grandes y más agresivos bancos de vendedores al por mayor en los Estados Unidos al vender certificados de gran denominación de depósitos y haciendo préstamos corporativos” (Stankute 2011, p.4). El riesgo que aceptaba dicho banco era grande y tuvo préstamos que resultaron en pérdidas, por lo que esta situación aunada a la especulación de sus ahorradores terminó por llamar la atención gubernamental en 1983.

Durante la audiencia respecto a la situación del banco en 1984, el congresista McKinney pronunció las siguientes palabras al respecto:

> Mckinney. Con todo el debido respeto, creo seriamente que tenemos un nuevo tipo de banco. Y hoy hay un nuevo tipo creado. Lo encontramos en las instituciones de ahorro y ahora le hemos dado un trato de 1 billón de dólares en corretaje a la Financial Corporation of América.
> Señor Presidente. No cambiemos las palabras. Tenemos un nuevo tipo de banco. Es llamado muy grande para quebrar. TBTF, y es un banco encantador.[24] (Investigación al Continental Illionis corp. Y Continental Illinois National Bank 1984, p.300).

Es en este punto donde el tamaño de una entidad bancaria es considerado demasiado grande o importante como para permitir que afecte de manera negativa a la economía de un país o de un estado o conjunto de estados en particular, por lo que se opta por rescatarlo, proteger las inversiones de los acreedores no asegurados mediante la inyección de capital por parte del sector gubernamental mientras distribuye la deuda entre la población en general. De manera que ni el banco o los acreedores terminan con pasivos y los únicos afectados son las personas que adquirieron una deuda sin saberlo.

A partir de este hito marcado por Continental Illinois el concepto de empresa muy grande para quebrar comenzó a ser asociado exclusivamente al sector

[24] Traducción propia extraída del texto original disponible en: https://fraser.stlouisfed.org/files/docs/historical/house/house_cinb1984.pdf?utm_source=direct_download

bancario cuyos problemas financieros eran imposibles de ignorar para el gobierno de una determinada nación, en este caso, esa determinada nación fue los Estados Unidos. La continuación de este concepto se daría a conocer en el mundo para el 2008 con un evento que fue conocido mundialmente debido a la catástrofe financiera que provocó. La crisis del 2008 y la quiebra del banco Lehman Brothers terminaron por popularizar el término demasiado grande para quebrar.

El origen de la crisis del 2008, misma que se abordará con mayor detalle en el capítulo 3 en resumidas cuentas puede reducirse al sector inmobiliario, “Las empresas hipotecarias habían colocado exóticas hipotecas a millones de personas, muchas de las cuales no sabían dónde se estaban metiendo” (Stiglitz 2010, p.34). El problema comenzó cuando las personas no pudieron seguir pagando sus hipotecas, dicho problema llegó en el abril del 2007, cuando “News Financial, una empresa hipotecaria que había emitido un gran número de hipotecas de alto riesgo, quiebra, con repercusiones en todo el sector” (Varoufakis 2014, p.95).

Al extenderse el problema a los bancos quienes en el pasado se vanagloriaban al distribuir estas hipotecas de alto riesgo en paquetes que en apariencia se convertían en un riesgo bajo los problemas de impago se convirtieron en algo serio. La burbuja inmobiliaria que se había creado explotó y el pánico hizo el resto, creó la crisis financiera más grande desde 1929, misma que se extendió a otros países debido a las condiciones bancarias en donde Europa resultó severamente afectada.

En este contexto Lehman Brothers era una empresa de servicios financieros que poseía millones de activos de alto riesgo y los rumores de su caída hicieron que el gobierno estadounidense se preguntara si debía rescatarlo o no. La decisión final fue una negativa y para el 15 de septiembre del 2008 finalmente se declaró la bancarrota de una de las empresas financieras más grandes de los Estados Unidos, agravando aún más la crisis y creando una serie de bancarrotas a lo largo de Europa.

Posterior a la crisis ocurrió algo que ya explicaba Karl Marx argumentando que “cuando pasa la tormenta, estos títulos recobran de nuevo su nivel anterior, siempre y cuando no correspondan a empresas quebradas o de pura especulación”

(Marx 1976, p.392). Para el caso financiero mundial, los niveles de intercambios financieros se recuperaron rápidamente, sin embargo, este hito introdujo a la actualidad el concepto de muy grande para quebrar.

A partir de este hecho se da la definición actual de manera simple en la que Imad Moosa la propone: "la interpretación común de muy grande para quebrar es la que se refiere a una firma que es muy grande para que (el gobierno) se permita dejarla quebrar[25]" (Moosa 2010, p.1). Esta definición ahora referida de forma exclusiva al sector financiero se ha convertido en la forma dominante de describir a las empresas muy grandes para quebrar.

Los factores que influyen en esto se dan debido a la facilidad que tiene el sector financiero en la actualidad para que una situación de crisis aislada se expanda y se cree un riesgo sistémico como se dio en el 2008 y en especial porque el sector bancario es el principal afectado en momentos de una crisis de esta magnitud. Es por ello por lo que este fenómeno referente a las empresas que no pueden ser abandonadas en momentos de crisis resulta demasiado destructivo no solo para el sector financiero y bancario, sino para las personas, las economías internacionales, genera inestabilidad política y en general afecta todas las esferas de la vida humana. Los argumentos en contra de este fenómeno son variados, pero se enfocan mayoritariamente en lo presentado en la siguiente tabla:

Tabla 1. Argumentos en contra de las empresas muy grandes para caer

Argumentos	Descripción
Hay una dificultad para determinar a las instituciones consideradas demasiado grandes para quebrar.	No existe una manera objetiva o una medida para saber qué tipo de institución es considerada como muy grande para quebrar.
Los recursos que se destinan a ayudar a las instituciones financieras pueden ser utilizados para usos más beneficiosos. Las empresas muy grandes para quebrar crean un gran riesgo moral.	Se apela por un mejor uso de los recursos que el de salvar a las instituciones financieras para ayudar a la economía, como el utilizar los recursos para crear empleos y ayudar a la recuperación de manera más acelerada de la economía.
Las empresas muy grandes para quebrar crean un gran riesgo moral.	Al salvar a una empresa de la quiebra supone que, si vuelve a pasar, volverá a ser salvada.
La carga financiera para las futuras generaciones o hiperinflación.	Para que el gobierno pueda salvar a una empresa necesitará subir los impuestos o bien, pedir dinero prestado o imprimir más billetes, lo que implica un crecimiento inflacionario que

[25] Traducción propia

	las futuras generaciones tendrán que enfrentar.
Salvar a la minoría a expensas de la mayoría.	Mantener el sector financiero a costa de la reducción de la capacidad adquisitiva de las personas.
Recompensar la imprudencia del mercado y obstaculizar la disciplina de este.	Al salvar a las empresas muy grandes para quebrar se recompensa su actuar imprudente y crea una conducta paternalista.
Las empresas muy grandes para quebrar son un signo de un pobre desempeño.	Al existir empresas de esta magnitud repercuten de manera negativa en la eficiencia del sector bancario, por lo que los hacen sensibles a los cambios empresariales.
Las empresas muy grandes para quebrar hacen a las grandes instituciones aún más grandes.	Al tener sucesos en los que las empresas quiebran, crean oportunidades para que otras empresas se apoderen del mercado y se creen nuevas empresas muy grandes para caer.
Empuja al sector financiero más allá.	Genera corrupción dentro del sector financiero, lo que precipita escenarios de crisis como la del 2008.

Fuente: Elaboración propia con base en Imad Moosa (2014. p.124-137).

Este fenómeno, al que algunas personas se refieren como “rinocerontes grises” para describir eventos con graves efectos potenciales para la economía de una nación o naciones conlleva una tendencia a una gran negativa. Esto es debido a que no existe una forma positiva de ver a una institución ya sea pública o privada que quiebra debido al mal manejo de sus actividades y que al final debe ser rescatada por el gobierno, ayudando a un pequeño grupo de personas responsables de esa bancarrota y distribuyendo las pérdidas entre la población en general. De esta forma se llega a la actualidad, en la que el concepto de una empresa demasiado grande para caer se encuentra profundamente ligada a las instituciones financieras y el sector bancario.

Sin embargo, después del breve recorrido histórico sobre el desarrollo de la idea de las empresas muy grandes para quebrar, se considera que es necesario replantear el concepto, de manera que pueda volverse a ligar nuevamente a cualquier empresa que se considere en la actualidad como un gigante. Esto es debido a que es posible que algunas grandes empresas puedan llegar a tener los mismos efectos en la economía que las instituciones financieras y el riesgo sistémico que representan puede llegar a ser igual o peor que el que representan los bancos o las bolsas dado que se puede expandir de la misma manera en la que se expandió en el 2008.

Es por ello que, se considera que el concepto de una empresa demasiado grande para caer debe cambiar en la actualidad, pues es necesario adaptarlo a los escenarios que acontecen en la arena internacional. Un ejemplo de ello es la empresa china Evergrande, misma que durante el 2021 generó grandes preocupaciones debido al riesgo de bancarrota que enfrentó y que incluso para el 2023, sigue enfrentando a pesar de los intentos de recuperación que ha tenido.

Evergrande hizo que la frase “demasiado grande para quebrar” volviera nuevamente a los encabezados de grandes periódicos a nivel internacional incluso si no era una empresa financiera. La naturaleza inmobiliaria de esa empresa hizo que el mundo recordará el pánico hipotecario del 2008 y la incapacidad de pago de las personas que, en este caso, se tradujo en la incapacidad de hacer frente a las obligaciones financieras de la segunda inmobiliaria más grande de China con deudas con bancos internacionales.

Por ello, el objetivo de esta investigación radica en hacer ver que el concepto de demasiado grande para quebrar es insuficiente para describir las dinámicas de las empresas multinacionales en la actualidad. Por lo que es necesario volver a expandirse y abarcar no solo las empresas o instituciones del sector financiero, sino también a las múltiples empresas que existen en el mundo y que pueden representar un riesgo de colapso internacional en caso de enfrentar problemas económicos.

Si bien el concepto en primera instancia estuvo marcado por los acontecimientos que sucedieron en los Estados Unidos durante el siglo XX y comienzos del siglo XXI, los nuevos acontecimientos a nivel internacional exigen plantearse la necesidad de no solo hacer ver que un concepto debe ser ampliado, sino también lo que conlleva ese concepto, que una empresa de cualquier tipo puede representar una gran amenaza para la economía internacional.

Los efectos que estas empresas pueden tener para el futuro no solo del país afectado, sino para las futuras generaciones no se limitan al aspecto económico o financiero, sino que abarcan todas las esferas de las vidas de las personas, por lo que es necesario también advertir sobre las acciones que se pueden tomar ante la aparición de otro rinoceronte gris en el horizonte económico.

CAPÍTULO II
LOS ORÍGENES DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

Debido al aumento en las necesidades de las personas y las ideas de unas cuantas para obtener ganancias fuera de los territorios delimitados por los Estados, surgieron las primeras Compañías multinacionales supeditadas a los designios estatales, mismas que llegaron a operar por siglos incluso.

Sin embargo, con el paso de los años y el desarrollo tecnológico, comenzaron a surgir empresas que lograron operar de manera autónoma y cuyas ganancias fueron suficientes para comenzar a internacionalizarse, satisfaciendo las necesidades de otras personas más allá de sus fronteras nacionales. Estas empresas crecieron en número y tamaño, continuaron desarrollándose y perfeccionándose tanto hacia el interior como hacia el exterior, ofreciendo productos cada vez mejores, optimizando sus gastos y calidad para conseguir mejores ganancias y crecer en tamaño.

Lo anterior, apoyado de una continua evolución en cuanto a la tecnología permitió que las empresas multinacionales crecieran a escalas nunca antes vistas hasta convertirse en verdaderos gigantes interconectados por el fenómeno de la globalización, dependientes unos de otros, pero de la misma forma, que puede ser visto desde un punto de vista positivo, puede ser igualmente negativo, puesto que las ganancias de unos afectan a otros así como las pérdidas de unos, pueden desencadenar efectos dominó alrededor del mundo.

2.1. Las primeras empresas transnacionales

Tratar de establecer las primeras empresas que pueden tener el concepto de “transnacional” o “multinacional” actual puede resultar ser una tarea algo difícil debido a la vasta historia empresarial, aún con ello se hará el intento por esbozar partes claves de la historia empresarial relevantes para esta investigación y para el concepto de multinacional.

En primera instancia, cabe mencionar que, aunque en la actualidad la libre empresa[26] es una constante en un mundo capitalista, hace siglos atrás esto no era una regla, pues recordando un poco la situación del siglo XVI, Immanuel Wallerstein argumenta que “en la medida en que parecía prevalecer una ideología, esta era la del estatismo” (Wallerstein 2011, p.93), haciendo referencia al dominio estatal de la esfera internacional.

Por lo anterior, resulta lógico pensar que las primeras empresas transnacionales surgieron supeditadas a los designios estatales. En este contexto, específicamente en Europa durante el siglo XIV existía ya una cierta predilección por el comercio de especias, estas eran en un principio adquiridas por las clases más altas, pero con el paso del tiempo se convertirían en una forma de intercambio. Una tabla de precios alemana datada hacia 1393, por ejemplo, daba cuenta de que una libra de jengibre podía ser intercambiada por una oveja, y una libra de azafrán era casi tan valiosa como un caballo[27] (River 2016, p. 11). El comercio de especias fue visto entonces como una actividad de vital importancia para la sociedad europea, sin embargo, las especias sólo eran obtenidas del comercio con Asia y la India, principalmente, por lo que era también de difícil acceso.

Recordando un poco de historia, para los años 1500 Vasco de Gama tuvo la encomienda de establecer una nueva ruta hacia la India, teniendo a los portugueses como una potencia marítima de la época con el poder de controlar el comercio de especias y hacia finales del siglo XVI “los portugueses establecieron un sindicato entre firmas alemanas, italianas y españolas, utilizando a Hamburgo como su puerto central[28]”. (River 2016, p.11).

Esto se considera de vital importancia porque llevó a que aquellos que fueron excluidos en esta alianza para buscar aumentar el comercio de especias formaran su propia empresa. Para ser precisos los holandeses, quienes debido a su tolerancia al protestantismo fueron excluidos, comenzaron una campaña para llegar a la India por su propia cuenta y esto daría origen a la Compañía Neerlandesa de las Indias Orientales.

---

[26] Libertad sin restricciones a los individuos de formar una empresa
[27] Traducción propia
[28] Traducción propia

El proyecto comenzó con un pequeño sindicato en Ámsterdam llamado Compagnie van Verre o Compañía de las Tierras Lejanas con apenas 249 marineros cuya expedición no resultó tan benéfica como se esperaba, sin embargo, en 1597 la Nieuwe Compagnie te Amsterdam o Nueva Compañía de Ámsterdam fue creada con el mismo objetivo, al igual que 6 compañías más en 1599 (River 2016). Este impulso por las especias contribuyó a que las compañías crecieran más y más con cada año que transcurría, prueba de ello es que "de 16 embarcaciones valieron 8 millones de florines entre 1598 y 1602[29]" (Gelderblom, Tong y Jonker 2013 p. 5 [1055]). Estas tempranas expediciones seguían un modelo de inversiones independientes en las que inversionistas privados aportaban en la medida de lo posible el capital necesario para barcos, tripulación y los recursos necesarios para llevar a cabo una expedición de hasta meses en el mar.

Sin embargo, para el año 1600 la corona británica le otorga el primer monopolio para el comercio de especias a la Compañía Británica de las Indias Orientales, lo que puso mucha presión del lado holandés y dos años más tarde, en 1602 se concretó la unión de 6 compañías rivales dando origen a la Compañía Neerlandesa de las Indias Orientales (River 2016), cuyo monopolio de especias se concentró en Asia, cambiando totalmente la manera en la que las empresas eran concebidas.

Llegados a este punto es muy necesario recalcar la particularidad de esta empresa, misma que hace que pase de una empresa estatal a una verdadera multinacional, y es que como se mencionó anteriormente el hecho de que estas compañías de Indias, no solo la británica o la neerlandesa, sino todas aquellas pequeñas compañías que surgieron en su momento como la Compañía de Moscovia, por ejemplo, tenían el mismo patrón de comercio.

En primera instancia, funcionaban gracias al capital privado, hecho que la Compañía Neerlandesa de las Indias Orientales cambió al tener una concesión por un tiempo limitado con fondos gubernamentales. John Mickelthwait y Adrian Wooldridge, señalan que mientras la Compañía Inglesa de Indias Orientales inicialmente trató cada viaje como una empresa separada con diferentes

[29] Traducción propia

inversionistas, la VOC hizo todos los viajes parte de una empresa de 21 años[30]" (Mickelthwait & Wooldridge 2003, p.20).

Esto le garantizó a la Compañía Neerlandesa de las Indias Orientales que sus viajes estuvieran bien respaldados, por lo que la probabilidad de éxito era superior a la de las otras compañías, al respecto River argumenta que "con la bendición del gobierno neerlandés y con un capital inicial de aproximadamente 6,440,200 florines (casi $644 millones de dólares hoy en día), la VOC podría ahora reinar como un monopolio sobre todo el comercio asiático[31]" (2016, p.24). Hasta este punto, aún no puede considerarse a la Compañía Neerlandesa de las Indias Orientales como una empresa transnacional o multinacional, pues a la fecha de su creación y a pesar del monopolio otorgado, solo tenía una sede, misma que se encontraba dentro de su país de origen.

Sin embargo, una de las estrategias de la compañía que la diferenció de las demás y fue clave para su éxito es el establecimiento de puestos semipermanentes que garantizaron el transporte, así como el florecimiento del comercio en dichos puestos, como bien menciona Pim de Zwart:

> Para facilitar este comercio, la VOC creó alrededor de 30 puestos de comercio entre ciudad del cabo (Sudáfrica) y Nagasaki (Japón). Mientras que en algunos de estos lugares la VOC tuvo una presencia limitada, en otros la compañía llegó a establecer un reinado colonial sobre largos tramos de tierra[32] (Zwart 2016, p.10).

Es así que mientras las demás compañías tenían un sistema de poder rotativo sobre un área mientras el viaje duraba, la Compañía Neerlandesa de las Indias Orientales tenía un sistema semipermanente en lugares como Bengala, Ceilán, Java y la Colonia del Cabo[33] que le garantizaban la obtención de especias y una buena administración. Esto cambió totalmente la manera en la que las compañías hacían comercio y abrió la puerta a más ingresos, teniendo como resultado modificaciones

[30] Traducción propia
[31] Traducción propia
[32] Traducción propia
[33] En Bengala la Compañía se valía de la población local para establecer un puesto de comercio mientras que en Ceilán y Java se tomaron las estructuras de poder y fungía como comerciante y rey de las regiones, caso distinto a la Colonia del Cabo donde se construyó un verdadero asentamiento europeo desde cero. (Zwart 2016).

en lo que una empresa representaba y a su vez, internacionalizando realmente a la empresa, dando origen a la empresa transnacional.

El hecho de tener diversas filiales en territorio extranjero hizo que la Compañía Neerlandesa de las Indias Orientales también fuera pionera en la forma de obtener ingresos. Ejemplo de ello fue la creación de bolsas de valores en las cuales se vendían acciones de la empresa. Ciertamente las acciones no eran nada nuevo para su época, pues existían desde hace tiempo atrás. Sin embargo "el capitalismo naval de los siglos XVI y XVII expandió la idea, trayendo el nacimiento de las bolsas de valores[34]" (Mickelthwait y Wooldridge 2003, p.18). De esta manera se garantizaba que el dinero siguiera fluyendo a la vez que no solo se modificaba la economía a nivel empresa o a nivel nacional, sino que se introdujeron nuevas herramientas que siguieron de ejemplo para las futuras compañías de indias y empresas futuras.

De ahí que "la Compañía Neerlandesa de Indias Orientales fuese por mucho la compañía más importante de comercio en el intercambio euroasiático entre 1600 y 1800: con un total de 9,641 barcos de los cuales 4,720 eran neerlandeses" (Zwart 2016, p.10). Incluso logró tener un mayor control en cuanto a rutas y puntos de comercio superior a la Compañía Británica de las Indias Orientales nacida previa a la Compañía Neerlandesa de las Indias Orientales.

Al llegar a este punto es posible dimensionar el nuevo nivel que la Compañía Neerlandesa de las Indias Orientales impuso a nivel empresarial, al ser considerada la primera empresa multinacional, siendo normal que las siguientes empresas comenzaran a seguir este patrón expansionista que, de la misma forma en la que cambió totalmente las reglas del comercio, también estableció nuevas mecánicas capitalistas y de acumulación de capital que enriquecieron a Europa, todo impulsado por la búsqueda de especias.

Recordando que, previo al poderío holandés, principalmente Portugal y España eran las potencias marítimas dominantes cuyas mecánicas se regían por cuestiones meramente comerciales. Un elemento diferenciador que tuvo la sociedad holandesa fue, como bien menciona Giovanni Arrighi, "la riqueza y el poder

[34] Traducción propia

de la oligarquía capitalista holandesa que se apoyaban más sobre su control sobre las redes financieras mundiales, que con las redes comerciales" (Arrighi 1999, p.62).

Al respecto, Fernand Braudel también menciona que "la actividad que persiste se apoya en un decisivo retorno a la mercancía, a un intercambio de base, en definitiva, y todo ello en beneficio de Holanda, de sus flotas y de la Bolsa de Amsterdam" (Braudel 1985, p.37). Es innegable entonces, que el periodo transcurrido entre el siglo XVII y XVIII la Compañía Neerlandesa de las Indias Orientales transformó la economía y finanzas internacionales, modernizándolas y estableciendo las bases del funcionamiento de las empresas transnacionales actuales.

Lo anterior significaba que a pesar de que existiera competencia en cuanto a nuevos puestos semipermanentes de comercio, la especulación mantendría competitiva a la Compañía Neerlandesa de las Indias Orientales y más que ello, le otorgaba una ventaja que no tenían las demás empresas al no depender exclusivamente del comercio para sobrevivir. Por supuesto todas estas compañías de indias se encontraban sujetas al Estado, desde su creación hasta su disolución, el ejército que llegaron a poseer, sus alianzas y sus fondos se encontraban leales al aparato estatal.

Aún con ello, la libertad que tuvieron estas compañías para moverse fuera de los dominios territoriales estatales representó la primera señal de libertad ante un gobierno, lo cual desde este punto representó un gran cambio a nivel empresarial que merece la pena ser resaltado. Sin embargo, no todas las acciones de la empresa fueron acertadas y en particular hubo acciones o acontecimientos que mellaron la fortaleza de la compañía. Uno de esos errores fue su actuar en la crisis de los tulipanes de 1637, la cual, si bien no fue causada directamente por la Compañía Neerlandesa de las Indias Orientales, debilitó mucho la bolsa de Ámsterdam, afectando las acciones del monopolio naval.

Asimismo, la Compañía Neerlandesa de las Indias Orientales también ha sido severamente criticada por el uso de esclavos en sus viajes y actividades, pues se tiene registrado que "entre 660,000 y 1,135,000 esclavos fueron usados por la

compañía en sus casi dos siglos de actividad[35]" (River 2016, p.61). Otro desacierto fue el nivel de endeudamiento que alcanzó la Compañía Neerlandesa de las Indias Orientales, así como el auge de la Compañía Británica de las Indias Orientales, con quien constantemente entraba en conflicto, lo que terminó por mermar la estabilidad de la empresa holandesa hasta su quiebra en 1796. A pesar de ello, en el apogeo de la Compañía Neerlandesa de las Indias Orientales se estimó que su valor alcanzó 7.4 trillones de dólares en el tipo de cambio del 2012 (River 2016). El equivalente al PIB de Alemania y Brasil juntos aproximadamente.[36]

El impacto de esta quiebra para la sociedad holandesa, si bien se vio reflejado para el sector trabajador que dependía de los viajes constantes, no representó un golpe duro para Holanda debido a que para este momento "la economía atlántica se convirtió en uno de los sectores que mantuvo un crecimiento tendencial más o menos hasta la década de 1780." (Prak & van Zanden 2022, p.182). De hecho, con el crecimiento de la agricultura hacia el interior y en las colonias neerlandesas, así como el comercio de esclavos y el sector financiero, la sociedad no se vio severamente afectada y el crecimiento económico de los Países Bajos no se vio sumergido en crisis, por lo que la recuperación económica fue posible de manera dinámica.

Sin duda una muestra de lo poderosa que llegó a ser esta compañía, lo suficiente como para ser considerada la compañía multinacional más grande de todos los tiempos además de ser la primera en su clase, aún con ello, a continuación, se indagará el segundo caso más exitoso, la Compañía que cambió el centro de poder de Ámsterdam a Londres, la Compañía Británica de las Indias Orientales.

El éxito de esta compañía británica no se hizo notar de manera inmediata, como lo fue el caso neerlandés, debido a diversos factores tanto políticos como económicos y militares que retrasaron su crecimiento. Aún con ello, es posible considerar a la Compañía Británica de las Indias Orientales como la sucesora del legado neerlandés y una compañía considerada de las más longevas de la historia

[35] Traducción propia
[36] Para más información, véase https://www.cia.gov

teniendo una duración de 274 años y continuando la dinámica de los puestos semipermanentes y podría decirse que hasta cierto punto, expandiendo esa dinámica hasta convertirla en una forma de gobierno estructurada colonial.

Al igual que el caso neerlandés, la Compañía Británica de las Indias Orientales surge de la búsqueda europea de especias como una forma de obtener *status* debido a lo exótico del bien obtenido, especialmente de China, donde se buscaba la tan preciada seda, misma que originalmente era transportada por tierra desde la nación asiática hasta Europa. Sin embargo, los cambios debidos a la expansión de distintos imperios en Eurasia y aunado al descubrimiento de metales preciosos en el recién descubierto continente americano, motivó a los británicos a navegar hacia el este, hacia el comercio asiático.

En este contexto River menciona que "ya que rara vez era factible para un solo mercante o pequeña compañía mercante emprender el viaje, una nueva forma de organización emergió, la sociedad anónima[37]". (River 2016, p.63). Por supuesto este deseo por unirse al comercio de especias no surgió de la nada, hubo intentos previos a la formación de la Compañía Británica de las Indias Orientales que sentaron las bases para la concesión otorgada, "el primero fue en 1582 y el segundo en 1596; este último llevaba cartas de la reina Elizabeth al emperador de China". Pero ambas expediciones fracasaron[38]" (Mukherjee 1974, p.61)

Sin embargo, el deseo por no quedarse atrás en la competencia por las especias impulsado por los recursos obtenidos del continente americano y la certeza de la posibilidad, así como la factibilidad del viaje impulsó a los comerciantes ingleses a buscar el monopolio dado por la corona británica para comerciar con Asia en 1600.

Dentro de los privilegios obtenidos por estos comerciantes se encontraban:

1) Prohibición al resto de la comunidad para comerciar dentro de los límites asignados a la compañía, pero dándoles el poder, cuando ellos quieran, de buscar licencias para ese propósito
2) Poder "para exportar en cada viaje 30,000 libras en oro y plata; además bienes ingleses para los primeros 4 viajes exentos de derechos, y re-exportar bienes indios en barcos ingleses bajo el mismo privilegio hasta el final de la concesión

[37] Traducción propia.
[38] Traducción propia.

3) Validez de la concesión por quince años, “pero bajo la condición que, si no se encuentra ventajosa para el país, puede ser anulada en cualquier momento después de 2 años: si es ventajosa, es posible, si se desea por la compañía, renovarse por quince años[39]” (Mukherjee 1974, p.66).

Teniendo como resultado una de las compañías de Indias, si bien con muchas dificultades en sus inicios, una de las más fuertes y duraderas de la historia, River nuevamente describe su actuar en sus primeros años al mencionar que “en su inicio, se concentró estrictamente en el comercio mediante el establecimiento de puestos de avanzada en puestos de ultramar, y acaparando el mercado con bienes beneficiosos en regiones particulares[40]” (2016, p.71).

Al igual que el modelo neerlandés, la Compañía Británica de las Indias Orientales estableció factorías y se concentró principalmente en la India como lugar para intercambiar sus productos, lugar donde llegó a tener un auténtico poder colonial con el paso de los años. Sin embargo, lo que transportó a esta compañía a un nuevo nivel más allá de un monopolio concedido por el gobierno británico fue el interés que tenía en sus inversionistas. De acuerdo con Nick Robins:

> lo que hace de la British East India Company especial es el modo en el que pasó de un concepto medieval de corporación a un cuerpo público en esencia con un modelo industrial de empresa actuando en primera instancia de acuerdo a los intereses de sus inversores[41] (Robins 2012, p.23).

A pesar de que la Compañía era un ente público ya que estaba al servicio de la corona británica, tenía libertad para actuar dentro del monopolio que le fue concedido. Sin embargo, también actuaba como una sociedad anónima, pues los integrantes realizaban transacciones por los servicios prestados, se realizaban transacciones de bienes, así como cargos por servicios. Por ello, se habla de la Compañía Británica de las Indias Orientales, como una empresa bifacética estructurada políticamente al servicio de la corona, pero económicamente privada al servicio de los inversionistas.

Incluso si en un principio la Compañía Británica de las Indias Orientales tuvo algunos problemas para establecerse y proliferar en sus viajes, pronto logró crear un puesto en la India y posteriormente en Asia, desde donde las ganancias

[39] Traducción propia.
[40] Traducción propia.
[41] Traducción propia.

aumentaban casi exponencialmente, obteniendo para finales del 1622 poco más de 1.6 millones de libras[42].

De esta forma la empresa transnacional en la que se convirtió la Compañía Británica de las Indias Orientales mediante el establecimiento de factorías y para el caso de la India, el establecimiento de una colonia con poder sobre extensiones de tierra y personas. Por eso, si bien es posible apreciar un trasfondo político, analizando el caso económicamente es factible concluir que dicha empresa había internacionalizado sus actividades.

Sin embargo, de la misma manera en la que la Compañía Neerlandesa de las Indias Orientales tuvo problemas debido a los cambios que se daban en el mundo, la Compañía Británica de las Indias Orientales, después de obtener grandes ganancias del comercio del azúcar, para finales del siglo XVIII se vio envuelta en boicots debido a que el azúcar que comerciaban era obtenido gracias al trabajo de esclavos, lo cual hizo que comenzaran a buscar obtener azúcar de lugares libres de esclavitud alrededor de Bengala (Mickelthwait y Wooldridge 2003).

Para 1813 la corona británica no renovó su licencia para mantener el monopolio de comercio, lo cual supuso que otras compañías podrían crear cierta competencia al ser libres de comerciar hacia la India también, pero uno de los eventos que más daño le causó a este gigante británico no sucedió al interior de la Gran Bretaña. Desde su llegada a la India a mediados del siglo XVII, los británicos se enfocaron a la creación de un gobierno colonial debido a la importancia para el comercio de esta región, por mucho tiempo crearon bases militares muy bien defendidas y comenzaron a emplear a la población india bajo este mismo propósito además del control político que la Compañía logró obtener del gobierno local.

A los soldados indios al servicio de la Compañía Británica de las Indias Orientales se les denominó *cipayos*, quienes en un principio obtuvieron tierras y beneficios, pero para mediados del siglo XIX estas se habían reducido, además del hecho de que al interior del ejército existía un racismo muy arraigado por parte de

[42] Entre 1617 y 1622 se reunieron aproximadamente 1.6 millones libras gracias al comercio, aumentando con cada año la cantidad de barcos que enviaban a la India para obtener bienes. (Mickelthwait & Wooldridge 2003)

los oficiales británicos hacia indios y musulmanes por igual, aunado a los bajos salarios, la inconformidad por parte de los *cipayos* era notable (De la Fuente 2017).

Lo anterior, aunque a regañadientes, era relativamente aceptado por parte de los *cipayos*, sin embargo, el conflicto se dio debido al rumor esparcido de que las nuevas armas de las cuales fueron dotados llamadas Pattern Enfield 1853 utilizaban grasa de vaca y cerdo para impermeabilizar. Esto desató la ira de los soldados tanto indios como musulmanes, iniciando el 10 de mayo de 1857 una rebelión que duró más de un año y que hizo que los británicos perdieran grandes extensiones de tierra, así como poder político (De la Fuente 2017).

Si bien la rebelión fue sofocada a pesar de su éxito temprano, sentó las bases para la caída de la Compañía, pues "el desastre del motín indio convenció a muchos de que la East India Company no era apta para controlar la India[43]" (River 2016, p.105). Es por ello por lo que el gobierno británico adquirió el control de los asuntos políticos y finalmente para 1873 el parlamento disolvió formalmente a esta compañía británica, terminando el reinado de 273 años de actividades de la Compañía Británica de las Indias Orientales.

El hecho de que la economía británica no haya sufrido el cese de operaciones por parte de la Compañía Británica de las Indias Orientales se debió a que, ahora el gobierno británico se encargaría de las actividades que en el pasado se delegaban a esta compañía. Además, gracias a las actividades en otras colonias, la estabilidad económica de los británicos se garantizó además del hecho de que la Compañía Británica de las Indias Orientales no era la única empresa que atraía ingresos a la economía británica, si bien los ingresos que se obtenían por un lado dejaron de percibirse, se compensaron con el gran dominio que Gran Bretaña poseía a nivel internacional.

Fuera de estas dos empresas precursoras en el ámbito de las primeras multinacionales que han existido se encuentra una empresa particular que hasta el día de hoy sigue existiendo y que tiene sus orígenes en 1670, la Hudson Bay Company (Compañía de la Bahía de Hudson), misma que, aunque de origen inglés, prosperó hasta ser una multinacional diversificada y exitosa. La historia de esta

[43] Traducción propia.

empresa puede rastrearse al 2 de mayo de 1670, momento en el que se le otorga al príncipe Rupert por parte de su tío el rey Charles II el monopolio sobre las tierras de la bahía de Hudson y:

> El "comercio exclusivo" de la Bahía de Hudson como “verdaderos y absolutos Señores y Propietarios” de la región que incluía “todos los mares, estrechos, bahías ríos, lagos, arroyos y sonidos en cualquiera que sea la latitud, ellos serán los que se encuentren dentro de la entrada del estrecho comúnmente llamados estrechos Hudson's junto con todas las tierras, países y territorios sobre las costas y confines de los mares… antes mencionados”. (Bown 2020, p.46).

Es necesario notar que, incluso si originalmente fue un monopolio otorgado por la corona Británica para el comercio en un lugar hasta entonces desconocido, tanto para los mismos reyes como para los comerciantes, los poderes con los que fueron facultados no solo fueron aquellos específicos para el comercio, sino también para ser dueños de la tierra, por lo que esto sentó las bases para que la compañía más allá de sus facultades de comercio también emprendieran una campaña para apoderarse de las tierras establecidas en el monopolio.

Stephen R. Bown también menciona sobre la adquisición de tierras que, “se les dio 4 millones de kilómetros cuadrados, aproximadamente el 40% del posterior territorio de Canadá” (2020, p.47). Sin embargo, en sus inicios la Compañía de la Bahía de Hudson se dedicó específicamente al comercio como su actividad más importante, aunque, por otro lado, la gran cantidad de tierras que poseían serviría para desarrollar otras actividades en años posteriores.

Al llegar el año 1869 la compañía tuvo un nuevo gobernador, Sir George Simpson, quien optó por comenzar un proceso innovador para ese momento: la diversificación con “la tala de madera en el valle de Ottawa y la pesca en los Grandes Lagos” (HB Heritage, 2016). Lo anterior no se detuvo ahí, puesto que en años siguientes el salmón, así como los arándanos, la venta de hielo y la venta de tierras serían solo algunos de sus negocios. Curiosamente, la empresa ha logrado sobrevivir hasta la actualidad, gracias a su continua transformación, pasando ahora a ser una gran empresa diversificada en el sector inmobiliario y de la moda[44]. Esto ha hecho que, desde su creación, sea la compañía más longeva en la historia del

[44] Información obtenida de la página oficial de la Hundson’s Bay Company disponible en https://www.hbc.com

continente y una auténtica multinacional con una historia de flexibilidad y adaptabilidad a los cambios, importante para el sector canadiense hasta la actualidad.

Un caso parecido a la Compañía de la Bahía de Hudson es el de la Levant Company (Compañía del Levante), una multinacional que tuvo dificultades para desarrollarse y prosperar al estar bajo la sombra de la Compañía Británica de las Indias Orientales, sin embargo, logró ser con el paso de los años una compañía próspera. Teniendo como referentes la Venice Company y la Turkey Company, empresas dedicadas al comercio en la región del mar mediterráneo que, originalmente fueron creadas mediante una concesión por poco más de 5 años de funcionamiento y que posteriormente tuvieron problemas para renovar dicha concesión con la corona británica. Con miras a mantener el comercio con la región, estas compañías decidieron unirse para crear la Compañía del Levante, empresa que logró mantener sus operaciones por poco más de dos siglos.[45]

A ese respecto Maximilian Epstein menciona sobre este monopolio que "su fecha de creación fue el 7 de enero de 1592 y era por doce años. Cincuenta y tres comerciantes fueron nombrados e incorporados como el Gobernante y Compañía de comerciantes del Levante" (Epstein 1981, p.36). Con este renovado impulso la compañía se propuso abrir nuevos puertos de comercio, estableciendo factorías de la misma forma en la que otras compañías se habían instalado en sus territorios de ultramar, teniendo influencia en lugares como Cartagena, Alicante, Denia, Valencia, Barcelona, Marsella, Toulon, Génova, Leghorn, Nápoles, Civitavecchia, Palermo, Messina, Malta, Mallorca, Menorca, Morsica" (Vlami 2015, p.34) entre otros.

Lo anterior representó para la compañía años de prosperidad y crecimiento acelerado que hizo que la corona británica apoyara el monopolio durante dos siglos hasta inicios del siglo XIX, cuando debido a distintas presiones dejó de otorgar la extensión al monopolio de la Compañía del Levante, lo cual representó su disolución en 1825, pasando a manos del rey y terminando con un legado de dos siglos de comercio y beneficios para Inglaterra.

[45] Epstein, M. (1981). The Early History of the Levant Company. George Routledge &; Sons Limited.

Es claro que, para esta época, estas empresas pioneras en el multinacionalismo y el transnacionalismo no podían afectar a múltiples países en caso de que de pronto cesaran sus operaciones, puesto que las conexiones mundiales no estaban tan arraigadas como en la actualidad. Por supuesto que la disolución de estas compañías sólo representó un daño para la población de origen de la compañía y en ocasiones, un daño para los lugares con los que comerciaban.

Aún con ello, el legado de estas empresas sentó las bases de lo que posteriormente harían nuevas empresas transnacionales, tal vez no del mismo tamaño que la Compañía Neerlandesa de las Indias Orientales, pero siguiendo su legado al conectar nuevas regiones del mundo y haciendo dependientes unos países con otros a tal punto de que, el que estas empresas no pudieran continuar con sus operaciones representaría un daño no solo bilateral, sino el comienzo de la multilateralidad.

Incluso si estas primeras compañías no pueden considerarse demasiado grandes para quebrar como lo son las empresas actuales debido al hecho de que se encuentran unidas estrechamente al gobierno y este determina si continúa su existencia, ya pueden considerarse el primer referente de las empresas transnacionales. El impacto que estas empresas lograron tener en el mundo al conectar nuevas regiones, continentes y personas dio pie a los nuevos esquemas empresariales de la siguiente etapa en la historia de las empresas muy grandes para caer, es decir, las grandes empresas industriales.

2.2 Las Grandes Empresas de la Revolución Industrial

A partir de la llegada de la revolución industrial, las necesidades empresariales cambiaron debido a la gran cantidad de invenciones e innovaciones que ocurrían de manera simultánea en el mundo, por lo que la eficiencia en cuanto a producción y traslado se vio afectada de manera positiva, creando así nuevas empresas con diferentes propósitos y objetivos que comenzaron a internacionalizar su producción y actividad hasta alcanzar el nivel multinacional.

En este nuevo contexto, el factor común que unía a las empresas de antaño ya no era el comercio de un lugar con otro bajo la concesión de un ente

gubernamental, sino el factor privado que ahora hacía a las empresas mucho más independientes en su actuar, dando como resultado un periodo de evolución en el comercio, en los productos y en la producción, catapultando a las empresas hacia nuevas formas de alcanzar el nivel internacional.

Si bien a inicios del siglo XIX la revolución industrial comenzaba a tener impacto de manera global, para la Gran Bretaña, la cuna de este hito histórico, la situación contrastaba con lo que se podría esperar para ese momento, pues aunque es cierto que existía un sector dedicado a la manufactura y la industria, Rubinstein nos recuerda que "numéricamente, el grupo más grande de poseedores de riqueza, sin embargo, no eran ni los industrialistas ni los banqueros, sino los grandes poseedores de tierras" (Rubinstein 1977, p.103).[46]

Aquí, es posible notar el surgimiento de empresas multinacionales a partir de la segunda mitad del siglo XIX, con el establecimiento de filiales en distintos países por parte de empresas de distintos giros. Sin embargo, llegado el siglo XX se da el boom empresarial tanto en Estados Unidos, como en Japón y Europa. Comenzando con Bayer, una empresa de químicos fundada en 1863 por Friedrich Bayer y Johan Weskott con el objetivo de teñir textiles[47], procedente de Alemania, de acuerdo con Rafael Calduch se "internacionalizará en 1865 mediante la adquisición de una filial en Albany (Estados Unidos)" (Calduch 1991, p.1). Teniendo así un rápido paso de la esfera nacional hacia la internacional llegando a Suiza para 1867 y años más tarde incluso a Alemania, dando como resultado una empresa multinacional, si bien no tan grande como los primeros monopolios impulsados por el gobierno, con sus propios medios incrementaron su alcance.

Como resultado de los cambios en el transporte debido a los avances tecnológicos, a partir del siglo XIX comenzaron a surgir múltiples empresas transnacionales, algunas de las cuales continúan con sus operaciones hoy en día, como la compañía Singer nacida en 1850 por Isaac Merrit Singer enfocada en las

[46] Lo anterior hace referencia a que la revolución industrial, si bien representó un cambio de juego para el sector empresarial y económico, este fue un proceso que se consolidó poco a poco, desarrollando el sector manufacturero, comercial, administración y defensa, así como el sector de la alimentación y el tabaco, al menos para el caso de Gran Bretaña (Rubinstein, 1977).

[47] Información obtenida de la página oficial de Bayer disponible en https://www.conosur.bayer.com/es/historia

máquinas de coser, mismas que para 1870 se convirtieron en la marca más conocida en el mundo[48].

No obstante, en el ámbito de los descubrimientos y la evolución empresarial, Calduch nuevamente describe a la "Wireless Telegraph and Signal Company creada por Guillermo Marconi en 1897 y que muy pronto pasó a convertirse en una auténtica multinacional, bajo el nombre de Marconi Gíreles Company Ltd." (Calduch 1991, p.2) se especializó en la radiotelegrafía estableciéndose en los países más importantes del momento y otorgando avances en cuanto a comunicaciones entre personas.

Estas nuevas empresas surgidas de este impulso otorgado por la revolución industrial no se encontraban limitadas al ámbito de la tecnología, sino que iba más allá, tal es el caso de la Standard Oil Company, fundada en 1870 por John D. Rockefeller en los Estados Unidos con el objetivo de iniciar con la extracción de barriles de gasolina, un modelo de negocios que existiría hasta la actualidad, gracias a ello y a la gran demanda de combustibles que comenzó a requerir cada país, la Standard Oil Company se convirtió en una empresa con presencia a nivel global.

En el ámbito del traslado de un lugar a otro, en 1903 surge la Ford Motor Company bajo el liderazgo de Henry Ford, se crea una de las mayores multinacionales de la actualidad[49], con presencia en múltiples países, convirtiéndose en un verdadero gigante de la industria automotriz contribuyendo no solo al fenómeno empresarial con su particular modelo de producción y ensamble, sino también a las innovaciones que surgían en cada momento del siglo XIX y XX.

En este contexto, muchas empresas comenzaron un proceso de desarrollo hasta convertirse en verdaderos gigantes, a continuación, se muestran las principales empresas multinacionales surgidas a finales del siglo XIX y durante el siglo XX para el caso estadounidense.

Tabla 2. Principales empresas multinacionales finales desde finales del siglo XIX

Empresa	Año de creación
AT&T (American Telephone and Telegraph Company	1885

[48] Para más información véase https://www.singer.com/mx/historia
[49] Para más información véase https://corporate.ford.com/about.html?gnav=footer-aboutford

The Coca-Cola Company	1892
General Electric (GE)	1892
Ford Motor Company	1903
General Motors (GM)	1908
International Business Machines Corporation (IBM)	1911
ExxonMobil	
Boeing Corporation	1916
McDonald's Corporation	1955
Microsoft Corporation	1975
Apple Inc.	1976
Amazon.com	1994

Fuente: elaboración propia con base en los sitios oficiales de cada empresa.

La razón por la que se eligieron particularmente empresas estadounidenses es debido al desarrollo que estas tuvieron durante inicios del siglo XX y a partir de la segunda mitad de este, esto debido a su posición privilegiada al encontrarse lejos del conflicto que azotó a Europa y partes del mundo hasta 1945.

La Primera y Segunda Guerra Mundial, si bien fueron episodios en los cuales grandes partes de Europa y otras naciones resultaron destruidas y se tuvo un atraso en todos sentidos, las empresas estadounidenses fueron entonces aquellas que se fortalecieron en medio del caos en el que se encontraba Europa y una vez terminado el conflicto, se expandieron de manera que su importancia e influencia durante este periodo no puede ser pasada por alto.

Robert Gilpin menciona sobre este hecho que "Durante muchos años, el término "empresa multinacional" era en gran medida un eufemismo para aludir a la expansión en el extranjero de las gigantescas empresas oligopólicas norteamericanas (Wilkin 1974, en Gilpin 1987, p. 254). Haciendo referencia por supuesto al gran control que estas empresas ejercían sobre el comercio internacional.

De igual manera Gilpin también menciona que "Hacia 1969, las multinacionales norteamericanas solían producir aproximadamente US$ 140 miles de millones de mercancías más que en cualquier economía nacional" (1987, p. 255). Esbozando solo un pequeño panorama de lo que las multinacionales estadounidenses pudieron crecer durante el periodo de reconstrucción de Europa, pues, no solo el Plan Marshall fue un instrumento para la ayuda a la recuperación,

también las empresas vieron en este periodo la oportunidad de crecer en medio del caos.

Gracias a este periodo de abundancia para las empresas, muchas otras entidades bancarias pudieron crecer a la par con grandes inversiones, fueron el respaldo de estas empresas multinacionales. Algunos de estos bancos, tan antiguos como Wells Fargo, PNC o Goldman Sachs nacidos desde la segunda mitad del siglo XIX y otros bancos jóvenes como el US Bank, First Republic o Morgan Stanley, nacidos durante el siglo XX lograron un desarrollo muy grande para este momento.

Aún con ello, los Estados Unidos no solo se beneficiaron del periodo de reconstrucción para hacer crecer sus empresas, pues en América Latina también sucedían múltiples procesos que hicieron que las multinacionales estadounidenses crecieran de la manera en la que lo hicieron. Al final de la Segunda Guerra Mundial, el caso de América Latina era distinto al europeo, pues al no sufrir efectos negativos directos de la devastación, los países latinoamericanos, al igual que México, optaron por una estrategia distinta a la esperada, ya que por un lado Fondo Monetario Internacional recomendaba a los países eliminar las barreras al comercio, velando por un comercio hacia el exterior, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe defendía un comercio hacia el interior (Guillén 2013).

Contrario al proceso de apertura por el que pasó Europa con el fin de recuperarse económicamente, el continente americano pasó por un proceso de cierre, en el cual aranceles[50] y trabas en el comercio fueron implementados con el fin de fortalecer la industria y las empresas locales. Esto hizo que se desarrollaran empresas al interior de los países acompañadas del apoyo gubernamental. Lo anterior fue debido a la preocupación entre el comercio con los países desarrollados y los países en vías de desarrollo, lo cual llevó a la creación de teorías como el deterioro de los términos de intercambio de Raúl Prebisch y Hans Singer y al comercio desigual de Emmanuel Arghiri, las cuales respectivamente se enfocan a describir cómo los procesos de exportación e importación ponen en desventaja a los países en vías de desarrollo.

[50] Un arancel es un impuesto que se otorga a un bien en el momento de su exportación o importación.

En el caso de la hipótesis Prebisch-Singer hace referencia a que “de mantenerse estables los volúmenes exportados, su capacidad de compra de bienes y servicios desde el exterior, es decir, su capacidad de importar se vería disminuida con el correr del tiempo” (Prebisch 1950, p.2). Esto debido a la necesidad de competencia de los países subdesarrollados llevaría al abaratamiento de los productos mientras que, en el caso de los países desarrollados, los productos manufacturados no sufren de este abaratamiento, lo cual disminuiría la capacidad de importación y aumentaría las exportaciones, teniendo déficits en las balanzas comerciales.

Por otro lado, igualmente importante es mencionar el intercambio desigual por el cual aboga Emmanuel Arghiri, el cual se refiere a:

> La proporción entre los precios de equilibrio establecida a través de la perecuación de tasas de ganancia entre regiones en las que la tasa de plusvalía es “institucionalmente” diferente, el término “institucionalmente” significa que estas tasas son, por las razones que sean, resguardadas de la perecuación competitiva en el mercado de factores y son independientes de los precios relativos (Garay 1980, p. 60).

Haciendo referencia al proteccionismo que existe por una parte en países desarrollados por medio del cual protegen su plusvalía, en detrimento de los países subdesarrollados que no pueden hacer lo mismo debido a la condición de los productos exportados, pues mientras las materias primas disminuyen de precios, los productos manufacturados aumentan los mismos, creando una situación de detrimento a la que Emmanuel Arghiri denominó el intercambio desigual. Esto llevó a los países latinoamericanos a optar por el modelo sustitutivo de importaciones con el objetivo de aumentar sus economías internas, cerrando el paso a la influencia externa estadounidense.

Sin embargo, al llegar la década de 1980, comenzó el periodo conocido como la década perdida para América latina, en la cual, severas crisis estallaron en diferentes países, mismas que trataron de resolverse mediante el endeudamiento con organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional o el Banco Mundial. Estos organismos obligaron a los países a acatar una serie de normas económicas en la medida en la que aceptaban otorgar los préstamos, poniendo fin al periodo sustitutivo de importaciones y abriendo sus economías a la inversión extranjera, dejando pasar a grandes empresas estadounidenses.

De esta manera las multinacionales se expandieron y continuaron evolucionando al establecer subsidiarias y filiales por los diferentes países endeudados, optando por distintas estrategias. Es en este momento donde comienzan procesos como las muy conocidas cadenas globales de valor y la integración vertical[51] como fases superiores del proceso multinacional a la vez que la dinámica bancaria y financiera evoluciona de una manera sin precedentes con distintas herramientas que interconectaron el globo.

Al hablar de las cadenas globales de valor se entiende "el conjunto de actividades o etapas de producción para la elaboración de bienes y servicios, desde la inicial de producción de insumos hasta la final de consumo, que se realizan en dos o más países" (Tello 2015, p.170). Estas tienen como característica procesos de fragmentación de la producción, en donde muchos productos manufacturados principalmente son producidos en distintos países y enviados a otro país para su ensamblaje, aumentando su valor con cada proceso por el que pasan.

Esto se hace rentable debido al abaratamiento de los medios de transporte, por lo que se pueden producir partes de vehículos en países distantes y ser ensamblados en otros países para su distribución final, teniendo como resultado productos manufacturados multinacionales y grandes ganancias para las empresas. Esto es especialmente empleado por las empresas automotrices y México es considerado un buen referente tanto como para proceso de creación de partes como de ensamblaje, con un sector automotriz especialmente fuerte internacionalmente.

Respecto a la integración vertical, mucho se ha hablado de ella, tanto de manera positiva como negativa, pues hace referencia a la expansión de la empresa al introducir nuevas a su cadena productiva que ayuden a acelerar el proceso de producción, así como reducir ciertos costos. Concretamente, se refiere a:

> la incorporación, en la acción productiva de la empresa, de nuevas actividades complementarias relacionadas con el bien o el servicio, tanto por encima de la cadena (upstream) como por debajo de la cadena (downstream), con el fin de lograr eficiencias productivas asociadas a la disminución en los costos de producción y de transacción, al control de suministros y la mayor calidad del bien o servicio para el consumidor final (Tamayo & Piñeros 2007, p.33).

[51] La integración vertical se refiere a la incorporación de nuevos sectores a una empresa para fortalecerla

Esto es, integrar empresas que puedan ayudar a la empresa principal en su proceso productivo al suministrar los recursos necesarios para llevar a cabo dicho producto, con el fin de abaratar costos. Esto sucede con múltiples empresas extranjeras que contratan los servicios de empresas locales y las integran a su proceso productivo. La integración vertical sin duda no es un fenómeno nuevo y se ha hablado de ella desde inicios del siglo XX, conformándose como una forma más en la que las empresas evolucionan para crecer, al igual que el tan conocido outsourcing, que se refiere al proceso de una filial de contratar mano de obra del país local con el objetivo de pagar salarios menores a los que sus trabajadores en la empresa matriz gozan.

Estas estrategias que las multinacionales han adoptado con el fin de seguir creciendo en un mundo competitivo, les ha permitido convertirse en verdaderos gigantes autónomos fuera del alcance estatal en algunos casos. Sin duda lo que comenzó como un organismo creado bajo las órdenes estatales ha desatado las cadenas tanto del estado como territoriales, convirtiéndose en organizaciones desnacionalizadas y desterritorializadas por darles una descripción.

Sin embargo, es necesario hablar en este punto de otro fenómeno que ha ido creciendo a la par de las empresas y que es clave para su éxito, pues es una forma de mancuerna que acompaña a las multinacionales y fue la clave de muchos acontecimientos importantes durante el siglo XX y XXI. El sector bancario también ha ido evolucionando apoyado por los procesos de globalización hasta ser un organismo distinto al del siglo pasado, por lo tanto, tiene el poder de afectar de manera distinta al escenario internacional.

Si bien desde hace mucho tiempo existía la figura del préstamo con el fin de financiamiento para una actividad en particular, las figuras que otorgaban estos préstamos no eran una entidad establecida y organizada, sin embargo, las necesidades del siglo XVI, dados los descubrimientos, el flujo de oro y el comercio hicieron que lo que conocemos como banco en la actualidad se terminará de conformar. Es así que en 1609 se constituye el Banco de Divisas de Ámsterdam, seguido de El Banco de Hamburgo y el de Rotterdam, El Banco Público de Nuremberg en 1621, entre otros bancos. Siendo así que, en años posteriores, la

evolución del sector bancario fue constante y en algunos momentos, incluso acelerada.

Con el paso de los años y la llegada del siglo XX, muchos cambios a nivel financiero se efectuaron, en el escenario internacional se conformaron las llamadas divisas clave como las denominó Michael Aglietta[52] en donde el patrón libra esterlina-oro fue la dominante durante los primeros años del siglo XX, al menos hasta la llegada de los acuerdos de Bretton Woods en 1944, en los cuales se vio la necesidad de vincular el oro a otra moneda más estable, pasando ese liderazgo al dólar estadounidense. El respaldo del Fondo Monetario Internacional permitió que el oro pudiese vincularse directamente a los dólares estadounidenses.

Esto implicó que los bancos de todo el mundo comenzarán a tener dólares como reservas, sin embargo, esto también marcó las bases para las crisis, pues para finales del siglo XX existían demasiados dólares en circulación, y acontecimientos como la guerra de Vietnam hicieron que la confianza en el dólar se perdiera, poniendo en evidencia el exceso de dólares y la falta de convertibilidad, la cual causó el desplome del patrón oro-dólar.

Del lado de las finanzas, innovadores instrumentos fueron creados de la mano de la interconexión que trajo la tecnología y la globalización, teniendo así un sistema financiero con distintos instrumentos que fueron la causa de crisis como la del 2008.

En primera instancia es necesario hablar sobre los derivados, de acuerdo con Vernon Mesén Figueroa, “un derivado es un instrumento financiero el cual está vinculado al valor de un activo subyacente, es un contrato que “deriva el precio futuro para tal activo sobre la base de su precio actual […]” y las tasas de interés”. (2008, p.245). Dentro de los derivados se encuentran los futuros, las opciones, los swaps, los forwards, entre otros muchos instrumentos que no pueden ser clasificados fácilmente debido a su constante cambio y evolución.

Gracias a estos instrumentos el sector financiero se expandió sin precedentes con el cambio del siglo, llegando a formar una parte importante del sector económico si no es ya la más importante. Esto debido a que muchos de estos

[52] Aglietta, M. (1987).

instrumentos se han utilizado para obtener fondos, financiar deudas y en general, hacer crecer al sector empresarial mediante la utilización de deuda para generar más deuda.

En la actualidad “las entidades financieras se han estructurado de tal manera que existen áreas específicas para realizar diversas operaciones […] (comercio exterior, inversiones, ahorro, prestamos, vivienda, crédito para el consumo, leasing, actividades agropecuarias, garantías etcétera)” (Guerra 2002, p.18). Es por ello que el sector bancario tiene un papel importante para el sector empresarial, puesto que muchas veces, estos son los impulsores del crecimiento multinacional.

En general, con las innovaciones surgidas durante el siglo pasado, la disminución en los costes de transporte, los cambios surgidos en materia económica internacional y las herramientas financieras que acompañaron estos cambios terminaron por aportar múltiples herramientas a las empresas transnacionales que permitieron su desarrollo y detonaron nuevas formas en las cuales éstas reafirmaron su importancia y trascendencia para el escenario internacional actual, misma que se describirá de manera más detallada en la siguiente sección.

2.3. Las Grandes Corporaciones Internacionales

Llegado el siglo XXI, las empresas transnacionales se volvieron una parte imprescindible de la economía y las finanzas internacionales, aunque el actuar de estos actores no estatales, no se encuentra limitado a estas esferas, pues influyen en la política, el medio ambiente, la sociedad e incluso en la cultura por mencionar algunos ámbitos. Con el objetivo de contextualizar de manera general la importancia y el peso de las empresas multinacionales, es necesario mencionar que las ganancias de algunas de ellas incluso llegan a sobrepasar el PIB de los estados. Romero y Vera argumentan que, en 2011, la segunda economía más grande del mundo, después de los Estados Unidos (cuyo PIB fue de US$ 15.1000 millones), estuvo representada por las 500 empresas más grandes, con un PIB de US$ 11.8000 millones (Romero y Vera, 2014 p.62).

Esto muestra el peso que ahora tienen las grandes corporaciones internacionales, mismo que se intensifica con cada año y con la inmersión actual

que se tiene en la tecnología. Prueba de ello es el crecimiento de las empresas que se dedican a los servicios de telecomunicaciones, es decir, los E-commerce[53], plataformas de internet, software, contenido y soluciones digitales, que han tenido un crecimiento acelerado a partir del 2000 hasta la actualidad (2023). La tabla que se encuentra a continuación, por ejemplo, muestra algunas de las empresas más grandes en el sector tecnológico actual tomando en cuenta sus ventas totales, así como sus activos de acuerdo con datos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, del 2017.

Tabla 3. Las 100 principales empresas multinacionales digitales por ventas o ingresos operativos (2015)

Compañía	Clasificación	Ventas totales (en US$ millones)	Activos totales (en US$ millones)
Apple	IT Devices	215,639.00	321,686.00
Samsung Electronics	IT Devices	171,126.00	206,550.00
AT&T	Telecom	146,801.00	402,672.00
Amazon	E-commerce	107,006.00	65,444.00
Microsoft	IT software	85,329.00	193,694.00
Softbank Group	Telecom	81,271.00	183,851.00
Deutsche Telecom	Telecom	75,368.00	156,686.00
Alphabet	Internet Platforms	74,989.00	147,461.00
Comcast	Digital Content	74,510.00	166,574.00
Intel	IT Devices	55,355.00	101,459.00
America Movil	Telecom	51,970.00	75,349.00
Telefónica	Telecom	51,407.00	133,882.00
Toshiba	IT Devices	50,165.00	48,083.00
HP	IT Devices	48,238.00	29,010.00
Oracle	IT software	37,047.00	112,189.00
21st Century Fox	Digital Content	27,326.00	48,193.00
SAP	IT software	22,637.00	45,061.00
Facebook	Internet Platforms	17,928.00	49,407.00
Alibaba Group	E-commerce	15,639.00	56,353.00
Nokia	IT Devices	14,778.00	22,782.00
CBS	Digital Content	13,886.00	23,765.00
First Data	Digital Solutions	11,451.00	34,362.00
Paypal	Digital Solutions	9,248.00	28,881.00
Priceline Group	E-commerce	9,224.00	17,421.00
eBay	Internet Platforms	8,592.00	17,755.00

[53] Nombre dado al comercio electrónico.

Netflix	Digital Content	6,780.00	10,203.00
Expedia	Digital Content	6,672.00	15,486.00
VMware	Digital Solutions	6,647.00	15,746.00
Adobe Systems	IT software	5,854.00	12,707.00
Grupo Televisa	Digital Content	5,117.00	16,359.00
Yahoo	Internet Platforms	4,968.00	45,204.00
Activision Blizzard	Digital Content	4,664.00	15,246.00
Nasdaq	Digital Solutions	3,403.00	11,861.00
Graham Holdings	Digital Content	2,586.00	4,353.00
Twitter	Internet Platforms	2,218.00	2,218.00

Fuente: Elaboración propia con datos de la UNCTAD (2017)[54]

De esta tabla es posible notar que comúnmente las empresas que crean dispositivos inteligentes son aquellas que poseen más ganancias seguidas de las empresas de comunicaciones, mismas que forman una especie de lazo dado que una se complementa con la otra, sin embargo, las desarrolladoras de software y plataformas de internet son muy exitosas. Tan solo para el caso de Apple, durante el 2017 tuvo más de 215 millones de dólares de ganancias de ventas por sus productos. Siendo una empresa aterradoramente grande para los Estados Unidos cuyos productos variados y cada vez mejor equipados sostienen su crecimiento a cada año. Asimismo, estas empresas compiten con otras que no necesariamente se dedican a la innovación tecnológica, tal y como se muestra en la siguiente tabla que reúne a las empresas más grandes del mundo.

Tabla 4. Empresas más grandes del mundo [55]

Compañía	**País**	**Ventas totales**	**Activos totales**
JPMorgan Chase	United States	179.3 B	3744.3 B
Saudi Arabian Oil Company	Saudi Arabia	589.47 B	660.99 B
ICBC	China	216.77 B	6116.82 B
China Construction Bank	China	203.08 B	4977.48 B
Agricultural Bank of China	China	186.14 B	5356.86 B
Bank of America	United States	133.84 B	3194.66 B
Alphabet	United States	282.85 B	369.49 B
Exxon Mobil	United States	393.16 B	369.37 B
Microsoft	United States	207.59 B	380.09 B

[54] Disponible en https://unctad.org/system/files/official-document/wir2017ch4_Annex_en.pdf
[55] El Global 2000 de la Revista Forbes clasifica a las empresas más grandes del mundo utilizando cuatro métricas: ventas, ganancias, activos y valor de mercado.

Apple	United States	385.1 B	332.16 B
Shell	United Kingdom	365.89 B	429.15 B
Bank of China	China	158.23 B	4421.76 B
Toyota Motor	Japan	270.49 B	542.5 B
Samsung Electronics	South Korea	220.07 B	348.81 B
UnitedHealth Group	United States	335.94 B	283.68 B
Ping An Insurance Group	China	166.37 B	1598.49 B
Wells Fargo	United States	108.93 B	1886.4 B
Chevron	United States	232.12 B	255.89 B
PetroChina	China	457.4 B	384.58 B
HSBC Holdings	United Kingdom	73.98 B	2989.7 B
TotalEnergies	France	257.59 B	293.03 B
Verizon Communications	United States	136.19 B	377.72 B
Walmart	United States	611.29 B	243.2 B
Citigroup	United States	120.42 B	2455.11 B
China Mobile	Hong Kong	140.53 B	290 B
China Merchants Bank	China	72.44 B	1458.48 B
Postal Savings Bank of China	China	82.51 B	2023.57 B
BP	United Kingdom	248.11 B	278.66 B
Volkswagen Group	Germany	293.47 B	633.78 B
Morgan Stanley	United States	74.16 B	1199.9 B
Meta Platforms	United States	117.35 B	184.49 B
Sinopec	China	453.56 B	283.3 B
BNP Paribas	France	99.47 B	2845.69 B
Goldman Sachs Group	United States	79.45 B	1538.35 B

Fuente: Elaboración propia con datos de Murphy, A. & Tucker, H. (08 jun 2023).[56]

De acuerdo con los datos que se presentan en esta tabla, la empresa más exitosa es JPMorgan Chase, una institución financiera presente en una multiplicidad de países y con orígenes que datan de 1799[57], que en el 2023 obtuvo ganancias por ventas que llegan a los US$ 179,3000 millones y tiene US$ 3744,3000 millones de activos. De la misma manera, dentro de este ranking existen empresas como la Saudi Arabian Oil Company, misma que se dedica al sector petrolero, bancos como la China Construction Bank o Bank of America. Por otro lado, nuevamente se encuentran empresas tecnológicas como Apple o Microsoft, el sector automovilístico no puede faltar con la presencia de Toyota Motor. Incluso el sector

[56] Disponible en https://www.forbes.com/lists/global2000/?sh=39fe72695ac0
[57] Véase https://www.jpmorganchase.com/about/our-history

salud y tiendas grandes pueden encontrarse, tales como el UnitedHealth Group y Walmart sobrepasando los US$ 300 billones de dólares en ventas.

De esta forma, es comprobable que incluso si el sector bancario se encuentra presente de manera notable dentro de las empresas más importantes, no es la regla, pues ahora es posible notar que existen empresas igualmente exitosas con distintas razones de existir. Esto cambia el panorama tradicional de la empresa multinacional, pero a la vez reafirma una característica muy importante de las mismas, “su tendencia a crecer indefinidamente, en horizontal, en vertical o en ambas direcciones, siguiendo la técnica del *conglomerado* (hacer de todo en todas partes)” (Tamanes y Huerta 1999, p.379).

Lo anterior constituye una constante evolución no solo en técnicas empresariales y de desarrollo organizacional, sino también en la razón de existir de las empresas. Los nichos clásicos en los que estas podían crecer ahora se han expandido, por lo que el sector bancario, financiero, petrolero e incluso automotriz que caracterizaron las grandes empresas del siglo XX ahora abarca nuevos sectores, dando importancia ahora al ámbito tecnológico, de comunicaciones y servicios.

Aunado al crecimiento que han tenido las empresas en cuanto a tamaño, es posible no solo hablar de empresas transnacionales o multinacionales, sino de auténticos gigantes, empresas consideradas no solo importantes para las economías nacionales o de origen, sino empresas demasiado grandes para que los estados se puedan permitir dejarlas quebrar en caso de crisis. De esta manera las empresas muy grandes para quebrar se insertan en el escenario internacional actual. De manera silenciosa, pero a un ritmo acelerado.

Tan solo en el 2017 el PIB de países como Arabia Saudita y Argentina fue de US$ 683.827 millones y US$ 637.486 millones respectivamente, mientras que los activos totales de la empresa China National Peteroleum Goup fueron de US$ 629.846 millones (Sanchez 2021). Demostrando que una sola entidad aparentemente sujeta al territorio de una nación tenía la capacidad de tener valores similares al territorio en cuestión.

Sobra mencionar entonces que existen empresas que tienen más activos en millones de dólares que el PIB de múltiples países, como ejemplo de este argumento se puede mencionar a la Toyota Motor Company o la Apple Computer Inc. Empresas que se encuentran por encima del PIB de países como Israel, Sudáfrica o Panamá.

Henry H. Klein argumenta al respecto que las antiguas dinastías, ahora se encuentran bajo el dominio de las empresas, mencionando que.

> Existe la Dinastía del Petróleo y la Dinastía del Cobre, la Dinastía de la Carne y la Dinastía del Carbón, la Dinastía del Acero y la Dinastía de los Barcos, la Dinastía del Tabaco, la Dinastía del Caucho, la Dinastía del Azúcar, la Dinastía del Teléfono y el telégrafo y las dinastías de otras cien cosas útiles que son esenciales para la gente (2005, p.11).

Visto desde esta óptica es posible decir que estas Dinastías se han mantenido a lo largo del tiempo, pero se les han incluido la Dinastía de la tecnología, la Dinastía de los productos manufacturados, la Dinastía de la Innovación, la Dinastía de las Finanzas Internacionales y en general, la Dinastía de las Empresas Muy Grandes para Quebrar. Estas llamadas Dinastías no han hecho más que potenciar el crecimiento de las empresas, tanto que ahora son ellas las que han llegado a representar grandes problemas para sus países no precisamente en un ámbito meramente económico o financiero, sino también ambiental en muchos de los casos.

La búsqueda de recursos para continuar con la actividad empresarial ha tenido como consecuencia que el medio ambiente sufra grandes daños, pues "mediante la explotación de petróleo, carbón, oro y otros minerales[58]. Motivadas por el auge de los precios de las materias primas, las empresas transnacionales han venido influyendo de manera contundente en las economías receptoras menos desarrolladas" (Romero & Vera 2014, p.75). Pareciera ser en este caso que incluso si las empresas responden al Estado donde se originaron, en con ello tienen mucha libertad de acción en el ámbito internacional, misma que permite comprar ciertas

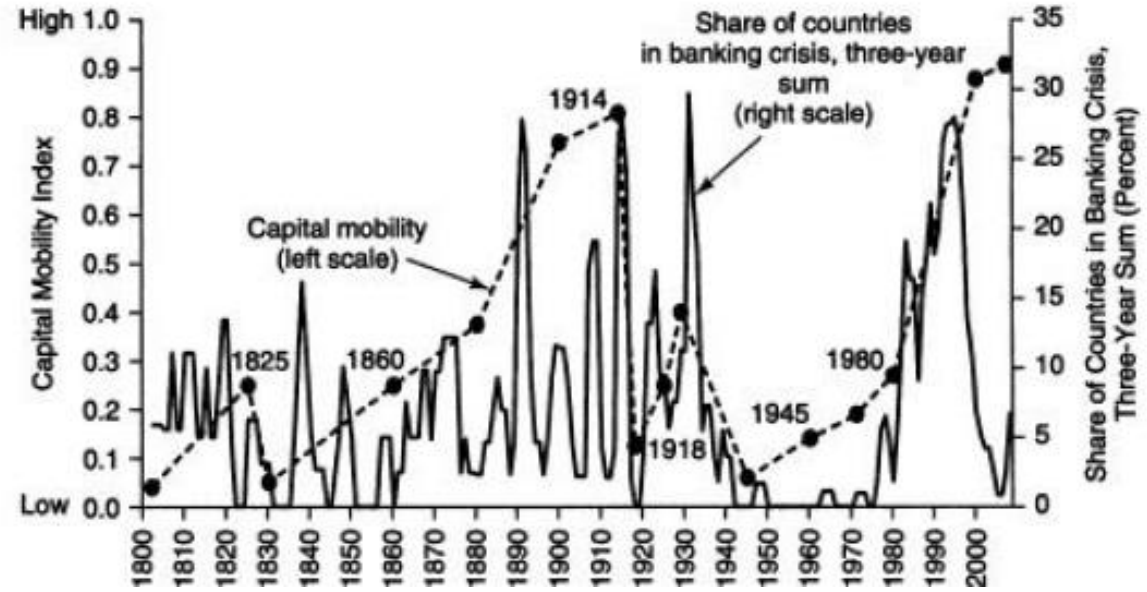
[58] La deforestación, de la mano con la explotación de la fauna marina, los derrames de petróleo, la utilización de combustibles fósiles que emiten gases de efecto invernadero y principalmente la falta de regulación que tienen las empresas ha sido un factor que ha propiciado su crecimiento a costa del detrimento ambiental.

áreas gubernamentales para continuar con sus actividades libremente sin consecuencias. Es así que, por medio de una estrategia económica, las grandes corporaciones internacionales actuales han logrado influenciar severos sectores de las economías nacionales y extranjeras, propiciando las condiciones para proliferar en la escena internacional.

Hasta este punto se ha escrito mucho sobre el desarrollo empresarial de manera histórica, como las empresas fueron creciendo y abarcando cada vez más sectores de la sociedad hasta tener una influencia en diversos aspectos de la vida humana, no sólo como proveedoras de productos y servicios, sino también como agentes de cambios en el comportamiento y a veces hasta destructoras del medio ambiente. No obstante, eso, hay un aspecto que hace falta explorar, y es el que se refiere a las empresas como amplificadoras de las crisis. Aunque no es posible tal vez hablar de las empresas como las directas responsables de las crisis, sí que tienen un papel protagónico dentro de las mismas. Para ahondar en ello es necesario empezar por establecer la relación que tienen estas mismas con el sector bancario y financiero.

De acuerdo con Reinhart & Rogoff, a partir de 1890 la aparición de las crisis bancarias se hizo cada vez más recurrente en la historia de los Estados Unidos, esto debido principalmente al establecimiento de la Reserva Federal como Banco principal de este país, pero a su vez, por la falta de regulación estatal que este aún poseía mientras que, por otro lado, el actuar de las empresas multinacionales propició el aumento de ingresos para la economía norteamericana (Reinhart & Rogoff, 2009). En la siguiente gráfica, por ejemplo, se detalla la manera en la que la movilidad del capital se relaciona con las crisis bancarias.

Gráfico 1. La movilidad del capital y la incidencia de las crisis bancarias



Fuente: Reinhart & Rogoff (2009, p.156).

Cómo es posible notar en el gráfico, de la misma forma en la que comenzó a crecer la movilidad del capital, comenzaron a existir periodos de crisis bancarias, siendo esto algo notable a partir de 1890, llegando hasta 1920 con la primera gran caída debido a la crisis de 1921 en Estados Unidos, pasando por los periodos entreguerras con picos de gran movilidad y crisis, teniendo como resultado un incremento más sostenido durante los últimos años del siglo XX y experimentando una nueva caída para el 2008.

Tan solo para el caso latinoamericano y europeo, es posible encontrar problemas de deuda externa y defaults en 1932 para Alemania, Grecia, Hungría; Rumania en 1933 y Austria en 1938 y 1940. Mientras que en América Latina existieron problemas de la misma naturaleza en Argentina desde 1951, 1956, 1982 y 1989, Bolivia, Brasil y Chile en 1931; El Salvador, Nicaragua, Panamá y Paraguay en 1932. En general, para el caso latinoamericano, a partir de 1981 las crisis y los problemas económicos han sido una constante. Para el caso particular de México, los problemas económicos han estado presentes desde 1914, pasando por 1928 y 1982, de acuerdo con Reinhart y Rogoff (2009).

La llegada de las bolsas de valores y las deudas que el mundo contrajo con la economía norteamericana, aunado a la llegada del periodo neoliberal propició

que muchas economías no estuvieran preparadas para la competencia internacional, provocando quiebras de múltiples empresas en Latinoamérica mientras que en Estados Unidos, como se mencionó anteriormente, el fracaso de Bretton Woods[59], la guerra de Vietnam y los déficits estadounidenses que fueron resultado de la recuperación europea que tuvo como consecuencia el término de los constantes ingresos europeos hacia Estados Unidos resultaron en diversas crisis a lo largo de la segunda mitad del siglo XX e inicios del siglo XXI.

Llegado el año 2000 y con el cambio de siglo, esto significó la entrada a una nueva era de competitividad y crecimiento económico, así como financiero, sin embargo, esto también significó la llegada de más riesgos y nuevas crisis. Hasta ahora, la crisis más recordada por la sociedad estadounidense y europea, así como por algunos países asiáticos debido a su profundidad y duración fue la crisis del 2008, misma que se abordará a detalle en el siguiente capítulo. A este respecto Reinhart & Rogoff argumentan que:

> la crisis financiera global después de los 2000, ya sea medida por su profundidad, amplitud y (potencial) duración de su acompañante recesión o por sus profundos efectos en el mercado de activos, se mantiene como la crisis financiera global más seria desde la Gran Depresión. La crisis ha sido un momento de transformación en la historia global económica cuya resolución última sería moldear nuevamente la política y economía por al menos una generación (Reinhart & Rogoff, 2009, p. 208).

Sin duda la crisis del 2008 fue un cisma económico que será recordado a la magnitud de la gran depresión, sin embargo el ser un recuerdo no será garantía de que no vuelva a suceder, teniendo en cuenta que la economía se ha vuelto cada vez más volátil en los últimos años, no sería difícil pensar que una nueva crisis puede salir de cualquier lado, tan solo en el 2018, a tan solo 10 años después de la crisis del 2008 el mundo sufrió severos reveses en materia económica debido a una disputa comercial.

Los protagonistas de este conflicto fueron los Estados Unidos y China, En el caso estadounidense, la imposición de aranceles durante el mandato de Donald Trump fue una constante como Política Exterior, por ello el proteccionismo como

[59] La Conferencia de Bretton Woods fue una reunión posterior a la Primera Guerra Mundial donde se buscó la cooperación internacional y un nuevo sistema monetario con el fin de promover la estabilidad.

manera de reducir los déficits en su balanza de pagos resultó en la imposición de aranceles a China.

De acuerdo con Ramos et. Al “en resonancia con la guerra comercial, el impacto que sobre la producción y el comercio mundial ha tenido sumió a la economía y el comercio global en una desaceleración que ha representado una pérdida de entre 1% y 2% del PIB” (2020, p.199). Este conflicto económico entre China y los Estados Unidos, se vio más allá del proteccionismo de un país y los actos de reciprocidad de otro, que, el efecto que tuvo sobre el comercio, lo que, si bien no fue suficiente para representar un riesgo de crisis, demostró que las acciones cometidas entre dos países pueden afectar de manera considerable al rendimiento económico.

Ya para el 2021 nuevamente la economía se vio amenazada con predicciones incluso de una nueva crisis económica, sin embargo, esta vez no desatada por el actuar de empresas estadounidenses, sino de una empresa china. Durante algunos meses las bolsas de valores fueron demasiado inestables debido a los problemas para hacer frente a sus obligaciones financieras por parte de la empresa inmobiliaria Evergrande, misma que llegó a declararse en default por un breve tiempo y que incluso al 2023 aún no se recupera de sus problemas de deuda, siendo una empresa con un rápido crecimiento y diversificación, pero también una de las empresas más endeudadas a nivel global.

En septiembre del 2021 los problemas para Evergrande comenzaron a hacerse visibles debido a que “con una deuda de US$ 305,000 millones, [Evergrande] incurre en el impago de intereses de deuda internacional” (Forbes 2023). En los meses siguientes, las acciones emprendidas por la compañía solo ocasionaron que su estabilidad se viera cuestionada, dado que para diciembre las acciones de la empresa en la bolsa de valores se desplomaron al no poder pagar la deuda contraída.

Incluso si Evergrande no es una empresa de naturaleza bancaria o financiera, pues se dedica principalmente al sector inmobiliario, los problemas que sigue enfrentando en la actualidad pusieron gran preocupación sobre la economía y finanzas internacionales durante el 2021 y el 2022. Por lo que el hecho de que una

empresa que aparentemente no tiene nada que ver con el sector financiero cause un impacto de esta magnitud a nivel mundial, replantea el concepto tradicional de muy grande para quebrar aplicado exclusivamente para el sector bancario.

Haciendo un breve repaso de lo escrito en este capítulo, se considera que, si en la actualidad existe una multiplicidad de empresas que poseen un peso internacional muy grande, del tamaño de Evergrande, o incluso superiores y que tienen objetivos diversos en cuanto a lo que se dedican, esto podría indicar tal vez, que es momento de preocuparse no solo por el sector bancario y financiero. No es que se le reste importancia al sector financiero, pues es muy cierto que las herramientas financieras hoy en día son muy diversas y son las principales causas de crisis. Aún con ello, ya no se puede ignorar el poderío empresarial y lo que puede llegar a ocasionar en la economía internacional.

Anteriormente el sector bancario era el principal responsable de las crisis que aquejaron al mundo, en la actualidad las crisis pueden presentarse de cualquier parte, pues la globalización y la eliminación de barreras económicas ha propiciado un nivel de volatilidad lo suficientemente alto como para que los cambios que ocurran en una parte del mundo afecten en la otra de igual o peor manera. Por ello las empresas multinacionales como agentes de las nuevas crisis son los factores que ya no pueden pasar desapercibidos y deben de ser examinadas de igual manera que el sector bancario.

CAPÍTULO III
LAS EMPRESAS MUY GRANDES PARA QUEBRAR

Durante la crisis del 2008, el término de empresa muy grande para quebrar se popularizó debido a la declaración de bancarrota de Lehman Brothers, un gigante financiero supuestamente imposible de quebrar, mismo que el gobierno de los Estados Unidos abandonó en aras de enviar un mensaje hacia el sector financiero. Sin embargo, poco tiempo después sufriría las consecuencias de esa decisión, pues profundizó aún más una crisis que a duras penas se trataba de ocultar.

Lehman Brothers, el protagonista de la crisis estadounidense del siglo XXI se convirtió en el exponente máximo de las empresas muy grandes para quebrar. Seguido de ello, el término resurgió, durante el 2020 y 2021 con los rumores respecto a la posible quiebra de la empresa inmobiliaria Evergrande, misma que se encuentra en la actualidad severamente endeudada y en constante peligro de default debido a los cambios en cuanto a políticas crediticias del gobierno chino además del deficiente modelo operativo de la inmobiliaria.

Finalmente, de la misma forma en la que se otorgó la calidad de empresa muy grande para caer a una empresa inmobiliaria no directamente financiera, este término puede ser extendido a una multiplicidad de empresas que actualmente representan el pináculo de sus respectivos mercados y cuyas ganancias e influencias en ocasiones superan el tamaño de los actores tradicionales de las relaciones internacionales, es decir, los Estados. Esto, no necesariamente debido a que se encuentren en problemas financieros, sino por el riesgo potencial de ser tan importantes y grandes para sus respectivas naciones que sea impensable que puedan dejarlas quebrar sin provocar una crisis que pueda extenderse a otros estados o zonas del mundo.

El fenómeno de las empresas muy grandes para caer puede ser rastreado en la actualidad tanto en los sectores financieros como en el tecnológico, inmobiliario, de servicios, de comunicaciones, alimentos y, en general, casi en cualquier ámbito, facilitado y enarbolado por la gran interconexión económica, social y cultural que existe en el mundo actual.

3.1. Lehman Brothers y la Crisis Financiera

La crisis financiera del 2008 fue sin duda un cisma que sigue teniendo consecuencias en el mundo actual. Esta crisis sirvió como advertencia al inicio del siglo, que, a pesar de encontrarse en el país con la mayor economía a nivel mundial, esta era vulnerable a lo que puede ocurrir si no existe regulación económica en el sector financiero. Y más aún, lo que sucedió en 2008 fue el recordatorio de que las crisis pueden suceder en cualquier momento, solo se necesita una serie de malas decisiones y mirar hacia otro lado para obtener una verdadera bomba de tiempo.

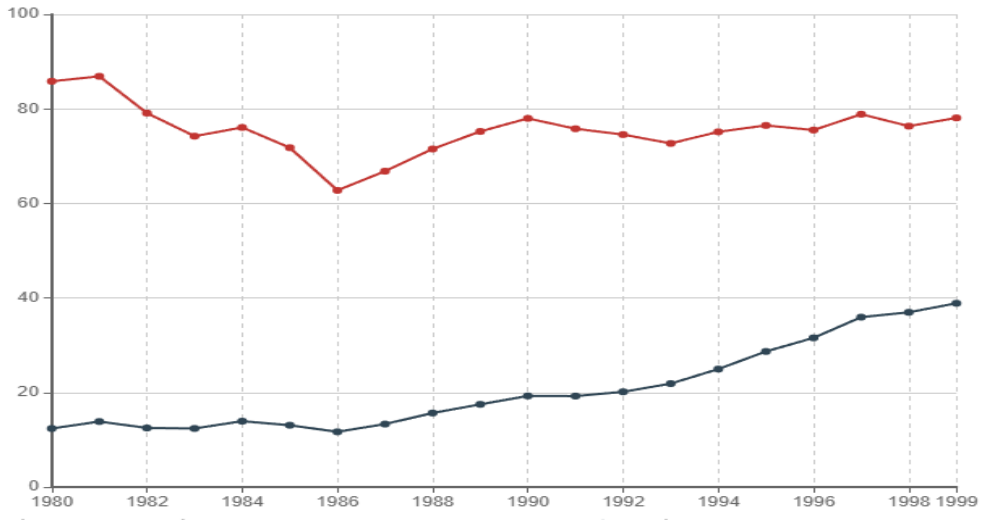
Regularmente las crisis, de acuerdo con Manfred Nolte, tienen su origen "de un exceso de oferta o producción sobre la demanda corriente, implicando un exceso de capacidad del sistema productivo" (Nolte 2018, p.17). En otras ocasiones, estas provienen de colapsos financieros como es más común en la actualidad, lo cierto es que se tiene un factor común, el cual es el exceso de producción en algún sector económico.

En Holanda, por ejemplo, durante la primera mitad del siglo XVII, la llamada "crisis de los tulipanes" creó la primera gran burbuja especulativa, cuando el exceso de tulipanes y el precio que se le atribuía llegó a ser tan alto en su momento que sencillamente no se pudo sostener y terminó por colapsar, teniendo consecuencias devastadoras para la economía holandesa y las otras economías ligadas a ella. Algo similar sucedió en los Estados Unidos en 1929, y luego a finales de la primera década del siglo XXI, cuando múltiples factores contribuyeron a la crisis estadounidense que, de manera similar a los holandeses en el siglo XVII, arrastró consigo a buena parte de la economía mundial, sobre todo a sus socios más industrializados, en un mundo cada vez más interdependiente y globalizado.

Las crisis económicas son un fenómeno ciertamente complicado, pues se deben de tomar en cuenta diversos acontecimientos, habrá que empezar desde finales del siglo pasado si se quiere entender cómo fue que, un día del 2007 el malestar en la economía estadounidense se hizo visible y tan solo medio año después, la economía más liberal del mundo optó por medidas proteccionistas e intervencionistas en materia económica.

A finales de la década de 1990, el sector económico estadounidense comenzó a experimentar un boom prolongado, esto debido a diversos factores, tanto internos como externos, al interior por su sector inmobiliario y al exterior, su condición de exportador de productos manufacturados le otorgaba una ventaja competitiva con los productos primarios que exportaban los países subdesarrollados. Ejemplo de lo anterior se da en América Latina, en donde la brecha entre la relación de precios de intercambio y el poder de compra de las exportaciones era abismal en términos de números. En la siguiente gráfica, por ejemplo, se muestran los índices de la relación de precios de intercambio y poder de compra de las exportaciones

Gráfico 2. Índices de la relación de precios de intercambio y poder de compra de las exportaciones



Fuente: Bases de Datos y Publicaciones Estadísticas. CEPAL[60]

La grafica anterior, muestra que, aunque los precios de los bienes exportados eran relativamente altos y estables, realmente las personas en América Latina no tenían la capacidad adquisitiva para poder comprar todo lo que se importaba. Sin embargo, la demanda de productos manufacturados por parte de las economías desarrolladas era creciente con el paso de los años. Lo anterior resultaba en una disparidad muy grande entre lo que se exportaba y lo que se importaba, de esta forma se ilustra

[60] Información disponible en: CEPALSTAT bases de Datos y Publicaciones Estadísticas. https://statistics.cepal.org/portal/cepalstat/dashboard.html?theme=2&lang=es

nuevamente el intercambio desigual, en el que las necesidades de los centros y periferias se saldaban en beneficio de los centros (Amin, 1979). En otras palabras, los Estados Unidos absorbían grandes cantidades de bienes para satisfacer las necesidades de su sociedad, mientras crecía la especulación del sector inmobiliario.

Fue en este punto en el que el sector financiero, vio en el negocio inmobiliario la oportunidad para expandirse mediante la titulización de activos[61]. El sector financiero vio en el negocio inmobiliario una oportunidad para seguir creciendo, pues a partir de esto podrían transformar las hipotecas de las personas y convertirlas en instrumentos financieros con la capacidad de ser demandados y ofertados en el mercado.

Para ello, entidades financieras Fannie Mae y Freddy Mac se enfrascaron en la tarea de convertir estas hipotecas a activos financieros, comenzando así a agrupar hipotecas de personas con muchas probabilidades de pagar junto con aquellas personas con poca estabilidad financiera. Al agrupar las hipotecas se creaba un paquete que era evaluado con la mayor calidad por las compañías evaluadoras, quienes les otorgaban el sello "AAA" para poder intercambiarse en el mercado como instrumentos de gran confianza. Al respecto Yanis Varoufakis menciona que:

> El hecho tangible de que las respetadas y temidas agencias de calificación de crédito de Wall Street les habían dado carta de aprobación (en forma de calificaciones triple A) era suficiente para que bancos, inversores individuales y fondos de inversión las comprasen y vendiesen internacionalmente como si fuesen bonos de alta calidad o incluso efectivo (Varoufakis 2014, p.84).

Comúnmente estos bonos eran conocidos como derivados, promesas de pago a futuro al precio del presente, con los cuales, puesto de una forma demasiado simple o burda, se podría apostar sobre los mismos, creando ganancias de forma casi exponencial mientras los derivados podrían ser respaldados. El costo de esto era el riesgo muy alto que se omitía en el proceso.

De acuerdo con Joseph Stiglitz: así como en la Edad Media los alquimistas intentaban transformar los metales en oro, la alquimia moderna transformaba las

[61] La titulación puede entenderse como "la transformación de unos activos -bienes o derechos- reflejados en el balance de una entidad en valores de renta fija susceptibles de ser colocados en el mercado a los inversionistas que los demanden" (Nolte 2018, p.19).

hipotecas de alto riesgo en productos con calificación AAA (Stiglitz 2010, p.33). Esto quiere decir que la lógica financiera de la época era hacer pasar desapercibido el alto riesgo de invertir en hipotecas con la mayor calidad y seguridad para invertir cuando en realidad, las cuales conformaban un riesgo alto de impago (hipotecas basura).

En otras palabras, mientras la música siguiera sonando, la fiesta en el sector financiero continuaría. La sensación de que todo iba a continuar de esta forma alcanzó al siglo XXI, con el sector financiero creciendo al igual que el sector inmobiliario. Los bancos tomaron parte de esta dinámica al otorgar préstamos para hipotecas sin consultar si realmente las personas podrían pagarlas, lo que era necesario era seguir contando con los instrumentos para que la música continuara. Esto siguió hasta que no pudo sostenerse más.

Una característica de los instrumentos financieros es tienen una fecha de expiración, una fecha en la que las partes acuerdan el pago futuro y para el 2007, comenzaron a saltar las alarmas al caer en la realidad y darse cuenta de que, esos instrumentos de alta calidad, en realidad no los aseguraba nada. Ante el impago por parte de los dueños de las hipotecas comenzó a expandirse el pánico alrededor de los distintos sectores. Por eso, el origen de la crisis de 2008 suele atribuirse al sector inmobiliario, el financiero o incluso al empresarial, coincidiendo todos ellos en la falta de regulación es la clave para propiciar una crisis de esta magnitud. Parar Mauricio Pérez Salazar, la burbuja inmobiliaria se desarrolló en las siguientes etapas:

Figura 1. Las etapas de una burbuja inmobiliaria

Fuente: Pérez 2007, p.22-23

En este panorama, es posible entender que en general se sigue un patrón más o menos parecido para el caso de la crisis del 2008, pero lo innovador en esta crisis, si puede verse de esta manera, es que se llegó a un punto en el que realmente ya nadie sabía lo que adquiría en el mercado, pues los derivados comenzaron a crear derivados de los mismos, armando nuevos paquetes que eventualmente ni siquiera se sabía lo que contenían, pero tenían un valor, un valor aparentemente real pero que no sabía cómo respaldarse en realidad.

Desafortunada o afortunadamente, se llegó al momento en el que las personas más centradas en el tema se percataron del inminente estallido de la burbuja, y para cuando ésta estalló, las entidades financieras más involucradas con los activos de las hipotecas subprime fueron los primeros en caer. Así, por ejemplo, “Abril: New Century Financial, una empresa hipotecaria que había emitido un gran número de hipotecas de alto riesgo, quiebra, con repercusiones en todo el sector.” (Varoufakis 2014, p.95). Con la caída de esta empresa se marca el estallido de la burbuja y el comienzo de la crisis.

Al mes siguiente distintos bancos anuncian que ya no pueden valorar su activos, dando a conocer que tenían demasiados derivados que ahora no tenían

valor alguno, obligando a los gobiernos a invertir grandes cantidades de dinero para poder mantener a flote a estas instituciones financieras. Con el paso de los días la crisis comienza a extenderse a Europa y algunos países asiáticos. Llegado el 2008 comienza la recesión global, los bancos se desploman y comienza la lucha por sobrevivir, ayudados con ayuda gubernamental, comenzaron las absorciones y fusiones.

Llegados los meses de junio, julio y agosto, las bolsas de valores de países europeos, por más intentos de mantenerse a flote, no pueden continuar sus operaciones y se desploman, curiosamente las entidades financieras que iniciaron todo el proceso son nacionalizadas y finalmente para el 15 de septiembre del 2008 oficialmente se declara la quiebra de Lehman Brothers.

Con ello, esta empresa financiera que se había involucrado de manera extrema en el negocio inmobiliario no puede mantenerse y finalmente cae. Sin embargo, no solo era una empresa financiera, Lehman Brothers era considerado un verdadero gigante, demasiado importante para la economía estadounidense para dejarlo quebrar. No obstante, ese riesgo, la historia demuestra que incluso si se trata de un gigante, es posible dejarlo quebrar.

Lehman Brothers, que había sido fundada en 1850, vinculada al negocio del algodón[62], fue convirtiéndose en una compañía global de servicios financieros, que incluían banca de inversión, gestión de activos financieros e inversiones en renta fija, banca comercial, gestión de inversiones y servicios bancarios en general. A partir de la última década del siglo XX se volvió hacia el sector inmobiliario, invirtiendo en este tipo de activos de manera agresiva. De acuerdo con Robert Z. Aliber y Charles P. Kindleberger “cada banco de inversiones es altamente apalancado, pero Lehman estaba al extremo final del espectro en términos de

[62] La empresa fue fundada por Henry Lehman, hijo de un comerciante de ganado, que en 1844 emigró desde Baviera (Alemania) a los Estados Unidos, donde estableció un negocio en Montgomery (Alabama), al que se uniría su hermano Emanuel Lehman en 1847, para transformar la empresa en "H. Lehmann and Bro.", y posteriormente, con la llegada de su hermano menor, Mayer Lehman, en 1850, pasó a llamarse "Lehman Brothers".La empresa algodón sin procesar como forma de pago, lo que llevó a la expansión del negocio del algodón que comenzó a centrarse cada vez más en Nueva York, donde Lehman Brothers trasladó en 1858 (Wechsberg, 1966).

apalancamiento, sus activos eran más de treinta veces su capital[63]" (Aliber y Kindleberger 2015, p.313).

Lo anterior da cuenta que, hasta cierto punto Lehman Brothers se encontraba lleno de activos que eran potencialmente peligrosos para sus inversionistas y para la empresa misma. Sin embargo, la sensación de que todo iría bien era suficiente para que el riesgo valiera la pena. De hecho,

> En la medida en que los propietarios de las viviendas *subprime* (hipotecas basura) comenzaron a pagar sus hipotecas, los préstamos dejaron de ser solventes, los cupones de los bonos no se atienden y en último término el principal del bono colocado en los mercados se deprecia hasta carecer de valor alguno. Los bancos se ven obligados a vender parte de sus títulos, inmersos en una desconfianza mutua creciente. La falta de liquidez del mercado interbancario deprime aún más los precios generando nuevas pérdidas, además de dejar sin crédito al sector productivo (Nolte 2018, p.22).

Cuando los precios de las viviendas comenzaron a caer a finales del 2006 y el 2007, los inversionistas y los fondos de inversión comenzaron a vender las acciones de múltiples empresas, incluyendo a Lehman Brothers. Esto llevó a que la empresa, naturalmente buscará otras formas de mantener su liquidez, pero esto sería difícil ya que, para dicho momento, era difícil encontrar quien otorgara créditos a las instituciones financieras.

Finalmente se esperaba que el gobierno entrara al rescate ya que había comenzado a inyectar grandes sumas de dinero para mantener a flote a las empresas en quiebra. Sin duda hubo empresas que intentaron adquirir al gigante financiero, pero al final las compras no se concretaron, la ayuda gubernamental nunca llegó y finalmente, para el 15 de septiembre del 2008 la compañía Lehman Brothers, de más de dos siglos de existencia, cayó.

Si bien ya se creía que una crisis financiera estaba en camino, la caída de Lehman Brothers sólo dio certeza a los economistas de que la realidad los había alcanzado más rápido de lo que podían aceptarla. El pánico se expandió rápidamente y ante el miedo de que otras entidades financieras siguieran el ejemplo de Lehman, el dinero comenzó a ser retirado, pero ante la falta de fondos, la economía se paralizó y el gobierno terminó por implementar una serie de rescates

[63] Traducción propia

con el objetivo de no agravar aún más una crisis que ya se encontraba en pleno apogeo. Por eso,

> Cuando Lehman tuvo que declararse en quiebra en septiembre de ese mismo año, esos mismos responsables cambiaron abruptamente de rumbo y permitieron que el banco quebrara, poniendo en marcha a su vez una cadena de rescates por valor de varios miles de millones de dólares. Después de eso, ya era imposible ignorar la recesión. Pero la quiebra de Lehman Brothers fue la consecuencia del desplome económico, no su causa; aceleró un proceso que ya iba a toda marcha. (Stiglitz 2010, p.58).

Cabe resaltar que, incluso si comúnmente se tiene identificado a Lehman Brothers como la causa de la crisis del 2008, esta empresa solo agravó un proceso que ya estaba bien avanzado. Esto indica que, si bien la caída de este gigante financiero ocasionó estragos en toda la economía internacional, la verdadera causa de esta crisis financiera no se encontraba enteramente en los bancos u organismos financieros. En este caso, podría rastrearse hasta el sector inmobiliario en combinación con malas prácticas por parte de los organismos financieros.

Es necesario aclarar esto debido a que, comúnmente se tiene a Lehman Brothers como el causante de la crisis, como el que desató una reacción en cadena, pero, si bien si creó un efecto dominó, esta compañía solo era una ficha más de la cadena de víctimas de una crisis en marcha[64]. Posterior a ello, el gobierno estadounidense recapacitó sobre los efectos devastadores de dejar caer a empresas tan grandes, por lo que comenzó la generosa serie de rescates bancarios.

AIG (American International Group), por ejemplo, que era una importante empresa que aseguraba gran parte de los bonos de Lehman Brothers era la siguiente en la cadena de quiebras, pero el gobierno estadounidense no podría permitirse otra caída de esta magnitud, por lo que la Reserva Federal de los Estados Unidos reunió un paquete de rescate de US$ 85,000 millones. Durante los siguientes seis meses, el coste total para el contribuyente de salvar a AIG ascendió a la asombrosa cifra de US$143,000 millones (Varoufakis 2014, p.97).

Posterior a esto, al igual que una enfermedad, la crisis se expandió al viejo continente, donde Londres fue el primer país en sentir los efectos de la quiebra de Lehman Brothers. Posteriormente Bélgica, Francia y Luxemburgo, seguido de

[64] "La quiebra de Lehman Brothers fue la consecuencia del desplome económico, no su causa; aceleró un proceso que ya iba a toda marcha" (Stiglitz 2010, p.58)

Grecia, donde la crisis fue particularmente profunda, e incluso China preparó un paquete de incentivos para proteger a su sector bancario de la crisis. Luego, “en términos de PIB los países más ayudados entre 2008 y 2015 fueron Grecia, Irlanda y Chipre (20-25% S/PIB); Portugal y Eslovenia (9%); España, Bélgica y Luxemburgo, entre un 5 y 6%” (Nolte 2018, p.25). A este punto llegó a afectar a los países europeos la crisis dado que su sector financiero se encontraba profundamente arraigado con el estadounidense, participando en la dinámica de las hipotecas subprime.

Si bien es muy cierto que la crisis no tuvo su origen en Lehman Brothers, la ola de nacionalizaciones, inyecciones de capital y rescates ejecutados tanto por el gobierno estadounidense como por los europeos, sin duda fue el resultado inequívoco de querer evitar otro golpe como el que significó la muerte de esta entidad financiera aparentemente muy grande para dejarla quebrar.

Por último, al final de la línea, se encuentran aquellos inocentes que no tenían nada que ver con el mal manejo de las herramientas financieras o el sector inmobiliario, pero que fueron quienes terminaron pagando por la falta de responsabilidad y extrema ambición de un puñado de personas. El coste de rescatar a tantos bancos y entidades financieras fue absorbido por los contribuyentes en última instancia, coste que por muchos años siguieron pagando y que en algunos casos como en Grecia, esto aún se nota.

Para el 2009, las secuelas de la crisis seguían atormentando al mundo, agravadas por una serie de pocas quiebras pero que representaron un gran golpe para las economías europeas. En enero de ese mismo año, el Fondo Monetario Internacional advertía que el crecimiento de la economía global sería negativo por primera vez desde 1945, y la Organización Internacional del Trabajo predecía la pérdida de 51 millones de empleos en todo el mundo (Varoufakis 2014, p.98).

Hasta el 2010 la economía mundial verdaderamente comenzaba a recuperarse y la crisis finalmente parecía quedarse como un amargo recuerdo, sin embargo, para el 2011 aún prevalecía ese sentimiento de incertidumbre en la economía estadounidense y mucho mayor en las economías europeas, donde:

> Existía la convicción de que, gracias a unas políticas económicas mejor informadas y unos hábitos de préstamo más selectivos, tanto los países deudores como los acreedores habían aprendido de sus errores, por ejemplo, naciones como Grecia […] habrían pensado que nunca incurrirían en impago, debido a que «esta vez es diferente, porque estamos en la Unión Europea» (Nolte 2018, p.104).

Aún con ello esto no puede quedarse solo en la memoria, una verdadera lección debe haber en todo esto. Para el caso de la economía norteamericana. Esta lección se manifestó en forma de regulaciones y leyes nuevas, específicamente la Ley Dodd Frank[65], misma que, en pocas palabras fue la respuesta por parte de la administración de Obama para acabar con las irresponsabilidades dentro del sistema financiero. Esta ley regulaba fuertemente a los sectores integrantes de las partes financieras con el objetivo de hacerlas más responsables y transparentes, con el fin de que este tipo de sucesos como la crisis del 2008 no se desataran nuevamente en el futuro. Este tipo de regulaciones, en conjunto con los paquetes de rescates sanearon poco a poco la economía estadounidense.

Sin embargo, en la actualidad la Ley Dodd Frank se encuentra parcialmente eliminada del sistema estadounidense, desde la llegada al poder del presidente Donald Trump, quien, en ánimos de su tan bien recordada frase “Make America Great Again” terminó por promulgar la Ley de Crecimiento Económico, Alivio Regulatorio y Protección al Consumidor durante el 2018, misma que derogaba y flexibilizaba gran parte de lo que la Ley Dodd Frank buscaba regular y proteger (Infobae 2023).

Desde entonces, nuevas formas de derivados han surgido, mismos que en esencia son los mismos que los derivados de las hipotecas *subprime*, Es por ello por lo que cabe preguntarse, si realmente se ha aprendido la lección respecto al peligro que representan este tipo de instrumentos dada su alta volatilidad y riesgo de fallar, o si seguimos inmersos en el mismo círculo vicioso, condenados a futuras crisis causadas por la ambición de un puñado de personas. En realidad, el tema regulatorio siempre ha sido un debate, especialmente en los Estados Unidos, donde siempre se han defendido ideas como el libre comercio y el actuar empresarial sin regulaciones.

[65] La Ley de Reforma de Wall Street y Protección al Consumidor Dodd-Frank fue lanzada en el 2010

Las lecciones que la crisis ha dejado muestran que las regulaciones pueden ayudar a evitar crisis futuras, pero, más importante que ello, las acciones encaminadas a hacer negocios de manera segura y responsable son la mejor manera para evitar crear burbujas financieras como la del 2008. Estas lecciones se extienden a las empresas muy grandes para quebrar, como Lehman Brothers, que, a pesar de ser la cuarta empresa de este tipo más importante para los Estados Unidos, y, en gran medida, esencial para el sector financiero internacional, no pudo mantenerse a flote y el gobierno decidió dejarla quebrar.

Las consecuencias de estas acciones fueron la profundización de una crisis y su prolongación que probablemente pudiera haberse evitado si se hubiera conservado la empresa. De cualquier forma, se muestra que incluso el sector financiero no se encuentra exento de futuras bancarrotas, por lo que otros sectores importantes para las economías de los países tampoco pueden esperar mantenerse a flote con la ayuda gubernamental si llegase el caso de que corran el riesgo de declararse en bancarrota o default.

Más allá del precedente que representó la crisis del 2008, la economía internacional y las finanzas han tenido otros referentes al respecto, el más reciente puede ser la quiebra del Sillicon Valley Bank. Antes de llegar a ello, habría que detallar primero las alarmas que encendió la posible quiebra de una empresa inmobiliaria del otro lado del mundo, el caso de Evergrande dentro de la economía china.

3.2. El caso de Evergrande: el inmobiliario chino

El particular caso de las empresas chinas tiene una historia distinta a las empresas estadounidenses o europeas, incluso latinoamericanas, pues tradicionalmente China ha sido una nación relativamente cerrada ante los cambios de la economía mundial. Durante los sucesos de la Primera y Segunda Guerra Mundial el pueblo chino se encontraba lidiando su propia guerra que enfrentaba a los partidarios del capitalismo en oposición con aquellos que defendían una ideología más radical, en línea con el comunismo.

Al igual que la Rusia de Lenin durante su revolución a mediados de la Primera Guerra Mundial, el caso chino fue marcado por la rebelión de aquellos que apoyaban el proyecto comunista, que finalmente triunfó en 1949 para crear la República Popular China liderada por Mao Tse Tung. Mao se enfocó en desarrollar las fuerzas productivas chinas desde las actividades rurales principalmente, por lo que el crecimiento de China durante la segunda mitad del siglo XX comenzó con flaquezas, mismas que desgastaron la confianza en el sistema maoísta, hasta la llegada de Deng Xiaoping, cuando realmente comenzó el desarrollo urbano chino y las empresas multinacionales comenzaron a tener presencia.

Así, China llevó a cabo una gran reforma a partir de 1978 donde pasó a convertirse de un país rural sin apenas industria que dependía de su propia producción a una de las mayores potencias mundiales en apenas 40 años" (Ariño de Meer 2022, p.14).

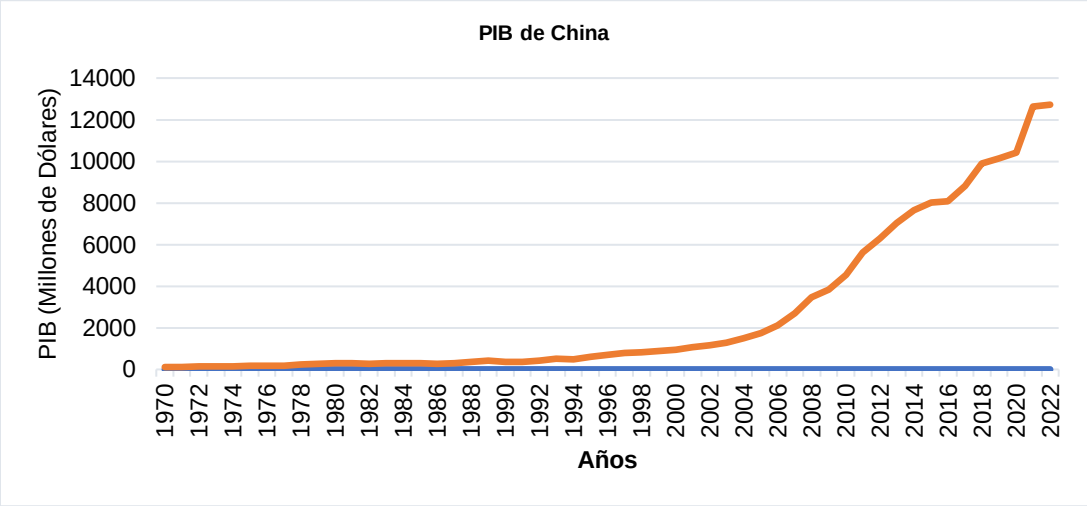
El plan de Deng Xiaoping se basaba en un crecimiento económico sistemático mediante el cual China pudiera alcanzar el *status* de potencia, mediante el lema de las Cuatro Modernizaciones: agrícola, industrial, científico-tecnológica y de la defensa nacional, que resumía las nuevas aspiraciones del liderazgo chino" (Oropeza 2016, p.54). Eventualmente esto funcionó, después de los duros tropiezos durante los primeros años del régimen comunista, el plan de Deng Xiaoping comenzó a dar resultados y en el XII Congreso Nacional del Partido Comunista Chino, celebrado en septiembre de 1982 se expuso explícitamente la propuesta científica de "construir el socialismo con peculiaridades chinas" (Instituto de Estudios de la China Contemporánea 2023, p. 111).

Dentro de este plan, se establecieron los objetivos que llevarían a China a un desarrollo económico sin precedentes, abriendo nuevamente sus fronteras hacia el comercio exterior pero solo en zonas específicas. En pocas palabras, construir el socialismo con peculiaridades chinas, se resume en:

> Sentar las bases de un nuevo tipo de régimen económico del socialismo con peculiaridades chinas; promover enérgicamente el progreso científico y tecnológico y el desarrollo de los recursos intelectuales; esforzarse por mejorar la eficiencia económica para duplicar, e incluso más, el producto nacional bruto en 1990 con respecto a 1980; conseguir un aumento anual entre el 4% y el 5% del consumo per cápita de la población urbana y rural; y seguir mejorando la calidad de vida, el entorno vital y las condiciones de vivienda del pueblo. (Instituto de Estudios de la China Contemporánea 2023, p.113).

De lo anterior es posible mencionar que, una vez implementado el plan chino, uno de sus aspectos más fuertes fue la creación de las Zonas Económicas Especiales[66], mismas que funcionan como zonas con menores regulaciones hacia el comercio en donde se podían obtener mejores ingresos de la actividad comercial. Estas zonas se encontraban en la zona este de China, cercanas al mar, donde era más fácil el comercio internacional. De esto es posible notar el crecimiento acelerado y la prosperidad que esta nación asiática comenzó a experimentar en los siguientes años hasta considerarse una potencia económica en todos los aspectos. En la siguiente gráfica, por ejemplo, se puede ver ese crecimiento económico chino en términos de su PIB.

Gráfico 3: Crecimiento de la economía china en términos del PIB (en US$ a precios actuales)



Fuente: Banco Mundial (2022).

A la luz de estos datos del Banco Mundial, se puede ver que a partir de finales de la década de los 80, el PIB chino comienza a crecer y se dispara al inicio del siglo XXI hasta superar los US$ 10,000 millones en el 2020. Por supuesto, muchos factores influyeron en este crecimiento acelerado y a su paso los gigantes empresariales comenzaron a desarrollarse en el ambiente agradable que proporcionó el boom asiático.

[66] Estas Zonas Económicas Especiales se encuentran al sureste de china en distintas ciudades de Guandong y Fujian

Muchas empresas con múltiples actividades comenzaron a operar en este contexto, entre ellas el sector inmobiliario comenzó a formar parte importante del PIB chino y, con ello, se edificaron grandes edificios que comenzaron a cambiar el paisaje de las grandes ciudades. Uno de los componentes más importantes para que esto sucediera se encuentra en el modelo de desarrollo económico chino, el cual se encuentra basado en el endeudamiento, es decir, se utiliza la deuda como el motor para completar los proyectos para después endeudarse aún más para los proyectos futuros,

De acuerdo con Ariño de Meer, solo entre 2007 y 2017 China aumentó su deuda por valor de US$ 24,000,000 millones mientras que la deuda total del gobierno estadounidense en ese mismo periodo fue de US $20,000,000 millones (2022, p.19). Así, Evergrande, una de las empresas inmobiliarias más grandes para China crece dentro de este boom económico. Para tener una referencia de lo grande y la velocidad a la que creció el sector inmobiliario chino, nuevamente Ariño de Meer bosqueja una vista panorámica al mencionar que "el sector inmobiliario sumó un 29% del PIB chino en 2016 […] ningún país desarrollado se acerca a esos niveles" (2022, p.26).

Ahora bien, en cuanto a Evergrande respecta, fue fundada en 1996 bajo el nombre de Hengda Group enfocándose en el sector inmobiliario, las inversiones y construcciones como giro principal. La empresa experimentó un crecimiento acelerado durante los primeros años debido a la gran cantidad de demanda en cuanto se refiere al negocio inmobiliario, lo cual le permitió crecer a dimensiones gigantescas y, mientras esto sucedía, la empresa inmobiliaria optó por una estrategia que muchas empresas en la actualidad consideran como la más adecuada, la diversificación.

Gracias a ello se creó Evergrande New Energy Auto, Evergrande Porperty Services y el proyecto denominado Ocean Flower Island que provee múltiples servicios a sus clientes. Una compañía que inició sus operaciones en apenas más de 20 años ya optaba por incursionar en otros ámbitos, tal vez podría sonar algo apresurado o tal vez imposible en las economías más desarrolladas, pero con el

crecimiento chino sostenido, esto era posible. Aún con ello esta gran inversión traería consigo las consecuencias económicas que actualmente la empresa posee.

Evergrande Real State Group actualmente posee más de 1300 proyectos en más de 280 ciudades y tiene más de 200,000 trabajadores (Evergrande, s.f.). Para el 2017 Evergrande comenzó a cotizar en la bolsa de Shenzhen "mudando sus oficinas centrales desde su vieja central en Guangzhou hacha Shenzhen en agosto del 2017." (Flannery 2017). De hecho, ese mismo año, Hui Ka Yan, presidente de Evergrande, se convirtió en la persona más rica de China de acuerdo con la lista de Forbes (Flannery 2017).

En este contexto, para el 2020 "más del 90% de las personas en China es dueña de una vivienda, en comparación con el 65% existente en Estados Unidos o el 51,1% en Alemania" (Ariño de Meer 2022, p.30). Esto da una buena referencia de lo que representa entonces la industria inmobiliaria en China, y, particularmente para Evergrande las cosas iban de maravilla, su modelo de negocios funcionaba y tenía contratos para construcciones a futuro. Sin embargo, esto cambió cuando el gobierno chino implementó medidas para detener la deuda, bajo la cual múltiples empresas funcionaban, esto con el objetivo de no crear una burbuja financiera a lo largo del país.

Para agosto del 2020, Beijing develó su política de las "Tres Líneas Rojas", introduciendo límites implícitos a 3 ratios de endeudamiento: deuda a efectivo, deuda neta a capital y deuda a activos. Esto se convertiría en un evento fatídico para Evergrande"[67] (Rudd 2022, p.78). Básicamente, la política de las Tres Líneas Rojas se encargaba de regular la cantidad de deuda que las empresas podían llegar a tener basándose en la cantidad de deuda actual[68]. Lejos de ese tope, Evergrande manejaba un modelo de negocios en el que su deuda era mucho más grande que sus ganancias totales, lo que comenzaba a crear un riesgo para la economía china, pues una burbuja financiera se comenzaba a gestar gracias a los préstamos desmedidos a ese tipo de grandes empresas.

[67] Traducción propia

[68] Esto particularmente representó un cambio radical para las empresas puesto que, hasta ese momento, el modelo de negocios chino se basaba en la deuda, básicamente se pedía prestado para poder moverse y después seguir pidiendo prestado y vivir de la deuda para seguir funcionando.

En esencia, las 3 Líneas Rojas consistían en que, se permitiría incrementar la deuda de una empresa hasta en un 15% anual solo si se cumplían tres condiciones: (i) no sobrepasar: Ratio de pasivos y activos de más del 70%; (ii) un nivel de apalancamiento neto de más del 100%; y (iii) una relación de liquidez sobre deuda a corto plazo de más de 1" (Ariño de Meer 2022, p.31). Particularmente para Evergrande estas medidas resultaron devastadoras pues incumplía con las 3 Líneas Rojas y por ello, poco después comenzaron los esfuerzos chinos para tratar de frenar los problemas surgidos con esta empresa.

> El 19 de agosto, el Banco Popular de China y la Comisión Reguladora de Banca y Seguros de China convocó a los altos ejecutivos de Evergrande a una reunión y les ordenó resolver la deuda de Evergrande cuestiones sin desestabilizar los mercados inmobiliario y financiero. (Rudd 2022, p.79).

A pesar de los esfuerzos por arreglar de manera rápida las preocupaciones por la deuda de Evergrande, esta parecía ser incluso más grande de lo que aparentaba. La situación continuó de esta forma hasta que en el 2021 no pudo ocultarse más y terminó por salir a la luz una deuda de más de US $300,000 millones. En septiembre de 2021, Evergrande no realizó dos pagos de cupones de bonos extraterritoriales por un total de US $131 millones. Los pagos tienen un período de gracia de 30 días.

Evergrande contrató a asesores financieros para examinar las opciones y advirtió sobre riesgos de incumplimiento cruzado en medio de la caída de las ventas de propiedades. Luego, la empresa suspendió la negociación de sus acciones, citando su incapacidad para publicar los resultados auditados antes del 31 de marzo de 2022, y una investigación de la división de gestión de propiedades en la que los bancos confiscaron CNY$ 13.400 millones (poco más de US$ 1,800 millones) en depósitos. Evergrande terminó ese año, en diciembre, reanudando el trabajo en 631 proyectos prevenidos y no entregados.

En febrero de 2023, un comité independiente concluyó que los directores de Evergrande estuvieron "por debajo de los estándares" al participar en el desvío de préstamos garantizados por la unidad Evergrande Property Services. Por eso, en marzo de ese mismo año Evergrande anunció planes para la reestructuración de su deuda extraterritorial, brindando a los acreedores una canasta de opciones para canjear su deuda por nuevos bonos e instrumentos vinculados a acciones

respaldados por el grupo y sus dos empresas que cotizan en Hong Kong. Para julio, Evergrande dio a conocer una pérdida neta de CNY $476,000 millones (aproximadamente US$ 66,000 millones) y CNY $105,900 millones (Aproximadamente US$ 14,700 millones) para 2021 y 2022, respectivamente, frente a una ganancia neta de CNY $8,100 millones en 2020(unos US$ 1,125 millones), cuando su funcionamiento era normal.

Ya en agosto Evergrande dijo que planeaba buscar protección bajo el Capítulo 15 del código de quiebras de Estados Unidos, que protege a las empresas no estadounidenses que están pasando por reestructuraciones de acreedores que esperan demandarlas o inmovilizar activos en territorio estadounidense. La empresa china informó de una pérdida de CNY $33,000 millones (poco más de US$ 4,500 millones) en enero-junio, frente a una pérdida de CNY $66,400 millones (aproximadamente US$ 9,222 millones) en el mismo período del año pasado.

La negociación de las acciones de Evergrande se reanudó después de 17 meses, con una pérdida del 79% de su valor de mercado desde la última vez que se negociaron. En septiembre de 2023: Evergrande dijo que no podía cumplir con los requisitos para la emisión de nuevos pagarés, ya que el regulador de valores chino estaba investigando a su unidad insignia en tierra, Hengda Real Estate Group, por sospecha de violación de la divulgación de información. (Reuters 2023).

Es importante no perder de vista, que la llegada de la pandemia del COVID-19 que fue, por supuesto, una situación inesperada, contribuyó a la continua desestabilización de Evergrande, aunado a los proyectos pendientes, mismos que tuvieron que ser detenidos debido al mal manejo de la deuda y que desencadenaron muchas preocupaciones sobre la posible quiebra de esta empresa y las repercusiones que tendría para el sector financiero a nivel internacional. Debido a todas las conexiones que tiene con distintos bancos, no solo al interior de China, sino también en Europa y América, resulta lógico pensar que, si este gigante inmobiliario cayera, también se verían afectados sectores financieros en todo el mundo.

A nivel internacional múltiples autores coinciden en esta afirmación, “Hoy en día, Evergrande posee una deuda de CNY $1.97 trillones [unos US$ 73,786,

billones] y enfrenta bancarrota. Debido a que la escala de Evergrande es muy grande e involucra muchos individuos y grupos, su caída traería serios problemas económicos" (Han 2023, p.85). Incluso si Evergrande no se ha declarado en bancarrota y el peor escenario no se ha cumplido, a lo largo del 2021 los inversores se prepararon para este escenario y el mundo veía venir esta situación. Esto puede considerarse como una buena noticia, o tal vez especie de suerte financiera internacional dado que nadie anticipaba que algo así podría suceder.

Por supuesto tiene mucho que ver el modelo de negocios de la empresa, la manera en la que ha crecido y el cambio en las regulaciones chinas como factores detonantes de este problema, aún con ello es innegable que, incluso si el gobierno chino sabía o no de los problemas que traerían las Tres Líneas Rojas, la magnitud del peligro de la crisis no se había dimensionado aún.

De la misma forma que las finanzas durante el 2008 iban sobre ruedas y había una sensación generalizada de que la fiesta continuaría para siempre, las cosas cambiaron nuevamente debido a los excesos de deudas y para Evergrande, eso implicaría explotar una posible burbuja inmobiliaria para China y el mundo. Ahora bien, no puede hacerse una comparación entre los casos del 2008 con el 2021 en cuanto a empresas, en primera instancia porque Lehman Brothers era una compañía directamente financiera, mientras que Evergrande no lo es, y en segunda instancia, debido a que los sistemas políticos[69] en los que se encuentran inmersas dichas empresas son diferentes entre sí.

Sin duda el sistema chino basado en el comunismo no funciona de la misma manera que el capitalismo de libre mercado estadounidense, por lo que una característica única del caso chino es el control que puede llegar a tener el sector gubernamental para con el sector financiero. Aún con ello, esto no significa que existan aspectos que el gobierno desconozca, uno de ellos y muy importante se conoce como el *shadow banking* o banca a la sombra.

El término acuñado en el 2007 se refiere principalmente "a las instituciones financieras no bancarias que hacían lo que los economistas denominan

[69] Incluso si China se ve a sí misma como un sistema de base comunista, posee características capitalistas, aún con ello, en comparación con el sistema completamente capitalista estadounidense, ambos países se rigen de formas completamente distintas

transformación de vencimientos" (Kodres 2013, p.42). Básicamente lo que este tipo de instituciones hacen es captar activos de corto plazo para realizar inversiones a largo plazo, pero fuera del sistema financiero, por lo que no se encuentran regulados y mucho menos respaldados, lo cual puede hacer que se obtengan muchas ganancias ante buenas decisiones, pero no tienen forma de asegurar el dinero de los depositantes y mucho menos respaldar los fondos utilizados.

Dado que se encuentran fuera de la regulación estatal no hay forma de apoyarlos ante tiempos de crisis, por lo que estas entidades suelen ser muy volátiles y propensas a la quiebra. Sin embargo, muchas empresas se valen de estas entidades[70] para pedir préstamos y en situaciones como el establecimiento de las Tres Líneas Rojas, no es ninguna sorpresa que Evergrande se apoye en estas instituciones para hacer frente a sus compromisos financieros. De este modo se comprende que:

> Evergrande tiene gran parte de su deuda oculta fuera de sus estados financieros: "*Es un secreto bien conocido que las empresas inmobiliarias tienen una gran cantidad de pasivos fuera de su balance. Sigue siendo un misterio cuánta deuda fuera de balance tiene Evergrande, y si supera los activos netos actuales de Evergrande"* (Cheng 2021 en Ariño de Meer 2022, p.36).

La conjunción de estos factores, como el rápido crecimiento que tenía como base la deuda, aunado a los cambios en las leyes chinas, la llegada de una pandemia y el uso excesivo de activos no regulados terminaron por dejar a Evergrande en una posición precaria. Sus altos y bajos terminaron por desestabilizar la bolsa china durante el 2021 y 2022. Sus activos fueron congelados y sus intentos por volver a cotizar en la bolsa de valores terminaban por ser un fracaso al desvalorizar cada vez más sus activos.

Sin embargo, a pesar de todo este caos aparente, Evergrande se mantiene a flote mientras que las pérdidas siguen aumentando al mismo tiempo que intenta negociar una reestructuración de la deuda. A este punto no es posible asegurar o negar nada, pero existe una gran probabilidad que esta empresa no logre recuperarse y, para ello, tanto bancos como inversionistas se han preparado para el peor escenario. Lo cierto es que quiebre o no Evergrande, dejará una huella a

[70] El término común empleado para definir a estas entidades es banca a la sombra o *shadow banking*, por su característica de estar a la sobra de las regulaciones financieras estatales

nivel internacional sobre los fenómenos nuevos que comienzan a ser notados en este escenario.

En estas condiciones existe la posibilidad, entonces, de que ahora se pueda poner atención a esa serie de compañías multinacionales que aparentemente son sólidas, pero que ante los cambios ya sea internos o internacionales, pueden desequilibrar todo el sistema, alterando el balance económico a nivel internacional. Lo sucedido con Evergrande es prueba fehaciente de que no se necesita un gran evento para causar un pánico internacional y que más que eso, ahora, debido a la gran interconexión a nivel internacional, no se necesita que alguna empresa se encuentre ligada principalmente al sector financiero para causar una crisis, basta con que sea de un tamaño lo suficientemente grande para crear conmoción en el mundo.

Evergrande más que un Lehman Brothers, puede ser considerada un nuevo hito, en lo que se refiere a las empresas multinacionales, tal vez no por su duración o su éxito prolongado, sino porque ha demostrado que se puede poner a la economía internacional en serios apuros a pesar de no formar parte del sector financiero. Es muy cierto también que el sector inmobiliario está íntimamente arraigado al sector financiero, sin embargo, actualmente no existe empresa que no se encuentre íntimamente arraigada al sector financiero, ya sean empresas públicas o privadas, del sector energético o tecnológico, las aportaciones que se hacen al sector financiero son de vital importancia siempre y cuando estas empresas lleguen a crecer hasta el punto de representar un peso para todo el sistema.

Hasta este punto se podría pensar que existen pocas empresas de esta naturaleza, sin embargo, en el siguiente apartado se exploraran las empresas que tienen las dimensiones de Evergrande o Lehman Brothers, pero que comúnmente pasan desapercibidas por el sector económico internacional y que, no necesariamente representan conexiones directas con el sector financiero pero, sin ánimos de especular, pueden causar grandes problemas hasta posiblemente la creación de una crisis debido a sus ganancias exorbitantes y todo lo que implica su actuar.

Si bien hasta ahora se han visto casos financieros e inmobiliarios actualmente la exclusividad ya no es algo que le corresponda solo a este tipo de empresas, puesto que cualquier empresa lo suficientemente grande como para representar un problema internacional tiene cupo dentro de esta categoría. Siendo así que el particular caso de Evergrande sería la chispa que detone la concientización sobre el problema de las empresas muy grandes para quebrar.

3.3 El Crecimiento empresarial desmesurado

Como se vio anteriormente, las empresas multinacionales desde el siglo XVII han estado experimentando constantes cambios, tanto en la forma en la que operan hacia el exterior como en el interior, estos cambios han sido propiciados por factores como la necesidad de ser más eficaces y eficientes para maximizar sus ganancias.

Por otro lado, también existieron factores externos que propiciaron sus cambios, como las invenciones de nuevos artefactos, el descubrimiento de nuevos procedimientos y los avances en cuanto a tecnología, y procesos de logística, así como de transportes facilitaron que las empresas pudieran evolucionar y ampliar sus fronteras tradicionales, alcanzando nuevos niveles, descubriendo nuevas formas de producir y obtener ganancias.

En la actualidad una empresa multinacional puede tener presencia en muchos o algunos países, puede dedicarse a uno o varios ámbitos, busca especializarse, pero a su vez descubrir nuevos modelos de negocio que expandan su actuar y, por lo tanto, sus beneficios, puede inferir incluso en temas políticos, sociales y financieros. Hoy en día las empresas multinacionales se han convertido en agentes internacionales de vital importancia y peso, pues es muy cierto que no pueden pasar desapercibidas y su actuar siempre afecta a los Estados, ya sea de manera positiva trayendo beneficios económicos o negativa provocando crisis y pérdidas para la población en general. Muestra de ello se puede ver en la siguiente tabla, que da cuenta del número de países en los que tienen presencia algunas de las multinacionales más grandes a nivel mundial.

Tabla 5. Presencia de algunas multinacionales en el mundo

Empresa	Número de países en los que tienen presencia
SAP	79
Saudi Arabian oil company	190
Alibaba Group	190
Tencent Holdings	33
Microsoft	190
Alphabet	190
Pfizer	175
McDonald's	101
JP Morgan Chase	15
Tesla	46
ExxonMobil	75
Walmart	6
LVMH Moet, Hennessey, Louis Vuitton	150
L'Oreal	190
Accenture	51
Aztra Zeneca	100
Shell	70

Fuente: Elaboración propia

Como se puede ver, la presencia de las grandes multinacionales es muy variada, pero, esto no significa que a mayor diversidad de países se obtengan mayores ganancias, puesto que algunas empresas pueden tener ganancias superiores y no tener presencia mundial, como es el caso de Walmart. Es posible observar que algunos países superan la barrera de los 150 países y muchos más la barrera de los 100 países, por lo que su presencia es notable de manera casi mundial sino es que mundial como tal.

Esto se asemeja al concepto de imperio previamente descrito en líneas anteriores, en el que Hardt y Negri (2000) establecen una especie de concierto global cuyo director es una nueva forma de poder que rige al mundo, dentro de este Imperio se inscriben las multinacionales como un brazo servidor del mismo, ayudando a dar forma a la realidad actual mediante el poder que llegan a obtener debido a su crecimiento, expansión y diversificación.

Lo cierto es, que las empresas multinacionales, debido al gran crecimiento que han experimentado con el paso de los años, a pesar de la gran derrama económica que representan para el mundo, también lo han hecho más volátil,

propenso a una incertidumbre que crece con cada año, las leyes de la oferta y la demanda aunado a una falta de regulación han hecho que la sociedad en general se exponga a una inseguridad económica en la que los únicos beneficiados y protegidos son empresarios.

Es posible encontrar empresas gigantescas en el mundo actual, capaces de tener ganancias superiores al PIB de algunos países, estas mismas empresas en el pasado no eran puestas sobre el foco de atención debido a que, se creía que las únicas empresas capaces de representar riesgos de crisis se encontraban en el ámbito financiero; bancos, entidades financieras, fondos de inversión, aseguradoras, entre otros.

Ahora, con los eventos recientes se ha puesto en duda ese concepto, esa afirmación, y nuevamente se cuestiona si realmente las empresas financieras son las únicas capaces de poner en jaque a la economía internacional, o si cualquier empresa, con dimensiones lo suficientemente grandes puede causar una catástrofe económica al nivel de Lehman Brothers, por ejemplo.

Haciendo un breve resumen que permita dimensionar lo grandes que son las empresas multinacionales en la actualidad, es posible tomar en cuenta algunas empresas realmente exitosas en los últimos años como referentes de su magnitud y, los problemas que pueden llegar a causar en caso de dejar de funcionar como lo hacen actualmente. Para ello se tomará en cuenta la capitalización de mercado que posee cada empresa como medida de su magnitud e importancia que poseen en la economía internacional.

Comenzando con Microsoft, una empresa de origen estadounidense que se dedica principalmente a los equipos electrónicos, tecnologías de la información y hardware posee una capitalización de mercado de US$ 2.309 billones[71] de acuerdo con información de Statista, “una plataforma global de datos e inteligencia empresarial” (Statista 2023). Esto sería equiparable al PIB de Francia durante el

[71] Información disponible en: Dyvik, E. H. (2023). Biggest companies in the world by market Cap 2023. Statista. https://www.statista.com/statistics/263264/top-companies-in-the-world-by-market-capitalization/

2022, mismo que fue de US$ 2.779 billones[72], siendo este Estado uno de los países más desarrollados de la actualidad, claramente la actividad empresarial puede incluso superar la producción estatal en algunos casos, por lo que los beneficios que esto puede traer para sus respectivos países de origen son muy grandes.

Sin embargo, tanto Microsoft como las empresas de equipos electrónicos contemporáneos a esta empresa enfrentan un gran reto desde el 2020, pues tanto la pandemia del COVID 19 como las acciones emprendidas en la guerra comercial entre China y Estados Unidos han hecho que los costes para obtener los semiconductores sean altos debido a la escasez del material fundamental para crear microchips necesarios para cualquier aparato de naturaleza electrónica en él, desde computadoras y teléfonos celulares así como electrodomésticos, productos automovilísticos así como pantallas, relojes y en general cualquier tipo de producto innovador de la actualidad.

Sin duda la escasez de estos productos ha detonado una carrera por obtener reservas incluso si se consiguen de manera ilegal o a costa del deterioro de la naturaleza. En pocas palabras, la estabilidad empresarial conlleva el detrimento de otras áreas. La insuficiencia prolongada de los materiales como el coltán o el litio se traduciría en un riesgo potencial muy grande para empresas totalmente electrónicas como Microsoft.

En segunda instancia se tiene a Alphabet, una empresa de tecnología y servicios de software e internet mejor conocida por una de sus filiales más usadas en el mundo, Google. Esta empresa multinacional posee una capitalización de mercado de US $1.340 billones, aproximadamente la mitad de la que posee Microsoft, sin embargo, dicha empresa sigue siendo un ente fundamental para los servicios de internet y búsqueda en la actualidad. La sociedad se ha vuelto dependiente de esta empresa al volverse tan popular.

Si tuviera que compararse con el PIB de algún Estado, sería parecido al PIB de México durante el 2022, mismo que fue de US $1.465 billones. Siendo este último superior por apenas US $125,000 millones más y, aunque resulte ser una cantidad

[72] Información disponible en: Banco Mundial, & OCDE. (2023). PIB (US$ a precios actuales). World Bank Open Data. https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD?view=chart

enorme, Microsoft posee una capitalización de mercado que duplica el PIB mexicano, por lo que resulta intimidante saber que una sola empresa supera lo producido en un año por un país entero.

Este tipo de poder y peso obtenido solo por una empresa resulta ser una gran ventaja, pero a la vez un gran peligro, incluso si en la actualidad no parece haber un peligro cercano de que esta empresa comprometa sus operaciones, sigue siendo un gigante que puede hacer quebrar la economía estadounidense ante algún tipo de problema.

Por otro lado, se encuentra una empresa completamente distinta, caracterizada por ser una empresa que ayuda a otras empresas, Accenture se encuentra en la cima de su área, dedicándose principalmente a la consultoría estratégica empresarial y outsourcing[73]. Durante el 2023 su capitalización de mercado fue de poco más de 176,000 millones de dólares, siendo un auxiliar para el desarrollo empresarial, resulta ser una multinacional como ninguna otra.

Si pudiera ser comparada podría asemejarse al PIB de un país como Kuwait, mismo que durante el 2022 fue de poco más de US $175,000 millones, solo un poco debajo de la capitalización de mercado de Accenture. A pesar de que por ahora se encuentra relativamente estable esta empresa debido a sus ganancias constantes gracias a la optimización tecnológica necesaria para cada empresa, sin duda no debe darse por sentado que el curso de acciones actual sea el mismo que en el futuro, no hay razón para creer que no haya cambios en el transcurso de los años.

Pfizer por otro lado, ha tenido una visibilidad notable a partir de la llegada de la pandemia del COVID-19, pues esta empresa farmacéutica, química y biotecnológica fue una de las encargadas de crear una vacuna que pudiera combatir al virus que tomó por sorpresa al mundo durante el 2020. Gracias a ello su capitalización de mercado durante el 2023 fue de US $216,280 millones, a la par de grandes empresas y cadenas como McDonald's o Alibaba Group, cuya capitalización se encuentra apenas por encima de los US $216,000 millones. Esto

[73] El outsorcing o externalización se refiere al proceso de contratación de empleados fuera de las fronteras nacionales de una empresa con la ayuda de una empresa que sea extranjera para realizar ciertas tareas

sería el equivalente al PIB de países como Grecia, mismo que fue de US $217,581 millones.

Por supuesto, la empresa se encuentra pasando por un momento de auge debido a la necesidad de las vacunas para combatir el COVID-19 y sus variantes y, aunque siempre serán necesarios los medicamentos para combatir las enfermedades, es muy cierto recalcar que las ganancias obtenidas por empresas farmacéuticas afectan tal vez no necesariamente al sector económico, sino que crean problemas de otra naturaleza al tratar directamente con las vidas de los seres humanos y, por eso, su magnitud puede llegar a constituir una justificación para actuar sin regulaciones.

Cambiando ahora al ámbito bancario y de servicios financieros, JP Morgan Chase, es conocido por ser una entidad financiera de gran antigüedad dentro de los Estados Unidos, un sobreviviente de la crisis financiera del 2008 y que actualmente se encuentra ocupando una parte muy importante dentro del sector financiero estadounidense. Esta empresa, posee una capitalización de mercado de 399,590 millones de dólares, equiparable al PIB de Dinamarca de US $400,000 millones durante el 2022. No es sorpresa mencionar que los movimientos financieros a nivel internacional hacen de empresas de naturaleza meramente financiera como Morgan Chase, a pesar de la estabilidad aparente, sean consideradas también altamente volátiles ante los cambios internacionales.

Ante los constantes cambios actuales, si bien es seguro mencionar que Morgan Chase se encuentra con altos índices de ganancias, el hecho de saber que al interior, las regulaciones estadounidenses favorecen nuevamente la creación de instrumentos derivados como los que había previo a la crisis del 2008, desde esta perspectiva, siempre significa un riesgo muy alto de crisis financieras al no existir un control que pueda ponerle un alto al crecimiento desmesurado del sector financiero internacional.

Algunas otras empresas como Tesla, dedicado principalmente al desarrollo tecnológico e innovaciones cuya capitalización de mercado es de 539,000 millones de dólares o ExxonMobil con US $439,000 millones aunados a empresas como Walmart, dedicado al negocio de los supermercados con un éxito impresionante

posee una capitalización de mercado de US$ 409,000 millones son considerados verdaderos gigantes y lo que los asemejan unos a otros podría ser solamente que son consideradas empresas multinacionales con un poder de mercado mundial impresionante en sus respectivos ámbitos.

Hasta cierto punto, poseen un monopolio dentro del giro que poseen estas empresas, pero más allá de eso, cada una se dedica a algo completamente distinto, desde productos tecnológicos, hasta financieros, transportes, de algún producto en específico o muchos productos en general; desde empresas especializadas hasta empresas diversificadas.

Cada una de estas empresas posee el potencial para desplomar más de una economía en caso de que pudiesen quebrar, y, sin ánimos de especular al respecto, los cambios a nivel internacional constantemente difuminan el futuro de estas empresas dado que la globalización al igual que permite la internacionalización de estos gigantes, también los pone en una posición delicada puesto que la escasez de recursos es algo con lo que la humanidad ha tenido que lidiar desde las primeras formas de trueque. En la siguiente tabla, por ejemplo, se muestra el porcentaje del PIB que representan algunas de las grandes.

Tabla 6. Porcentaje del PIB que representan algunas de las grandes multinacionales (en US$ millones)

País	PIB	Empresa	Capitalización de mercado	% del PIB aproximado
Alemania	US$ 4,278,503.93	SAP	US$ 156,950.00	3.67
Arabia Saudita	US$ 1,108,571.51	Saudi Arabian oil company	US$ 2,055,220.00	185.39
China	US$ 17,963,171.47	Alibaba Group	US$ 216,590.00	1.21
China	US$ 17,963,171.47	Tencent Holdings	US$ 415,360.00	2.31
Estados Unidos	US$ 25,439,700.00	Microsoft	US$ 2,309,000.00	9.08
Estados Unidos	US$ 25,439,700.00	Alphabet	US$ 1,349,000.00	5.30
Estados Unidos	US$ 25,439,700.00	Pfizer	US$ 216,180.00	0.85
Estados Unidos	US$ 25,439,700.00	McDonald’s	US$ 216,550.00	0.85
Estados Unidos	US$ 25,439,700.00	JP Morgan Chase	US$ 399,590.00	1.57
Estados Unidos	US$ 25,439,700.00	Tesla	US$ 539,000.00	2.12
Estados Unidos	US$ 25,439,700.00	ExxonMobil	US$ 439,000.00	1.73
Estados Unidos	US$ 25,439,700.00	Walmart	US$ 409,000.00	1.61

Francia	US$ 2,779,092.23	LVMH Moet, Hennessey, Louis Vuitton	US$ 482,450.00	17.36
Francia	US$ 2,779,092.23	L'Oreal	US$ 250,390.00	9.01
Irlanda	US$ 533,140.01	Accenture	US$ 176,000.00	33.01
Reino Unido	US$ 3,141,506.15	Aztra Zeneca	US$ 233,120.00	7.42
Reino Unido	US$ 3,141,506.15	Shell	US$ 205,450.00	6.54

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial y OCDE; Dyvik, (2023). [74]

En la tabla anterior, es posible notar que, tan solo para el caso de los Estados Unidos, estas empresas representan más del 23% de su PIB, sin mencionar los números de la Saudi Arabian Oil Company, también conocida como Aramco, cuyo porcentaje supera incluso al PIB de Arabia Saudita.

Lo anterior es muestra de lo que Ianni (2004) explicaba al hablar de la multiplicidad de actores con un peso por igual en la arena internacional y de que los fenómenos que suceden en el mundo son producto del actuar de estos actores. En este caso, el delicado equilibrio económico, si es que puede ponerse de esa forma, se encuentra condicionado por el actuar de estos Estados, así como multinacionales además de otros actores por igual.

Sin embargo, de la misma forma, se puede comprobar que, estas multinacionales se encuentran en países considerados desarrollados, donde las facilidades para crecer son superiores que en los estados subdesarrollados. Esto facilita el proceso en el cual Arrighi (1994) argumenta que las empresas legitiman a los Estados, dándoles reconocimiento y, a su vez los Estados legitiman a las empresas dándoles el toque multinacional y de poder que las caracteriza. De la misma forma, este sistema es transformado constantemente buscando cada vez más poder, mismo que impulsa a las empresas, así como Estados a buscar el crecimiento, de ahí que las empresas multinacionales se conviertan en potenciales riesgos sistémicos en la economía internacional.

[74] Información disponible en: Dyvik, E. H. (2023). Biggest companies in the world by market Cap 2023. Statista. https://www.statista.com/statistics/263264/top-companies-in-the-world-by-market-capitalization/
Información disponible en: Banco Mundial, & OCDE. (2023). PIB (US$ a precios actuales). World Bank Open Data. https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD?view=chart

Aunado a ello, los cambios en la política de los países, los altos y bajos en el mercado financiero, así como el actuar de los actores internacionales pueden resultar en el desencadenamiento de un grave problema empresarial que pueda traer consigo determinantes para los Estados. El objetivo de este escrito, como se mencionó a lo largo de las páginas anteriores es dar cuenta de la amenaza silenciosa de estas empresas multinacionales, que se van haciendo muy grandes para quebrar. Antes de 2008, la sociedad estadounidense creía ciegamente que la música seguiría sonando eternamente solo para darse cuenta de que estaban ahogándose, la sociedad actual puede voltear a ver a estos gigantes que parecen escapar de toda regulación, de toda nacionalidad y de todo espacio tradicional, y concientizarse sobre los riesgos del crecimiento desmesurado y desregulado de estas empresas.

Si bien la sociedad mundial se encuentra mucho más conectada en la actualidad, es esta conexión la que hace que sea más sensible ante las adversidades y, aunque es muy cierto que existen normas a nivel internacional que buscan regular el actuar empresarial tanto en sus países de origen como en aquellos donde se instalan, estas normas muchas veces consisten en recomendaciones que no poseen algún poder coercitivo y constantemente se pasan por alto, especialmente en los países en vías de desarrollo. Ejemplos de estas normas son las directrices de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, para las Empresas Multinacionales, la Declaración Tripartita de Principios sobre las Empresas Multinacionales y la Política Social de la Organización Internacional del Trabajo (Declaración para las Empresas Multinacionales)" o "Los Principios Rectores de las Naciones Unidas sobre las Empresas y los Derechos Humanos"

Estos documentos buscan proteger los derechos de las personas respecto a malos tratos por parte de las empresas, así como el buen actuar de las empresas multinacionales a nivel internacional, sin embargo, no existe un órgano o ley que

regule y proteja ante traspasos más que las regulaciones interiores de cada Estado[75].

Aún con ello, debido al poder e influencia que tienen las empresas en la actualidad, les resulta fácil obtener concesiones el apoyo en general por parte de los Estados para que estas puedan evadir impuestos, evadir leyes y otorgar pagos por debajo de los salarios mínimos. Esto, por supuesto, genera ahorros para las empresas, pero en detrimento de la calidad de vida de los países en donde se instalan, sin mencionar que las ganancias que generan regresan mayoritariamente a los países de origen de dichas unidades económicas, mientras que un pequeño porcentaje logra quedarse en el país extranjero.

Incluso cuando existen convenios, declaraciones y recomendaciones, las empresas poseen mucha libertad al momento de salir de las fronteras nacionales, puesto que ya no es necesario salir del país físicamente para tener presencia en otras naciones, el desarrollo tecnológico ha permitido eso y aunque se ha tratado de controlar. Lo cierto es que hace falta mucho trabajo en cuestiones de normas y leyes internacionales que permitan restringir el crecimiento desmedido y desregulado, con el objetivo de evitar crisis debido a malas prácticas.

Un buen punto de inicio sería al interior, con las leyes de cada estado, pues, a fin de cuentas, las multinacionales se encuentran restringidas a las leyes de los Estados que forman parte, lo que se busca no sería detener el crecimiento empresarial, mismo que sería imposible en un mundo donde las necesidades se multiplican, sino controlarlo, de manera que las empresas crezcan dentro de un marco financiero saludable en donde haya opciones en caso de posibles quiebras.

El ejemplo estadounidense después del desplome del 2008 fue ayudar a las empresas con todos los derivados sin valor que poseían, absorbiendo millones de dólares para después distribuir la deuda con la sociedad en general, librando a los empresarios y banqueros de toda responsabilidad respecto a sus acciones que llevaron a que la crisis fuera una realidad.

[75] La Organización de las Naciones Unidas emite recomendaciones hacia los Estados miembros pero no puede obligar a cumplirlas.

Esto también es conocido como riesgo moral, y básicamente se traduce en el riesgo de que una persona o entidad no pague sus deudas o sea menos propenso a pagar si sabe que en caso de no poder hacerlo, obtendrá ayuda gubernamental. Por eso,

> Cuando se trató de los grandes bancos de Estados Unidos, tras las repercusiones de Lehman Brothers, se dejaron a un lado las preocupaciones sobre el riesgo moral, tanto es así que se permitió a los directivos de los bancos disfrutar de enormes primas por unas pérdidas récord, los dividendos no disminuyeron, y se protegió a los accionistas y a los obligacionistas (Stiglitz 2010, p.45).

La respuesta estadounidense al concientizarse sobre los daños que ocasionó una de las más grandes empresas financieras fue, por supuesto lanzar un salvavidas para todas las empresas en riesgo de quiebra, esto dio el ejemplo de que, en caso de problemas futuros, el gobierno lanzará otro salvavidas, lo cual insensibiliza a las empresas ante los riesgos que conlleva su actuar para la sociedad en general.

El riesgo moral siempre es motivo de duda ante cualquier tipo de rescate o ayuda económica para las empresas, por lo que antes de incluso llegar a esta situación, son necesarias regulaciones que permitan controlar la deuda que contraen las entidades multinacionales y se tenga un seguro ante posibles momentos de crisis, de manera que la población no sea la responsable de la mala administración empresarial.

Por supuesto en tan solo esta acción influyen muchos aspectos, y principalmente el aspecto político para un mundo de democracias capitalistas prioriza las ganancias económicas antes que las restricciones de estas ganancias para un futuro económico estable. Por lo que se considera una tarea casi imposible teniendo en cuenta que las leyes que regulaban el mercado financiero después del 2008 en los Estados Unidos, en su mayoría fueron eliminadas por el expresidente Donald J. Trump.

Se priorizó nuevamente las ganancias financieras y la deuda antes que la estabilidad financiera internacional, por lo que no se puede pensar en una posibilidad de cambio sin una catástrofe, y lamentablemente, las palabras del filósofo George Santayana son muy acertadas en este escenario, “aquellos que no pueden recordar el pasado están condenados a repetirlo”.

De no poder establecerse algún tipo de dirección en la forma en la que las empresas crecen, parece ser que repetir la crisis del 2008 ya no sería una cuestión de si sucederá o no, sino de cuando sucederá y en dónde. Si se busca un crecimiento direccionado en cuanto a las dimensiones que se puede alcanzar en el caso de las multinacionales, esto podría influir de manera positiva en un aspecto que, parece encontrarse olvidado o al menos, pareciera ser que de pronto no se le tiene la atención que debería.

Un efecto secundario, si puede verse de esa manera, del crecimiento empresarial es la creación de monopolios en sus respectivas áreas. El control mayoritario que tienen del mercado representa para la economía un problema en cuanto se refiere a la competencia necesaria para las leyes de oferta y demanda sobre las cuales se basa el libre comercio defendido por una gran cantidad de países, principalmente los Estados Unidos. El traer regulaciones a la ecuación significaría una oportunidad para hacer más competitivo el mercado estableciendo una serie de bases sobre las cuales se pueda incrementar la economía, aunque, es necesario mencionar que el ritmo bajaría en comparación a un mundo desregulado.

Aún con ello, y no descartando que en ocasiones las crisis no pueden ser evitadas y pueden ser incluso necesarias para reiniciar los ciclos económicos, cuando estas crisis se vuelven cada vez más frecuentes, y más profundas, se pone en riesgo el bienestar mundial, en especial si estas crisis surgen de malos manejos en cuanto las decisiones financieras o empresariales y terminan afectando principalmente a la sociedad en general lejos de ocasionar daños para los autores de las crisis.

Significaría esto que existe una incoherencia muy grande en la forma en la que se asignan responsables cuando estos fenómenos suceden. Y, por supuesto que resulta incoherente en teoría. Sin embargo, en el mundo real, donde las influencias y el poder determinan el curso de los acontecimientos, el poder empresarial tiene la capacidad de influir en las decisiones político-económicas con el objetivo de liberarse de la responsabilidad para con la sociedad por las crisis que las mismas empresas causan.

Nuevamente se establece la necesidad de advertir sobre este nuevo fenómeno en el que aparentemente muchas empresas pueden considerarse muy grandes para quebrar a pesar de no pertenecer al ámbito financiero directamente. Pero que pueden herir severamente la salud de la economía internacional con su actuar desinteresado. Puesto que siempre se busca obtener ganancias y seguir creciendo, no existen límites para estos gigantes productores. Esto hace necesario comenzar a establecer regulaciones para guiar el crecimiento de estas empresas con el objetivo de evitar un momento como el de Lehman Brothers, en una economía que sufre de recesiones cada vez más frecuentes.

CONCLUSIONES

A raíz de la crisis del 2008, la situación de Lehman Brothers la llevó a ser considerada como una empresa financiera imposible de quebrar, pues su bancarrota catalizó una crisis que ya se encontraba en proceso. A partir de ese momento, el término de “empresa muy grande para quebrar” se popularizó y volvió a resurgir durante el 2021, año en el que se hicieron notar los problemas de la empresa inmobiliaria Evergrande. De esta manera se amplió el concepto de “empresa muy grande para quebrar” del sector financiero al inmobiliario.

En enero de 2024 se ordenó la liquidación de Evergrande en Hong Kong, debido a la falta de acciones concretas para reestructurar su deuda que asciende a más de US$ 330,000 millones (BBC 2024). Al existir regulaciones diferentes en Hong Kong con el resto de China, resulta aún difícil saber si esta misma orden se aplicará a la China continental, aún con ello, sus acciones volvieron a desplomarse mientras el gobierno busca evitar un desplome económico ocasionado por la quiebra de este gigante inmobiliario.

Esto refuerza el argumento de las empresas muy grandes para quebrar, teniendo a Evergrande como el representante actual de lo importante que puede ser el sector empresarial para la economía internacional, así como las finanzas internacionales. El hecho de que la noticia de su liquidación no haya generado una quiebra se debe al peculiar sistema político chino y sus esfuerzos por evitar un desplome económico. No obstante el riesgo real y aunque todo parece indicar que la economía china y su sector inmobiliario se recuperarán, es cierto que actualmente China atraviesa por un periodo delicado, que podría comprometer su crecimiento económico futuro.

Desde la creación de las primeras multinacionales hasta el desarrollo actual de múltiples empresas enfocadas a todo tipo de actividades económicas, la influencia de las empresas en el mundo es innegable y, por supuesto que representan una fuerza positiva en el sentido del crecimiento económico que representan además de satisfacer las necesidades de las personas en sus respectivos ámbitos.

Aún con ello, cabe pensar que, el hecho de tener a un puñado de gigantes empresariales dominando sus respectivos sectores, actuando como fuerzas monopolísticas en un mundo extremadamente interconectado puede resultar preocupante dado que, todos estos gigantes son considerados ya, empresas muy grandes para quebrar. La tecnología, el sector inmobiliario, de servicios, comunicaciones, alimentos, hardware, energéticos, entre otros, son necesarios para cualquier nación que busque el desarrollo, y las empresas existen para satisfacer esas necesidades. Sin embargo, es momento de pensar la facilidad con la que estas empresas podrían quebrar si un cambio se diera dentro de su ecosistema afectado por múltiples variables.

Los cambios políticos, la escasez de recursos, los factores medioambientales, los cambios económicos, acompañados de una ideología de libre comercio sin regulaciones pueden ser los ingredientes perfectos para la siguiente gran crisis económica mundial. En este contexto, las empresas muy grandes para quebrar ya no serán exclusivamente aquellas directamente relacionadas con el sector financiero, sino cualquier empresa lo suficientemente importante para la sociedad internacional debido no a las necesidades que resuelven, sino a la magnitud del impacto económico que pueden generar si se declarasen en bancarrota.

El fenómeno de las empresas muy grandes para quebrar, lejos de ser algo excepcional, parece estar volviéndose común en una economía globalizada, pues nos encontramos en el siglo con mayores avances técnicos y tecnológicos en la historia, cada día se desarrolla algo nuevo y pareciera que las empresas se multiplican. Sin embargo, ese crecimiento, guiado por el solo hecho de crecer, debe ser desalentado, sustituido por un crecimiento controlado, orientado a la estabilidad y no a la ambición a la que muchos llaman naturaleza humana o naturaleza capitalista que parecen estructurar el mundo contemporáneo.

Algunos autores como Joseph E. Stiglitz apuntan hacia la necesidad de creación de *instituciones públicas internacionales,* en donde “tales entidades internacionales, por supuesto, deberían concentrarse en aquellos temas en los cuales la acción colectiva global es deseable o incluso necesaria” (Stiglitz 2002,

p.278). Esas instituciones deberían enfocarse no solo al aspecto meramente económico y financiero, sino también social, medioambiental y político, sobre todo ante la falta de coerción que existe en la actualidad con los organismos internacionales al momento de hacer respetar los acuerdos firmados.

Corroborando la hipótesis de esta tesis, el concepto de empresa muy grande para quebrar no está acotado solo al sector financiero, sino que, en la actualidad, existen diversas empresas que pueden considerarse parte de este fenómeno, lo cual implica un riesgo para la economía mundial. Después del recorrido teórico-histórico-exploratorio realizado puede comprobarse la necesidad de ampliación del concepto “muy grande para quebrar”, dado el riesgo de crisis que representan las empresas multinacionales de cualquier giro, y lo rápido que puede extenderse debido a la internacionalización de las conexiones entre naciones y entre sociedades.

En este sentido, cabe recordar que el objetivo original de esta investigación fue indagar en la evolución del concepto de las empresas muy grandes para quebrar, ilustrando la dinámica de estas empresas transnacionales que se han convertido en una preocupación para los países debido a su crecimiento acelerado, su falta de regulación y las afectaciones que pueden tener no solo a nivel nacional, sino internacional. Este objetivo se cumplió de manera satisfactoria al recorrer las distintas etapas de este escrito en las cuales se describió la evolución, los cambios y la dinámica actual de los gigantes empresariales sumamente importantes tanto para los países de origen de estas empresas como los países que alojan a estos entes en sus territorios nacionales.

Hoy en día la estabilidad económica internacional ya no depende exclusivamente de estas empresas para seguir siendo estable, estamos ante la llegada del dominio empresarial a la economía y las finanzas internacionales, a lo que Ulrich Beck denominó como “un tipo de sociedad del riesgo lo que da su poder a las empresas transnacionales” (2008, p.227). Pues ahora ya no se encuentran en control exclusivo de los Estados, y si estos insisten en continuar con políticas opuestas a la regulación empresarial multinacional, es de esperar continuas futuras crisis, probablemente más seguidas que las anteriores, pues la economía

internacional no se encuentra preparada para poner todo en manos de un puñado de empresas que actúan de acuerdo con sus propios intereses.

Por supuesto, esta investigación, al ser exploratoria, queda sin duda mucho por descubrir, si bien el recorrido histórico y teórico nos acerca más a nuevas realidades y formas de entender el mundo que nos rodea, los límites de esta investigación se encuentran en la cantidad de información cuantitativa disponible respecto a estas empresas. Si bien la transparencia y la rendición de cuentas forman parte de los valores de la mayoría de ellas, por no argumentar su totalidad, la información real sobre su nivel de ingresos y deuda permanece en la incertidumbre, por lo que realizar diagnósticos y predicciones acercadas a la realidad es una tarea difícil de conseguir.

En este panorama, se considera que es necesario seguir indagando sobre lo que este relativo nuevo concepto implica, ramificando caso por caso, indagando más a profundidad hacia lo que cada empresa representa tanto para su país de origen como para el mundo entero. El realizar proyecciones acerca del posible impacto que pueden llegar a tener estas empresas en caso de presentarse en riesgo de quiebra es algo que puede arrojar claridad ante la niebla que representan estas grandes multinacionales, con el objetivo de evitar el peor escenario posible.

Por supuesto también es imperativo comenzar por tratar de hacer normas y leyes más vinculantes dentro de esta materia más allá de recomendaciones. En otras palabras, se considera necesario regular la magnitud que estas empresas pueden llegar a alcanzar. Por eso, sin duda el alcance que este tema puede llegar a tener es muy variado y abarca múltiples disciplinas y ciencias, por lo que queda mucho por ser discutido. Principalmente, en el área económica de las Relaciones Internacionales, es necesario volver la mirada ante las amenazas silenciosas para la economía de la misma manera en la que se mira el sector y las herramientas financieros.

Nikolái Kondrátiev explicó de manera sencilla los ciclos económicos, argumentando que una vez cada ciertos años, la economía se reinicia en forma de crisis económicas. Generalmente estos ciclos poseen una duración de entre 46-60 años y se encuentran ligados a períodos de auge, así como periodos de crisis

(Sandoval 2008, p.2-5), la preocupación inicial que estas empresas muy grandes para caer es que su actuar pueda acelerar estos ciclos, haciendo que sean cada vez más cortos.

Si bien existen ciclos más pequeños, el actuar de las multinacionales muy grandes para caer puede permitir que ahora los periodos de crisis y auge no sean más largos que dos o tres años, para ello, se necesita profundizar en la manera en la que estas empresas afectan el desarrollo económico, así como la mejor manera para garantizar el crecimiento sin afectar de manera negativa a la economía. Dicho de otro modo, se requiere minimizar el riesgo de crisis financieras. Lo anterior podría suponer grandes beneficios en cuanto a desarrollo económico se refiere, no sólo para los países en donde estas multinacionales tienen presencia, sino, para el mundo entero.

Particularmente para México esto supondría un escenario de mayor confianza ante las multinacionales instaladas en el país y para la sociedad en general, representaría una reducción en el impacto generado por la quiebra de grandes compañías, se dejarían de cargar con deudas ajenas a la sociedad en general. Por consiguiente, estas regulaciones al crecimiento desmedido de las empresas se enmarcarían una economía de crecimiento más saludable y menos ambiciosa, consciente sobre las necesidades de las personas así como competente para con sus integrantes.

Para ello es necesario hacer hincapié en la necesidad de creación de un marco regulatorio para el sector financiero, dado que, en última instancia, a este se le atribuye la responsabilidad de las crisis financieras. Aún con ello no se puede descartar la responsabilidad de las instituciones ya creadas, Reinhart y Rogoff argumentan que las “instituciones internacionales pueden jugar un rol importante en la reducción de riesgo, en primera instancia promoviendo la transparencia en presentación de datos y segundo, haciendo cumplir las normativas relativas al apalancamiento”[76] (2009, p.281).

Si bien existen organismos internacionales encargados de mantener cierto equilibrio internacional, este tradicionalmente ha estado enfocado a los Estados y a

[76] Traducción propia

problemas económicos comerciales, mientras el ámbito financiero crecía sin control. Es muy cierto que en la actualidad existen herramientas que pueden apoyar en el correcto funcionamiento del sector financiero, pero sin un poder coercitivo colectivo que sea capaz de regular efectivamente el crecimiento financiero y orientarlo hacia la estabilidad, no será posible disminuir el riesgo de crisis y quiebras.

A esto se le suma el problema de las empresas muy grandes para caer, en donde estas mismas se encuentran atadas al poder estatal y sus regulaciones internas, sin embargo, esto no evita que las empresas puedan pasar por alto estas regulaciones, esto debido a que no existe ningún poder que efectivamente pueda detener las malas prácticas. Lo que garantiza que estas empresas se instalen en más países y puedan abaratar el coste de sus operaciones en consecuencia del detrimento del nivel de vida de los trabajadores del país extranjero en donde se instalan.

Esto no solo conlleva problemas económicos, sino también políticos, sociales, medioambientales y de otras indoles. Por ello se reitera el argumento de que, es necesario que los estados hagan cumplir las regulaciones internacionales hacia el interior con respecto a estas multinacionales y, en caso de no hacerlo, será necesario también un organismo que pueda establecer sanciones efectivas no solo para la protección de los países y las personas, sino también para establecer limitantes al crédito y a la participación en los mercados financieros, con el fin de regular de mejor manera el crecimiento financiero sin dirección.

Ejemplos de lo anterior a niveles locales hasta cierto punto son la ley Sarbanes-Oxley del 2002 y la ley Dodd Frank del 2010, la primera busca la transparencia mediante la revelación de la información empresarial así como el control de los reportes financieros y establece controles internos (Moreno 2004) mientras que la segunda está diseñada específicamente para evitar que el sistema financiero colapse, tomando en cuenta que fue creada como respuesta a la crisis del 2008 y cuyo objetivo es “Promover la estabilidad financiera de los Estados Unidos mejorando la rendición de cuentas y la transparencia en el sistema financiero, para acabar con el fenómeno “demasiado grande para quebrar”” (US Congress 2010, p.1).

Los Estados Unidos podrían funcionar como un buen ejemplo de regulaciones financieras incluso si en la actualidad prácticamente la Ley Dodd Frank ha sido derogada, aun así, esto puede ser solo el comienzo de una serie de acciones conjuntas con ánimos de establecer un marco regulatorio internacional que pueda reducir el riesgo que representan las empresas muy grandes para quebrar.

Ahora bien, incluso si se cumplió el objetivo de esta investigación, esta no se queda acotada al ámbito teórico, esto es sin duda alguna el comienzo de una serie de estudios más a profundidad y específicos, puesto que el fenómeno de las empresas muy grandes para quebrar continúa creciendo, es necesario realizar estudios cuantitativos en ánimos de explorar de manera detallada el caso de cada empresa en particular y, con ello buscar soluciones al crecimiento desmesurado.

De ninguna manera el ámbito económico se encuentra alejado de la esfera política, y, si se busca evitar una crisis como la del 2008, resulta imperativo teorizar más al respecto, así como entender de manera cuantitativa el estado de estas empresas y para ello, las Relaciones Internacionales tienen mucho que aportar al estudio de las empresas muy grandes para quebrar.

REFERENCIAS

Aliber, R. Z., Kindleberger, C. P., & McCauley, R. N. (2015). *Manias, panics, and crashes: A history of financial crises*. Palgrave Macmillan.

Amin, S. (1979). *La acumulación a escala mundial, crítica de la teoría del subdesarrollo*. Siglo XXI.

Arrighi, G. (2018 [1994]). *El largo siglo XX, Dinero y poder en los orígenes de nuestra época*. Akal.

Ariño de Meer, I. (2022). La burbuja inmobiliaria y la deuda china, ¿el fin del milagro chino?

Banco Mundial (2022), PIB per cápita (US$ a precios actuales)-China. Banco Mundial. Recuperado de: https://datos.bancomundial.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?end=2022&locations=CN&start=1960&view=chart

Banco Mundial, & OCDE. (2023). PIB (US$ a precios actuales). World Bank Open Data. https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD?view=chart

Bauman, Z. (2010[1998]). *La globalización: Consecuencias humanas*. FCE.

Bayer (2022). Historia. Bayer. *Cono Sur*, https://www.conosur.bayer.com/es/historia

BBC. (2024). Evergrande: 3 Claves Para Entender La Liquidación del Gigante inmobiliario chino (y qué consecuencias tiene). BBC News Mundo. https://www.bbc.com/mundo/articles/c80nd0pdjlno

Beck, U., Moreno, B., & Borrás, M. R. (2008[1997]). *¿Qué es la globalización?* Paidós

Bown, S. R. (2020). *The company: The Rise and Fall of the Hudson's Bay Empire*. Anchor.

Braudel, F. (1985). *La Dinámica del Capitalismo*. Alianza.

Bulmer-Thomas, V. (2018). *Empire in retreat: The past, present, and future of the United States*. Yale University Press.

Carrillo V. (1984). La internacionalización del capital y la frontera México-Estados Unidos. *Investigación Económica*, 43(168), 205–230.

Calduch, R. (1991). *Relaciones internacionales*. Ediciones Ciencias Sociales.

CEPAL. (2023). Índices de la relación de precios del intercambio y poder de compra de las exportaciones. CEPALSTAT bases de Datos y Publicaciones Estadísticas. https://statistics.cepal.org/portal/cepalstat/dashboard.html?theme=2&lang=es

CFA (2021). China's Evergrande: not so grand financial statements? Fuente: CITY A.M.: https://www.cityam.com/chinasevergrande-not-so-grand-financial-statements/

Cipolla, C. (1979 [1972]). *Historia Económica de Europa (I), La Edad Media.* Ariel.

Committee on Banking, Finance, and Urban Affairs., & et al.; House of Representatives. [Document], Inquiry into Continental Illinois Corp. and Continental Illinois National Bank: Hearings before the Subcommittee on Financial Institutions Supervision, regulation, and Insurance of the Committee on Banking, Finance, and Urban Affairs, (1984). House of Representatives, Ninety-eighth Congress, Second session, September 18, 19 and October 4, 1984, 285–312 Washington; U.S. G.P.O.

de la Fuente, G. (2017). La rebelión de los Cipayos (1857–1858): Ejemplo de un conflicto colonial. *Guerra Colonial*, (1), 47-70.

de Souza Braga, J. (1993). A financeirização da riqueza: a macroestrutura financeira e a nova dinâmica dos capitalismos centrais. *Economia e Sociedade*, 2(1), 25-57.

de Zwart, P. (2016). *Globalization and the Colonial Origins of the Great Divergence: intercontinental trade and living standards in the Dutch East India Company's commercial empire, c. 1600-1800 (Vol. 11)*. Brill.

Dunning, J. H., & Lundan, S. M. (2008). Multinational enterprises and the global economy. Edward Elgar Publishing.

Durand, M., Copinschi, P., Martin, B. y Placidi, D. (2008). Atlas de la globalización: comprender el espacio mundial contemporáneo. Universitat de Valencia.

Dyvik, E. H. (2023). Biggest companies in the world by market Cap 2023. Statista. https://www.statista.com/statistics/263264/top-companies-in-the-world-by-market-capitalization/

Espallargas, A. (2021). ¿Un nuevo Lehman Brothers? Todo lo que debes saber para entender la crisis de Evergrande y por qué preocupa. *Forbes*. Recuperado el 6 de diciembre de 2022, de https://forbes.es/actualidad/117724/un-nuevo-lehman-brothers-todo-lo-que-debes-saber-para-entender-la-crisis-de-evergrande-y-por-que-preocupa/

Epstein, M. (1981). *The early history of the Levant Company*. Routledge.

Evergrande. (2024). Evergrande Group. Evergrande Group. Evergrande Group - About Evergrande. https://mobilesite.evergrande.com/en/about.aspx?tags=2

Financial Crisis Inquiry Commission. (2011). The Financial Crisis Inquiry Report: Final Report of the National Commission on the Causes of the Financial and Economic Crisis in the United States. [Government]. U.S. Government Printing Office. https://www.govinfo.gov/app/details/GPO-FCIC

Flannery, R. (2017, November 18). Twenty-five things to know about the new no. 1 on the Forbes China Rich List. Forbes. https://www.forbes.com/sites/russellflannery/2017/11/16/25-things-to-know-about-the-new-no-1-on-the-forbes-china-rich-list/?sh=68bebe96489b

FSB (2015). Global shadow banking monitoring report 2015. *Technical Report*.

Figueroa, V. (2008). Los instrumentos financieros derivados: concepto, operación y algunas estrategias de negociación. Revista De Ciencias Económicas, 26(2). https://doi.org/10.15517/rce.v26i2.7145

Financial Stability Board. (2011). Shadow Banking: Scoping the Issues. Basilea.

Forbes. (2023). Esta es la Cronología de la crisis terminal del gigante chino Evergrande. *Forbes México*,https://www.forbes.com.mx/esta-es-la-cronologia-de-la-crisis-terminal-del-gigante-chino-evergrande/

Ford. (2020). About Us. Ford Corporate. https://corporate.ford.com/about.html?gnav=footer-aboutford

Garay, L. J. (1980). Hacia una crítica interna de la teoría del intercambio desigual de Emmanuel. *Cuadernos de economía, 1*(2), 53-114.

Gelderblom, O., de Jong, A., & Jonker, J. (2013). The Formative Years of the Modern Corporation: The Dutch East India Company VOC, 1602–1623. *The Journal of Economic History, 73*(4), 1050–1076.

Gilpin, R. (1987). *La Economía Política de las Relaciones Internacionales*. GEL.

Gómez Ramos, E. L., Gómez Chiñas, C., & González García, J. (2020). Incidencia arancelaria en la guerra comercial de Estados Unidos vs China: un acercamiento desde el análisis de escalonamiento multidimensional. *Panorama económico, 16*(31), 197-214.

Guerra C. (2002). *Fusiones Bancarias: El Caso Bancomer (Análisis de Notas Periodísticas e Investigación)*. Tesis para obtener el título de Licenciado en Economía. Universidad Nacional Autónoma de México.

Guillén, H. (2013). México: de la sustitución de importaciones al nuevo modelo económico. *Comercio Exterior,* 63(4), 34-60.ee

Guzmán, I. (1963). La Sociología de la Empresa. Editorial Jus. México.

Han, J. (2023). The Debt Problem of Evergrande. Advances in Economics, Management and Political Sciences.

Hardt, M., & Negri, A. (2000). *Imperio*. Paidós.

Sampieri, R. H. (2018). Metodología de la investigación: las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta. McGraw Hill México.

David, H. (2005). El" nuevo" imperialismo. Sobre reajustes espacio-temporales y acumulación mediante desposesión–Parte II.

HBC. (2023). Hudson's Bay Company. https://www.hbc.com/

Hudson's Bay Company [HBC] (2016). Early Diversification. HBC heritage - early diversification. https://www.hbcheritage.ca/history/ventures/early-diversification

Ianni O. (2004). *Teorías de la globalización*, Siglo XXI.

Iglesias, M. (2009). La guerra del Coltán. rebelión. Recuperado de https://rebelion.org/la-guerra-del-coltan/

Infobae. (2023). Dodd-Frank: Cómo es la norma con la que el gobierno de EE. UU. intenta Evitar Una Nueva Crisis Global Tras El Colapso de Silicon Valley Bank. infobae. https://www.infobae.com/economia/2023/03/13/dodd-frank-como-es-la-norma-con-la-que-el-gobierno-de-eeuu-intenta-evitar-una-nueva-crisis-global-tras-el-colapso-de-silicon-valley-bank/#:~:text=Al%20ponerse%20del%20lado%20de,24%20de%20mayo%20de%202018.

Instituto de Estudios de la China Contemporánea. (2023). Breve historia de la República Popular China (1949-2019) (1a ed.). CLACSO.

JPMorgan Chase. (2023). History of our firm. *JPMorgan Chase &amp Co*. https://www.jpmorganchase.com/about/our-history

Keohane R. (2018[1989]) *International institutions and State Power: Essays in international relations theory.* Routledge

Keohane R. & Nye J. (2012[1997]). *Power & Interdependence*. Pearson.

Klein, H. H. (2005). *Dynastic America and those who own it*. Cosimo, Inc.

Kodres, L. E. (2013). ¿Qué es la banca en la sombra? Finanzas & Desarrollo, 43.

Marx, K. (2014). *El Capital, crítica de la economía política I*. FCE.

____ (1976 [1894]). *El Capital, crítica de la economía política III*. FCE.

Micklethwait, J., & Wooldridge, A. (2003). The company: A short history of a revolutionary idea. Modern Library.

Mingst, K. (2015[2006]) *Fundamentos de las Relaciones Internacionales*. CIDE.

Moosa, I. (2010). The myth of too big to fail. *Journal of Banking Regulation*, 11, 319-333.

Moreno, G. (2004). Más allá de la ley Sarbanes Oxley. Comité Técnico Nacional de Administración de Riesgos, 51.
Morgenthau, H. (1990). *Escritos sobre política internacional*. Tecnos.
Mukherjee, R. (2009). *The rise and fall of the East India Company*. Monthly Review Press.
Murphy, A. & Tucker, H. (2023). The global 2000 2023. Forbes. https://www.forbes.com/lists/global2000/?sh=39fe72695ac0
Naranjo, M. (1995). Riesgo sistémico y Regulación del Sistema Financiero. *Serie Documentos de Investigación*, (9509).
Nolte, M. (2018). La década perdida: escritos de un tiempo de crisis (2008-2018). La década perdida, 1-630.
Nye, J. & Keohane, R. (1971). Transnational Relations and World Politics: An Introduction. *International Organization*, *3*(25). 329-349.
OCDE. (2022). Producto Interno Bruto (PIB) - estadísticas - OCDE en español. El Producto Interno Bruto. https://www.oecd.org/espanol/estadisticas/pib-espanol.htm
ONU. (1973) "Las corporaciones multinacionales en el desarrollo mundial", Centro sobre Empresas Transnacionales, Naciones Unidas, Nueva York.
Oropeza García, A. (2006). China. Entre el reto y la oportunidad. IIJ-UNAM, México.
Palomo, A. (2012). Apuntes teóricos para el estudio de la Globalización desde la perspectiva de las Relaciones Internacionales. *Confines de relaciones internacionales y ciencia política*, *8*(16), 69-109
Pérez Salazar, M. (2008). El origen del pánico de 2008: la crisis del mercado de crédito hipotecario en Estados Unidos. Revista de economía institucional, 10(19), 19-54.
Ponce, A. (1992). *Administración moderna*. Limusa.
Prak, M., & van Zanden, J. L. (2022). Pioneers of Capitalism: The Netherlands 1000–1800 (Vol. 120). Princeton University Press.
Prebisch, R. (2012[1949]). *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas*. CEPAL.
Prebisch, R. (1950 [2012]). Términos de intercambio. En *CEPAL, Raúl Prebisch y los desafíos del Siglo XXI*. CEPAL, 2-15.
PYMNTS. (2021). China Group Evergrande Faces Suits Over *Unpaid Supplier Bills*. Recuperado de: https://www.pymnts.com/news/b2b-payments/2021/chinaevergrande-group-faces-suits-over-unpaid-supplier-bills/
Reinhart, C. M., & Rogoff, K. S. (2009). *This time is different: Eight centuries of financial folly*. Princeton University Press.
Reuters. (2023). Timeline: China Evergrande's worsening debt crisis | Reuters. https://www.reuters.com/world/china/worsening-crisis-evergrande-worlds-most-indebted-developer-2023-09-27/
Reyes, G. (2001). Teoría de la globalización: bases fundamentales. Tendencias, 2(1), 45-56.
River C. E. (2016). *The Dutch East India Company and the British East Company: The History and Legacy of the World's Most Famous Colonial Trade Companies*. Charles River Editors.

Robins, N. (2012). This Imperious Company. In Robins C.E. (ed.), *The Corporation That Changed the World: How the East India Company Shaped the Modern Multinational*. Pluto Press, pp. 19–40.

Romero, A., & Vera Colina, M. A. (2014). Las empresas transnacionales y los países en desarrollo. *Tendencias, 15*(2), 58-89.

Rubinstein, W. D. (1977). Wealth, Elites and the Class Structure of Modern Britain. *Past & Present, 76*, 99-126.

Rudd, K. (2022). Understanding Evergrande. In Reflections on China and U.S.-China Relations in 2021: A Collection of Speeches and Essays in the Asia Society Series on the Avoidable War (pp. 74–84). Asia Society. http://www.jstor.org/stable/resrep48539.10

Safire, W. (2008). Too big to fail or to bail out? *The New York Times*. https://www.nytimes.com/2008/04/06/opinion/06iht-edsafire.1.11699108.html?_r=1

Sánchez, A. S. (2021). Las empresas transnacionales y la inversión extranjera. In Las transformaciones de la economía mundial. Universidad Autónoma de Madrid, pp. 255-294.

Sandoval Ramírez, L. (2004). Los ciclos económicos largos Kondratiev.

Schmid, G. (1975). Interdependence Has Its Limits. *Foreign Policy, 21*, 188-197.

Schiavón J. A., López-M., Ortega A., & Velázquez R. (2021). Teoría de las Relaciones Internacionales en el siglo XXI: Vol. Nueva edición, corregida y aumentada. Liberia CIDE.

Singer. (2023). Historia. Historia. *singer.com*, https://www.singer.com/mx/historia

Stern, G. H., & Feldman, R. J. (2004). *Too big to fail: The hazards of bank bailouts*. Rowman & Littlefield.

Stiglitz, J. E. (2002). *El malestar en la globalización*. Taurus.

Stiglitz, J. E. (2010). Caída libre: el libre mercado y el hundimiento de la economía mundial. Taurus.

Stojanovic, R. (1978). Revista Internacional de Ciencias Sociales. *Percepciones de La Interdependencia Mundial*, *30*, 249-264.

Tamames, R. & Huerta, B. G. (2014). *Estructura económica internacional*. Alianza.

Tamayo, M. P. & Piñeros, J. D. (2007). *Formas de integración de las empresas*. *Ecos de Economia, 11*(24), 27-45.

Tello, M. D. (2015). La maldición de los recursos naturales revisada: Las cadenas globales de valor. Integración & comercio, (39), 168-177.

Tokatlian, J. G. & Pardo, R. (1990). La teoría de la interdependencia: ¿Un paradigma alternativo al realismo? *Estudios Internacionales*, 23(91), 339-382.

UNCTAD. (2017). Top 100 Digital Mnes. In *World Investment Report 2017* [*Reporte*]. UNCTAD, pp. 2-11.

US Congress. Dodd-Frank Wall Street Reform and Customer Protection Act. 124 STAT. 1377. (2010). P. 111-203

Varoufakis, Y. (2014 [2012]). *El minotauro global, EE. UU., Europa, y el futuro de la economía mundial.* Crítica.

Vélez, J. (2013). La globalización en las relaciones internacionales: Actores internacionales y sistema internacional contemporáneo. *Revista Facultad de derecho y ciencias políticas*, (119), 625-654.

Vlami, D. (2015). *Trading with the Ottomans: The Levant Company in the Middle East.* I.B. Tauris.

Wallerstein, I. (2011). *El Moderno Sistema Mundial La agricultura capitalista y los orígenes de la economía-mundo europea en el siglo XVI*. Siglo XXI.

Wechsberg, J. (1966). *The Merchant Bankers*. Pocket Books.