

¿Economía global o riqueza empresarial? el dominio de las multinacionales en el sistema

Global economy or corporate wealth? The dominance of multinationals in the system

Journal of Economic Literature (JEL):
F02, F16, F23

Palabras clave:
Empresas Multinacionales,
Desigualdad Económica,
Relaciones Centro-Periferia.

Keywords:
Multinational Enterprises,
Economic Inequality,
Core-Periphery Relations.

Fecha de recepción:
28 de noviembre del 2020
Fecha de aceptación:
9 de abril de 2021

Resumen

Hemos sido testigos a través del tiempo, de la consolidación del capitalismo como el sistema económico que impera a nivel global. Como consecuencia de ello, hoy vivimos en un mundo muy interesante pero complejo, que ha llevado al sometimiento de la mayoría de la población, a la estructuración macroeconómica definida por el interés de unos cuantos, que no necesariamente son países u organismos supranacionales, sino empresas multinacionales (EMNs) que han logrado imponer universalmente sus reglas en materia industrial, laboral, mercantil y por supuesto, económica, dando un ínfimo margen de maniobra a cualquier otra esfera, ya sea política o social, que pretendiera definir alternativas de desarrollo y sostenibilidad integral. Los flujos de capital, las políticas económicas nacionales, las tendencias consumistas, la generación de cadenas de valor, así como la sectorización laboral y salarial en el orbe, se definen y moldean acorde a las decisiones y estrategias tácticas implementadas por esas potencias corporativas. El poderío y dominio que éstas representan para la humanidad es incuestionable y tal vez irreversible. De ahí, que esta investigación incentiva el análisis crítico y reflexivo sobre su responsabilidad clave en el devenir actual del sistema, y la toma de decisiones para la gobernanza global en el pasado y a futuro. Entendiendo mejor el quehacer histórico de las EMNs, así como su evolución, sus relaciones de poder, las alianzas estratégicas que han fomentado, así como su influencia directa en las acciones políticas tanto a nivel local como global, se podrá ampliar el panorama y la perspectiva que se tiene sobre las mismas, definiendo parámetros alternativos de combate a la asimetría en la balanza de poder y la distribución de la riqueza universal.

Abstract

We have witnessed through time, the consolidation of capitalism as the globally prevailing economic system. As a consequence, nowadays we live in a very interesting but complex world, which has led to the submission of the mass of people, into the macroeconomic structuring defined by the interest of a few, which are not necessarily countries or supranational organizations, but multinational enterprises (MNEs). These entities have widely managed to impose their rules in industrial, labor, commercial and of course, economic matters, giving little margin of maneuver to any other political or social sphere, that seeks to define alternatives for development and comprehensive sustainability. Capital flows, national economic policies, consumer trends, value chains creation, as well as labor and wage sectorization in the world, are defined and shaped according to the decisions and tactical strategies implemented by these corporate powers. The dominance and power that these represent for humanity, is unquestionable, and perhaps irreversible. Hence, this research encourages critical and reflective analysis, of its key responsibility in the current evolution of the system, and decision-making for global governance in the past and future. By better understanding the historical work of MNEs, as well as their evolution, their power relations, the strategic alliances they have fostered, alongside their direct influence on political actions both



212

locally and globally, the panorama and perspective about them can be broadened, defining alternative parameters to combat the asymmetry in the balance of power and the distribution of universal wealth.

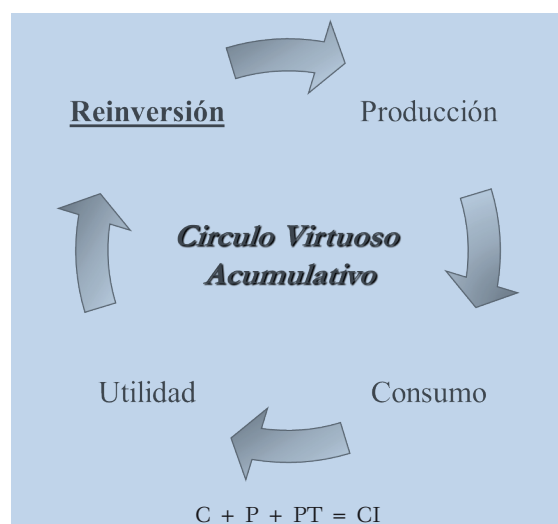
Antecedentes

La década de 1950 fue clave para la evolución de la economía internacional. La posguerra trajo consigo el resurgir de las grandes potencias capitalistas y de otras naciones antes imperceptibles en el escenario global; como los tigres asiáticos, que comenzaron a escribir su futuro desarrollista, con la implementación del Modelo de la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI). La planeación a largo plazo, la estructuración macroeconómica y la especialización productiva basadas en la industrialización, los llevó a convertirse en pioneros de la tecnología, la innovación y la vanguardia manufacturera mundial (Fajnzylber, F. 1983: 103-147). En un par de décadas, las economías de escala comenzaron a hacerse cada vez más presentes en los sectores industriales de ciertas naciones de Asia, Estados Unidos y Europa occidental, al derivar en la creación de consorcios corporativos muy exitosos que, al lograr saturar sus mercados locales, iniciaron su proceso de internacionalización, al abrir filiales en otras regiones del mundo –como en América Latina–, para expandir sus ventas, diversificar sus mercados, obtener materias primas y mano de obra barata, así como evadir tributaciones en sus países de origen y limitaciones medioambientalistas. Estas compañías compuestas por una matriz y sus filiales internacionales devinieron en lo que hoy conocemos como Empresas Multinacionales (EMNs), quienes mundialmente lograron impulsar el consumo y la tecnificación, reducir los costos de producción y alentar el empleo masivo en aquellos países de renta media donde penetraban. Así, comenzaron a consolidarse cadenas globales de valor, que agilizaron la transferencia tecnológica y el acceso diverso a productos de consumo final de calidad y con precios accesibles al alcance de más bolsillos.

Como bien lo describen Buckley, P.J. y Casson, M. (2010: 5-10), las EMNs incrementaron el flujo de capital a escala global, junto con los productos especializados para la exportación; al incentivar la correlación intrínseca entre trabajo, capital y tecnología. La producción internacional comenzó a dispersar la actividad empresarial en diversas regiones especializadas, dependiendo de las necesidades industriales. Así, mientras una nación como Alemania funge como la matriz corporativa, poseedora del know-how y generar tecnología de punta, otro país como México, se encarga del ensamblaje y una tercera nación como la India, operar la mercadotecnia. Este tipo de empresas se caracteriza por dividir las labores, respecto del mercado en el que se encuentran, compartir recursos y materiales por medio de una visión estratégica común, lo cual las pone siempre a la cabeza dentro del sistema capitalista.

La clave del éxito para las EMNs, es sin duda la creación de economías de escala y la afluencia de círculos virtuosos acumulativos en sus cadenas de producción. En el ámbito empresarial, una economía de escala se alcanza cuando se combinan el incremento en la capacidad de producción, con la disminución de los costos de producción (Tato, M.C. & Pichardo, F. M. P. 2009: 1-4), y aumento de la competitividad del producto final en el mercado. No sólo eso, sino que, si la empresa es capaz de vincular y retroalimentar crecimiento industrial (C) con productividad (P) y progreso técnico (PT), esto dará como resultado la comercialización internacional (CI); según la descripción de Fernando Fajnzylber (1983: 38-51), sobre el Círculo Virtuoso Acumulativo (CVA):

Figura 1. Círculo Virtuoso Acumulativo



Fuente: elaboración propia con base en Fajnzylber, F. 1983.

La clave está en la reinversión. Cuando emprendemos, nuestra cadena de producción obtiene un ingreso por medio del consumo; esa utilidad debe reinvertirse, no solamente en insumos para la próxima producción, sino que se debe dar prioridad a la inversión en capital tecnológico y humano; por medio de la capacitación laboral, la investigación y el desarrollo (I&D), infraestructura básica y tecnificación industrial, que permitan mejorar la calidad del producto final, reducir los costos y promover la calificación de la mano de obra. De esta manera, cada vez que se repite el ciclo de la cadena de producción, lograremos subir un nivel más en la efectividad productiva para generar así las propias economías de escala y círculos virtuosos acumulativos recurrentes que consolidarán la competitividad empresarial rumbo a la comercialización internacional.¹

¹ Sobre cómo funciona el círculo virtuoso acumulativo, se sugiere revisar el capítulo 1, sobre la expansión del sistema industrial en los países avanzados; que de manera tan elocuente explica Fernando Fajnzylber en su libro *La industrialización trunca de América Latina* (1983: 19-82).

Con este nivel de efectividad, las EMNs comenzaron a dispersarse a lo largo y ancho del planeta, al utilizar diversas estrategias de penetración que les permitieron segmentar sus mercados innovadoramente. De ahí, puede derivarse principalmente el hecho de que las compañías que se han internacionalizado sean reconocidas como: empresas globales, empresas internacionales, empresas multidomésticas o empresas transnacionales; aunque en realidad estos términos corresponden al tipo de estrategia que utiliza cualquier tipo de empresa multinacional, para competir mundialmente y segmentar su mercado. Es decir, la empresa multinacional es aquella que ha logrado traspasar sus propias fronteras, abriendo subsidiarias en dos o más países (Buckley, P.J. y Casson, M. 2010: 5) y, esta empresa multinacional puede ser Internacional, Global, Multidoméstica o Transnacional, dependiendo de su estrategia de internacionalización para competir por el mercado en el entorno extranjero.

No es objetivo de este artículo profundizar en este tema. Daniels, J. *et al.* (2013: 432-437) explica a detalle cómo funciona cada una de estas cuatro estrategias que utilizan las EMNs para competir internacionalmente y; de manera más analítica y profunda, Ghemawat, P. (2007: 1-13) prioriza estas mismas estrategias empresariales de internacionalización, al fusionar su clasificación en tres categorías: arbitraje-adaptación-agregación. Para entender estas dos perspectivas sobre las mismas estrategias, valga la Tabla 1 como comparativo:

Tabla 1. Estrategias de Internacionalización de las EMNs

DANIELS, et al. (2013)	DESCRIPCIÓN	GHEMAWAT (2007)
Estrategia Internacional	Explota oportunamente las diferencias, transfiriendo los procesos, a países con mano de obra barata.	Arbitraje
Estrategia Multidoméstica	Se ajusta o adapta al mercado, personalizando los procesos de producción y ofreciendo satisfacer las necesidades específicas de consumo de preferencias locales.	Adaptación
Estrategia Global	Crea economías de escala estandarizando la operatividad regional o global.	Agregación
Estrategia Transnacional	Prioridad en investigación y desarrollo (I&D), para la producción de alto valor agregado, caracterizada por la vanguardia e innovación tecnológica. Fusión entre empresas rivales, compartiendo conocimiento, desarrollo y procesos de producción.	

Fuente: elaboración propia basada en Daniels, J. *et al.* 2013 y Ghemawat, p. 2007.

Estas estrategias, se correlacionan directamente con los enfoques de reclutamiento geocéntrico, policéntrico y etnocéntrico que decida una EMN adoptar, en su intención de seguir impulsando su internacionalización competitiva (Hill, C. & Hult, T. 2017: 554-582). Estos enfoques se refieren al tipo de perfiles laborales que las EMNs elijen para representarlos en el extranjero de la manera más eficiente posible, y dependen también del tipo de estrategia de internacionalización que la compañía utilice.

Una EMN con estrategia Internacional (arbitraje); por ejemplo, priorizará un enfoque etnocéntrico de reclutamiento, sobre los empleados considerados a enviar a sus filiales foráneas, puesto que éste alcance se refiere a perfiles de empleados originarios del país matriz, que conocen a fondo la operatividad de la empresa, pues se trata de transferir directamente el conocimiento y los procesos de producción originales, como una réplica en el nuevo mercado. Por otro lado, una EMN que maneja una estrategia multidoméstica (adaptación), preferirá el enfoque policéntrico para contratar a su personal en las sucursales ubicadas en otros países, ya que su intención es ofertar productos o servicios que cubran las necesidades locales específicamente. Así, la contratación será primordialmente sobre personal originario del país destino. Finalmente, el enfoque geocéntrico corresponde a EMNs que manejan las estrategias global o transnacional (agregación), contratando personal originario de cualquier país del mundo; siempre y cuando cuente con las habilidades necesarias para lograr la producción efectiva internacional, pues recordemos que éste tipo de estrategia de internacionalización, estandariza la operatividad global y se abre a la fusión con otras empresas (hasta rivales), para perfeccionar sus propios procesos productivos y expandir el conocimiento.

Tabla 2. Estrategias de internacionalización y enfoques de reclutamiento de las EMNs

ESTRATEGIA	ENFOQUE
Internacional (Arbitraje)	Etnocéntrico
Multidoméstica (Adaptación)	Policéntrico
Global y Transnacional (Agregación)	Geocéntrico

Fuente: elaboración propia con información de Daniels, J. *et al.* 2013, Ghemawat, P. 2007 y Hill, C. & Hult, T. 2017.

La dominancia irremediable de las EMNs en el sistema global

Es clara la potencialidad que han alcanzado las EMNs en el orbe. La variabilidad de estrategias que utilizan para penetrar los mercados y competir internacionalmente; así como los enfoques de reclutamiento de personal para su operatividad efectiva, dan cuenta del nivel de influencia que poseen este tipo

de empresas en la estructura macroeconómica, los procesos productivos y las tendencias laborales que definen al planeta entero. De ahí la importancia de un análisis crítico y constructivo sobre su desempeño y responsabilidad en el devenir histórico de la humanidad.

El surgimiento de las primeras EMNs tras la posguerra, implicaron un drástico cambio de rumbo; no sólo en los patrones de consumo, sino en los esquemas laborales y los procesos logísticos para la distribución masiva de los productos manufacturados con los que estos consorcios comenzaban a invadir los mercados internacionales. Fue muy interesante la transformación vivida por una sociedad trabajadora que se enrolaba exponencialmente a los procesos productivos de las EMNs en los países más avanzados, gozando de condiciones laborales privilegiadas, que les permitían capacitarse técnica y profesionalmente, al mejorar así su especialización productiva; y, por ende, el valor agregado de sus propios currículos. Esta masa trabajadora fue convirtiéndose poco a poco, en mano de obra calificada que absorbía como esponja, el know-how desarrollado por estos gigantes corporativos; quienes invertían cuantiosas cantidades de capital en I&D, tecnología de punta, bienes de capital, e infraestructura básica, para la creación de las economías de escala que les permitieron consolidar un mercado interno cautivo, donde los propios productores (obreros), serían también los consumidores netos de las mercancías que ellos mismos fabricaban.

Como lo vimos previamente en la explicación sobre el CVA, una vez que estas empresas lograron alcanzar la especialización productiva, acaparando el mercado local, fueron entonces capaces de internacionalizar su comercialización y deslocalizar su producción, buscando nuevos horizontes para la inversión. Las primeras filiales foráneas, a pesar de haber empleado a miles de personas en los países emergentes, no mejoraron las condiciones laborales y salariales de los nuevos trabajadores; estos comenzaron a lidiar con el fenómeno de la precariedad, pues los empleos disponibles se limitaban a puestos que no requerían de ninguna especialización o calificación por parte del empleado. Al contrario, el atractivo de estos mercados emergentes, se centraba –y se centra–, en la mano de obra barata y la materia prima obtenible de primera mano. Así, poco a poco se engrosó en el mundo, la brecha entre países de centro –industrializados– (con EMNs pioneras que transferían su tecnología vanguardista a los países emergentes o en vías de desarrollo) y países periféricos (con PyMEs locales que fungirían pronto y en el mejor de los casos, como abastecedoras de las gigantes foráneas recién instaladas en territorio nacional). El contraste centro-periferia, también se hizo evidente en el ámbito laboral, con una base productora –calificada y bien pagada– localizada en las naciones matriz de las EMNs, y la mano de obra barata y mal pagada, ubicada en los países de renta media, que no podían –ni pueden–, acceder a los bienes que ellos mismos producen.

Ésta nueva división económica, laboral, productiva y tecnológica fue creada –tal vez inconscientemente– por un mercado dominado por este flamante tipo de empresas líderes que buscaban satisfacer su necesidad insaciable de competir agresivamente por el acaparamiento del mercado y la maximización de las ganancias al menor precio.

En las últimas décadas; principalmente en más neoliberal, la década de 1990, la producción internacional comenzó a experimentar vorazmente un fenómeno tan interesante como polémico, llamado deslocalización (offshoring). Las EMNs, en su interés por reducir lo más posible sus costos y la presión competitiva, comenzaron a subcontratar en países en desarrollo, los procesos del negocio (manufactura, servicios, producción, entre otros), consiguiendo principalmente mano de obra barata y no calificada que les generaba enormes ganancias; mientras las naciones periféricas receptoras de tal deslocalización empresarial, cubrían cuotas de empleo masivo, pero precario, que además no añade valor agregado alguno a su población, ni a la productividad interna.² Para que se perciba el nivel de impacto generado por la deslocalización a la economía global, basta decir que, en el año 2005, el mercado global del offshoring acumulaba ya \$30,000 mdd, con un ahorro de costes para las empresas involucradas de entre 20 y 40% y una tasa estimada de más de dos millones de puestos de trabajo “deslocalizados”. En esos años se calculaba un crecimiento estimado anual de prácticas de deslocalización empresarial de 30%, siendo Estados Unidos y Reino Unido los países de origen pioneros de la deslocalización empresarial, con la India como el principal país destino; especialmente en el sector de las Tecnologías de la Información (TI) y otros procesos de negocio (Ricart, J. E. & Agnese, P. 2006: 4).

Sin embargo, factores tan coyunturales como la crisis económica mundial de 2008 o la pandemia del COVID-19 en el 2020, han revertido esas estrategias empresariales sobre producción internacional. En vez de impulsar el offshoring, estas crisis han provocado fenómenos contra-cíclicos como el reshoring o el nearshoring, donde las EMNs deciden respectivamente; ya sea por razones económicas o políticas, retornar sus procesos de negocio y producción a sus países de origen o a naciones aledañas geográficamente. En términos económicos, los corporativos comienzan a percibir una reducción de costos mayor, si se contrata local o regionalmente, que produciendo en el extranjero, pues se evaden así los gastos de transporte, logística y distribución de la mercancía, así como el tiempo invertido en ello, cuando se maneja una operatividad desde zonas geográficas tan distantes; sumado a factores

2 En el estudio presentado por Patricia Tamayo Plata (2014: 157-182), se concluye que, a pesar de que la deslocalización ha pasado de basarse meramente en la producción manufacturera, a la generación de servicios con fuertes dosis de tecnología y actividades que involucran mano de obra calificada, en términos generales la brecha entre el salario real de trabajadores calificados y no calificados, es cada vez mayor.

como la automatización de la producción y el aumento considerable al salario mínimo, manifestado en algunas economías emergentes clave, como China; el gigante asiático de la mano de obra barata en otros tiempos que, a principios de este nuevo siglo, aumentaba alrededor de 20% anual los salarios de sus trabajadores manufactureros (Ge, S. & Tao Yang, D. 2012: 1-44 y *The Economist*, 2013 [on line]).

Políticamente, el reshoring o la relocalización empresarial, tomó mucha fuerza en la crisis del 2008, ante el argumento de la pérdida de empleos nacionales, sustituidos por empleados foráneos, lo que perjudicaba directamente los salarios y el acceso al trabajo de la clase media y baja en los países matriz. Las EMNs del nivel de General Electric, IBM o Lenovo, relocalizaron a Estados Unidos varios de sus procesos productivos en esos años. Según la revista *The Economist* (2013), las compañías que siguen optando por la deslocalización, lo hacen en realidad, para estar cerca de sus consumidores en mercados nuevos de rápido crecimiento, no para explotar salarios bajos.

Actualmente, con la recesión global generada por el coronavirus, la producción manufacturera ha sido severamente afectada –especialmente el sector automotriz, tecnológico y segmentos de bienes de consumo–, por lo que la demanda se ha contraído considerablemente, ocasionando el cierre de fábricas y alteraciones en las cadenas de suministro asiáticas. En este sentido, se prevé una reducción de alrededor de 40% de los flujos de inversión extranjera directa (IED), entre el 2020 y el 2021, lo que seguramente repercutirá en tendencias de reshoring o nearshoring de los procesos de producción (*The Economist Intelligence Unit*, 2020 [on line]); pues a la pandemia se suma el proteccionismo que mantuvo el gobierno de Donald Trump y la guerra comercial entre China y Estados Unidos.

Las EMNs en los países menos desarrollados

Así como las EMNs impactan las relaciones de producción internacional y el trabajo, generan también escenarios intrínsecos de dominancia/subordinación en su inevitable interacción con los países menos desarrollados (PMDs). Según Peter J. Buckley y Mark Casson (2010: 68), existen divergencias irreconciliables, tanto geográfica como culturalmente entre las EMNs y los PMDs; motivo por el cual las interacciones económicas que se desarrollan de manera conjunta regularmente resultarán en beneficios sesgados, inclinando la balanza hacia los gigantes corporativos.

Las divergencias culturales mencionadas por los autores se centran principalmente en que las EMNs provienen de países que históricamente han sabido impulsar una cultura emprendedora y proactiva, con tal dinamismo

económico, que han logrado convertirse en países industrializados;³ mientras los PMDs, al no contar con esa cultura emprendedora, mantienen economías estáticas que no les permiten salir del subdesarrollo. La cultura urbana de las corporaciones internacionales, en contraste con la cultura rural prevaleciente en los PMDs, implica una influencia relativa –no necesariamente positiva– en las relaciones y perspectivas de cooperación que pueda haber bilateralmente, pues las tendencias por la industrialización a través de la obtención de tecnología foránea; por ejemplo, pueden precipitar la desintegración de grupos sociales tradicionales en el país receptor, siendo éstos mucho más vulnerables que grupos equivalentes del mundo desarrollado.

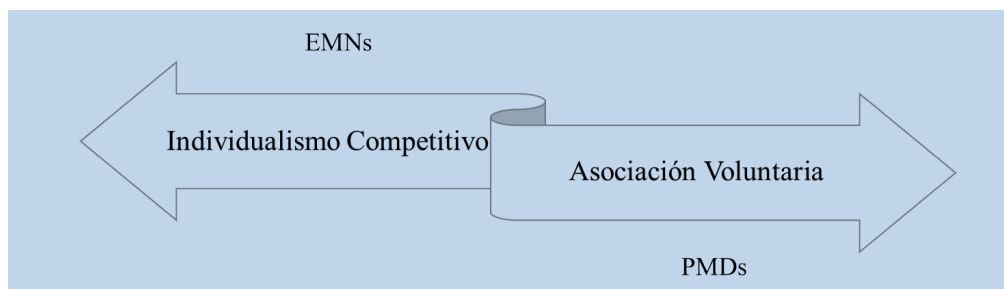
Entre los principales factores discrepantes de la cultura emprendedora que poseen –o no– ambas partes, se mencionan: la actitud científica, las habilidades de toma de decisiones, capacidades de la división laboral, la tolerancia, el voluntarismo, entre otros. Sobre los factores geográficos que influyen más en la brecha del éxito entre un país industrializado –y sus EMNs– y un país periférico, se encuentran: el acceso a rutas de transporte de carga e instalaciones portuarias eficientes de conexión a las redes globales de comercio, líneas costeras extensivas, recursos energéticos locales, condiciones idóneas internas para el procesamiento de la agricultura y la minería, entre otros (Buckley, P.J. & Casson, M. 2010:72-74). La presencia de toda esta infraestructura, con sus componentes geográficos y culturales aquí mencionados, permite a una nación desarrollar economías de escala en sus procesos productivos, mientras la ausencia de estos derivará en economías de enclave, como lo que sucede con la exportación básica de materias primas y productos agrícolas sin procesar (Fajnzylber, F. 1983 y Buckley, P.J. & Casson, M. 2010). Es clara la diferenciación de estos componentes comparados entre un país desarrollado y uno en vías de desarrollo, aunque tal vez, la diferenciación central entre ambos versa en la visión que tiene cada uno sobre los objetivos y prioridades de negociación.

Los países industrializados y por ende, sus EMNs, manejan una actitud meramente individualista cuando de hacer negocios se trata. Los emprendedores buscan maximizar el interés comercial y económico propios respecto de su contraparte, que esperan comparta esa actitud de competencia individualista con ellos. Están acostumbrados a un ambiente común de hacer prevalecer, cada quién, sus intereses de una manera libre y autónoma, que expande el margen de maniobra. Es una tendencia que permite abrirse a la posibilidad de opiniones diversas, con objetivos específicos claros y asequibles, que agilizan la negociación y los resultados.

Contrariamente, en los PMDs prevalece una actitud voluntarista y de cooperación entre sus habitantes, pues la cultura local y sus condiciones de vulnerabilidad, consideran a la asociación civil, un factor imprescindible para impulsar el desarrollo. El éxito individualista, basado en el lucro y el interés económico propio, no tiene sentido en este tipo de sociedades, pues en su visión, el desarrollo sólo se consigue cuando permea a toda la comunidad en su conjunto; por lo tanto, la toma de decisiones sobre sectorización productiva, operatividad, negociación, comercialización, entre otros, tendrán que definirse en un contexto consensuado por los propios gremios involucrados.

En un estudio sobre el efecto de las cooperativas –organizaciones agrícolas– en las aspiraciones de los productores de café en Etiopía (Mojo, D. *et al.*, 2016: 217-238), se concluye que la interacción grupal y la acción colectiva, influyen considerablemente en los niveles aspiracionales de los miembros, pues éste tipo de asociaciones civiles, les permite desarrollar el sentimiento de pertenencia, compañerismo y cooperación conjunta, para una mejor toma de decisiones, toda vez que las cooperativas identifican oportunidades económicas para todos, empoderan a los más vulnerables, y proveen seguridad a los más pobres. El riesgo de uno, se vuelve el riesgo de todos.⁴

Figura 2. El contraste actitudinal entre las EMNs y los PMDs.



Fuente: elaboración propia, con base en Buckley, P.J. & Casson, M. 2010.

Varios analistas consideran que esta disyuntiva cultural, implica antagonismos irremediables, que impiden generar acuerdos o alianzas equitativas o de beneficio mutuo entre países industrializados –y sus EMNs– y los PMDs. Tal como se refleja en la teoría económica de la integración, ésta siempre traerá beneficios y costes a las partes involucradas; la cuestión radica en cómo lograr que la balanza sea más favorable; al tomar en cuenta que las prioridades integracionistas serán disímiles según del nivel de desarrollo y potencialidad económica que posean los socios comerciales (Petit Primera, J.G. 2014: 137-162). Los países industrializados (centro) buscarán en cualquier alianza estratégica, mantener la hegemonía y su supremacía mundial, mientras que los PMDs (periferia), bus-

⁴ Retomaremos este caso más adelante.

carán combatir el subdesarrollo y la dependencia, por medio de la cooperación conjunta, cuando se alían estratégicamente con otras naciones, regiones o empresas (Guerra-Borges, A. 1997: 51-70). Las intenciones desiguales denotan –en la mayoría de los casos– en acuerdos desequilibrados o injustos con resultados insuficientes para las economías con menor desarrollo (Ibarra Zavala, D. 2016: 61-79). Para contextualizar el tema de las EMNs en los países subdesarrollados, a continuación analizamos un caso real por demás interesante.

El impacto de las EMNs sobre el gremio cafetalero en Etiopía

En términos de valor bursátil, el café es el commodity más comercializado del mundo en la bolsa de valores; Etiopía, al ser un lugar de origen del café, posee el quinto lugar como productor a escala global de este cotizado producto. Debido a ello, la economía etíope está anclada en gran medida, al gremio cafetalero y su comercialización internacional. Millones de personas en el país africano dependen de la producción y el mercadeo de café, al igual que la estabilidad macroeconómica y la balanza de pagos del país, pues un tercio de las ganancias por exportación, derivan de este bien (Hernandez, M.A. *et al.*, 2017: 683).

Por desgracia, a pesar de la importancia del café para Etiopía, la mayoría de los productores cafetaleros han vivido por décadas en condiciones de pobreza extrema. Principalmente a partir de 1989; cuando, en plena era neoliberal, se decidió finiquitar el Acuerdo Internacional del Café (International Coffee Agreement), que se encargaba de regular el abastecimiento de café en el mercado mundial. A partir de la desaparición de tan importante acuerdo, el precio pagado a los agricultores por su producción bajó a cifras equiparables a las de 30 años atrás, mientras al mismo tiempo, las ventas al por menor de este commodity, se incrementaban internacionalmente de \$30mil mdd a \$80mil mdd por año, donde sólo cuatro EMNs dominaban el mercado cafetalero: Kraft, Nestlé, Proctor & Gamble y Sara Lee (Francis, M. & Francis, N. 2006 [Documental]).

Según el testimonio de los propios productores, a principios del siglo XXI se les estaba pagando el kilo de café a menos de \$0.57 centavos de dólar (usd), mientras en los países occidentales en ese momento una taza de café se vendía a \$2.90, sacando un promedio de 80 tazas de café por cada kilo. En esa misma investigación se muestra cómo las mujeres etíopes encargadas de limpiar los granos de café recibían una paga aproximada de \$0.50 centavos de dólar por día, trabajando 8 horas diarias.

El precio internacional del café se establece en las bolsas de valores de Nueva York y Londres; por lo que todos los intermediarios de este producto en el mundo se rigen por esta tasación para la oferta de precio de compra a los productores. En el caso de Etiopía, la comercialización del apreciado café

terminó haciéndose por medio de subastas públicas, donde el valor del producto se deprime drásticamente en un mercado formado por tasaciones internacionales subvaluadas, intermediarios voraces y agricultores hambrientos, ávidos de obtener una mínima cuota por sus cosechas.

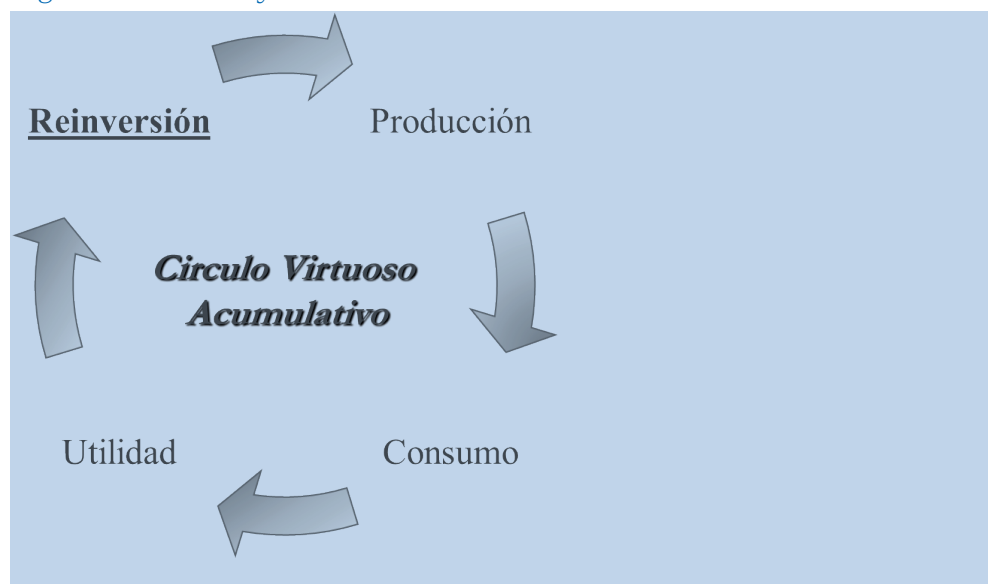
En un intento por “equiparar” las paupérrimas condiciones de vida de los agricultores cafetaleros; en contraste con las multimillonarias ganancias de empresas multinacionales compradoras de este café; como Starbucks, en el 2008 se fundó con éxito la propia bolsa de valores sobre materias primas de Etiopía (Ethiopian Commodity Exchange –ECX–).⁵ A partir de entonces, la situación crítica pareciera haber mejorado para los productores delpreciado grano, debido al aumento considerable de las exportaciones y de los precios en el mercado, con 2.4 millones de pequeños productores (al 2017) que ya habían podido vincularse exitosamente a la ECX, por medio de las cooperativas (Hernández *et. al.*, 2017:). Sin embargo, el estudio publicado en la revista *American Journal of Agricultural Economics*, demuestra que mucho de este éxito tan aplaudido globalmente, en realidad no es tal, puesto que, a la larga, una fracción mínima del supuesto aumento en los precios internacionales del café llega a manos de los agricultores etíopes. En esta interesante investigación, se concluye que los costos de comercialización han aumentado dentro del país y que, en realidad, la ECX no produjo un mayor dinamismo en las ganancias del precio doméstico del café (Hernandez, *et al.*, 2017).

Este caso que, claramente refleja la interdependencia irremediable entre las EMNs y los PMDs; donde los primeros dominan los procesos, las ganancias y el mercado, a costa de la propia existencia de los pequeños productores, demuestra la equidistante actitud del Individualismo Competitivo y la Asociación Voluntaria (Buckley, P.J. & Casson, M. 2010: 81-84). La reciprocidad efectiva y el beneficio mutuo en un esquema “ganar-ganar”, son inexistentes en este tipo de relaciones desbalanceadas; lo mismo sucede en el sector cafetalero, como sucede con el cacao y la gran mayoría de los productos primarios que más se cotizan en el mercado global.

Cerrando la reflexión sobre este tema, conviene traer a la discusión las posturas tan enriquecedoras de varios pensadores. Roberto Bouzas (2005) hace un análisis exhaustivo sobre las relaciones norte-sur (centro-periferia), donde se concluye que los PMDs regularmente aceptan condiciones de negociación desfavorables para sus propias economías, con tal de no ser excluidos de la intención integracionista con países industrializados; por ende, los acuerdos pactados no siempre logran generar una reciprocidad efectiva. Finalmente, los países periféricos (sur), terminan siendo víctimas de la propia vulnerabilidad y dependencia que están tratando de combatir por medio de la integración económica (Rodríguez Minor, R. 2013: 9-29).

La relación económica intrínseca que prevalece entre naciones industrializadas –y sus EMNs– y naciones emergentes o en vías de desarrollo, se desenvuelve en un contexto cíclico interdependiente donde los primeros robustecen su posición preponderante y los últimos mantienen su posición subordinada, por lo que difícilmente podrán generarse alternativas recíprocas de cooperación que eleven dicha relación a un plano más equilibrado. Immanuel Wallerstein (2004) plantea esta realidad de manera muy clara en su Teoría del Sistema Mundo, al afirmar que todos los bienes consumibles de alto valor agregado que se comercializan a escala global, son creados y producidos por las corporaciones multinacionales de los países del centro (*core*), y esos productos no sólo serán consumidos por los países semi-periféricos (emergentes) y periféricos (menos desarrollados); sino que éstos mismos serán quienes contribuyan en la producción, proveyendo a aquellos de la materia prima y la mano de obra barata, que los mantiene a la cabeza de la competitividad global (Rodríguez Minor, R. 2017: 73-74 y Ramonet, I. 2003: 97-108).⁶

Figura 3. Las EMNs y los PMDs en la teoría del sistema mundo



Fuente: elaboración propia, adaptado del Modelo de la Teoría del sistema mundo de Immanuel Wallerstein (2004).

La ética empresarial y su controversial relación con los consumidores

En el mismo contexto geoestratégico descrito previamente, sobre las interacciones mercantiles, productivas, y económicas implementadas por las EMNs para dominar los mercados internacionales, hemos sido testigos socialmente del sur-

⁶ Ver Figura 3.

gimimiento de incuantificables estrategias de venta, basadas en la persuasión consumista y aspiracional, que transformarían por completo los hábitos de consumo de poblaciones enteras, inmersas en un sistema capitalista cada vez más voraz y apremiante de los intereses empresariales, por encima de los comunitarios. De ahí la permisividad política universal hacia la desregularización económica y mercantil, que sentaría las bases de las prácticas oligopólicas corporativas más viciadas de nuestros tiempos.

Los grandes corporativos internacionales, cobijados por los propios gobiernos, cínicamente pasan por alto la responsabilidad social que imperativamente debieran asumir con sus consumidores. Son las empresas quienes dominan la economía, los empleos, los salarios, los precios de los productos comercializables y hasta las tendencias de la moda y el consumo; embaucando hábilmente los mercados para menguar su insaciable sed lucrativa. Ese poderío hegemónico y privilegiado que han alcanzado las potencias corporativas en los mercados globales debiera, por ende, traducirse en bienestar social, en distribución de la riqueza para equilibrar un comercio justo y un consumo racional; todo esto impulsado y promovido por las propias empresas, a través de los mismos canales que las han llevado a la cúspide de la economía internacional. Las teorías de responsabilidad social empresarial que fundamentan su imperioso deber con el bienestar universal, enriquecen la reflexión en este sentido.

Perspectiva del contrato

Con respecto de la protección al consumidor, se identifican tres teorías que abordan la relación entre el empresario y su cliente, sobre las obligaciones que residen en ambas partes, una vez que se establece el acuerdo de compra-venta entre ellos.

La primera teoría es la llamada *perspectiva del contrato*, donde se entiende que el empresario sólo es responsable de cumplir a cabalidad con los términos del acuerdo, sobre el producto adquirido. Cualquier otro factor atribuible a la funcionalidad del producto, que quede fuera de los estatutos y garantías estipuladas por la empresa, serán responsabilidad única y exclusivamente del comprador. Según las premisas de esta primera teoría, el consumidor; al momento de hacer la compra del producto, está no sólo “firmando” un acuerdo mercantil con el productor; sino que está aceptando el producto tal cual se presenta; tanto en sus condiciones físicas, como económicas y hasta salubres. La responsabilidad entonces, sobre el uso y manipulación que se dé a dicho producto, recaerá, por ende, en el propio consumidor; pues al tratarse de una relación de tipo contractual, el cliente acepta de manera voluntaria, el producto ofertado por la empresa (Velásquez, M. 2012:308).

En la prerrogativa de hacer valer los derechos y obligaciones que tanto el cliente como el empresario, adquieren a la hora de establecer mutuamente un contrato de compra-venta, ambas partes deben contar con toda la información y conocimiento integral de las condiciones del acuerdo, evitando así, falseamiento o desinformación sobre el producto base del acuerdo. Así, existen cuatro obligaciones fundamentales que el productor debiera respetar y hacer valer con su cliente, dentro de la perspectiva del contrato:

- **Obligación de cumplir:** con un producto que ofrezca todo lo prometido por el fabricante, en las indicaciones y contraindicaciones estipuladas en la propia mercancía en cuestión. De esta obligación entonces, se desprenden cuatro variables primordiales que la empresa debe siempre hacer valer: la confiabilidad, la vida útil, el mantenimiento y la seguridad del producto.
- **Obligación de informar:** claramente, el cliente tiene una desventaja colosal frente al empresario. Aquél desconoce mayoritariamente, cuáles son los métodos, prácticas, insumos y procesos de producción que el empresario ha utilizado en la fabricación del producto a consumirse. Así, el cliente se ve forzado a confiar ciegamente en lo que el productor promete y describe sobre la composición y uso funcional del producto. Es por lo que, resulta un imperativo categórico para la empresa, informar a detalle sobre las condiciones de la venta y de la mercancía que ofrece a su cliente.
- **Obligación de no falsificar:** Esta obligación parece no necesitar explicación. Se entiende que la empresa debe ofrecer productos originales, cumpliendo con los estándares de calidad que promete al cliente. Sin embargo; parece necesario recalcarlo, toda vez que existen infinidad de compañías que han hecho mal uso de su poder como productores, para engañar a la sociedad con productos de dudosa procedencia o que simplemente no cumplen con los estándares mínimos establecidos en las regulaciones legislativas.
- **Obligación de no coaccionar:** se refiere a la prohibición del acto de “coerción” sobre el consumidor, persuadiéndolo para que adquiera un producto, tomando ventaja de una posición de debilidad o coyuntura extrema que pudiera padecer el cliente. La ignorancia, el miedo, la tensión emocional ocasionada por la enfermedad o la muerte, suelen ser factores comunes de vulnerabilidad, que ponen al consumidor, a merced de las viciadas prácticas empresariales, pues en condiciones normales, el comprador difícilmente aceptaría ciertas condiciones de venta (Velásquez, M. 2012:309-312).⁷

⁷ *Sobre la perspectiva del contrato*, es muy interesante el análisis reflexivo que hacen Magali Fia y Lorenzo Sacconi (2019: 937-960), al respecto de las obligaciones de justicia que las corporaciones le deben a sus clientes, planteando la posibilidad de impulsar una teoría del contrato social para las firmas, con base en la *Teoría de justicia* de Rawls.

Teoría del debido cuidado

Esta segunda teoría de la responsabilidad social empresarial trata de equilibrar un poco más la balanza a favor del comprador. Plantea que, debido a que el vendedor es el único conocedor absoluto y con la experiencia de los productos que consumen sus clientes, deberá entonces responder y actuar protegiendo al consumidor, no sólo sobre cualquier falla, imprevisto o daño que pudiera generar el producto en el consumidor; sino que además el vendedor deberá asegurarse de que los intereses de su cliente no se vean afectados por consumir el producto en cuestión. Es decir; aun si las instrucciones, el empaquetado, la funcionalidad y la operatividad del producto, son legítimamente especificadas por el fabricante al comprador, aquél se hará responsable si el producto resultara perjudicial al ser utilizado por otras personas ajenas, pero al alcance del producto, pues éste debe cumplir con todos los estándares éticos y códigos de calidad en el diseño y fabricación, que impidan cualquier accidente o afectación, en el uso del mismo (Velásquez, 2012:315).

Perspectiva del costo social

Dentro de esta tercera teoría, la responsabilidad recae meramente en el productor. Al partir nuevamente del argumento de que el fabricante posee una enorme ventaja sobre el comprador, al ser el único que conoce integralmente la mercancía que pone a disposición de los consumidores, la empresa deberá entonces, responder por cualquier defecto o lesión inevitable del producto, aun cuando éste haya cumplido cabalmente con todos los estatutos de la garantía, estándares de calidad y códigos del diseño y fabricación. Es una obligación empresarial, proteger a su cliente en cualquier circunstancia, aún si ésta no es atribuible al uso y funcionalidad correcta de dicho producto.

Es cierto que algunos corporativos sí asumen su obligación como fabricantes, protegiendo a los consumidores por daños y perjuicios originados al utilizar sus productos, aun cuando la mercancía cumple con todas las especificaciones pactadas. Sin embargo, existen casos alarmantes sobre EMNs que han pasado por alto, no sólo la *Teoría del debido cuidado* y la *Perspectiva del costo social*, sino que han violado flagrantemente, la perspectiva del contrato en todas o varias de sus obligaciones. Este tipo de abusos han sido posibles en gran medida, debido al tremendo poder económico, mercantil y político que manejan las EMNs a escala global. Tal es el caso de Volkswagen; empresa automotriz que, después de años de permanecer engañando a sus consumidores, fueron descubiertos en uno de los escándalos más grandes de la historia automovilística del mundo.

Volkswagen y el fraude a sus consumidores

El Grupo Volkswagen es una de las compañías manufactureras de automóviles líderes a nivel mundial, siendo el mayor productor en el continente europeo. Este emporio corporativo opera 94 plantas productivas en 18 países europeos y en otros 8 países localizados en América, África y Asia (Patra, B. P. 2016: 139).

En el año 2015, la empresa tuvo que admitir públicamente que aproximadamente 600 mil automóviles de motores diésel, vendidos en Estados Unidos, en el curso de seis modelos consecutivos anuales (2009-2015), contaban con un dispositivo que manipulaba los resultados de las pruebas sobre emisiones contaminantes (Jacobs, D. & Kalbers, L. P. 2019: 16-21).⁸ No sólo eso, sino que, tras las investigaciones del Departamento de Justicia de Estados Unidos, se descubrió que los altos mandos de la empresa estaban enterados y conscientes sobre el engaño a sus consumidores norteamericanos, y siguieron vendiendo los autos encubriendo el hecho (Leggett, T. 2018 [on line]).

Al fallar, tratando de crear un motor diésel que cumpliera con los estándares tan estrictos estadounidenses sobre emisiones de contaminantes, la automotriz decidió utilizar un software que, no sólo maquillaba los resultados para que pareciera que el automóvil pasaba las pruebas, sino que además arrojaba datos sobre sus emisiones, como si éstas fueran mucho menores que las de todos los demás vehículos automotores de su tipo en el mercado. La realidad era que los vehículos emitían 35 veces más óxidos de nitrógeno, que el límite legal permitido (Patra, B. P. 2016: 139-148).

A raíz de eso, la empresa sufrió grandes pérdidas económicas. El valor de la empresa en la bolsa de valores se desplomó y la compañía ha tenido que afrontar peticiones legales, demandas en varios países e instituciones gubernamentales. Al 2019, Volkswagen ya acumulaba costos por alrededor de \$32 mil mdd, derivados del fraude, incluyendo multas por \$1.2 mil mdd en Alemania, y \$2.8 mil mdd por violaciones criminales en Estados Unidos (Jacobs, D. & Kalbers, L. P. 2019: 16-21). Sin embargo, y a pesar del gran escándalo y la afectación a escala global, sólo un par de personas pudieron ser enjuiciadas a cumplir condena en Estados Unidos, pues la mayoría de los gerentes y altos mandos de la empresa, al ser ciudadanos alemanes, no son sujetos de extradición a ningún país fuera de Europa; según las leyes de su propio país, por lo que afrontaron juicios en Alemania (Leggett, T. 2018 [on line]).

En este sentido, es necesario identificar la responsabilidad social que recae directamente a nivel sistémico; en el gobierno. La impunidad con la que los directores y altos mandos se deslindan de cualquier responsabilidad, asumiendo posiciones de desconocimiento o inocencia, culpando a empleados

⁸ Otros ocho millones de autos más, fueron vendidos en Europa, con ese mismo dispositivo instalado, aunque, según la empresa, no fue necesario utilizarlos, para pasar pruebas de emisión en el continente, por lo que no se incurrió en ningún engaño.

individualmente, dan cuenta de la debilidad del sistema y sus leyes laxas, que permiten a los corporativos, seguir operando libremente, gozando del acceso ilimitado al mercado global, sin resarcir proporcionalmente los daños.

Como bien reflexionaba el secretario general de un sindicato francés; Marc Blondel, en el Foro Económico Mundial de Davos, Suiza: “Los poderes públicos no son, en el mejor de los casos, más que un segundo contratista de la empresa. El mercado manda. El gobierno gestiona.” (Ramonet, I. 2003).

Para muestra basta decir que a pesar de la magnitud del fraude, inverosímilmente ya para el 2017 –dos años después del descubrimiento del engaño–, la compañía imponía un nuevo récord de ventas, llegando a la cifra de 10.7 millones de coches vendidos alrededor del mundo y, en mayo del 2019, Grupo Volkswagen recibía en México –como en otros países–, por novena ocasión consecutiva, el distintivo de Empresa Socialmente Responsable (ESR), por su “modelo de gestión sustentable” (Maldonado, P. 2019 [on line]).

Este escándalo global, generado por una de las EMNs más poderosas del mundo, reflejan el nivel de impacto que tiene la decisión de una empresa, de engañar deliberadamente al mercado global (inversionistas, reguladores, promotores, consumidores), al perjudicar directamente la economía, la confianza y hasta la salud de sus clientes, quienes creían ciegamente en la marca y el prestigio que Volkswagen había representado por tantas décadas. En dos estudios recientes, publicados en la revista *Environmental Research Letters*, se pronostica que el óxido de nitrógeno y demás exceso de partículas contaminantes generadas por estos vehículos manipulados, provocarán más de 1,200 muertes prematuras en Estados Unidos y, principalmente en Europa (Barrett, *et. al.*, 2015 [on line] y Chossière, *et. al.*, 2017 [on line]).

Y a todo esto, ¿quién va a compensar o a retribuir de todos estos grandes daños a los consumidores?

No se percibe una genuina intención empresarial, gubernamental o sistémica por compensar o retribuir tales violaciones a los derechos de los consumidores. Claramente, la perspectiva del contrato se violó por completo en este caso, cuando la empresa no cumplió con sus obligaciones de informar, de no falsificar y de cumplir con todos los estatutos garantizados por la propia empresa a sus clientes. Ni qué decir sobre la aplicabilidad de la teoría del debido cuidado o de la perspectiva del costo social en este estudio de caso (Velásquez, M. 2012: 309-315).

Discusión

Con la crisis mundial generada por la pandemia del coronavirus, se está percibiendo que el comportamiento de la economía real⁹ cada vez se desvincula más

⁹ Entendida la economía real, como aquella donde coexisten productores, comercializadores y consumidores de bienes y servicios concretos y palpables.

del comportamiento de la bolsa de valores y sus inversores –accionistas de las mayores empresas del mundo–.

El índice Standard & Poors (S&P), que mide a las 500 mayores compañías cotizadas en la bolsa, cerró el segundo trimestre del 2020, reportando las mayores ganancias desde 1998, con un 20% al alza. El *Dow Jones*, por su parte, en su análisis de las 30 empresas más grandes del mercado, subió un 18% en el mismo periodo, siendo el mejor desempeño desde 1987. Todo esto sucedía al mismo tiempo que la economía de Estados Unidos entraba en recesión, tras un largo periodo de crecimiento, con una caída del PIB calculada en 8%, y el despunte del desempleo a cifras comparables con las de la Gran Depresión de 1929 (Mars, A. 2020 [on line]). Asimismo, gran cantidad de empresas del sector energético (petrolero), transporte (aeroespacial), manufacturero, entre otros, van cayendo en bancarrota a ritmos exponenciales.

Esta incongruencia en los comportamientos de la economía y la bolsa de valores en el mismo periodo, se deben principalmente, al hecho de que las cinco empresas mayormente cotizadas en la Bolsa de valores hoy en día son: Apple, Alphabet, Microsoft, Amazon y Facebook; que representan 20% del valor total de S&P. Como podemos ver, se trata de empresas tecnológicas e intangibles que, aunque ya se encontraban en el top 10 antes de la pandemia, se han robustecido en plena crisis, gracias al incremento exorbitante en el uso de las plataformas cibernéticas con el confinamiento. Según Goldman Sachs, mientras estas 5 empresas subían 10% en su valor accionario, las otras 495 empresas del ranking descendían un 13% (Mars, A. 2020 [on line]).

Es claro que estas empresas son las más favorecidas de la crisis, pero lo que más preocupa, es que, aun cuando sus ganancias son desconcertantes, éstas no contribuyen mucho, a la estructuración macroeconómica y productiva global, como lo hacían las empresas tangibles anteriormente. En la década de 1960, General Motors y AT&T eran las empresas mejor cotizadas en la bolsa. Entre las dos empleaban a casi 1,2 millones de personas, mientras que, en el 2012, las empresas 1 y 3 del índice S&P (Apple y Microsoft) 10 tan sólo empleaban a 170 mil trabajadores en total (Davis, J. 2015: 1-14). Como bien lo afirmaba Ignacio Ramonet, en su escrito del 2003, donde ya daba cuenta de la catástrofe que se avecinaba (crisis del 2008, y ahora de manera más contundente, la pandemia):

Así se llega al divorcio entre el interés de la empresa y el interés de la comunidad, entre la lógica del mercado y la de la democracia (Ramonet, I. 2003: 101).

En su artículo, el autor ya destacaba una realidad inminente que hoy es mucho más lacerante que a principios de siglo: de las doscientas primeras economías

del mundo en esa época, más de la mitad no eran países, sino empresas y éstas no empleaban a más de unos 20 millones de personas (0.75% de la mano de obra planetaria disponible en esos años) (Ramonet, I. 2003:104). Las tecnologías de la información y la era cibernética en la cuarta revolución industrial, recrudecen la súper concentración de la riqueza y el poderío de unas cuantas empresas que, pese a aumentar estrepitosamente su valor bursátil y sus ganancias financieras, participan cada vez menos del aparato estructural productivo y laboral de la economía real. Cada vez contratan menos personas, pagan menos salarios, generan menos cadenas de valor global, pero eso sí, acumulan capital de una manera cínica, dejando atrás a las empresas industrializadoras, basadas en procesos tangibles de diversificación sectorial, sobre manufactura, infraestructura básica, metalmecánica, entre otros.

El sistema refleja lacerantemente su fragilidad. La economía internacional ahora depende de unos cuantos individuos y sus empresas intangibles sobrevaluadas, que de un momento a otro pudieran colapsar, llevándose carretadas de dinero a sus casas, pero sin contar con un respaldo material –maquinaria, bienes de capital, mercancía concreta–, que amortigüe la caída para el sistema; para los empleados, para los accionistas, para los consumidores, para los comercializadores. Todo parece pender de un hilo.

Para cerrar la discusión, algunas reflexiones de OXFAM International (2017):

- En la década de 1980, los productores de cacao recibían 18% del valor de una tableta de chocolate, frente a 6% que obtienen actualmente.
- Desde 2015, 1% más rico de la población mundial posee más riqueza que el resto del planeta.
- Los ingresos de 10% más pobre de la población mundial han aumentado menos de 3 dólares al año entre 1988 y 2011, mientras que los de 1% más rico se han incrementado 182 veces más.
- El director general de cualquier empresa incluida en el índice bursátil FTSE 100 gana en un año lo mismo que 10,000 trabajadores de las fábricas textiles de Bangladesh.

Conclusiones

Las estrategias de internacionalización, los patrones laborales y salariales, la estructura de los sectores productivos, la evolución de las tendencias consumistas, los procesos de logística y distribución internacional de las mercancías, entre otros, dependen irremediamente de las estructuras globales que planteen los grandes consorcios multinacionales. A pesar de la enorme contribución que este tipo de empresas (EMNs) hicieron a la economía internacional, en su carrera inicial por el expansionismo productivo y comercial, hemos visto cómo su creciente poderío económico, ha derivado en desviaciones alarman-

tes dentro del sistema, que no sólo no logran revertirse, sino que, en la mayoría de los casos, se incrementa exponencialmente.

La historia económica de los últimos 70 años, nos ha demostrado cómo el libertinaje económico avalado por los propios gobiernos de las primeras potencias y los organismos financieros internacionales, ha convalidado el libre albedrío empresarial, para ejercer su poder, nivel de influencia y penetración de mercado de manera abusiva; lo que resulta en insultantes y crecientes ganancias económicas para las corporaciones (centro) y condiciones de supervivencia cada vez más paupérrimas para los productores más débiles (periferia). Los PMDs y sus pequeños productores, así como empleados, inversionistas, consumidores y hasta los propios reguladores empresariales, se han visto severamente afectados, debido a la dominancia y poderío de las EMNs en un sistema capitalista rampante, que respalda, promueve y convalida tal disparidad.

La desigualdad en la distribución de la riqueza, la organización del trabajo precario que provoca la deslocalización empresarial, así como las condiciones tan vulnerables en las que se encuentran los consumidores, que pueden ser fácilmente engañados y hasta perjudicados en su salud, con el uso de productos inseguros, falsificados o malhechos, en una desinformación consciente por parte del fabricante, implican una gran responsabilidad moral para las EMNs, que claramente no están asumiendo. ¿dónde están los gobiernos, los organismos internacionales o el sistema de gobernanza global para equilibrar la balanza de poder? No parece haber respuesta. Las empresas se mantienen en el mercado global, aun sin cumplir con estándares mínimos hacia el bienestar común, gracias a un sistema endeble, corrompido y partícipe de tales prácticas reprobables.

Las relaciones irremediables de dominancia y subordinación entre países industrializados y los menos desarrollados, colocan a las EMNs en condiciones de ventaja y maximización del beneficio propio, sin pretensiones de lograr una reciprocidad efectiva de cooperación o desarrollo conjunto que requerirían las partes, para corregir parcialmente al menos, el rumbo tan equívoco que está tomando el sistema. Resulta imperativo entonces, el llamado a los gobiernos y a los organismos internacionales que supuestamente regulan el sistema, en la imperiosa necesidad de apostar por el bienestar común de los ciudadanos, por encima del bienestar empresarial, que ya de por sí, es demasiado dispar. En ellos recae la responsabilidad de hacer valer los derechos de la ciudadanía por una vida digna y sostenible, que sólo se puede conseguir, tras la reforma del sistema fiscal; hacia un esquema más progresivo donde las empresas estén obligadas a anteponer los intereses de sus empleados, consumidores y productores, por encima de su propio crecimiento económico y de su expansionismo tan agresivo que, a la larga, nos perjudica a todos.

No se trata de bloquear el desarrollo empresarial planetario, sino de hacerlo más equitativo y justo para todos, pues, al fin y al cabo, una empresa exitosa y sana, que se preocupa por el bienestar de la población en general, repercute directamente, en sociedades más prósperas y sostenibles. Como se veía previamente, se trata de una relación intrínseca e inevitable dentro del sistema, por lo que la clave del cambio debe estar en la corrección del rumbo, aprovechando ese poder e influencia de manera proactiva, utilizando los mismos canales que los ha llevado a la cima del mundo.

La apuesta por un capitalismo “compasivo” (Rodríguez Minor, R. 2017: 70-84), se vuelve una obligación para todos los integrantes del sistema (organismos, gobiernos, empresas y ciudadanos), en el entendido de nuestra propia inmersión en un sistema por demás frágil, corrupto y voraz que requiere imperiosamente ser modificado por la sustentabilidad del planeta. La compasión dentro del capitalismo se refiere; en un planteamiento bastante keynesiano, a la propuesta de retomar la regulación estatal de la economía, garantizando que las ganancias y beneficios obtenidos del propio capitalismo, se canalicen efectivamente en bienestar común; para la mejora de la calidad de vida y el desarrollo humano, evitando así, la hiper acumulación del capital en unas cuantas manos, a costa de la dignidad humana de los más débiles. Esa regulación estatal implica reducir la desigualdad, por medio de mejores salarios, calificación de la mano de obra, trabajos dignos, comercio justo con los pequeños productores, tributación de impuestos correspondiente y equiparable a las ganancias empresariales, cuidado al medio ambiente y regulaciones estrictas sobre la fabricación y venta de productos de calidad para los ciudadanos, entre muchos otros. Es una tarea titánica; finalmente, todos formamos al sistema: organismos, gobiernos, empresas y sociedades; la acción para el cambio nos corresponde a todos.¹¹

Bibliografía

Barrett, S., Speth, R., Eastham, S., Dedoussi, I., Ashok, A., Malina, R. & Keith, D. (2015). “Impact of the Volkswagen Emissions Control Defeat Device on U.S. Public Health”. *Environmental Research Letters* [on line]. Octubre

¹¹ Nota: por falta de espacio, hemos dejado fuera temas esenciales como el monopolio-oligopolio, la evasión fiscal, el daño al medio ambiente provocado por las EMNs. De igual forma, nos hubiera gustado haber podido ahondar en la discusión, con ejemplos de EMNs que hayan actuado responsablemente con la sociedad, contribuyendo de alguna manera, a la equidad dentro del sistema. Para ello, se sugiere revisar los casos de la empresa de textiles Fabindia (Khaire, M. & Khotadaraman, pp. 2010: 1-24), que hizo una excelente labor incentivando el valor de la producción local artesanal, y los casos de las empresas Malden Mills y Cole Hardwoods, sobre el cuidado a sus trabajadores en una situación de crisis interna (Seeger, M. W. & Ulmer, R. R. 2002: 126-142). A pesar de estas importantes omisiones, esperamos que la intención central del artículo, haya cumplido su propósito sobre ampliar consciencias al respecto de este gran tema.

- 29, 2015, vol. 10, n. 11. [citado en 2020-06-02], pp. 1-10. Disponible en: <https://iopscience.iop.org/article/10.1088/1748-9326/10/11/114005>
- Buckley, P. J. & Casson, M. (2010). *The Multinational Enterprise Revisited*. Reino Unido: Palgrave Macmillan. ISBN: 978-0230515994.
- Chossière, G. P., Malina, R., Ashok, A., Dedoussi, I., Eastham, S., Speth, R., & Barrett, S. (2017). "Public Health Impacts of Excess NOx Emissions from Volkswagen Diesel Passenger Vehicles in Germany". *Environmental Research Letters* [on line], Marzo 03, 2017, vol. 12, núm. 3. [citado en 2020-06-02], pp. 1-14. Disponible en: <https://iopscience.iop.org/article/10.1088/1748-9326/aa5987>
- Daniels, J., Radebaugh, L., Sullivan D. (2013). *International Business*. México: Pearson. ISBN: 9786073221603.
- Davis, J. (2015). "Capital markets and job creation in the 21st century". BROOKINGS [on line]. Diciembre 30, 2015. Washington, D.C.: Center for Effective Public Management, The Brookings Institution. [citado 2020- 07-01]. Disponible en: <https://www.brookings.edu/research/capital-markets-and-job-creation-in-the-21st-century/>
- Fajnzylber, F. (1983). *La industrialización trunca de América Latina*, Ciudad de México: Nueva Imagen. ISBN: 968-429-374-377.
- Fia, M. & Sacconi, L. (2019). "Justice and Corporate Governance: New Insights from Rawlsian Social Contract and Sen's Capabilities Approach". *Journal of Business Ethics*, 160(4), 937-964. ISSN: 0167-4544.
- Francis, N. & Francis, M. (2006). *The Black Gold* [Documental], Reino Unido: Speakit.
- Ge, S. & Tao Yang. D. (2012). "Changes in China's Wage Structure". Institute for the Study of Labor (IZA) [on line]. Abril 2012. Discussion Paper No. 6492. Bonn, Alemania [citado 2020-05-15], pp. 1-44. Disponible en: <http://anon-ftp.iza.org/dp6492.pdf>
- Ghemawat, P. (2007). "Managing Differences. The Central Challenge of Global Strategy". *Harvard Business Review*. Marzo, 2007, pp. 1-44. Boston, Estados Unidos.
- Guerra-Borges, A. (1997). *La Integración de América Latina y el Caribe*, Ciudad de México: IIE - UNAM. ISBN: 9683619167.
- Hernandez, M. A., Rashid, S., Lemma, S., & Kuma, T. (2017). "Market Institutions and Price Relationships: The Case of Coffee in the Ethiopian Commodity Exchange". *American Journal of Agricultural Economics* [on line]. Vol. 99, núm. 3 [citado 2020-04-18], pp. 683-704. Disponible en: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1093/ajae/aaw101>. ISSN: 0002-9092.
- Hill, C. & Hult, T. (2017). *International Business. Competing in the Global Marketplace*, Londres: McGraw-Hill. ISBN: 9781259578131.
- Ibarra Zavala, D. (2016). "Crítica a la teoría clásica del comercio internacional, un enfoque de equilibrio general entre país grande y país pequeño".

- Economía Informa* [on line], n. 397, marzo-abril, 2016 [citado 2020-04-04], pp. 61-79. Disponible en: <http://www.economia.unam.mx/assets/pdfs/econinfo/397/03DarioIbarra.pdf>
- Jacobs, D., & Kalbers, L. P. (2019). "The Volkswagen Diesel Emissions Scandal and Accountability". *CPA Journal*. Julio, 2019, vol. 89, núm. 7 [citado 2020-06-10], pp. 16-21. ISSN: 0732-8435.
- Khaire, M. & Khotadaraman. P. (2010). "Fabindia Overseas Pvt. Ltd", *Harvard Business School*. 01 de febrero, 2010, núm. 9-807-113, pp. 1-24. Boston, Estados Unidos.
- Leggett, T. (2018). "Cómo Volkswagen trató de encubrir el «terrible» fraude de las emisiones contaminantes". *BBC News Mundo* [on line], 05 de mayo, 2018 [citado 2020-06-08]. Londres. Disponible en <https://www.bbc.com/mundo/noticias-44014908>
- Maldonado, P. (2019). "Volkswagen de México recibe distintivo como Empresa Socialmente Responsable". Volkswagen de México. 20 de mayo, 2019 [citado 2020-06-28]. Mexico. Disponible en <https://volkswagen-mexico.prezly.com/volkswagen-de-mexico-recibe-distintivo-como-empresa-socialmente-responsable>
- Mars, A. (2020). "La economía se desploma y a Wall Street le da igual". *El País*. 01 de julio, 2020 (citado 2020-07-01). España. Disponible en <https://elpais.com/economia/2020-07-01/la-economia-se-desploma-y-a-wall-street-le-da-igual.html>
- Ming-Chu, Y. (2013). "The Influence of High-Performance Human Resource Practices on Entrepreneurial Performance: The Perspective of Entrepreneurial Theory". *International Journal of Organizational Innovation*. Verano, 2013, vol. 6, n. 1 [citado 2020-03-11], pp. 15-33. ISSN: 1943-1813.
- Mojo, D., Fischer, C., & Degefa, T. (2016). "Collective Action and Aspirations: The Impact of Cooperatives on Ethiopian Coffee Farmers' Aspirations". *Annals of Public & Cooperative Economics*. 2016, vol. 87, núm. 2, pp. 217-238. ISSN: 1370-4788.
- OXFAM International (2017). "Una economía para el 99". *INFORME DE OXFAM* [on line]. Enero, 2017. Oxford, Reino Unido: OXFAM International [citado 2020-07-02], pp. 1-59. Disponible en: <http://www.pensamientocritico.org/oxfami0217.pdf>. ISBN: 978-0-85598-865-4.
- Patra, B. P. (2016). "The Deliberate Deception: Case Study on Volkswagen Emission Scandal". *Vilakshan: The XIMB Journal of Management*. Marzo, 2016, vol. 13, n.1, pp. 139-148. ISSN: 0973-1954.
- Petit Primera, J. G. (2014). "La teoría económica de la integración y sus principios fundamentales". *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura* [on line]. Enero - junio, 2014, vol. XX, núm. 1 [citado 2020-03-15], pp. 137-162. Disponible en: <https://www.redalyc.org/pdf/364/36433515007.pdf>. ISSN: 1315-3617.

- Ramonet, I. (2003). "Globalización, Ética y Empresa", en Adela Cortina (coord.), *Construir Confianza: ética de la empresa en la sociedad de la información y las comunicaciones*. Madrid: Trotta. ISBN: 84-8164-621-0.
- Ricart, J.E. & Agnese, P. (2006). "El Offshoring en España. Causas y Consecuencias de la Deslocalización de Servicios". Offshoring Research Network [on line]. Noviembre, 2006, Informe No. 1. España: Centro Anselmo Rubiralta de Globalización y Estrategia. Universidad de Navarra [citado 2020-05-10], pp. 1-39. Disponible en: <https://media.iese.edu/research/pdfs/ESTUDIO-69.pdf>
- Rodríguez Minor, R. (2013). "El Neoliberalismo y las Nuevas Tendencias de Integración Económica Global". *The Anahuac Journal: Business and Economics*. 2013, vol. 13, núm. 1, pp. 9-29. ISSN: 1405-8448.
- (2017). "Compassionate Capitalism-The Pursuit of Equal Income Distribution". *Asian Journal of Social Science Studies* [on line]. Diciembre, 2017, vol. 2, núm. 4 [citado 2020-07-08], pp. 70-84. Disponible en: <http://journal.julypress.com/index.php/ajsss/article/view/262/212>. E-ISSN: 2424-9041.
- Seeger, M. W., & Ulmer, R. R. (2002), "A Post-Crisis Discourse of Renewal: The Cases of Malden Mills and Cole Hardwoods". *Journal of Applied Communication Research*. Mayo, 2002, vol. 30, núm. 2, pp. 126-142. ISSN: 0090-9882.
- Tamayo Plata, M. P. (2014). "El fenómeno del offshoring". *Ecos de Economía* [on line]. Enero - junio, 2014, vol. 18, núm. 38. Medellín: Universidad EAFIT [citado 2020-05-10]. pp. 157-182. Disponible en: http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1657-42062014000100006. ISSN: 1657-4206.
- Tato, M. C., & Pichardo, F. M. P. (2009). "Acerca De Las Economías De Escala, El Tamaño y La Localización De Inversiones". *Ingeniería Industrial* [on line]. 2009, vol. 30, núm. 1. Instituto Superior Politécnico José Antonio Echeverría [citado 2020-04-18], pp. 1-4. Disponible en: <https://www.re-dalyc.org/pdf/3604/360433568002.pdf>. ISSN: 0258-5960.
- The Economist* (2013). Offshoring. 19 de enero, 2013. Londres: Autor [citado 2020-05-09]. Disponible en: <http://www.economist.com/news/leaders/21569739-outsourcing-jobs-faraway-places-wane-will-not-solve-wests>
- The Economist Intelligence Unit* (2020). Down but not out? Globalisation and the threat of Covid-19. Londres: Autor. Disponible en: https://www.eiu.com/public/topical_report.aspx?campaignid=globalisation-covid
- Velásquez, M. (2012). *Ética en los Negocios*, México: Pearson. ISBN: 9780-2050-17669.
- Wallerstein, I. (2004). *World-Systems Analysis: An Introduction*. Durham, NC: Duke University Press. ISBN: 978-0822334422.