

POLÍTICAS PÚBLICAS, CAPITALISMO DEL CONOCIMIENTO Y EMPRESA EN ESTADOS UNIDOS: EL DECLIVE DE LA CORPORACIÓN CLÁSICA

PUBLIC POLICY, KNOWLEDGE CAPITALISM AND BUSINESS IN THE UNITED STATES: THE
DECLINE OF THE CLASSIC CORPORATION

SEIDA BARRERA RODRÍGUEZ
Unidos de la Universidad de La Habana,
Cuba

ERNESTO DOMÍNGUEZ LÓPEZ
Unidos de la Universidad de La Habana,
Cuba
ernestodl@cehseu.uh.cu

RESUMEN

El artículo analiza la transformación del sistema empresarial estadounidense a partir del último cuarto del siglo XX hasta el primer cuarto del siglo XXI. Estudia las condiciones de contorno para la evolución de las empresas estadounidenses como parte de la formación del capitalismo del conocimiento con énfasis en las políticas públicas conformadas durante el período que impactaron directamente a las empresas. En específico estudia la emergencia de la compañía de responsabilidad limitada (LLC) en el contexto de los cambios institucionales generados por esas políticas públicas y determina empíricamente que esta forma empresarial se ha convertido en ampliamente dominante. Este hallazgo contribuye a sustentar la tesis de Gerald Davis de la desaparición de la corporación clásica, con algunos matices. Se plantea que este cambio es fruto de una transformación integral de la economía, la política y la administración empresarial y pública en la transición hacia el capitalismo del conocimiento.

Palabras clave: Capitalismo, Empresa privada,
Políticas públicas, Estados Unidos.

ABSTRACT

The article analyzes the transformation of the U.S. business system from the last quarter of the twentieth century to the first quarter of the twenty-first century. It studies the boundary conditions for the evolution of U.S. firms as part of the formation of knowledge capitalism, emphasizing the public policies shaped during the period that directly impacted firms. Specifically, it studies the emergence of limited liability companies (LLCs) in the context of the institutional changes generated by public policies. It empirically determines that this business form has become widely dominant. This finding contributes to Gerald Davis' thesis of the demise of the classic corporation, with some nuances. It is argued that this change results from a comprehensive transformation of economics, politics, business, and public administration in the transition to knowledge capitalism.

Keywords: Capitalism, Private enterprise,
Public policies, United States.

INTRODUCCIÓN

La importancia de Estados Unidos como potencia económica y geopolítica mundial difícilmente puede ser sobreestimada. La influencia de los procesos que se producen en ese país es relevante para el resto del mundo, pero en especial para el hemisferio occidental. Esto sigue siendo cierto, a pesar de los cambios observables en las décadas más recientes y los síntomas de declive de su posición hegemónica, asociados con la emergencia de otros actores globales capaces de rivalizar con la potencia norteamericana, con tendencia a superarlos en diversos campos e indicadores relevantes (Gaida et al. 2023). De ahí la pertinencia general de estudios que aborden aspectos y temas significativos de la realidad estadounidense desde otros escenarios y perspectivas.

El comportamiento observable de una serie de variables económicas, sociales y políticas indica que, en gran medida relacionado con el declive percibido, Estados Unidos se encuentra inmerso en un vasto proceso de transformaciones estructurales que se expresa en todas las dimensiones. Domínguez López y Barrera Rodríguez (2023) proponen interpretar esas transformaciones como parte de la transición del capitalismo estadounidense –y global– hacia una era de su historia, el capitalismo del conocimiento¹, que se traduce a su vez en cambios estructurales masivos en su economía, sus mercados laborales, sus dinámicas sociales.

En este trabajo abordamos algunos de los procesos fundamentales que han modificado la sociedad estadounidense en las últimas décadas, desde la perspectiva de la evolución histórica del capitalismo como modo de producción. Un punto clave en este sentido son los cambios en la estructura económica y su correlato en las formas de gestión empresarial, es decir, las formas de organización de los procesos económicos concretos, en condiciones de capitalismo de alta presión (Komlos 2023).

Cualquier transformación significativa del modelo corporativo tiene efectos sobre el funcionamiento de la economía en general, pero también notables impactos a nivel social. En el caso estadounidense, por ejemplo, las corporaciones fueron las proveedoras de prestaciones sociales vía beneficios asociados al empleo –en Europa y América Latina estas fueron generalmente garantizadas por el Estado–, lo cual fue a su vez parte integral de la conformación de la clase media –una categoría sumamente difícil de definir a nivel teórico y de identificar con precisión a nivel práctico– mediante la inclusión una serie de sectores que, desde otras perspectivas, pertenecen a clases sociales diferentes: propietarios de pequeños y medianos negocios, profesionales, trabajadores a tiempo completo, particularmente de las grandes corporaciones². Un cambio fundamental de esa estructura implica por tanto repercusiones inmediatas sobre vastos segmentos de la población. Incluso hay argumentos suficientes para afirmar que afectan a toda la población de una u otra forma.

¹ Capitalismo del conocimiento ha sido utilizado en un sentido parecido por Nico Stehr (2022), aunque en su caso lo entiende como una forma específica y relativamente distorsionada de la sociedad del conocimiento. Otros usos se refieren más específicamente a la gestión de la producción de conocimiento y a las industrias asociadas siguiendo principios de mercado y en general los fundamentos de la economía capitalista. El enfoque que utilizamos en este artículo se basa en una aproximación desde la historia a la economía política del capitalismo.

² El problema de las clases sociales, en particular su definición, es sumamente complejo, y ha sido objeto de debate durante mucho tiempo. Algunos ejemplos clásicos de perspectivas diversas sobre el tema los encontramos en los trabajos de E. P. Thompson (1991), Erik Olin Wright (1979, 1985), Nicos Poulantzas (1975), Thorstein Veblen (2004), Joseph Schumpeter (1986) y Anthony Giddens (1979), entre muchos otros.

Una premisa de nuestro trabajo es que los procesos económicos no pueden ser explicados por las ciencias económicas únicamente, al menos en el estado actual de estas últimas. Más ampliamente, los fenómenos económicos no son independientes de otros tipos de fenómenos, en tanto que parte del funcionamiento del entramado social, de las relaciones sociales. Esto demanda de la ubicación de la realidad económica dentro de los marcos de un sistema complejo, abierto y adaptativo (Holland 1995) –la sociedad– que existe alejado del equilibrio (Prigogine 1997: 63-80)³. La estructura económica es interdependiente con el resto de las que conforman el *complexus* cultural. Este último concepto se utiliza para describir con mayor precisión y contribuir a explicar el más frecuente pero también más polisémico y consecuentemente ambiguo sociedad, el cual se utiliza frecuentemente de forma nocional (Domínguez López 2023).

La condición de alejado del equilibrio significa que el cambio no es una contingencia, sino la naturaleza misma del sistema. Es decir, el *complexus* cultural cambia porque siempre puede cambiar. La contingencia define las formas emergentes específicas en cada caso, el camino del cambio, no la ocurrencia del cambio. La economía, en tanto que parte de los componentes interdependientes del sistema, comparte la misma naturaleza, al tiempo que mantiene cualidades específicas. Ergo, el desarrollo económico, en cualquiera de sus definiciones, es un proceso histórico, que debe ser explicado con la historia como eje articulador de su estudio.

Nuestro trabajo se centra en la transformación de los modelos de gestión empresarial y el cambio consecuente en el espectro de formas empresariales en Estados Unidos desde finales del siglo XX hasta el primer cuarto del siglo XXI. En particular, abordamos el proceso que Gerald Davis (2016) identificó como la desaparición de la corporación en su forma clásica. Nuestro objetivo es proponer una explicación para los cambios observables en esa esfera.

La economía evolutiva (Pykas y Hanusch 2006) explica una parte de los procesos de cambio, a partir de la adaptación de las empresas a condiciones variables mediante la mutación y modificación de su operación. La nueva economía institucional (North 1990) explica la dinámica de las instituciones formales e informales que gobiernan el comportamiento de los actores económicos y el desarrollo de los procesos económicos, y de esa manera conecta explícitamente la economía con la política y la cultura⁴. El nuevo institucionalismo histórico (Hall y Taylor 1996, Hall y Soskice 2001, Carlin y Soskice 2015), que forma parte de la familia de enfoques institucionales junto con la economía institucional, propone una explicación de la conformación de las políticas públicas a partir de procesos históricos y sus concomitantes configuraciones institucionales, en tanto que respuestas a demandas generadas en esos contextos y procesadas a través del tamiz de los acuerdos y equilibrios que organizan las estructuras sociales y definen variedades de capitalismo.

En nuestro criterio, la economía evolutiva, la nueva economía institucional y el nuevo institucionalismo histórico trabajan sobre diferentes –aunque conectadas– dimensiones de un proceso de evolución histórica mucho más amplio. La economía evolutiva se centra en la

³ Estos principios se aplican igualmente a fenómenos políticos, sociales, ideológicos y de cualquier otro tipo específico.

⁴ Cultura fue utilizada por North de forma relativamente estrecha, para significar lo que desde la perspectiva desde la que plantea este trabajo se denomina estructuras o subsistemas simbólicos.

adaptación de las empresas a los cambios en sus condiciones –incluyendo los cambios en las instituciones. La economía institucional pone énfasis en las dinámicas institucionales que condicionan el funcionamiento de las empresas y otros actores económicos. El neoinstitucionalismo histórico explica las modificaciones de los arreglos institucionales. Es decir, las tres perspectivas, por separado, son parciales; al unirse, proponen un cuadro mucho más completo de los procesos de cambio en la triada política pública-instituciones-empresas.

Nuestra perspectiva teórica no se limita a ninguno de esos tres enfoques, sino que los integra y reinterpreta dentro de una teoría general de la evolución histórica, es decir, de la evolución de las sociedades humanas en su totalidad. Desde esta perspectiva, las transformaciones ocurren a nivel de *complexus* cultural y siguen regularidades identificables. Diferentes características son seleccionadas en la medida en que ofrecen ventajas para reproducir el sistema en las condiciones concretas de existencia (Runciman 2009), particularmente en el punto de tránsito de una configuración del modo de producción a otra, o menos frecuentemente en el tránsito de un modo de producción a otro. Las condiciones incluyen preferencias en la población que pueden ser de larga data o de nueva formación (Stuart-Fox 1999), en la medida en que los sujetos, tanto individuales como colectivos, tienen agencia dentro del sistema. La distribución asimétrica de poder que determina la jerarquía social implica que las preferencias de los distintos sujetos tengan grados y vías de influencia desiguales sobre el proceso de adaptación, al tiempo que moldean las contradicciones y conflictos entre ellos.

A su vez, las interacciones entre el *complexus* cultural y su medio también introducen variaciones en las condiciones y por tanto generan presiones evolutivas. El medio está formado por el espacio entorno natural –condiciones climáticas, disponibilidad de recursos, ubicación geográfica– y otros *complexus* culturales –relaciones con otras entidades políticas, vínculos comerciales, flujos migratorios, entre otros– (Domínguez López 2023, 2020). Por tanto, las dinámicas del llamado sistema internacional y la evolución de la economía política global son parte integral de la explicación de los procesos evolutivos de todos los *complexus* culturales contemporáneos, lo cual se hace más visible en contextos de transición hegemónica en el sistema mundo (Arrighi 2010).

Partiendo de aquí, es posible por tanto formular como hipótesis que las transformaciones en los modelos empresariales en los Estados Unidos son resultados y expresiones de modificaciones en los marcos institucionales y del ajuste de las empresas a las circunstancias cambiantes, lo cual a su vez responde a las dinámicas de la evolución del *complexus* cultural estadounidense en su conjunto, en un proceso complejo de evolución del sistema y sus componentes en el que todas las modificaciones son interdependientes. En este artículo nos proponemos explorar la relación entre políticas públicas, instituciones y empresa.

Para ello estudiamos la correlación entre algunas de esas políticas, la introducción de nueva legislación y los cambios en la composición por tipos dentro del sistema empresarial estadounidense. En nuestro trabajo empírico tomamos datos del estado de Washington, para el cual dispusimos de una base de datos que agrupa al total de las empresas registradas en ese territorio desde su creación en el siglo XIX, con abundante información de cada una de ellas. Para verificar la validez de nuestros resultados para el resto del país, comparamos los patrones observados con el comportamiento de muestras provenientes de California, Texas y Delaware, seleccionadas por su importancia económica y por los niveles de concentración de empresas registradas en ellos.

Este estudio es precedido por una exploración de los marcos generales que condicionaron la evolución del sistema empresarial estadounidense desde la década de los setenta del siglo XX, con especial énfasis en las políticas públicas y su papel en esa evolución. Es decir, el contexto – condiciones de contorno– de los cambios en el sistema empresarial. Ello es fundamental para comprender la naturaleza de las políticas públicas que modificaron los marcos institucionales dentro de los cuales se desempeñan las empresas estadounidenses, así como su integración y funcionalidad en la evolución del capitalismo estadounidense desde ese origen hasta, aproximadamente, el primer cuarto del siglo XXI.

CONDICIONES DE CONTORNO: CAPITALISMO DEL CONOCIMIENTO Y NEOLIBERALISMO

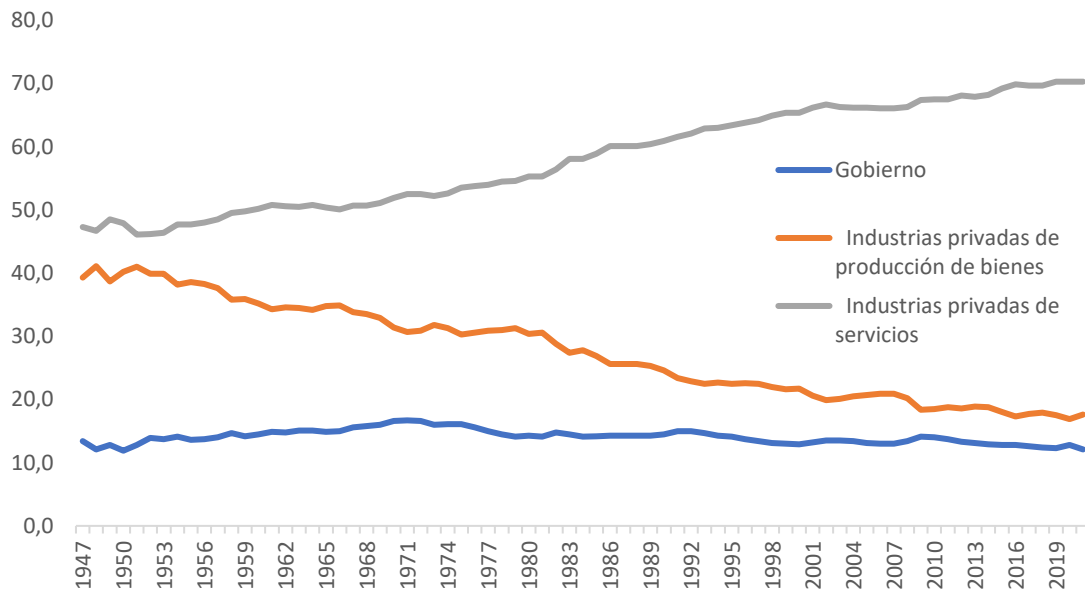
Para una comprensión lo más profunda posible de los procesos a los que nos referimos aquí, es necesario ubicarlos en sus coordenadas históricas. No se trata solamente de un marco de referencia económico, o político, sino la dinámica general del *complexus* cultural estadounidense. Un estudio detallado de todas las dimensiones existentes es, por supuesto, inviable en el siempre limitado espacio de un artículo, por lo que nos centramos en la economía y la política, siempre consideradas como expresiones específicas, metodológicamente diferenciadas, de una realidad compleja que aparece como un continuo ontológico. Dentro de cada una de esas dimensiones seleccionamos los factores de mayor peso en el período y contexto que abordamos.

CAMBIOS ESTRUCTURALES EN LA ECONOMÍA

El primero factor a explorar es la transformación estructural de la economía estadounidense desde la segunda mitad del siglo XX. En este sentido, el primer indicador es el relativamente rápido tránsito de la industria manufacturera como núcleo dinámico de la economía, hacia los servicios, en lo que se puede identificar como la terciarización de la economía estadounidense, visible en el Gráfico 1. Los datos oficiales históricos son claros: en los inicios del período entreguerras existía una paridad relativa entre el sector secundario y el terciario de la economía del país norteamericano, en términos de su contribución al producto interno bruto (PIB)⁵. En 2021, se estimaba que las industrias de servicios privadas generaban 70,9% de la actividad económica total, mientras que la producción privada de bienes contribuía el 17,6%. La tendencia es evidente y sostenida. Las curvas son notablemente monótonas, particularmente a partir de 1951. Otro dato interesante es el comportamiento de la contribución del gobierno, que, aunque siempre en niveles relativamente bajos, ascendió de manera sostenida hasta 1971, cuando comenzó a descender de forma igualmente sostenida hasta retornar a niveles similares a los de comienzos de los años cincuenta. Gobierno incluye fundamentalmente servicios, provistos por entidades públicas.

⁵ EL PIB se generalizó como indicador para medir la actividad económica total de un país, región o a nivel global a partir de finales de los años 90 del siglo XX. Anteriormente se utilizaba el Producto Nacional Bruto (PNB), por lo que estos datos resultan de recalcular las estimaciones siguiendo el nuevo método. Un indicador más reciente, y más útil para las comparaciones a nivel global es la Paridad de Poder de Compra (PPC), pero para nuestro trabajo lo que realmente interesa es la tendencia histórica de la composición de la economía estadounidense, por lo que el PIB es suficiente, particularmente a precios fijos.

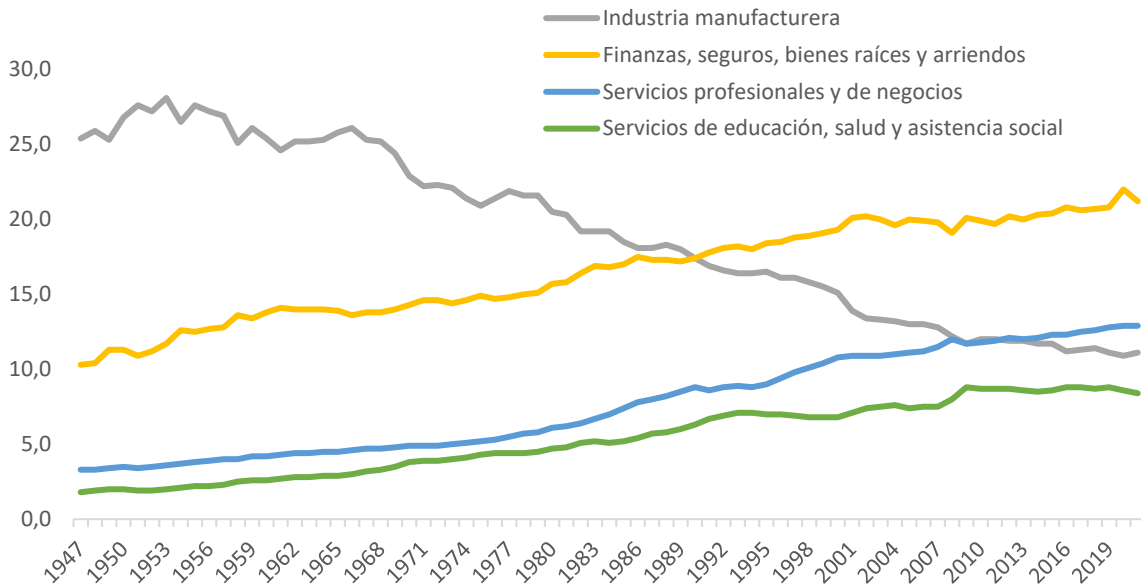
Gráfico 1: Contribución al PIB por macrosectores, 1947-2021



Fuente: Elaborado por los autores con datos del Bureau of Economic Analysis (sin fecha a y b).

La naturaleza de la transformación se hace más clara cuando observamos que los sectores de más rápido crecimiento estuvieron vinculados con la producción y aplicación de diversas formas de conocimiento especializado, el cual se convirtió en fuente primaria de valor agregado (Gráfico 2). Entre los servicios, dentro de las ramas que incluyen actividades más tradicionales, el crecimiento fue impulsado primariamente por las actividades más intensivas en conocimiento. Servicios profesionales y de negocios, así como servicios de educación, salud y asistencia social están claramente basados en la aplicación intensiva de conocimiento especializados por personal calificado. Pero dentro del aparentemente más tradicional sector de finanzas, seguros, bienes raíces y arriendos, que se colocó como el máximo contribuyente al PIB, el componente más dinámico lo conformaron los servicios financieros, asociados a conocimiento especializado también, con fuerte influencia de la ingeniería financiera que se desarrolló desde finales del siglo XX.

Gráfico 2: Contribución al PIB por sectores, 1947-2021



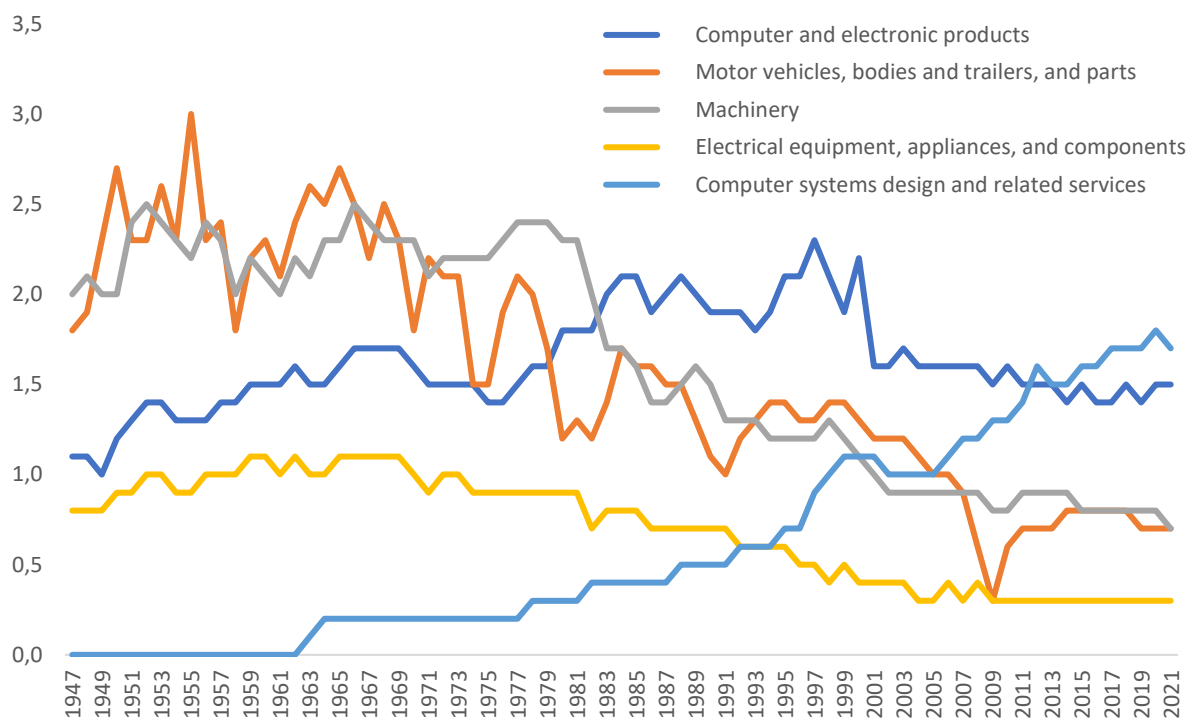
Fuente: Elaborado por los autores con datos del Bureau of Economic Analysis (sin fecha a y b).

Estos datos confirman la transición hacia la economía del conocimiento en los Estados Unidos como resultado de las tendencias observadas en su estructura económica a partir de la segunda guerra mundial. Esto confirma la tesis de Peter Drucker (1969) quien, al observar los desarrollos postbélicos, consideró que el país norteamericano estaba experimentando la emergencia de la economía del conocimiento, y predijo que ese proceso continuaría en el futuro.

Este proceso está relacionado con una redistribución espacial de los procesos productivos, con la consecuente reorganización de las cadenas de valor. En este ámbito se manifestaron los procesos de *outsourcing* y *offshoring* (Peneder, Kaniovski y Dachs 2003), que llevaron una parte creciente de la industria manufacturera hacia las regiones periféricas, en una forma, en principio, de industrialización subordinada. Este cambio tiene uno de sus ejemplos más relevantes en el acelerado crecimiento de las capacidades productivas y en general de la economía china (Morrison 2019). El caso chino tiene en la intervención estatal y el sistema de políticas públicas generadas en ese contexto factores clave que condujeron al país asiático a desarrollar capacidades para la nueva economía sin abandonar la base manufacturera (Gaida et. al. 2023, Wang et. al. 2019, Inkster 2019), lo cual apunta a un cambio de mayor alcance en el sistema-mundo y sustenta la tesis de una transición hegemónica en curso, siguiendo el modelo de Arrighi (2010).

Cuando desagregamos la contribución al PIB por industrias específicas, se observan aristas adicionales. Las industrias productoras de bienes intensivos en conocimiento tuvieron un período de crecimiento que alcanzó el último tercio del siglo XX (Gráfico 3). Este es el reino de las industrias de alta tecnología, simbolizadas por Silicon Valley. Por otro lado, el diseño de sistemas y los servicios asociados crecieron de manera sostenida desde su introducción en las estadísticas en los años sesenta.

Gráfico 3: Contribución al PIB, industrias seleccionadas, 1947-2021



Fuente: Elaborado por los autores con datos del Bureau of Economic Analysis (sin fecha a y b).

También debemos considerar la orientación de los flujos de inversiones en capital. En particular, la relación entre inversiones en capital de conocimiento, capital basado en el conocimiento (KBC por sus siglas en inglés) o capital intelectual, y la inversión en capital fijo (activos tangibles). Respecto a esta forma de capital existen varias aproximaciones con algunas diferencias –incluyendo la denominación específica– pero todas ellas coinciden en algunos puntos fundamentales. El capital de conocimiento engloba la información y el conocimiento científico-técnico poseídos por una unidad económica –típicamente una empresa–, por un sector de la economía, o por el conjunto de una economía, ya sea producidos o adquiridos. Puede estar en la forma de conocimientos y habilidades de los individuos que participan de la actividad económica, o en la forma de máquinas, organización y tecnologías (Laperche y Liu 2013, Laperche 2020).

Una mayor inversión en KBC implica la consideración de una mayor importancia del conocimiento en la generación de valor frente a otros factores dentro de las cadenas de valor. Es decir, en una economía del conocimiento, el comportamiento típico debe ser una inversión preferencial en capital de conocimiento frente al capital fijo tangible. Los datos reportados al respecto por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (ocde) muestran que la inversión en KBC en Estados Unidos –en crecimiento sostenido desde los años setenta– superó a la inversión en capital físico –en declive sostenido desde los años ochenta– desde los años noventa (OCDE 2019).

Es decir, los indicadores seleccionados coinciden en indicar una profunda transformación de la estructura económica estadounidense. Las empresas estadounidenses desarrollaron sus

actividades durante esas décadas en un contexto cambiante, que por una parte demandó de adaptaciones por su parte, y por otra las tuvo como actores interesados en modificar los marcos regulatorios de manera afín a sus preferencias y necesidades.

LA CRISIS DE LOS SETENTA Y LOS CAMBIOS EN LAS POLÍTICAS PÚBLICAS

El segundo factor clave es la crisis estructural de los años setenta. Aunque esa crisis es conocida mayormente por los *shocks* petroleros y la estanflación, conectados con el abandono del patrón oro y de las tasas de cambio fijas a partir de 1971. Esto afectó a la matriz energética que se había construido sobre el acceso a combustibles baratos e introdujo un creciente grado de volatilidad en los mercados.

La crisis no se limitó a los períodos recesivos de 1973-1974 y 1979. Este proceso representó el agotamiento del modelo de posguerra, articulado en torno al estado de bienestar, desarrollado en su forma más completa en el norte de Europa. Ello generó la deslegitimación de las políticas nekeynesianas y del modelo de gran sociedad promovido por la administración Johnson en los años sesenta. Esto a su vez permitió un cambio muy notable a nivel de políticas públicas (Rodgers 2012). De particular importancia es el conjunto de políticas económicas que han pasado a la historia bajo el nombre de *Reaganomics*. Su introducción fue un hito en la historia estadounidense y global, pues estableció un marco para políticas económicas, y más ampliamente para políticas públicas, que definió el predominio del pensamiento neoliberal en las décadas siguientes (Komlos 2018).

El término neoliberal resulta un tanto confuso, debido a su uso y abuso en múltiples escenarios, y al hecho de ser un exónimo, aplicado a un sistema de ideas, políticas, teorías, pensadores y políticos (Harvey 2005, Eagleton-Pierce 2016, Springer, Birch y MacLeavy 2016). Aquí se utiliza como una nomenclatura común para englobar un complejo sistema de proyectos, escuelas de pensamiento y orientaciones políticas que deriva de la recuperación y modernización del liberalismo clásico, particularmente del liberalismo económico, con diferentes niveles de sinergia con formas de conservadurismo social y político. Su origen se debate también, por razones similares. La formación del neoliberalismo tiene tres hitos fundamentales: el coloquio Walter Lippmann de 1938, la publicación en 1944 de *Camino de servidumbre*, de Frederik Hayek (2001[1944]) y la fundación de la Sociedad de Mont Pelerin en 1947.

Esto representó la reversión de la tradición del New Deal y de las políticas de posguerra, que incluían una intervención más directa del Estado en la economía y la sociedad. Este giro se justificó primariamente sobre la base de afirmar que el papel extendido del gobierno limitaba las libertades individuales que consideraban decisivas para la existencia de una sociedad libre, que la administración pública es inevitablemente ineficiente, y que los costos de esta última frenaban el crecimiento de la economía y el desarrollo, pues impedían la inversión productiva y la innovación (Schui 2014: 113-144).

La *Reaganomics* descansaba en tres pilares: reducción de impuestos para los altos ingresos y las corporaciones para estimular las inversiones; desregulación de los mercados para que pudieran operar con más libertad y eficiencia; reducción del gasto público para balancear el presupuesto

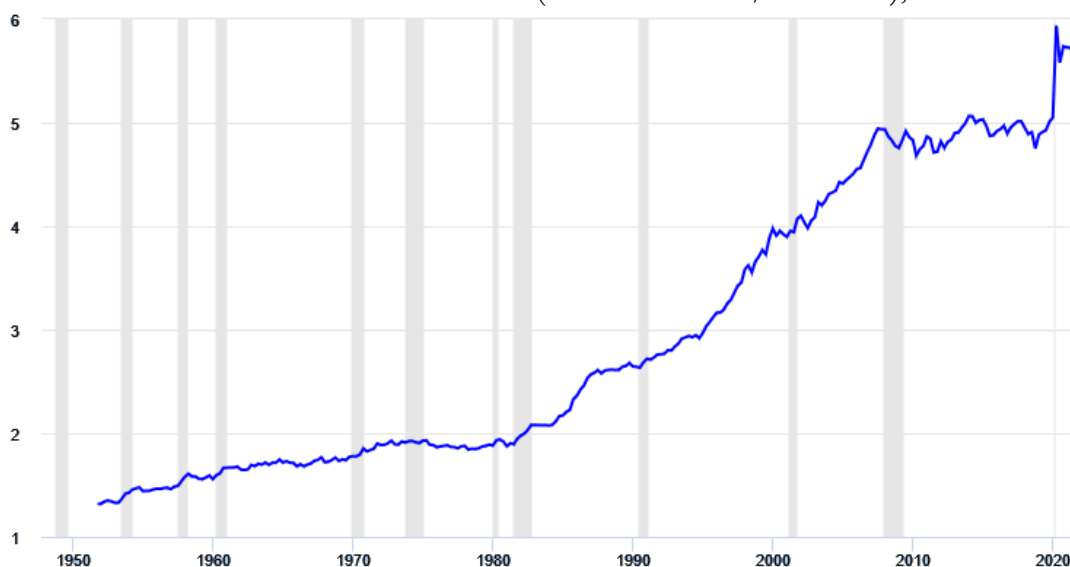
(Komlos 2018). Esto significó un cambio fundamental en las tendencias de las políticas económicas que predominaban desde los años treinta (Galbraith 1998)⁶.

La evolución de la legislación tributaria es una muestra clara de esa tendencia. La tasa de impuestos corporativos, es decir, los impuestos sobre las utilidades distribuidas por las corporaciones a sus accionistas, se mantuvo elevada durante años, con valores para la escala más alta por encima del 40% desde 1950 hasta 1987, y máximos en el entorno de 52% de 1952 a 1962, 1968 y 1969 –coincidiendo con el período de máximo crecimiento promedio sostenido en la historia estadounidense y global– la sociedad, con tendencia descendente desde 1980. Las escalas cambiaron en el tiempo, y las tasas no fueron siempre progresivas. En varios períodos, como entre 1984 y 2017, fueron oficialmente regresivas, con varias distribuciones diferentes. Desde 2018, con la reforma fiscal de Donald Trump se introdujo una tasa plana de 21%, mucho más baja que las anteriores (Tax Foundation sin fecha).

La tasa de impuestos sobre ingresos personales para la máxima escala tuvo un recorrido similar, aunque con fluctuaciones más marcadas. En los años cincuenta y a comienzos de los sesenta, la tasa para la máxima escala se mantuvo por encima del 90%. En 1980, después de una importante reducción, era todavía del 70%. En 2022, se ubicaba en el 37%, con un mínimo de 28% en 1988-1990. Es también notorio que, durante las presidencias republicanas de Reagan, George H. W. Bush, George W. Bush y Trump se produjeron reducciones de las tasas oficiales, mientras que las administraciones demócratas de Clinton y Obama se incrementaron, pero hasta un máximo de 39,6%, es decir, todavía muy por debajo de los niveles de los años setenta, e incluso inferiores de los existentes durante la mayor parte de la administración Reagan, hasta 1986 (Federal Reserve Bank, Saint Louis 2022). Las tasas reales son menores: en 2021 se estimó que la tasa efectiva pagada por las 400 familias más ricas de los Estados Unidos en 2010-2018 fue 8,2%; con un rango de variación entre 6% y 12% (Leiserson y Yagan 2021, Hanlon y Buffie 2021, The White House 2021).

⁶ A pesar de estos objetivos declarados, la administración Reagan y todas las que le siguieron hasta 2008, incrementaron el gasto militar, con grandes proyectos, como la Iniciativa de Defensa Estratégica de Reagan (SDI), popularmente conocida como “Guerra de las Galaxias”, que generaron nuevos déficits que fueron parcialmente compensados con recortes de gasto social, y se utilizaron para estimular la economía, en lo que se llamó “keynesianismo militar” (Cypher 2015).

Gráfico 4: Total de activos financieros (Nivel de Activos/PIB*1000), 1951-2022



Fuente: Federal Reserve Bank, Saint Louis (2022).

Contrario a las expectativas y objetivos declarados por los promotores de la *Reaganomics* y de las subsecuentes políticas neoliberales, la evidencia (Gráfico 4) sugiere que gran parte del capital dinerario adicional disponible no se invirtió en la producción, sino en activos financieros. Es decir, las políticas tributarias conformadas por las administraciones estadounidenses a partir de la década de 1980 favorecieron la financiarización creciente de la economía.

Por supuesto, la reducción de impuestos no es el único factor de estímulo para la financiarización. Este proceso es consistente con la lógica del capitalismo, en la que el objetivo de la empresa es maximizar las ganancias, para lo cual se busca eliminar o reducir al mínimo los costos creados por factores externos, como regulaciones y demandas laborales. La inversión en activos financieros en la economía especulativa ofrece notables oportunidades en ese sentido, si bien acompañadas de considerables riesgos. Este desarrollo fue favorecido por la desregulación sostenida de las bolsas. Un momento clave se produjo en 1999, con la Ley de Modernización de los Servicios Financieros (*Financial Services Modernization Act*).

Esta ley eliminó las regulaciones y mecanismos de seguridad introducidos como parte del New Deal, mediante la Ley Glass-Steagall de 1933, lo cual favoreció el desarrollo de servicios financieros y productos financieros complejos –producto de la ingeniería financiera– y desvió ingentes masas de capital dinerario de la inversión productiva hacia las bolsas (Sherman 2009). La deriva de los capitales hacia los mercados financieros interactuó con la emergencia de nuevas industrias para transformar el mundo de las corporaciones de cotización pública.

Algunas empresas que pueden ser más riesgosas, pero que prometen mayor potencial de crecimiento tienden a atraer mayores flujos de capital provenientes de instituciones financieras que necesitan invertir y maximizar sus ganancias mientras aceleran el ciclo de circulación del capital. Habitualmente, las empresas son evaluadas y listadas según su capitalización de mercado (valor en bolsa, *market cap*), que es un resultado del valor atribuido a esas compañías por los inversores más que indicativo de la real eficiencia y confiabilidad de sus operaciones, lo cual

implica un alto nivel de subjetividad. Esto favorece estrategias de inversión a corto plazo, no adecuadas para proyectos de desarrollo e innovación. También, en la medida en que las compensaciones –ese es el término que utilizan– a los CEO y otros ejecutivos y directivos están asociados a ese valor y se dan parcialmente en la forma de acciones, se producen fenómenos como la inversión de ganancias en la recompra de acciones (*buybacks*) para incrementar artificialmente su valor (Gruber y Kamin 2017).

POLÍTICA PÚBLICA Y EMPRESA: DE LA CORPORACIÓN A LA EMERGENCIA DE LA LLC

Los procesos descritos brevemente en el epígrafe anterior implicaron una transformación profunda de las condiciones en las que operan las empresas asentadas en territorio estadounidense. Tomando los indicadores explorados hasta aquí como otras tantas variables independientes, es evidente que las distintas unidades económicas tenían que ajustar sus modos de funcionamiento e incluso sus estructuras organizativas a las nuevas circunstancias. Por supuesto, en la práctica esta no es una relación unidireccional, pues las directivas empresariales y más ampliamente las élites económicas son actores decisivos en la conformación de políticas (Gilens y Page 2014), por lo que sus preferencias están entre los motores fundamentales de los cambios legislativos en el núcleo de la transformación de las instituciones formales que regulan la economía.

CORPORACIONES Y MARCOS REGULATORIOS

A lo largo del siglo XX, la forma más importante de organización de la actividad económica a nivel de firma fueron las corporaciones, particularmente las corporaciones comercializadas públicamente (*publicly traded corporations*, PTC). Estas son el fruto de una evolución enraizada en las compañías comerciales de la modernidad temprana, y en el interés de las elites locales de la etapa colonial tardía y la república temprana en los Estados Unidos de realizar determinadas acciones, normalmente consideradas de beneficio público, a través de la concertación de esfuerzos y recursos de un grupo de personas con riesgos reducidos para el resto de su patrimonio (Hilt 2017).

Un problema que enfrentamos al abordar este estudio fue la inexistencia de una definición de corporación comúnmente aceptada. En su lugar, hallamos una multiplicidad de propuestas, con distintos niveles de alcances y considerables inconsistencias mutuas. Las definiciones consultadas trataron la temática a nivel federal (Mizruchi 2013); o se refirieron a un solo tipo de corporación (Shipman, Lampman y Miyamoto 1962); se concentraron en los gigantes corporativos, sectores específicos o grandes casos que sentaron precedentes en las cortes federales (Balouziyeh 2013, Luger 2000, Smith y Dyer 1996); o estudiaron las corporaciones sin definir las, comparando la legislación de un número reducido de estados, y la legislación federal (Roe 2009: 1-34, Kraft y Kamieniecki 2007).

Por demás, estas definiciones no hicieron más fácil la diferenciación de la corporación de otras organizaciones económicas. Por ejemplo, Lamoreaux y Novak (2017: 3-4) la describieron como una persona jurídica, invisible, intangible, que existe solo en contemplación de la ley, y que solo posee las propiedades que su estatuto de creación le confiere. Por su parte, el diccionario jurídico Barron's la define como asociación de accionistas, que puede formarse con un único

individuo, o crearse bajo la forma de responsabilidad limitada, con capacidad de existencia continua o sucesión, poseer propiedad, demandar y ser demandado, así como ostentar poderes de manera similar a una persona natural (Gifis 2010: 119). Balouziyeh (2013) la delimita como una institución jurídica reconocida por la ley distinta de cualquiera de los propietarios o miembros a quienes protege, pudiendo superar la vida natural de cualquiera de estos, pues no tiene límite temporal, obligándose a cumplir con las actividades que establece en sus estatutos. Hamill (1998) añade un factor que consideramos esencial: el hecho de que siempre necesitará para existir el reconocimiento de una persona soberana o gobierno, frente a la otra forma de negocios que existía sin dicho reconocimiento, la asociación o *partnership*.

Badaracco, profesor de Ética en Harvard Business School, explicó cómo había enseñado durante años en dicho lugar y nadie le había preguntado por la definición de una corporación, hasta que fue entrevistado para el documental *The Corporation*. En esa entrevista concibió la corporación como una forma de propiedad relacionada con los negocios, donde un grupo de individuos se reúnen para cumplir una variedad de objetivos, y el principal es obtener grandes, crecientes, sostenibles y legales retornos sobre las inversiones (Achbar et al. 2003). Sin embargo, existen las corporaciones sin ánimo de lucro, que tienen varios subtipos, cuya actividad fundamental tiene carácter formalmente caritativo y no reparte dividendos, por lo que no califica bajo la categoría de empresa. Por último, Smith y Dyer (1996) explican que la definición de libro de texto de corporación es persona de propiedad privada, dotada de una potencial vida perpetua, y responsabilidad limitada para sus inversionistas. Esto no es estrictamente aplicable en todos los casos, sin embargo, pues en varios estados y a nivel federal se reconocen las corporaciones públicas.

Las definiciones anteriores contienen elementos diversos, donde prácticamente el único punto común es la personalidad jurídica, porque los negocios tampoco se encuentran presentes en todas las corporaciones. Las ciudades, por ejemplo, no tienen estos últimos como objetivo primordial. Es por ello que buscamos la alternativa de caracterizar los entes generales que conviven con la corporación, separando los elementos comunes y diferentes a unas y otras.

Teniendo en cuenta los análisis sobre las definiciones halladas y su caracterización, definimos la corporación en Estados Unidos como una persona jurídica reconocida por una autoridad gubernamental, con responsabilidad limitada, concebida con objetivos diversos y definidos. Desde lo tributario, paga impuestos sobre utilidades, y sus titulares pagan además impuestos sobre ingresos personales, a menos que la ley los exima expresamente, como sucede con las *S-corp* (pequeñas corporaciones).

El desarrollo de las corporaciones estadounidenses fue influido directamente por la expansión territorial y demográfica, acompañadas por el crecimiento económico. Estos factores favorecieron el despliegue de la llamada economía de escala, uno de los pilares del posicionamiento del país norteamericano como primera potencia económica mundial. En particular, la acelerada industrialización de finales del siglo XIX y la construcción de los ferrocarriles transcontinentales incluyeron la formación de la llamada corporación clásica, la PTC, en su forma de empresa integrada verticalmente, es decir, capaz de controlar y gestionar directamente todas las fases de sus ciclos productivos, con espacio para la expansión hacia otras ramas de la economía (Hennessey y Wallis 2017). Ello implicó un crecimiento del poder controlado por los directivos de esas empresas. El desarrollo de las formas modernas de

administración y la integración vertical a comienzos del siglo XX dotaron a esas entidades de considerable dinamismo y consolidó su influencia sobre la fuerza de trabajo y los mercados (Chandler Jr. 1990).

Las primeras reacciones políticas en el sentido de contener la expansión de las corporaciones y su influencia sobre la sociedad se produjeron en las primeras décadas del siglo XX, particularmente entre el período progresista y el New Deal, de donde provinieron las principales regulaciones, todavía existentes o ya derogadas –como la Ley Glass-Steagall– que condicionaron en diversos grados ese desarrollo (Crane 2017, Novak 2017, Bank y Mehrotra 2017). Dentro de ese marco regulatorio, las corporaciones dominaron el mundo empresarial a lo largo del siglo pasado. Este predominio estuvo acompañado por debates sobre múltiples aspectos relacionados con el papel de esas entidades en la sociedad y la política, las formas más eficaces de tratarlas, las respuestas desde las directivas y sus ajustes. Los efectos de esos procesos alcanzan también al siglo XXI.

Por ejemplo, las élites económicas recurrieron a la creación de corporaciones sin ánimo de lucro como una manera de gestionar los temas fiscales, además de usos y beneficios adicionales, desde imagen pública hasta formación de capital humano (Levy 2017). Por otra parte, en el ámbito jurídico se desplegó durante décadas un intenso debate sobre la condición de las corporaciones, en particular sobre su *status* como persona jurídica y su equiparación con las personas naturales, lo cual es a su vez una discusión sobre los derechos de la corporación como entidad, temas que alcanzaron la Corte Suprema de los Estados Unidos en múltiples ocasiones (Blair y Pollman 2017, Bloch y Lamoreaux 2017).

Es decir, la evolución de las corporaciones, y más ampliamente de todo el espectro de empresas que han organizado a lo largo de más de dos siglos el funcionamiento concreto de la economía estadounidense, está estrechamente vinculada con las dinámicas políticas y la conformación de políticas públicas. En particular, es el caso de la legislación directa o indirectamente dirigida a establecer los marcos para la creación, existencia y funcionamiento de las empresas, desde las regulaciones hasta los impuestos.

Este es un tema con múltiples capas de complejidad. Uno de los aspectos de mayor interés para nuestro trabajo es que, en los Estados Unidos, se debe operar con al menos dos niveles analíticos al aproximarse a un tema como este. Por una parte, hay que considerar la actividad del gobierno federal, que desde la década de los setenta tendió a reducir los controles sobre las empresas y a reducir las transferencias de fondos hacia el presupuesto público. Evidencia muy clara de esto emana de la implementación de la *Reaganomics* discutida anteriormente, con sus componentes de desregulación y reducción de impuestos corporativos y para los segmentos de altos ingresos dentro de la población que señalamos en el epígrafe anterior. Esto reduce las capacidades de la administración pública en dos sentidos: disminución de los recursos disponibles y reducción de las competencias legales de parte del aparato público.

Per se, ya esto implica cambios en la operación de las empresas. Pero otras modificaciones en los marcos legales, es decir, en las instituciones formales, son clave para la comprensión de la evolución empresarial y su relación con las políticas y la administración públicas. En este sentido, un segundo nivel analítico: los estados. Gran parte de la legislación, particularmente la relacionada con el registro de entidades, es competencia de las autoridades estatales, lo cual

crea espacios para desacoples entre cada territorio y el nivel federal y entre los territorios mismos. Por otra parte, la competencia por atraer inversiones y empresas, de conjunto con otras interacciones entre los sujetos federados generalmente conlleva a la convergencia relativa de las normas, algo que puede explicarse a través la combinación de flujos de información entre unidades territoriales, demandas de las élites empresariales y evolución convergente del sistema institucional en condiciones generales comunes.

Un punto clave en la historia económica estadounidense, particularmente en la historia de su organización empresarial, fue la introducción de la llamada Compañía de Responsabilidad Limitada (*Limited Liability Company*, LLC). Este nuevo tipo de empresa fue reconocido legalmente primero en el estado de Wyoming en 1977 (Hamill 1998). Ese territorio es generalmente poco influyente sobre los procesos a nivel federal, debido a su pequeña población y baja relevancia económica, unidas a su relativa homogeneidad en términos de preferencias política, lo cual se traduce en escasa importancia electoral y bajo impacto general. Sin embargo, el modelo de la LLC introducido por ellos se generalizó durante los años siguientes hasta ser incorporado por todos los estados e incluso extenderse más allá de las fronteras nacionales. Se trató de una rara instancia de influencia generalizada de un estado menor dentro de la unión, lo cual sugiere que se trató en realidad de la generación de un cambio institucional que se ajustaba a las condiciones existentes en el resto del país⁷.

La LLC ofrece un número de ventajas significativas a los empresarios, en comparación con la corporación clásica. Entre ellas destaca que ese tipo de empresas no paga impuestos sobre utilidades, sino que sus propietarios y gestores solo pagan el impuesto sobre ingresos personales provenientes de la cuota de retorno de la inversión que se adjudican (US Government Information sin fecha), y los impuestos estatales sobre servicios y otras actividades de comercio (State Congress 2022). Además, están sujetas a menos controles y supervisión, no tienen la obligación de publicar informes de resultados sobre sus operaciones, como sí tienen que hacer las *publicly traded corporations*, y sus reguladores son a nivel estadual (Enright 2021).

CORPORACIONES Y LLC EN EL ESTADO DE WASHINGTON

En este punto consideramos necesario profundizar en los efectos de los cambios en los marcos institucionales sobre el mundo empresarial en un estado. Esta decisión respondió a la mencionada lógica de funcionamiento del federalismo estadounidense, que centra en las entidades federadas un amplio espectro de competencias y permite una considerable diversidad. Al enfocar un estado en particular, podemos explorar la relación entre tendencias generales en el país y los procesos propios, particularmente las interacciones entre los marcos institucionales correspondientes. Podemos observar cómo las transformaciones estructurales en el país, la propagación entre los estados de un modelo a través de la conformación de políticas públicas en la forma de legislación, y el funcionamiento de empresas de diversos tipos y alcance –incluyendo megaempresas de alcance global– configuraron el espacio empresarial estadual. Esto hace de los estados individuales el marco espacial más adecuado para el estudio propuesto.

⁷ Consideramos importante señalar que las condiciones a las que hacemos referencia aquí incluyen, en primer lugar, las demandas de los sectores poseedores de altas cuotas de poder, es decir, las élites, cuyas preferencias son decisivas en la adopción de nuevas políticas (Gilens y Page 2014, Gilens 2012). La interpretación que hacen estos sectores de sus intereses y de las condiciones materiales para su beneficio guían este proceso de propagación de nuevas formas legales.

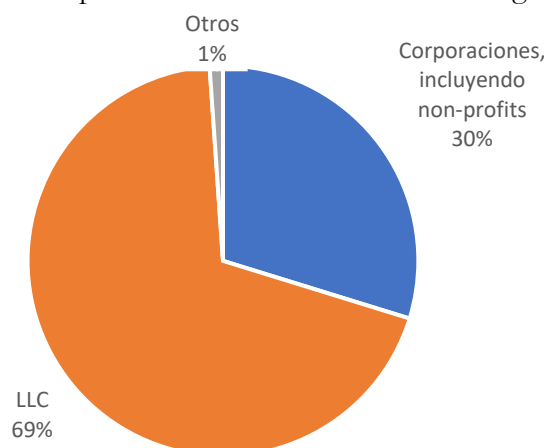
Por otra parte, un estudio completo de las cincuenta entidades que integran los Estados Unidos –a los cuales, para ser estrictos en este sentido, habría que agregar el territorio de la capital federal y las diversas dependencias de ultramar, no contabilizadas como estados– es materialmente inviable, particularmente dentro de los límites de un artículo. Por ello escogimos el estado de Washington. La selección respondió, fundamentalmente, a su *status* dentro de la llamada nueva economía, es decir, dentro del desarrollo de la economía del conocimiento, como parte de la evolución del capitalismo del conocimiento. Ese territorio, y en particular Seattle, su capital y principal centro urbano, es uno de los núcleos de esa nueva economía, y debe a ello el grueso de su crecimiento a partir de finales del siglo XX (Beyers y Lindahl 1997). En esas condiciones, la relación entre las formas emergentes de organización y la configuración de la economía, la sociedad y la política estatales es más directa que en otros casos. Por ello lo consideramos un caso particularmente relevante. Además, ese estado se encuentra entre los considerados como más influyentes en la creación de derecho corporativo en los Estados Unidos (Roe 2009).

Washington tiene la virtud adicional del acceso libre a una base de datos gestionada por el gobierno estadual que recoge todas las entidades registradas en ese territorio desde 1855⁸. Ello significa acceso pleno a información crítica que permite trabajar con un universo completo y por tanto evitar potenciales sesgos y otros factores restrictivos del trabajo con muestras.

El congreso estadual de Washington aprobó en 1994 una legislación que permitía el establecimiento de LLC (Batey y Todd 2015). El efecto de esa acción es difícil de desconocer. El total de entidades recogidas en la base de datos como registradas entre 1855 y julio de 2022 es de 1.253.944 (Secretary of State of Washington 2022). De ellas, 621.203 permanecían activas en el verano de 2022. A la altura de 2004, solo diez años después de aprobada la legislación correspondiente, la LLC era la forma dominante de organización empresarial; en 2022, era la inmensa mayoría (Gráfico 5). La cifra total incluye entidades sin ánimo de lucro, que, a pesar de declaradamente servir otros propósitos, son actores económicos relevantes. No obstante, considerando que la LLC es un tipo de empresa, si sustraemos las *non-profits*, la proporción es aún más favorable a las compañías de responsabilidad limitada.

⁸ Este marco temporal significa que la base de datos recoge información desde que Washington fuera organizado como Territorio de los Estados Unidos, antes de su incorporación como estado en 1889.

Gráfico 5: Tipo de empresa activa en el estado de Washington, 2022



Fuente: Elaborada por los autores con información de Secretary of State of Washington (2022).

Ese cambio normativo puede ser interpretado como un hito en la historia económica del estado por el cambio en la composición de las empresas registradas. Pero también debemos considerar otro dato: la explosión observada en el número de empresas registradas en ese territorio después de la introducción de la LLC. De 1855 a 1993 se habían inscrito en los libros, en total, 69.108 entidades. Esto significa que 1.184.836 entidades, el 94,5% del total histórico hasta el verano de 2022, fueron incorporadas a partir de 1994.

Esto es una correlación, por lo que no podemos atribuir este comportamiento únicamente a la introducción de la LLC. Otros factores también deben ser considerados, como las tendencias generales de la economía estadounidense y global en esa etapa, la existencia de potencialidades en términos de capital humano disponible para abastecer empresas relacionadas con la economía digital, condiciones del mercado estadual, entre otras. Pero, observando una vez más la composición de las nuevas entidades según tipos, es seguro afirmar que ese cambio en las instituciones desempeñó un papel relevante en el incremento del atractivo del estado y por tanto en el crecimiento del número de entidades registradas, particularmente empresas.

Es decir, la evidencia demuestra que la introducción del modelo LLC en el estado de Washington marcó un punto de inflexión en la tipología de las empresas, y más ampliamente entidades registradas en ese territorio, y también indica que ese cambio favoreció el crecimiento exponencial del número de registros. En tal caso, la aprobación de esa forma empresarial es clave para entender la dinámica económica del estado. Además, introduce considerables cambios en el funcionamiento de la administración estadual y local, por el crecimiento de las entidades a regular, pero al mismo tiempo una relativa reducción de la capacidad de supervisión, con impactos sobre los ingresos fiscales.

MÁS ALLÁ DE WASHINGTON: COMPARACIÓN CON ESTADOS SELECCIONADOS

En el segundo momento, examinamos comparamos los datos de Washington muestras de empresas provenientes de otros estados. Esto permite verificar el grado de correspondencia entre los resultados obtenidos para Washington con comportamientos observables en otros

territorios, y por tanto la viabilidad de extender las conclusiones al resto de los Estados Unidos. Es decir, estamos aplicando un procedimiento que se aproxima, hasta cierto punto, a una inducción completa: si lo que determinamos en Washington se cumple en otros estados, entonces es razonable considerar que se cumple de manera general en el país.

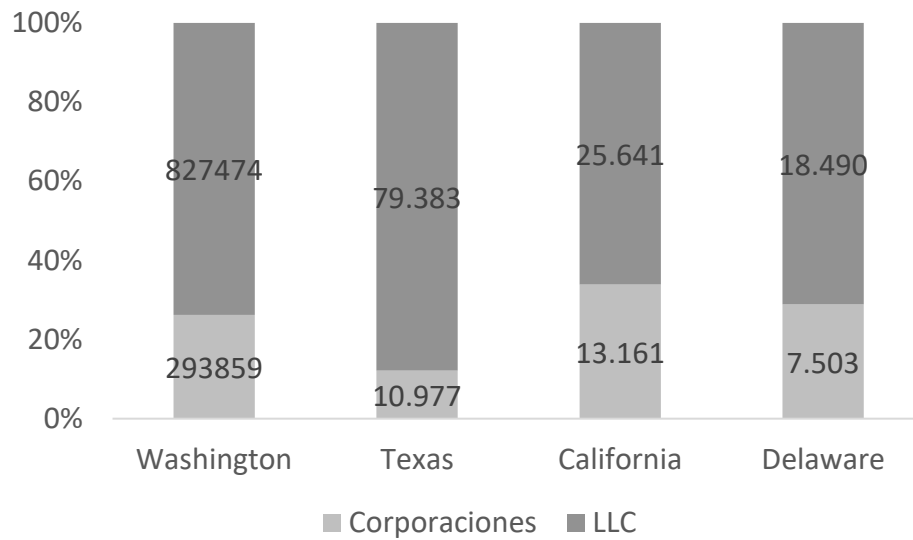
La mayor diferencia con un procedimiento de inducción completa es que no estamos trabajando con una serie infinita, por lo que la clásica tríada $i_0-i_n-i_{n+1}$ no existe, realmente. Por ello escogimos tres estados: Texas, California y Delaware. Los dos primeros, junto con Washington, eran las sedes primarias del grueso de las compañías más importantes listadas en los índices de Fortune 500⁹. La selección de Delaware responde a que ese territorio tiene una de las legislaciones más permisivas y favorables para las empresas de todo el país, probablemente la más favorable, lo que le permitió ser el estado que concentró mayor cantidad de grandes corporaciones empresariales desde los años noventa (Kaysen 1996: 39 y 118). Por otro lado, estos tres estados, al igual que Washington, se consideran de los más influyentes en la creación de derecho corporativo con impacto en el resto del país, aunque Roe (2009: 1-34) reconoce que no cuenta con toda la información necesaria para sustentar empíricamente afirmación, por lo que se basa en percepciones y evidencia limitada.

Para estos tres estados utilizamos las muestras reportadas por *OpenCorporates*, que publica información de muestras representativas del universo empresarial por estados. Esto se debe a que, a diferencia de Washington, no es posible acceder libremente a las bases de datos generales, algo que es común a todos los demás estados del país. No obstante, *OpenCorporates* es un recurso fiable, que construye muestras con la calidad y los niveles de representatividad adecuados para nuestro trabajo. Las muestras comprenden decenas de miles de entidades en los tres casos: 90.360 en Texas, 38.802 en California y 25.993 en Delaware. Comparamos cada indicador con lo observado en Washington.

Estudiamos los mismos indicadores que los empleados en Washington para las muestras de los otros tres estados, centrándonos solo en las empresas –entidades con ánimo de lucro– (Gráfico 6). El primer resultado que se observa es que, aunque con variaciones de estado a estado, en todos los casos las LLC constituían la amplia mayoría de las entidades incluidas en las muestras.

⁹ Es decir, las empresas mayores y más importantes del país y el mundo.

Gráfico 6: Corporaciones empresariales vs. LLC en cuatro estados de Estados Unidos.
Porcentajes



Fuente: Elaborado con datos de OpenCorporates (sin fecha) y Secretary of State of Washington (2022).

Los datos en este punto de Texas, Delaware y California fueron corresponden a 2021, por el relativo retraso en la publicación de los datos por OpenCorporates, mientras que los de Washington corresponden a 2022. A pesar de las diferencias temporales, se observa una tendencia similar: la LLC desplazó a la corporación como forma de organización empresarial más frecuente. En este sentido, destacó Texas, donde las LLC superaron en más de 7 veces a las corporaciones empresariales. En Delaware la razón era 2,5 a 1, en Washington 2,8 a 1, y en California 1.9 a 1.

En estos estados existen diferencias en los tipos de entidades reconocidos en su legislación (Tabla 1), pero hay altos niveles de coincidencia en los tipos fundamentales. Las cifras no se correspondieron estrictamente con los porcentajes del total de empresas registradas, debido a la presencia de las otras formas mencionadas, pero las cantidades de estas últimas en todos los estados fueron lo suficientemente pequeñas como para no incidir sobre el comportamiento general.

Tabla 1: Tipos de empresas reconocidos en la ley, estados seleccionados

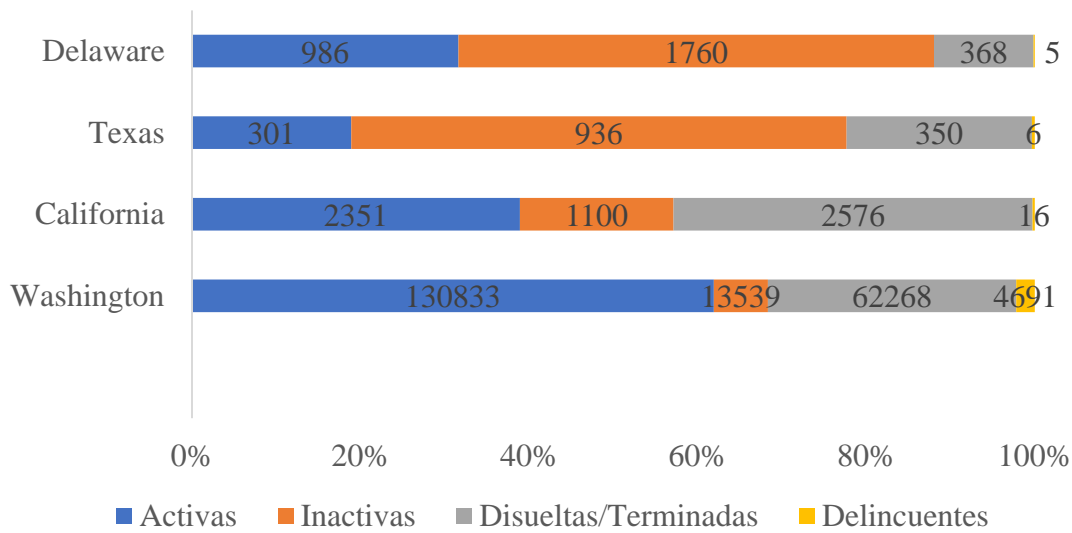
Tipo de negocio	Washington	California	Delaware	Texas
S-corporación (S de <i>small</i> : pequeña)	X	X	X	X
Corporación profesional de servicios	X	X	X	X (la incluye como LLC)
Asociación cooperativa (corporación)	X	X	X	X (solo sin ánimo de lucro)
Propietario individual	X	X	X	X (persona independiente)
Sociedad general	X			
LLC (no incorporadas)	X	X	X	X
Massachusetts trust (no incorporado)	X			
Organizaciones no admitidas	X			
Fondos institucionales	X	X	X	
Asociación de responsabilidad limitada (LLP)	X	X	X	X
Asociación limitada (LP)	X	X	X	X
Corporaciones públicas	X	X	X	X
Corporación de propósito social	X	X	X	X
Co-op Stock		X		
Corporación cerrada			X	X
Corporación municipal				X

Fuente: Elaborado a partir de los códigos de cada estado y la Constitución de Texas.

En los cuatro estados se considera como extranjera cualquier empresa surgida fuera de sus límites. Además, en Texas, corporación y LLC se utilizan como términos intercambiables en la legislación (87th. Legislature 2021), pero en las estadísticas se separan. En total, identificamos 16 tipos de organizaciones de negocios. De ellos, nueve fueron comunes a todos (56%): las pequeñas corporaciones, que surgen por ley federal para todo el país (US Congress 1958), las corporaciones profesionales de servicios, las corporaciones de propósito social, las cooperativas, los propietarios individuales, las públicas (LP), LLP y las LLC. Por el contrario, hay cinco tipos que se reconocen en solo uno de esos estados (31,3%).

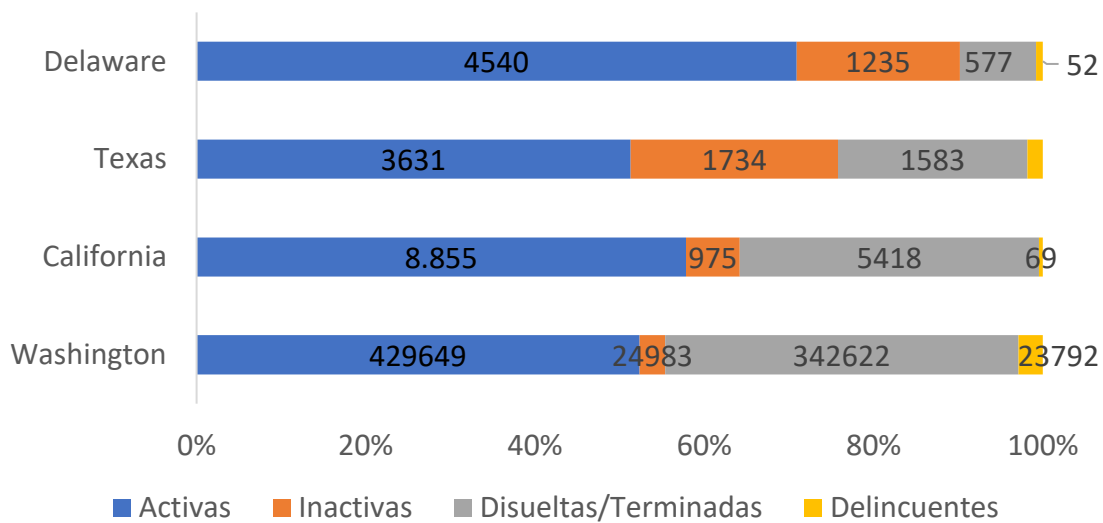
No solamente se trata del total de empresas registradas, sino de su *status*. Esto fue relevante, porque una entidad pudo haberse extinguido, o tener su licencia de operación suspendida por algún motivo. Fue interesante comparar corporaciones empresariales y LLC en este aspecto (Gráfico 7 y 8).

Gráfico 7: *Status* de las corporaciones empresariales



Fuente: Elaborado con datos de Opencorporates (sin fecha) y Secretary of State of Washington (2022).

Gráfico 8: *Status* de las LLC



Fuente: Elaborado con datos de Opencorporates (sin fecha) y Secretary of State of Washington (2022).

Omitimos algunas categorías como las pendientes de activación o las fusionadas, por ser cantidades demasiado pequeñas, que recargarían innecesariamente los gráficos y tablas. Igualmente, unimos las disueltas administrativamente, las disueltas de forma voluntaria, y terminadas, porque el resultado al final es el mismo: se trata de entidades fuera de operación. Entidades delincuentes se refiere a aquellas que no presentan un reporte inicial completamente lleno, o no pagan su licencia anual, por lo que son penalizadas (State Congress 2022). Como puede observarse, los comportamientos son muy diferentes, tanto entre estados como entre tipos de empresas. Pero si es posible observar algunos comportamientos de interés.

Primeramente, en todos los casos la mayor parte de las LLC se encuentran activas. Además de eso, en los casos de Texas, Delaware y California, entre las corporaciones predominan las inactivas o formalmente disueltas, no así en Washington. Hay varias explicaciones posibles para esto. Por una parte, en términos de relevancia económica, Washington es un componente más reciente de la lista de estados importantes que los otros tres, lo cual inevitablemente tiene una expresión en la razón entre empresas activas e inactivas, si tomamos en cuenta que el crecimiento acelerado de registros en ese territorio se produjo después de 1994. Por otra parte, no se puede descartar un potencial sesgo en las muestras publicadas por OpenCorporates, pero no tenemos manera de verificarlo. Finalmente, la diferencia entre corporaciones y LLC en Texas, Delaware y California puede atribuirse al mayor atractivo de esa forma empresarial en los marcos regulatorios de esos estados y su correlato federal. La explicación más probable es una combinación de algunos o todos estos factores, con la posibilidad de algunos otros no identificados aún. Esto abre una interesante línea de futura investigación.

En todos los casos, las LLC superan en varias veces a las corporaciones empresariales activas en los cuatro estados, como era de esperarse. Delaware y California tienen menos LLC inactivas que corporaciones con dicho *status*, a pesar de que las primeras son mucho más numerosas en total. Esto refuerza la evidencia del reemplazo paulatino de las corporaciones por la LLC.

GRANDES EMPRESAS Y EL CAMBIO DE MODELO EMPRESARIAL

El acelerado crecimiento negativo de la LLC puede resultar de tres mecanismos: formación de nuevas compañías, transformación de corporaciones en LLC y establecimiento de filiales con ese formato. Esto implica centrar dirigir la mirada a la empresa misma, es decir, a la adaptación de las empresas a las condiciones cambiantes. Para explorar este punto, observamos lo que sucede con algunas grandes empresas.

Seleccionamos cinco empresas que son emblemáticas de la más reciente realidad económica: Amazon, Alphabet, Microsoft, Meta Platforms y Uber Technologies. En esta parte trabajamos solo con Washington, para poder ofrecer la visión completa en un estado, ya que en los otros tres solo contamos con muestras que no están orientadas a representar empresas individuales sino el panorama de cada estado. Las cinco estaban incluidas en la lista de Fortune 500 cuando recopilamos la información, en agosto de 2022 (Tabla 2). Operan en sectores clave: software, medios sociales, comercio electrónico, buscadores de internet, ciberseguridad y servicios de internet. La más antigua, Microsoft, fue fundada en 1975, Amazon en 1994, Alphabet (originalmente Google) en 1998, Meta Platforms (entonces Facebook) en 2004 y Uber Technologies (nombrada inicialmente Ubercab) en 2009.

Tabla 2: Posición de compañías selectas en el ranking de Fortune 500

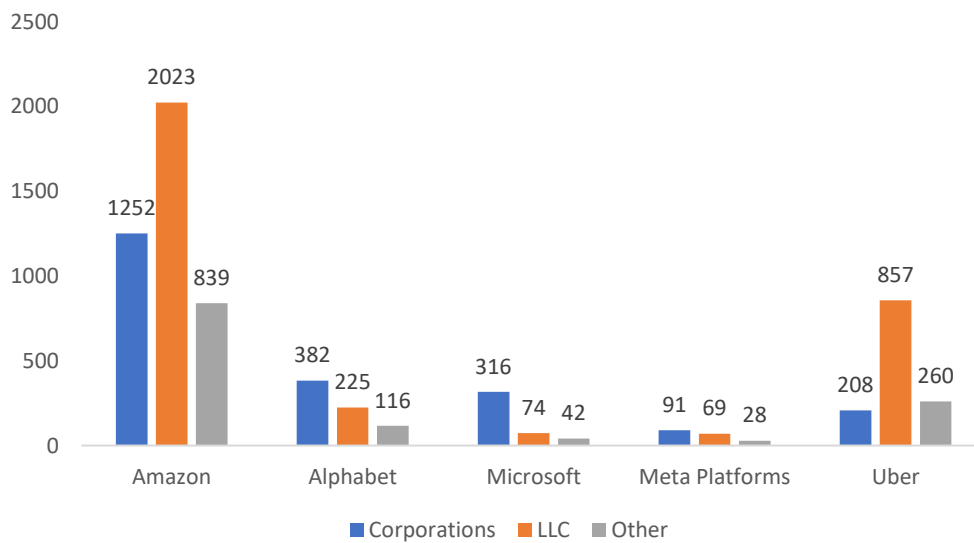
Empresa	Posición
Amazon	2
Alphabet	8
Microsoft	14
Meta	27
Uber	210

Fuente: Fortune 500 (2022a, 2022b, 2022c, 2022d, 2022e).

Las empresas seleccionadas tienen comportamientos distintivos en la creación de filiales o la adquisición de otras compañías, los cuales dependen de las características de cada una, las funciones concretas de las filiales y las entidades adquiridas, y los marcos regulatorios correspondientes en los estados para los tipos empresariales específicas. Pero en todos los casos se incluyen números importantes de LLC.

Amazon y Uber, las que tienen un mayor número de filiales, tienen también la mayor proporción de LLC (Gráfico 9). Esto indica que, a estas empresas, la posibilidad de crear o adquirir LLC les ofrece ventajas para la expansión de sus operaciones y la reducción de costos fiscales y/u otras fuentes de fricción para su desempeño. Cuando consideramos las proporciones y totales que observamos anteriormente, los datos también sugieren que el establecimiento de nuevas compañías es el contribuyente mayor al desequilibrio percibido entre los tipos principales. Este es un punto que requiere un estudio futuro más amplio para su verificación.

Gráfico 9: Tipo de empresa filial, empresas seleccionadas



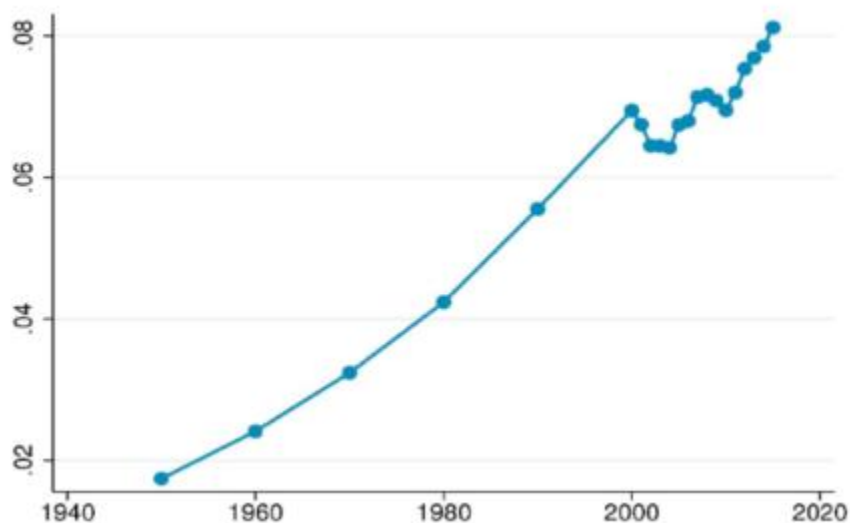
Fuente: Elaborado a partir de Secretary of State of Washington (2022).

Por supuesto, la emergencia de la LLC no es el único factor de la transformación de los modelos empresariales en Estados Unidos. Por ejemplo, el *outsourcing* añade otro aspecto: muchas grandes empresas han dejado de producir sus propios productos, para pasar a contratárselos a fabricantes externos, frecuentemente en el extranjero. Esto fenómeno se observa en toda la economía, y señala la desintegración de la corporación clásica, la del taylorismo-fordismo, es decir,

deshaciendo la integración vertical que marcó la formación de la corporación clásica entre finales del siglo XIX y principios del siglo XX. Esto tuvo especial visibilidad en la industria de confecciones, calzado y aditamentos deportivos, al punto de ser llamado Nikefización (Davis 2016: 69). La integración vertical fue reemplazada por una expansión de la externalización horizontal, con la compañía mayor dominando la cadena de valor a través del control de las patentes (Skowronski y Benton 2018), el valor simbólico asociado a las marcas, y los mercados finales (Davis 2016: 69-80).

A esto se suma la externalización de la contratación de la fuerza de trabajo, un fenómeno creciente (Gráfico 10), en el cual esta se contrata a entidades que ofertan servicios laborales, lo cual elimina fricciones y costos para la empresa que contrata esos servicios, al no tener una masa estable de empleados, y por tanto no tener responsabilidades ni obligaciones emanadas de los más tradicionales empleos por tiempo indeterminado y a tiempo completo según escalas preestablecidas.

Gráfico 10: Parte de los trabajadores empleados por firmas de servicios laborales



Fuente: Dorn, Schmieder y Spletzer (2018).

Es decir, la transformación es un fenómeno complejo con múltiples componentes. La LLC es, no obstante, un componente clave en ese proceso. Los datos manejados aquí dan cuenta de la prevalencia alcanzada en un plazo relativamente corto, lo cual confirma su relevancia como tema de investigación, y su interés para la comprensión de la relación entre instituciones formales y evolución empresarial.

CONCLUSIONES

La introducción de la LLC y su expansión por todo el territorio de los Estados Unidos a partir de 1977 tuvo un efecto decisivo sobre el mundo empresarial, hasta el punto de convertirse en la forma dominante a la altura de la segunda década del siglo XXI, por un amplio margen, y con tendencia creciente. El estudio de la totalidad de los registros en el estado de Washington y su comparación con muestras en Texas, California y Delaware confirman la generalidad de ese

comportamiento. El trabajo con muestras preexistentes en los tres últimos casos y la imposibilidad práctica de estudiar todos los estados del país son limitaciones de nuestra investigación, pero la consistencia en los resultados obtenidos sustenta la validez de nuestras tesis.

Nuestros resultados sustentan, parcialmente, la tesis de Gerald Davis sobre la paulatina extinción de la corporación clásica en ese país. En el punto en que estamos, considerando los números observados, en una primera aproximación más que una extinción, se trata del desplazamiento de la PTC como forma organización empresarial dominante. Cuando además consideramos la complejidad de las relaciones entre empresas y al interior de las mismas, las jerarquías anidadas en las cadenas de valor, lo que observamos en un fenómeno con múltiples niveles, con considerables ramificaciones más allá de las fronteras estadounidenses. Esto es además consistente con otros comportamientos observados, que en su conjunto refuerzan la imagen de la desintegración de la corporación clásica integrada verticalmente y su reemplazo por redes jerarquizadas de entidades legalmente reconocidas como empresas, con formas distintas – predominantemente LLC– y con altos niveles de externalización de sus procesos.

Nuestro estudio demuestra que las políticas públicas conformadas a partir de la década de los setenta fueron claves en ese proceso. La más inmediata en el tema que abordamos es la introducción de la LLC misma, lo cual es un importante cambio institucional, que surgió en un espacio concreto (Wyoming) y se propagó por el país, lo que confirma la existencia de condiciones favorables para la adopción de esa legislación en el conjunto del *complexus* cultural estadounidense.

Esas condiciones están directamente asociadas con las amplias transformaciones estructurales, inclusive del orden institucional, que se produjeron en el período. En particular, la implementación de la *Reagonimics* y sus continuaciones y ramificaciones, claramente orientadas a favorecer al sector empresarial, o más concretamente, a las élites empresariales con menos regulaciones e impuestos. La introducción de la LLC es parte integral de esas políticas públicas. Esto confirma la hipótesis de que el cambio en la organización y funcionamiento de las empresas resultó de su adaptación a la transformación de los marcos institucionales como parte de los cambios estructurales.

El tema es algo más complejo, como vimos, pues las directivas empresariales utilizaron esos cambios institucionales para potenciar los intereses de los accionistas y ejecutivos, y al mismo tiempo, esos intereses son factores impulsores en la conformación de políticas públicas. A lo cual se suma la transformación general de la economía y la sociedad estadounidenses, perceptible en los cambios en la composición del PIB y del capital. Estos últimos son dos indicadores entre muchos que demuestran la transición hacia una nueva era en la historia del capitalismo, el capitalismo del conocimiento. Los cambios generados a través de las políticas públicas conformadas son parte integral de la transición y la emergente configuración.

Nuestra investigación indica que estamos ante una transformación sistémica, el que los diversos componentes evolucionaron de forma interdependiente para generar neoformaciones a partir de la información y componentes preexistentes. Estos resultados abren nuevas vías de indagación, proponen marcos explicativos y generan referentes para extender el estudio hacia el interior de Estados Unidos, hacia otros escenarios y a las dinámicas globales.

REFERENCIAS

- 87th. Legislature (2021). *Business organizations code*. Texas: Secretary of State.
- Achbar, M. Abbot, J. Bakan, J. (Dirs) (2003). *The Corporation* [Documental]. Canadian Television Fund, Vision TV, British Columbia Film, Knowledge Network, Rogers Documentary Fund Rogers Telefund, Canada, TVOntario.
- Arrighi, G. (2010). *The long twentieth century: Money, power, and the origins of our times*. Londres y Nueva York: Verso
- Bank, S. A. y Mehrotra, A. K. (2017). Corporate taxation and regulation of early twentieth century American Business. En Lamoreaux, N. R. y Novak, W. J. (Eds.), *Corporations and American democracy*. Cambridge y Londres: Harvard University Press.
- Balouziyeh, J.M. (2013). *a legal guide to United States business organizations. The law of partnerships, corporations, and limited liability companies*. Berlin y Heidelberg: Springer.
- Batey, D. L. y Todd, B. J. (2015). Washington's New LLC Act. *Business Law Section of the Washington State Bar Association*, 1-9.
- Beyers, W. B. y Lindahl, D. P. (1997). The economic impact of technology-based industries in Washington state. *Report prepared for the Technology Alliance, Seattle WA*.
- Blair, M. M. y Pollman, E. (2017). The Supreme Court's view of corporate rights: Two centuries of evolution and controversy. En Lamoreaux, N. R. y Novak, W. J. (Eds.), *Corporations and American democracy*. Cambridge y Londres: Harvard University Press.
- Bloch, R. H. y Lamoreaux, N. R. (2017). Corporation and the fourteenth amendment. En Lamoreaux, N. R. y Novak, W. J. (Eds.), *Corporations and American democracy*. Cambridge y Londres: Harvard University Press.
- Bureau of Economic Analysis (sin fecha a). *Value added by industry as a percentage of gross domestic product (1997-2021)*. Disponible en <https://apps.bea.gov/iTable/iTable.cfm?reqid=150&step=2&isuri=1&categories=gdpxind> [10-08-2022].
- Bureau of Economic Analysis (sin fecha b). *Interactive access to industry economic accounts data: GDP by industry (historical)*. Disponible en <https://apps.bea.gov/iTable/iTable.cfm?reqid=147&step=2&isuri=1> [10-08-2022].
- Carlin, W. y Soskice, D. (2015). *Macroeconomisc: Institutions, instability and the financial system*. Oxford: Oxford University Press.
- Chandler, A. (1990). *Scale and Scope: The dynamics of industrial capitalism*. Cambridge y Londres: The Belknap Press of Harvard University Press

- Crane, D. A. (2017). The dissociation of incorporation and regulation in the progressive era and the New Deal. En Lamoreaux, N. R. y Novak, W. J. (Eds.), *Corporations and American democracy*. Cambridge y Londres: Harvard University Press.
- Cypher, J. M. (2015). The origins and evolution of military Keynesianism in the United States. *Journal of Post Keynesian Economics*, 38(3), 449-476.
- Davis, G. F. (2016). *The vanishing American corporation: Navigating the hazards of a new economy*. Oakland: Berrett-Koehler Publishers, Inc.
- Domínguez López, E. (2020). Transición y cambio político. Sobre la naturaleza dinámica del sistema y cómo estudiarla. En Domínguez López, E. y González Martín, O. R. (coord) *¿Cómo estudiar a Estados Unidos? Propuestas teórico-metodológicas para un proyecto transdisciplinario*. La Habana: Editorial UH, 13-65
- _____ (2023). ¿Qué es la sociedad y cómo estudiarla? El complexus cultural: una propuesta desde la complejidad. En Fabelo Concepción, S. y Percastre-Mendizabal, S. (Eds.), *Complexus global. Miradas múltiples desde distintos escenarios comunicacionales*, Cali: Editorial Buenaventuriana.
- Dominguez Lopez, E., y Barrera Rodriguez, S. (2023). Transition and labour in United States: Industry and employment in the changing political economy of knowledge capitalism. *Forum of Social Economics*, 52(4), 334-353.
- Dorn, D, Schmieder, J. F. y Spletzer, J. R. (2018). *Domestic Outsourcing in the United States. US Department of Labor Technical Report*. <https://www.dol.gov/sites/dolgov/files/OASP/legacy/files/Domestic-Outsourcing-in-the-United-States.pdf> (18-05-2023).
- Drucker, P. (1969). *The age of discontinuity: Guidelines to our changing society*. Londres: Heinemann.
- Eagleton-Pierce, M. (2016). *Neoliberalism: The key concepts*. Nueva York: Routledge.
- Enright, M. (2021). *What is an LLC annual report and how to file one for your business*. Disponible en <https://www.wolterskluwer.com/en/expert-insights/what-is-an-llc-annual-report-and-how-to-file-one-for-your-business> [21-01-2023].
- Federal Reserve Bank, Saint Louis. (2022). *Domestic financial sectors; Total financial assets, level/ (gross domestic product*1000)*. Disponible en: <https://fred.stlouisfed.org/graph/?g=smH> [23-12-2022].
- Fortune 500. (2022a). *Alphabet*. Disponible en: <https://fortune.com/company/alphabet/fortune500/> [08-12-2022].
- _____ (2022b). *Amazon*. Disponible en: <https://fortune.com/company/amazon/fortune500/> [08-12-2022].

- _____ (2022c). *Meta Platforms*. Disponible en: <https://fortune.com/company/metaplatforms/fortune500/> [08-12-2022].
- _____ (2022d). *Microsoft*. Disponible en: <https://fortune.com/company/microsoft/fortune500/> [08-12-2022].
- _____ (2022e). *Uber*. Disponible en: <https://fortune.com/company/uber/fortune500/> [08-12-2022].
- Gaida, J., Wong-Leung, J., Robin, S. y Cave, D. (2023). *ASPI's Critical Technology Tracker: The global race for future power, Policy Brief Report No. 69*. Canberra: Australian Strategic Policy Institute.
- Galbraith, J. K. (1998). *The Affluent society*. Boston, Nueva York: Houghton Mifflin.
- Giddens, A. (1979). *La estructura de clases en las sociedades avanzadas*. Madrid: Alianza Universidad.
- Gifis, S.H. (2010). *Law Dictionary*. Nueva York: Barron's Legal Guides.
- Gilens, M. (2012). *Affluence and influence: Economic inequality and political power in America*. Nueva York, Princeton, Oxford: Russell Sage Foundation, Princeton University Press.
- Gilens, M., y Page, B. I. (2014). Testing theories of American politics: Elites, interest groups, and average citizens. *Perspectives on Politics*, 12(3), 564–581.
- Gruber, J. W. y Kamin, S. B. (2017). *Corporate buybacks and capital investment: An international perspective*. Disponible en: <https://www.federalreserve.gov/econres/notes/ifdp-notes/corporate-buybacks-and-capital-investment-an-international-perspective-20170411.htm> [12-11-2023].
- Hall, P. y Soskice, D. (2001). *Varieties of capitalism: The institutional foundations of comparative advantage*. Oxford y Nueva York: Oxford University Press.
- Hall, P. y Taylor, R. (1996). Political sciences and the three new institutionalisms. *MPIFG, Discussion Paper*, 96(6), 1-32.
- Hamill, S. P. (1998). The origins behind the Limited Liability Company. *Ohio State Law Journal*, 59 (5), 1459-1522.
- Hanlon, S. y Buffie, N. (2021). *The Forbes 400 pay lower tax rates than many ordinary Americans*. Disponible en: <https://www.americanprogress.org/article/forbes-400-pay-lower-tax-rates-many-ordinary-americans/> [02-10-2023].
- Harvey, D. (2005). *A brief history of neoliberalism*. Oxford y Nueva York: Oxford University Press.
- Hayek, F. A. (2001 [1944]). *The road to serfdom*. Londres y Nueva York: Routledge.

- Hennessey, J. L. y Wallis, J. J. (2017). Corporations and organizations in the United States after 1840. En Lamoreaux, N. R. y Novak, W. J. (Eds.), *Corporations and American democracy*. Cambridge y Londres: Harvard University Press.
- Hilt, E. (2017). Early American corporations and the State. En Lamoreaux, N. R. y Novak, W. J. (Eds.), *Corporations and American democracy*. Cambridge y Londres: Harvard University Press.
- Holland, J. H. (1995). *Hidden order: How adaptation builds complexity*. Nueva York: Addison-Wesley.
- Inkster, N. (2019). The Huawei affair and China's technology ambitions. *Global Politics and Strategy*, 61(1), 105-111.
- Kaysen, C. (1996). Introduction and overview. En Kaysen, C. (Ed.) *The American corporation today*. Oxford y Nueva York: Oxford University Press.
- Komlos, J. (2018). Reaganomics: A Historical watershed. *CESifo Working Paper, No. 7301*. Munich: Center for Economic Studies and ifo Institute (CESifo).
- Komlos, J. (2023). Unemployment in the high-pressure capitalism of the 21st century: Introduction. *Forum for Social Economics*, 52(4), 323-333
- Kraft, M.E. y Kamieniecki, S. (Eds.) (2007). *Business and environmental policy: corporate interests in the American political system*. Cambridge: The MIT Press.
- Lamoreaux, N.R. y Novak, W. J. (2017). Corporations and American democracy. An introduction. En Lamoreaux, N. R. y Novak, W. J. (Eds.), *Corporations and American democracy*. Cambridge y Londres: Harvard University Press.
- Laperche, B. (2020). Enterprise knowledge capital. *Austrian Journal of Political Science*, 49(1),15-16.
- Laperche, B. y Liu, Z. (2013). SMEs and knowledge-capital formation in innovation networks: a review of literature, *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 21(2).
- Leiserson, G. y Yagan, D. (2021). *What Is the average federal individual income tax rate on the wealthiest Americans?* Disponible en: <https://www.whitehouse.gov/cea/written-materials/2021/09/23/what-is-the-average-federal-individual-income-tax-rate-on-the-wealthiest-americans/> [02-10-2023].
- Levy, J. (2017). From fiscal triangle to passing through: Rise of the nonprofit corporation. En Lamoreaux, N. R. y Novak, W. J. (Eds.), *Corporations and American democracy*. Cambridge y Londres: Harvard University Press.
- Luger, S. (2000). *Corporate power, American democracy, and the automobile industry*. Cambridge, Nueva York, Melbourne, Madrid, Cape Town, Singapore, Sao Paulo: Cambridge University Press.

- Mizruchi, M. S. (2013) *The fracturing of the American corporate elite*. Cambridge y Londres: Harvard University Press.
- Morrison, W. M. (2019). China's economic rise: History, trends, challenges, and implications for the United States. *Current Politics and Economics of Northern and Western Asia*, 28(2/3), 189-242.
- North, D. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Novak, W. J. (2017). The public utility idea and the origins of modern business regulation. En Lamoreaux, N. R. y Novak, W. J. (Eds.), *Corporations and American democracy*. Cambridge y Londres: Harvard University Press.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) (2019). *Supporting investment in knowledge capital, growth and innovation*. Disponible en: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264193307-en> [04-10-2022].
- OpenCorporates* (sin fecha). Database. Disponible en: <https://opencorporates.com/> [27-02-2023].
- Peneder, M., Kaniovski, S. y Dachs, B. (2003). What follows tertiarisation? Structural change and the role of knowledge-based services. *The Service Industries Journal*, 23(2), 47–66.
- Poulantzas, N. (1975). *Classes in contemporary capitalism*. Londres: NLB.
- Prigogine, I. (1997). *El fin de las certidumbres*. Madrid: Taurus.
- Pykas, A. y Hanusch, H. (Eds.). (2006). *Applied evolutionary economics and the knowledge-based economy*. Cheltenham y Northampton: Edward Elgar.
- Rodgers, D. T. (2012). *Age of fracture*. Cambridge y Londres: Harvard University Press.
- Roe, M. (2009). Delaware and Washington as corporate lawmakers. *Delaware Journal of Corporate Law*, 34, 1-34.
- Runciman, W. G. (2009). *The theory of cultural and social selection*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Schui, F. (2014). *Austerity: The great failure*. New Haven y Londres: Yale University Press.
- Schumpeter, J. (1986). *Imperialismo. Clases sociales*. Madrid: Tecnos.
- Secretary of State of Washington (2022). *Corporations*, data base. Disponible en: https://www.sos.wa.gov/_assets/corps/txtCorpsData.zip [22-07-2022].

- Sherman, M. (2009). *A short history of financial deregulation in the United States*. Washinton DC: Center for Economic and Policy Research.
- Shipman, G. A., Lampman, R. J. y Miyamoto, S. F. (1962). *Medical service corporations in the state of Washington. A study of the administration of physician-sponsored Prepaid Medical Care*. Cambridge Harvard University Press.
- Skowronski, K. y Benton Jr., W. C. (2018.) The influence of intellectual property rights on poaching in manufacturing outsourcing. *Production and Operation Management*. 27(3), 531–552.
- Smith, G.D. y Dyer, D. (1996). The rise and transformation of the American corporation. En Kaysen, C. (Ed.), *The American corporation today*. Nueva York y Oxford: Oxford University Press.
- Springer, S., Birch, K. y MacLeavy, J. (2016). *The handbook of neoliberalism*, Nueva York y Londres: Routledge.
- State Congress (2022). *Revised Code of Washington*. Olympia: Statute Law Committee.
- Stehr, N. (2022). *Knowledge Capitalism*. Nueva York y Londres: Routledge.
- Stuart-Fox, M. (1999). Evolutionary theory of history. *History and Theory*, 38(4), 33-51.
- Tax Foundation (sin fecha). *Historical federal corporate income tax rates and brackets, 1909 to 2020*. Disponible en: <https://taxfoundation.org/data/all/federal/historical-corporate-tax-rates-brackets/> [22-07-2023].
- The White House (2021). *New OMB-CEARReport: Billionaires pay an average federal individual income tax rate of just 8.2%*. Disponible en: <https://www.whitehouse.gov/omb/briefing-room/2021/09/23/new-omb-cea-report-billionaires-pay-an-average-federal-individual-income-tax-rate-of-just-8-2/> [02-10-2023].
- Thompson, E. P. (1991). *The making of the English working class*. Toronto: Penguin Books.
- US Government Information (sin fecha). *US Code (2022)*. Washington DC: US Government Information
- US Congress. (1958). *Public Law 85–699, Statute 72, Small Business Investment Act*. Washington: US Congress.
- Veblen, T. (2004). *Teoría de la clase ociosa* (con prólogo de John Kenneth Galbraith). México: Fondo de Cultura Económica.
- Wang, Q., Qu, J., Wang, B. Wang, P. y Yang, T. (2019). Green technology innovation development in China in 1990–2015. *Science of The Total Environment*, 696(15), 1-8.

Wright, E. O. (1985). *Classes*. Londres: Verso.

Wright, E. O. (1979). *Class structure and income determination*. Nueva York, Londres, Toronto, Sydney y San Francisco: Academic Press.

Fecha de envío: 02-04-2024
Fecha de aceptación: 15-05-2024