

Mercados y Negocios

1665-7039 printed

2594-0163 on line

Year 27, n. 57, January-April (2026)

From Hyperglobalization to “New Globalization”: Transnational Corporations, Geopolitical Shocks, and Resilient Global Value Chains¹

De la hiperglobalización a la “nueva globalización”: corporaciones transnacionales, shocks geopolíticos y cadenas globales de valor resilientes

<https://doi.org/10.32870/myn.vi57.7949>

Dimos Chatzinikolaou²

University of Nicosia (Cyprus)

dimos.chatzinikolaou@gmail.com

<https://orcid.org/0000-0002-4138-8828>

Charis Vlados

Democritus University of Thrace (Greece)

cvlados@econ.duth.gr

<https://orcid.org/0000-0003-2509-6961>

Received: August 7, 2025

Accepted: September 30, 2025

ABSTRACT

Transnational corporations (TNCs) are central to international political economy (IPE), yet their role remains contested amid geopolitical rivalry, economic shocks, and sustainability demands. This integrative review of 264 sources from Web of Science identifies five dominant perspectives in the literature: adverse globalization (critical views of TNC power), global development (TNCs as growth engines), glocal strategies (local adaptation approaches), hyperglobalization (borderless integration), and new globalization (post-2008 reconfiguration emphasizing resilience and new regionalization). These perspectives map onto established IPE theoretical frameworks, ranging from neo-Marxist dependency theory to neoliberal institutionalism, with “new globalization” emerging as the dominant paradigm. The analysis reveals a shift from polarized debates toward recognition of a more segmented, crisis-aware global economy. Persistent research gaps concern climate alignment and Global South perspectives. We derive implications for balanced policy approaches, resilient corporate strategies, and multilateral governance reform.

Keywords: Transnational corporations (TNCs); International political economy (IPE); New globalization; Global value chains; Economic resilience.

Jel Code: F23, F21, F59

¹ Traducción de la versión en inglés usando Grammarly en apoyo a la política de multilingüismo

² Corresponding



From Hyperglobalization to “New Globalization”: Transnational Corporations, Geopolitical Shocks, and Resilient Global Value Chains

RESUMEN

Las corporaciones transnacionales (CTN) son fundamentales para la economía política internacional (EPI); sin embargo, su papel sigue siendo controvertido en un contexto de rivalidad geopolítica, de crisis económicas y de demandas de sostenibilidad. Esta revisión integradora de 264 fuentes de Web of Science identifica cinco perspectivas dominantes en la literatura: globalización adversa (visiones críticas del poder de las CTN), desarrollo global (CTN como motores de crecimiento), estrategias glocales (enfoques de adaptación local), hiperglobalización (integración sin fronteras) y nueva globalización (reconfiguración posterior a 2008 que enfatiza la resiliencia y la nueva regionalización). Estas perspectivas se integran en marcos teóricos consolidados de la EPI, que abarcan desde la teoría neomarxista de la dependencia hasta el institucionalismo neoliberal, con la "nueva globalización" que emerge como el paradigma dominante. El análisis revela un cambio desde debates polarizados hacia el reconocimiento de una economía global más segmentada y consciente de las crisis. Persisten lagunas en la investigación sobre la alineación climática y las perspectivas del Sur Global. Derivamos implicaciones para enfoques de política pública equilibrados, estrategias corporativas resilientes y reformas de la gobernanza multilateral.

50

Palabras clave: Corporaciones transnacionales (ETN); Economía política internacional; Nueva globalización; Cadenas globales de valor; Resiliencia económica.

Código JEL: F23, F21, F59

INTRODUCCIÓN

Desde la década de 1960, numerosos académicos de la economía política internacional (EPI) han analizado cómo las corporaciones transnacionales (CTN) influyen en el poder político, el desarrollo económico y la transferencia de tecnología en los países receptores (Dunning, 1981; Gilpin, 1987; Hymer, 1977; Kindleberger, 1969; Moran, 1983; Strange, 1988; Vernon, 1971). Los primeros debates señalaron que, aunque la inversión extranjera directa (IED) puede aportar capital y conocimiento, también puede debilitar la autonomía del Estado anfitrión y generar dependencia (Hymer, 1977; Madeuf & Michalet, 1978; Vernon, 1971). A lo largo de las décadas, las CTN se han convertido en actores centrales de la globalización, evolucionando desde industrias principalmente manufactureras y extractivas hacia sectores financieros, de servicios y de alta tecnología. Sin embargo, a pesar de la amplia literatura sobre los impactos de las CTN, sigue siendo difícil prever cómo se adaptará su papel en medio de las actuales incertidumbres y reestructuraciones globales.

Los estudios previos tienden a centrarse en periodos o teorías específicas, lo que dificulta la construcción de una visión cohesionada sobre el futuro de las CTN en la EPI. Esta revisión aborda esta brecha al sintetizar los aportes de la literatura e identificar cinco principales tendencias interpretativas sobre las CTN y la globalización. En términos generales, estas perspectivas van desde enfoques críticos (“globalización adversa”) hasta visiones excesivamente optimistas (“hiperglobalización”), pasando por posturas intermedias que destacan beneficios para el desarrollo, estrategias “glocales” o un emergente paradigma de “nueva globalización”. El objetivo es condensar los argumentos centrales de cada tendencia y examinar las revisiones recientes (por ejemplo, sostenibilidad y factores geopolíticos) que responden a los desafíos contemporáneos. Al delinear estas cinco tendencias y su evolución, se busca ofrecer una comprensión más clara de cómo se interpreta actualmente el papel de las CTN y qué implicaciones tiene esto para el futuro.³

³ Para garantizar claridad a lo largo de este análisis, definimos varios conceptos centrales:

CTN: Empresas que operan a través de fronteras nacionales mediante inversión extranjera directa (IED), subsidiarias, empresas conjuntas o alianzas estratégicas, manteniendo operaciones coordinadas en múltiples países y teniendo generalmente su sede en un país de origen.

EPI: Campo académico que examina la intersección entre la política y la economía en los asuntos globales, analizando cómo las fuerzas políticas y económicas interactúan para dar forma a las relaciones internacionales, los patrones comerciales y los resultados del desarrollo.

Globalización: Proceso de creciente interconexión e interdependencia entre países a través de flujos transfronterizos de bienes, servicios, capital, información y personas, facilitado por los avances tecnológicos y la liberalización de políticas.

Glocalización: Adaptación de estrategias empresariales globales a condiciones y culturas locales, que implica la búsqueda simultánea de la integración global y la respuesta a las particularidades locales en las operaciones corporativas.

MARCO TEÓRICO: VISIONES EVOLUTIVAS SOBRE LAS CTN Y LA GLOBALIZACIÓN

Primeros estudios de la EPI (décadas de 1960–1980)

La primera ola de investigación en economía política internacional (EPI) sobre las corporaciones transnacionales (CTN) destacó la fuerte presencia internacional de las multinacionales de Estados Unidos (EE. UU.) y Europa, así como sus efectos mixtos en los países receptores. Por un lado, las CTN eran vistas como vehículos de modernización, al transferir tecnología, capital y habilidades gerenciales hacia las economías en desarrollo. Por otro lado, los teóricos críticos argumentaban que estos beneficios tenían un costo: las empresas extranjeras podían desplazar industrias locales, extraer recursos y debilitar la soberanía nacional, reproduciendo con frecuencia estructuras de dependencia.

Los trabajos pioneros de Hymer (1977), Kindleberger (1969) y Vernon (1971) analizaron las razones por las cuales las empresas invierten en el extranjero y advirtieron que la expansión corporativa oligopólica podía generar “desarrollo desigual” y dependencia en los Estados más débiles. Economistas de la corriente dominante como Dunning (1981) formularon el paradigma OLI (Propiedad–Localización–Internalización) para explicar la IED, sugiriendo que las empresas se expanden internacionalmente cuando poseen ventajas competitivas y encuentran condiciones favorables en los países anfitriones. Al mismo tiempo, autores como Susan Strange y Robert Gilpin llamaron la atención sobre la influencia política de las CTN, advirtiendo que, a medida que las empresas se globalizan, los Estados pueden perder parte del control sobre sus economías (Gilpin, 1987; Strange, 1988).

En Francia, los pensadores estructuralistas (por ejemplo, Charles-Albert Michalet, 1976) señalaron de manera similar que la IED genera cambios más profundos que el comercio internacional por sí solo, al introducir una mezcla ambivalente de modernización y preocupaciones sobre la soberanía. Para la década de 1980, el consenso era que las CTN eran fuerzas transformadoras en la economía mundial: impulsaban el crecimiento industrial en algunos contextos, pero también ampliaban desigualdades y desafiaban la autonomía de las políticas de los gobiernos receptores. Esta comprensión sentó las bases para nuevas preguntas sobre cómo los Estados y otros actores socioeconómicos podrían negociar o regular las CTN para maximizar beneficios y minimizar impactos negativos.

IED: Inversión transfronteriza en la que una entidad de un país obtiene un interés duradero de gestión (generalmente el 10% o más de las acciones con derecho a voto) en una empresa ubicada en otro país, e implica con frecuencia transferencia de tecnología y control gerencial.

Globalización ascendente (décadas de 1990–2000)

El periodo posterior a la Guerra Fría estuvo marcado por un fuerte entusiasmo hacia la globalización, acompañado de análisis divergentes sobre el papel de las corporaciones transnacionales (CTN) en este proceso. Diversos autores influyentes proclamaron la emergencia de una economía mundial sin fronteras; por ejemplo, la noción de Thomas Friedman de un mundo “plano” y sin fricciones impulsado por la integración del comercio global (Friedman, 1999), o la tesis del “fin de la historia” de Francis Fukuyama, que declaraba a la democracia liberal como la vencedora ideológica definitiva (Fukuyama, 1992).

Muchos académicos de negocios internacionales argumentaron que las presiones competitivas obligaban a las empresas a internacionalizar todas sus operaciones, desde la investigación y desarrollo hasta la producción, con el fin de mantenerse competitivas (por ejemplo, Gerybadze & Reger, 1999). Al mismo tiempo, los economistas políticos comparados introdujeron el concepto de “variedades de capitalismo”, enfatizando que las multinacionales siguen estando moldeadas por las instituciones de sus países de origen y de destino. Por ejemplo, Hall y Soskice (2001) mostraron que las estrategias de las CTN difieren entre economías de mercado liberales y economías coordinadas, lo que indica que los marcos institucionales locales determinan fuertemente el comportamiento de las empresas extranjeras.

El concepto de “glocalización” también ganó una notable relevancia: las empresas aprendieron a pensar globalmente pero actuar localmente, adaptando productos y prácticas de gestión a las culturas locales mientras aprovechaban eficiencias globales (Robertson, 1992). Las perspectivas críticas también persistieron. Teóricos de la Escuela de la Regulación francesa como Alain Lipietz argumentaron que la nueva era de producción flexible y deslocalizada (o “posfordismo”) no era una panacea para el desarrollo; por el contrario, a menudo perpetuaba la dependencia periférica y la desintegración social, lo que exigía nuevas formas de regulación para gestionar crisis recurrentes (Lipietz, 1985).

Otro cambio importante en este periodo fue el surgimiento de las multinacionales de economías emergentes. A partir de la década de 1990, empresas de Asia oriental, América Latina y otras regiones en desarrollo comenzaron a invertir en el extranjero, desafiando el flujo tradicional de capital del Norte hacia el Sur que había predominado en décadas anteriores (Rugman, 2010). Por ejemplo, el auge asiático de finales de los años noventa y la entrada de China en la Organización Mundial del Comercio en 2001 impulsaron una ola de empresas chinas, indias y brasileñas que comenzaron a “globalizarse” (Rugman, 2010).

Esta diversificación corporativa global significó que la globalización impulsada por las CTN ya no era una proyección unidireccional del poder occidental; se convirtió en un fenómeno más complejo y multipolar que reestructura profundamente los equilibrios socioeconómicos.

From Hyperglobalization to “New Globalization”: Transnational Corporations, Geopolitical Shocks, and Resilient Global Value Chains

En síntesis, en el punto álgido de la globalización (alrededor del año 2000), el discurso sobre las CTN tenía un carácter dual. Los enfoques liberales destacaban cómo las CTN impulsaban el crecimiento, la integración y la innovación a nivel mundial. En contraste, las posturas más críticas señalaban los efectos sociales negativos —como la explotación laboral en maquilas, la volatilidad financiera y el aumento de las desigualdades—, lo que sugería que la globalización bajo el dominio de las CTN era beneficiosa, pero lejos de ser universalmente positiva (Stiglitz, 2002). Estas tensiones no resueltas sentaron las bases para los debates emergentes sobre la “nueva globalización” en la década de 2010.

Después de 2008: ¿Hacia una nueva globalización?

La última década y media ha puesto en entredicho la certeza previa sobre una globalización cada vez más profunda. Una serie de eventos disruptivos —la crisis financiera de 2008, el resurgimiento del nacionalismo económico (por ejemplo, el Brexit y la guerra comercial entre EE. UU. y China), una pandemia global e incluso la guerra en Europa— ha expuesto la fragilidad de los mercados altamente integrados. Los académicos señalan que el orden internacional liberal liderado por Estados Unidos entró en una crisis de autoridad y legitimidad. Según John Ikenberry, el sistema encabezado por EE. UU. enfrenta una “crisis de autoridad” debido a que potencias emergentes (China y otros países) cuestionan las reglas establecidas y demandan una mayor participación en la toma de decisiones (Ikenberry, 2011).

54 Por su parte, el “trilema de la globalización” de Dani Rodrik cobró renovada relevancia: plantea que la integración económica profunda, la soberanía nacional y la política democrática no pueden coexistir plenamente al mismo tiempo (Rodrik, 2011).

En la práctica, la búsqueda de una “hiperglobalización” en las décadas de 1990 y 2000 implicó con frecuencia sacrificar prioridades internas, un intercambio que muchas sociedades hoy están menos dispuestas a aceptar. Por ello, la literatura reciente cuestiona la sostenibilidad del modelo tradicional de globalización y explora cómo podría configurarse un modelo más equilibrado. Algunos autores enfatizan que las nuevas tecnologías (automatización, plataformas digitales e inteligencia artificial) están transformando la globalización más que revertiéndola; Richard Baldwin describe una “tercera desagregación” en la que la telepresencia y los servicios digitales permiten que la globalización alcance incluso el trabajo de cuello blanco (Baldwin, 2012).

Otros autores plantean escenarios futuros: por ejemplo, un conjunto de posibilidades va desde una “Globalización 3.0” (una reactivación cooperativa de la liberalización) hasta la “islaminización”, un mundo fragmentado en bloques regionales y proteccionistas. Strohmer et al. (2020) describen estas trayectorias divergentes: la Globalización 3.0, caracterizada por altos niveles de comercio y crecimiento como a principios de los 2000, frente a la islamización, marcada por el aumento del nacionalismo, barreras comerciales y el colapso de las cadenas globales de suministro. Otros escenarios incluyen la nueva polarización (un

mundo dividido en bloques rivales) y la comunización (una cooperación global sin precedentes y un crecimiento inclusivo).

Al analizar las tendencias actuales, marcos como el Tríptico Estructural Evolutivo (EST, por sus siglas en inglés) sugieren que la economía mundial podría evolucionar a lo largo de múltiples trayectorias, desde una fragmentación severa hasta un renovado globalismo inclusivo, situándose la trayectoria actual en un punto intermedio (Vlados & Chatzinikolaou, 2025). Entre las características clave de esta “nueva globalización” emergente se encuentran una mayor cautela y planificación ante contingencias por parte de las empresas, una mayor regionalización del comercio y demandas más fuertes de sostenibilidad y resiliencia.

La rivalidad geopolítica entre Estados Unidos y China parece ser un factor determinante: mientras estas superpotencias compiten por la primacía tecnológica y económica, las CTN deben operar bajo dos conjuntos de reglas y redes de cadenas de suministro, lo que genera un desacoplamiento parcial de la economía global (Grosse et al., 2021; Luo & Witt, 2022). Las CTN de economías emergentes (especialmente las empresas chinas) desempeñan ahora un papel central en esta dinámica, a menudo beneficiándose del apoyo estatal y de sus mercados internos mientras se expanden internacionalmente. Al mismo tiempo, la COVID-19 y otras crisis internacionales han enseñado a empresas y gobiernos la importancia de la resiliencia de las cadenas de suministro (no depender de un solo país o proveedor) y la necesidad de alinear los modelos de negocio con objetivos sociales más amplios (Guillén et al., 2022). Tanto el sector privado como el discurso político invocan cada vez más los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la ONU y los compromisos climáticos, presionando a las CTN para que contribuyan a objetivos ambientales y sociales, no solo a la rentabilidad (Bull & Miklian, 2019).

En resumen, el contexto actual apunta hacia una globalización más segmentada y consciente de las crisis, en la que las CTN siguen siendo actores fundamentales, pero deben operar bajo nuevas restricciones y expectativas. El resto de esta revisión analizará cómo la literatura refleja estos cambios a través de cinco perspectivas distintas sobre las CTN en la EPI.

METODOLOGÍA

Se realizó una revisión integrativa de la literatura para captar el amplio espectro de perspectivas sobre las corporaciones transnacionales (CTN) en la economía política internacional (Snyder, 2019). La búsqueda (realizada en Web of Science hasta enero de 2023) utilizó palabras clave amplias relacionadas con “corporaciones transnacionales” y “economía política internacional” en los títulos de los artículos y en las palabras clave de los autores.

From Hyperglobalization to “New Globalization”: Transnational Corporations, Geopolitical Shocks, and Resilient Global Value Chains

Esto generó un conjunto inicial de publicaciones académicas sin restricciones de fecha (aunque la gran mayoría corresponde al periodo posterior a 1980, lo que refleja el crecimiento del campo tras la aceleración de la globalización). Posteriormente, se realizó un proceso de selección, eliminando documentos no arbitrados y estudios claramente no relacionados con base en títulos y resúmenes. Después de este filtrado, aproximadamente 264 fuentes relevantes fueron retenidas para un análisis cualitativo en profundidad.

Mediante un proceso iterativo de lectura y codificación, se identificaron temas y argumentos comunes en la literatura. Cada fuente fue evaluada según su tesis central sobre las CTN y la globalización, y los trabajos con enfoques similares fueron agrupados. Este proceso de agrupamiento reveló cinco tendencias interpretativas predominantes:

- “Globalización adversa” enfatiza los efectos negativos de la globalización impulsada por las CTN (49 artículos).
- “Desarrollo global” enfatiza los impactos positivos en el desarrollo (32 artículos).
- “Estrategias glocales” se centra en cómo las CTN combinan la integración global con la adaptación local (52 artículos).
- “Hiperglobalización” considera la globalización cada vez más profunda como inevitable y en gran medida beneficiosa (67 artículos).
- “Nueva globalización” destaca una reconfiguración de la globalización posterior a 2008 (64 artículos).

56

Cada artículo fue clasificado en una única tendencia principal, aunque algunos abordan múltiples enfoques. Además, se realizó un análisis de coocurrencia de palabras clave utilizando VOSviewer para validar estas agrupaciones. Este análisis bibliométrico examinó los términos más frecuentes en títulos, resúmenes y palabras clave, revelando vocabularios distintos para cada clúster.

Los cinco clústeres correspondieron estrechamente con la clasificación cualitativa, lo que respalda la solidez de las tendencias identificadas. Por ejemplo, los trabajos del grupo de globalización adversa utilizaron términos como “desigualdad”, “derechos humanos” y “neoliberalismo”, mientras que los estudios sobre estrategias glocales emplearon términos como “gestión”, “localización” y “capacidades”. En todos los clústeres, ciertos conceptos como “crisis”, “IED” y “emprendimiento” aparecieron con frecuencia, lo que indica preocupaciones compartidas. En contraste, los términos relacionados con cambio climático o regionalización fueron notablemente escasos, lo que sugiere vacíos en la literatura actual.

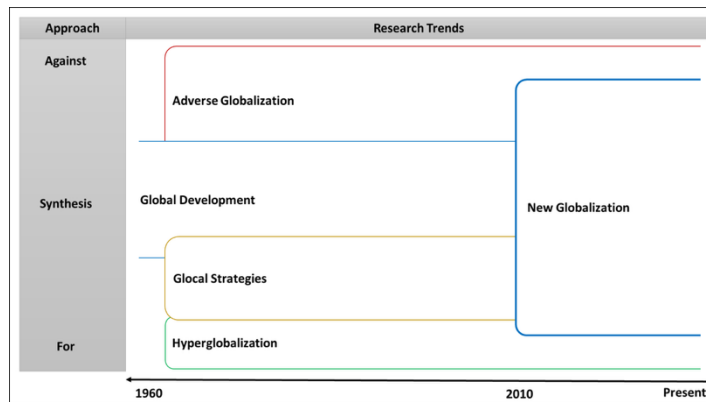
En lo que sigue, la Sección 4 presenta en detalle las cinco áreas de tendencias, sintetizando estudios representativos y argumentos correspondientes a cada perspectiva. Posteriormente, la Sección 5 analiza cómo estas perspectivas se relacionan entre sí, con problemas

emergentes (sostenibilidad, cambios geopolíticos) y con distintas implicaciones prácticas y de política pública. Finalmente, la conclusión (Sección 6) resume los principales hallazgos y las direcciones para futuras investigaciones.

RESULTADOS: CINCO TENDENCIAS INTERPRETATIVAS EN LA LITERATURA

A través de nuestro análisis, la literatura sobre las CTN y la EPI puede entenderse como cinco amplios marcos interpretativos o “historias”. Cada uno presenta una evaluación distinta de los efectos de la globalización y del comportamiento de las CTN, generalmente fundamentada en tradiciones teóricas específicas. En esta sección, se describe cada tendencia, destacando sus argumentos centrales y la evidencia clave de apoyo en la literatura (Figura 1).

Figura 1
El espectro de las teorías de la EPI sobre las CTN



Fuente: Elaboración propia

Globalización adversa: crítica al poder neoliberal de las CTN

Esta perspectiva considera que la globalización impulsada por las corporaciones transnacionales (CTN), bajo políticas neoliberales, constituye un proceso fundamentalmente desigual e inestabilizador (Bartley, 2018; LeBaron, 2015; Lee & Lee, 2015; Sprague, 2009). Los autores de esta corriente argumentan que, si se les deja actuar libremente, las CTN priorizan la obtención de ganancias a expensas de los trabajadores, las comunidades y el medio ambiente (Bartley, 2018; Dios & Cosenza, 2019; Etzioni-Halevy, 2002; Latham & Beaudry, 2001; LeBaron, 2015; Lee & Lee, 2015; Sprague, 2009). En este sentido, la globalización es vista como una fuerza arrolladora que profundiza y reproduce las desigualdades dentro y entre países (Steingard & Fitzgibbons, 1995).

Entre los ejemplos empíricos más citados se encuentran la “carrera hacia el fondo” en estándares laborales y ambientales, así como la recurrencia de crisis financieras provocadas por flujos de capital no regulados. Las acciones especulativas de las CTN suelen llevar a su

From Hyperglobalization to “New Globalization”: Transnational Corporations, Geopolitical Shocks, and Resilient Global Value Chains

rápida salida de los mercados ante los primeros signos de inestabilidad, lo cual fue evidente durante la crisis financiera asiática (Kwon & Pohlmann, 2018). Muchos críticos sostienen que las multinacionales promueven y sostienen el capitalismo de compadrazgo, lo que desestabiliza el crecimiento económico en los países en desarrollo (Yeganeh, 2019).

La crisis financiera global de 2008 es interpretada como resultado directo de la especulación excesiva y las acciones irresponsables de estas corporaciones, que priorizan el beneficio sobre el bienestar de las personas y la sostenibilidad ecológica. En este contexto, aunque no causada directamente por las CTN, la crisis de hipotecas subprime en Estados Unidos ejemplifica los efectos devastadores de la codicia corporativa (Baud & Durand, 2012; Boussebaa & Faulconbridge, 2019).

Una afirmación recurrente es que las CTN ejercen poder estructural sobre los Estados, presionando a los gobiernos (especialmente en el Sur Global) para adoptar políticas favorables a los negocios o enfrentar la fuga de capitales. El resultado puede ser una pérdida de autonomía política, donde los países compiten por ofrecer incentivos fiscales, regulaciones laxas o mano de obra barata para atraer o retener inversión. Diversos estudios documentan casos en los que las CTN influyen en políticas nacionales en su propio beneficio—desde empresas mineras que moldean leyes ambientales hasta farmacéuticas que impactan regulaciones de salud pública—, generalmente en detrimento de las poblaciones locales (Bartley, 2018; Etzioni-Halevy, 2002; LeBaron, 2015). Incluso los mecanismos supuestamente “mitigadores”, como la Responsabilidad Social Corporativa (RSC), son abordados con escepticismo en esta perspectiva.

58

La imagen distorsionada de la RSC solo sirve para reforzar esta agenda, ocultando las prácticas perjudiciales de estas corporaciones (Bartley, 2018; Dios & Cosenza, 2019; Etzioni-Halevy, 2002; LeBaron, 2015). Estos autores señalan los abusos laborales persistentes en las cadenas globales de suministro como evidencia de que los códigos corporativos voluntarios a menudo carecen de mecanismos de cumplimiento efectivos. En resumen, la tendencia de la globalización adversa presenta a las CTN como agentes de un proyecto de globalización neoliberal que ha consolidado desigualdades y vulnerabilidades. Por ello, se exige un mayor control sobre el poder corporativo—desde reformas en la gobernanza global hasta movimientos de resistencia local— para proteger el interés público. Como resultado, diversos autores llaman a intensificar el activismo y la defensa de derechos para confrontar las acciones de estas corporaciones y avanzar hacia un mundo más equitativo y sostenible (Latham & Beaudry, 2001).

Desarrollo global: las CTN como motores de crecimiento e integración

En contraste con lo anterior, la perspectiva del desarrollo global resalta las contribuciones positivas de las CTN a las economías receptoras, especialmente cuando existen políticas

adecuadas. Desde este enfoque analítico, la liberalización del comercio internacional y de los negocios se considera, en general, beneficiosa para el bienestar humano global (Dogan, 2010).

Esta visión de corte liberal sostiene que la inversión extranjera directa (IED) y la integración empresarial global actúan como catalizadores del desarrollo, ayudando a elevar los ingresos (mejorando los niveles de vida) y a difundir la innovación a nivel mundial. Las investigaciones indican que la IED incrementa los salarios y no reduce el empleo en los países receptores (Tomohara & Takii, 2011; Yamashita & Fukao, 2010). Además, se considera que las CTN influyen positivamente en las habilidades locales en países de bajos ingresos a largo plazo (Head & Ries, 2002). El establecimiento de CTN en un país anfitrión implica un proceso complejo y multifactorial influido por los objetivos gubernamentales de atraer capacidades tecnológicas (Dunning, 1994). Por ejemplo, estudios sobre el creciente papel de las economías emergentes en la globalización muestran cómo estos países primero atraen IED y gradualmente desarrollan ventajas comparativas internas, lo que conduce a la formación de más CTN (Rugman, 2010).

Según esta perspectiva, las CTN son fundamentales en la transformación de la producción, distribución y consumo en los países receptores. Introducen tecnologías de vanguardia, métodos de producción innovadores y acceso a amplios mercados internacionales, lo que contribuye a mejorar las capacidades productivas y la competitividad del país anfitrión (Buckley, 2006; Krueger, 2008; Schuh, 2007). Las multinacionales actúan como vehículos de transferencia de tecnología moderna y prácticas empresariales a través de las fronteras: introducen nuevos productos, procesos más eficientes y conocimientos gerenciales que pueden generar “derrames” (spillovers) cuando las empresas locales aprenden y se adaptan.

Más allá de los salarios y la productividad, los estudios del desarrollo global argumentan que las CTN pueden promover estándares más altos con el tiempo. Muchas empresas multinacionales implementan controles más estrictos de seguridad o calidad y pueden difundir normas relacionadas con la seguridad laboral, la diversidad o la protección ambiental. La apertura al comercio internacional ha demostrado reducir el trabajo infantil (Neumayer & De Soysa, 2005), mientras que las multinacionales priorizan cada vez más el desarrollo humano ético y sostenible (Lozano & Boni, 2002). La transferencia tecnológica a través de la I+D también puede fomentar vínculos de innovación entre regiones y mejorar los sistemas globales de innovación a largo plazo (Reddy, 1997).

La perspectiva del desarrollo global reconoce ciertas limitaciones: los beneficios no son automáticos y dependen de políticas internacionales, nacionales y locales complementarias. Si los gobiernos anfitriones construyen instituciones efectivas —invirtiendo en educación, aplicando regulaciones razonables y negociando condiciones justas con los inversionistas—

From Hyperglobalization to “New Globalization”: Transnational Corporations, Geopolitical Shocks, and Resilient Global Value Chains

entonces las CTN pueden ser aprovechadas para el desarrollo. En términos generales, el enfoque de “desarrollo global” muestra que, aunque las CTN contribuyen al avance económico en los países receptores, estos beneficios pueden ser desiguales y frecuentemente están acompañados de altos costos sociales y ambientales. Sin embargo, cuando el país anfitrión cuenta con instituciones favorables y políticas adecuadas, las CTN pueden desempeñar un papel crucial en la promoción del crecimiento económico y la mejora del nivel de vida.

Estrategias glociales: las corporaciones transnacionales “piensan globalmente y actúan localmente”

La perspectiva de las estrategias glociales desplaza la atención de los resultados a nivel macro hacia el comportamiento estratégico de las propias CTN. Esta corriente analiza el concepto de glocalización y su impacto en las CTN. Como se describe en el marco teórico, la glocalización implica equilibrar la homogeneidad económica a nivel global con una heterogeneidad socioeconómica amplia y reproducible a nivel local dentro del contexto de la globalización. Esta relación se considera tanto inevitable como dialéctica, lo que obliga a las CTN a encontrar un equilibrio entre la universalización y la localización en sus operaciones, tal como lo plantean autores como Applbaum (2000), Chuang et al. (2011), Giulianotti y Robertson (2004) y Shenkar (2004).

60

La importancia de que las CTN incorporen estrategias glociales en sus operaciones es un tema recurrente en esta tendencia. Esto incluye la consideración de las implicaciones de la glocalización en la responsabilidad social corporativa (RSC), lo que requiere una comprensión profunda de las instituciones nacionales y el desarrollo de una imagen corporativa alineada con las variaciones locales (Gjolberg, 2009; Millar & Choi, 2010; Wrigley et al., 2005). Asimismo, se destaca la internacionalización de las actividades de I+D de las CTN, así como la necesidad de cumplir con las leyes laborales nacionales, como señalan Beret et al. (2003).

Un aspecto clave es el talento y la gestión local: las empresas exitosas a nivel global tienden a contratar directivos locales que comprendan la cultura y puedan desenvolverse dentro de las instituciones del país anfitrión, en lugar de depender únicamente de expatriados en posiciones de liderazgo. La contratación e integración activa de gerentes locales se identifica como una estrategia glocal fundamental para las CTN. Este enfoque es esencial porque los gerentes locales aportan tanto capital humano como un profundo conocimiento del contexto nacional, lo que permite a las CTN equilibrar eficazmente las fuerzas de la globalización y la localización, y alinear sus operaciones con los contextos culturales e institucionales específicos del país anfitrión (Millar & Choi, 2010).

Además, la perspectiva glocal señala que las CTN pueden fomentar el arraigo local mediante la formación de alianzas con empresas y proveedores domésticos. En lugar de importar simplemente toda su cadena de valor, muchas empresas que logran establecerse con éxito construyen redes de suministro locales, lo que al mismo tiempo fortalece su relación con los gobiernos anfitriones (a través de la generación de empleo) y reduce costos mediante el abastecimiento local. La literatura destaca innovaciones organizacionales que apoyan las estrategias glocales: estructuras matriciales que permiten cierta autonomía a las unidades locales; equipos transfronterizos que comparten conocimiento entre subsidiarias; y sedes regionales que coordinan grupos de filiales nacionales.

Un estudio encontró que muchas multinacionales han establecido centros de gestión regional para administrar de manera más efectiva la adaptación regional, en lugar de gestionar cada país desde una única sede global (Arregle et al., 2016). En general, dentro del enfoque de “estrategias glocales”, el énfasis está en cómo las CTN combinan y armonizan dinámicamente las operaciones globales con las realidades locales. Esta estrategia es fundamental para que las CTN mejoren su competitividad internacional, al mismo tiempo que cumplen con las culturas locales y los marcos regulatorios.

Hiperglobalización: el triunfo del capital global y el mundo sin fronteras

La perspectiva de la hiperglobalización representa el punto más alto del entusiasmo por una economía mundial integrada liderada por las CTN. Esta corriente de investigación se caracteriza por la creencia de que la globalización continuará profundizándose, impulsada por la expansión ininterrumpida de las CTN (Vahlne et al., 2018). Según este enfoque, los Estados-nación y las fronteras iban perdiendo relevancia frente a las fuerzas del mercado global y la conectividad tecnológica. Las CTN eran las protagonistas de este proceso, extendiendo cadenas de suministro y flujos de capital a nivel mundial, integrando a los países en un único espacio económico.

Se considera que estas corporaciones promueven visiones globales (Robbins, 2004) y llevan a cabo actividades de deslocalización (offshoring) para su supervivencia, lo que conduce a una profundización inevitable de la I+D globalizada (Coucke & Sleuwaegen, 2008). Un hallazgo clave de esta literatura es que la coordinación central dominante de pequeños centros globales es más importante que una descentralización total, y las multinacionales son vistas como impulsores fundamentales de esta tendencia (Athukorala & Kohpaiboon, 2010; Gerybadze & Reger, 1999; Liu & Uzunidis, 2021).

Desde una perspectiva académica, la hiperglobalización refleja una forma extrema del pensamiento económico neoliberal: enfatiza las ganancias de eficiencia de la globalización y asume que el capital, los bienes y el conocimiento fluirán hacia donde sean más productivos, beneficiando en conjunto a todas las economías. Las CTN, desde este punto de vista,

From Hyperglobalization to “New Globalization”: Transnational Corporations, Geopolitical Shocks, and Resilient Global Value Chains

impulsan la innovación y el crecimiento mediante la asignación global de recursos. La deslocalización y la subcontratación no se interpretan como fenómenos negativos, sino como respuestas racionales a las diferencias de costos, permitiendo a los consumidores acceder a productos más baratos y a las empresas reinvertir los ahorros en innovación. En última instancia, esta visión sostiene que las dinámicas globales están impulsadas por una fuerza homogeneizadora irreversible centrada en la corporación transnacional.

Sin embargo, el concepto de hiperglobalización no está exento de críticas y desafíos. Una preocupación central es su efecto heterogeneizador sobre las democracias nacionales, ya que la amplia difusión de las tecnologías de la información puede debilitar la autoridad de los gobiernos y las instituciones, dando lugar a diversas formas de “capitalismos híbridos” (Devinney, 2011).

Otro problema es el impacto de la globalización en el trabajo, ya que las CTN pueden aprovechar los salarios más bajos y las leyes laborales más débiles en los países en desarrollo, lo que conduce a la explotación y a la reducción de oportunidades laborales en los países desarrollados (Devinney, 2011). Además, el potencial de coordinación global de los sindicatos plantea interrogantes sobre el equilibrio de poder entre corporaciones y trabajadores, así como sobre el papel que pueden desempeñar los gobiernos y las organizaciones internacionales para garantizar resultados justos y equitativos (Wills, 1998).

62

En términos generales, la “hiperglobalización” se caracteriza por un firme compromiso con la aceleración de la integración global, impulsada principalmente por las CTN. La investigación en este campo ha destacado tradicionalmente las ventajas de la expansión de las redes globales, pero con frecuencia ha pasado por alto la forma en que estas pueden mantener diversas barreras y conflictos socioeconómicos, culturales y políticos en la expansión e intensificación de las estructuras de globalización.

Nueva globalización: fragmentación, resiliencia y reequilibrio

La tendencia final, que ha ganado relevancia en la literatura de la década de 2010 y principios de la década de 2020, puede denominarse “nueva globalización”. Esta corriente se centra en la comprensión crucial necesaria para captar la transformación en curso de la globalización. La crisis financiera de 2008 fue sin duda un punto de inflexión clave, al señalar el paso de la forma previa de globalización hacia una nueva etapa; sin embargo, la crisis de 2008 no debe entenderse como la causa, sino como la intensificación de un proceso de maduración más amplio que conduce finalmente a la configuración de una nueva globalización.

En lugar de esperar un retorno al “business as usual” de los años noventa, los defensores de la tesis de la nueva globalización argumentan que estamos entrando en una fase cualitativamente distinta, caracterizada por una integración económica estratégica, mayor

intervención estatal y una reconfiguración de las estrategias de las CTN en respuesta a las crisis recientes. Las CTN deben reconocer este cambio y diseñar estrategias alineadas con un entorno socioeconómico global en evolución, caracterizado por el crecimiento de los países en desarrollo y una mayor regionalización (Toporowski, 2010).

Una observación clave es el fenómeno de la desglobalización o “slowbalization”: indicadores como la relación “comercio mundial/PIB” y los flujos de inversión transfronteriza se han estancado o han disminuido en relación con la producción global desde aproximadamente 2010. En tiempos recientes, la idea de desglobalización ha ganado gran atención, con fuerzas proteccionistas que la utilizan para oponerse a una mayor interconectividad global y que acusan a las CTN de ser tanto causa como objetivo de los sentimientos antiglobalización (Petricevic & Teece, 2019; Prashantham et al., 2018; Witt, 2019).

Una parte importante de esta literatura analiza cómo las CTN se están adaptando a esta nueva forma de globalización. Según Buckley y Hashai (2020), las políticas antiglobalización pueden dificultar la transferencia de conocimiento tecnológico complejo al limitar el flujo internacional de propiedad intelectual. Como resultado, las CTN deben formular estrategias que consideren los mayores costos de control local impuestos por estas restricciones. Además, Grosse et al. (2021) sostienen que las multinacionales deben priorizar la gestión de los riesgos generados por los cambios de política vinculados al ascenso de China y otras economías BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica), en lugar de centrarse únicamente en cadenas de suministro globales basadas en la eficiencia de costos.

Ante estos desarrollos, las CTN necesitan reconocer que el entorno global está cada vez más orientado hacia la sostenibilidad y la inclusión, como respuesta a la creciente volatilidad e incertidumbre, tendencias reforzadas por políticas en el Sur Global que buscan asegurar un papel más equilibrado en las instituciones de gobernanza global (Aguiar & Micussi, 2022; Bull & Miklian, 2019). Para gestionar eficazmente sus operaciones y alinearse con las condiciones de los mercados locales en la nueva globalización emergente, las CTN podrían establecer sedes regionales o subsidiarias en distintas regiones (Arregle et al., 2016; Berrill & Hovey, 2018).

Esta estrategia responde a la creciente inestabilidad de la economía global y a la disminución de la efectividad de instituciones internacionales tradicionales, como la Organización Mundial del Comercio y el Fondo Monetario Internacional (FMI), en la aplicación de normas (Kobrin, 2017). Esto exige una comprensión profunda de la emergente “nueva regionalización” (de la Torre et al., 2011).

La literatura sobre economías emergentes, particularmente China, indica una creciente división de la economía global entre un bloque “de reglas estrictas” centrado en China y un

From Hyperglobalization to “New Globalization”: Transnational Corporations, Geopolitical Shocks, and Resilient Global Value Chains

bloque “democrático impulsado por el mercado”. Además, la guerra comercial entre Estados Unidos y China exacerba estas dificultades para las CTN, aunque ambos países se benefician de mantener un entorno económico abierto (Grosse et al., 2021). Luo y Witt (2022) observan que las estrategias de expansión de las CTN están influenciadas por presiones externas, como el aumento de la desglobalización. Esta tendencia dificulta significativamente su capacidad para asegurar recursos globales, especialmente para aquellas que operan en China o en países considerados aliados de China.

La interdependencia fomentada por las CTN, junto con los rápidos avances tecnológicos, la expansión de las redes globales de producción y la necesidad crítica de intercambio transfronterizo de información, hace que la autosuficiencia total y la seguridad absoluta sean inalcanzables en el mundo actual globalizado (Thangavel et al., 2022). Un retorno a los tiempos previos a la globalización no es posible (Contractor, 2022). Por lo tanto, las CTN deben estar preparadas para enfrentar los desafíos de una economía global nueva, volátil e incierta. Para hacerlo de manera efectiva, es necesario un cambio de perspectiva en la forma en que se conciben y estudian los negocios internacionales. Este nuevo enfoque debe considerar el entorno organizacional interno y externo de manera dinámica e interdisciplinaria (Teece, 2022).

- 64 En síntesis, la tendencia de la “nueva globalización” indica un movimiento hacia un sistema económico global más fragmentado, geopolíticamente reajustado y regionalmente refinado. Este nuevo contexto global está impulsado y moldeado por crisis como la crisis financiera de 2008 y otros eventos disruptivos, que son simplemente efectos visibles de la saturación evolutiva más profunda de la fase previa de globalización.

DISCUSIÓN

Integración de las cinco perspectivas en el contexto teórico

Las cinco tendencias interpretativas pueden ubicarse en un espectro de las teorías clásicas de la economía política internacional (EPI), que va desde posturas críticas neomarxistas (globalización adversa) hasta posiciones liberales/neoliberales (hiperglobalización), con enfoques híbridos entre ambos extremos. Este espectro refleja debates persistentes en la EPI sobre la relación entre capital, Estado, mercados y sociedad, así como entre intereses privados y públicos.

En el extremo crítico del espectro, la globalización adversa se apoya fuertemente en la teoría de la dependencia y el análisis de los sistemas-mundo. Autores como Stephen Hymer y posteriores pensadores neomarxistas argumentaron que las CTN fomentan un desarrollo dependiente, en el cual las economías receptoras crecen de manera distorsionada,

reproduciendo en última instancia el subdesarrollo y la subordinación al capital extranjero (Hymer, 1977; Vlados, 2019).

El énfasis en la desigualdad, la pérdida de soberanía y el llamado a cambios radicales (e incluso a la desglobalización) se vinculan con las ideas de pensadores como Andre Gunder Frank o Samir Amin, quienes consideraban a las corporaciones multinacionales como agentes del neimperialismo (Amin, 1976; Frank, 1966). El concepto de poder estructural de Susan Strange —según el cual los mercados pueden imponer condiciones a los Estados— también encaja fuertemente en esta perspectiva (Strange, 1988). En esencia, la corriente antiglobalización se sitúa dentro de la tradición marxista/crítica, mostrando desconfianza hacia la globalización capitalista y destacando sus contradicciones.

En el extremo opuesto, la hiperglobalización se alinea en gran medida con el institucionalismo liberal y la economía neoclásica convencional. Es heredera ideológica —aunque en una forma significativamente modificada— del pensamiento liberal clásico, que considera los mercados libres y el libre comercio como los principales motores del progreso. Esta perspectiva recuerda el optimismo de la teoría de la modernización —la idea de que la integración global beneficia a todos— y encuentra expresión contemporánea en quienes celebraron el “fin de la historia” (Fukuyama, 1992) o el “mundo plano” (Friedman, 1999).

Su confianza en que las CTN asignan recursos de manera eficiente a través de las fronteras, con mínima intervención estatal, refleja el espíritu del neoliberalismo de los años noventa (la era del Consenso de Washington). Aunque los realistas de las relaciones internacionales, centrados en el poder del Estado, eran escépticos de la idea de un mundo sin fronteras, los defensores de la hiperglobalización sostenían que la interdependencia económica había transformado profundamente las relaciones internacionales, reduciendo la relevancia de la política de poder tradicional.

Entre estos dos polos se encuentran marcos más equilibrados. La perspectiva del desarrollo global, a menudo asociada con el liberalismo suave o “embedded liberalism”, considera la globalización y las CTN como en general positivas, pero enfatiza la importancia de las instituciones nacionales e internacionales y de la gobernanza para asegurar que los beneficios se distribuyan ampliamente. Esto se relaciona con la economía del desarrollo clásica (por ejemplo, Arthur Lewis, 1954, quien veía el capital extranjero como útil para el desarrollo bajo políticas adecuadas) y con ideas liberales internacionalistas que apoyan la globalización acompañada de gobernanza global (como el pensamiento del sistema de Bretton Woods de la posguerra).

Es una postura optimista pero pragmática —similar al liberalismo keynesiano, que es promercado pero también proregulación (Vercelli, 2010). En términos teóricos, no rechaza

From Hyperglobalization to “New Globalization”: Transnational Corporations, Geopolitical Shocks, and Resilient Global Value Chains

el orden liberal, pero sí plantea la necesidad de gestionar la globalización (por ejemplo, mediante los ODS de la ONU o estándares laborales de la Organización Internacional del Trabajo) para garantizar resultados como la reducción de la pobreza y la mejora social.

La perspectiva de las estrategias glocales se centra menos en grandes teorías y más en el comportamiento organizacional a nivel meso y micro. Se vincula con la teoría empresarial (en particular, el marco de integración-responsividad de Bartlett y Ghoshal, 1990) y con el institucionalismo sociológico (la idea de que las empresas deben buscar legitimidad en contextos normativos locales).

Esta perspectiva no encaja perfectamente dentro de los paradigmas de la EPI como el liberalismo o el marxismo; en cambio, toma elementos de los estudios de gestión y del análisis cultural para desarrollar su propio lente interpretativo sobre la globalización. Implícitamente, sin embargo, la glocalización contiene un matiz constructivista, al sugerir que las normas globales y locales interactúan para moldear el comportamiento corporativo, al mismo tiempo que crean condiciones para el crecimiento dentro de la globalización.

Las CTN son vistas como actores incrustados (*embedded actors*) que negocian entre distintos entornos institucionales. Esto recuerda el concepto de John Ruggie de “liberalismo incrustado” (*embedded liberalism*), donde la economía global está integrada en contratos sociales domésticos, aunque aquí aplicado al nivel de la empresa: las firmas se insertan en contextos locales mientras forman parte de una economía global liberal (Ruggie, 1982).

La perspectiva glocal también se vincula con el institucionalismo en la EPI. Por ejemplo, el enfoque de “variedades de capitalismo”, citado en la Sección 2.2, coincide con la idea de que las empresas operan de manera diferente según los marcos institucionales nacionales (Hall & Soskice, 2001).

Finalmente, la nueva globalización representa una especie de síntesis o reordenamiento de los debates previos. Reconoce, al igual que la visión crítica, que la globalización sin restricciones puede debilitar los contratos sociales y generar reacciones políticas adversas (Vlados & Chatzinikolaou, 2022). También reconoce, como la visión liberal, que la globalización ha generado enormes beneficios y es necesaria para enfrentar desafíos globales. En cierto sentido, el pensamiento de la nueva globalización se asemeja a ideas neokeynesianas o neopolanyianas: propone reencuadrar la globalización dentro de límites sociales y ambientales (Fraser, 2014).

Podría interpretarse como la comunidad de la EPI enfrentándose a la “doble dinámica” de Polanyi. Tras un periodo de expansión de los mercados (la era de la hiperglobalización), surge un contramovimiento protector (resiliencia, desacoplamiento y sostenibilidad) que busca reintegrar la actividad económica con las necesidades sociales (Polanyi, 1944).

Así, la perspectiva de la nueva globalización suele integrar enfoques previos: coincide con los liberales en que la cooperación global (por ejemplo, en clima o estándares tecnológicos) es necesaria, pero también con realistas y críticos en que el poder estatal y la geopolítica son determinantes en los resultados económicos. El énfasis en la multipolaridad y los bloques refleja una lectura realista de la EPI (dinámicas de poder entre grandes potencias que moldean las reglas), mientras que el énfasis en la responsabilidad corporativa y la gobernanza se relaciona con una visión constructivista y liberal (ideas, normas e instituciones que influyen en el comportamiento).

Se puede argumentar que la “nueva globalización” es el paradigma emergente en la EPI contemporánea, al absorber lecciones de los otros cuatro paradigmas. Es más refinada que la hiperglobalización (sin supuestos ingenuos de un “mundo plano”), pero más esperanzadora que los llamados a la desglobalización. Conserva los objetivos de desarrollo de la globalización (crecimiento, integración, innovación), pero insiste en equilibrarlos con resiliencia, equidad y sostenibilidad. En términos teóricos, propone un resultado dialéctico: ni un mundo totalmente globalizado ni un retroceso hacia el aislamiento nacional, sino un sistema complejo donde coexisten fuerzas globales, regionales y locales. Esto se alinea con debates actuales en la EPI sobre la “geo-economía” (el retorno de la geopolítica en la economía) y la “globalización responsable” (Vlados & Chatzinikolaou, 2025).

En síntesis, cada tendencia se corresponde con marcos conocidos de la EPI: la adversa (marxista, de dependencia y críticas populistas), la de desarrollo (enfoques liberales y de modernización con ajustes institucionales), la glocal (perspectivas institucionalistas y constructivistas a nivel de empresa e industria), la hiperglobalización (neoliberal globalista) y la nueva globalización (una síntesis híbrida de enfoques realistas, liberales y críticos). Reconocer este espectro permite ver que la literatura, aunque diversa, forma parte de una misma línea intelectual. También explica la persistencia del debate sobre las CTN: en el fondo, todos estos enfoques abordan preguntas fundamentales sobre quién se beneficia de la evolución del capitalismo global y si —y cómo— puede gobernarse en beneficio del interés público.

Cabe destacar que estas perspectivas teóricas no son mutuamente excluyentes en la realidad. Elementos de cada una pueden aparecer simultáneamente en la formulación de políticas. Por ejemplo, un mismo país puede experimentar efectos adversos de ciertas actividades de las CTN (como la extracción de recursos que genera daños locales), al mismo tiempo que obtiene beneficios de desarrollo de otras (como la IED en manufactura que crea empleos). Paralelamente, sus responsables de política pueden aplicar tácticas glociales (exigiendo a las empresas extranjeras asociarse con actores locales) y, a la vez, las instituciones globales impulsan agendas de nueva globalización (como las normas de divulgación climática). El valor de distinguir estas tendencias radica en la claridad analítica: cada una ofrece un lente

From Hyperglobalization to “New Globalization”: Transnational Corporations, Geopolitical Shocks, and Resilient Global Value Chains

que resalta mecanismos y resultados específicos. En conjunto, proporcionan una paleta completa para interpretar el papel cambiante de las CTN en la economía mundial.

Cuestiones transversales e implicaciones para la política y la práctica

Dos grandes cuestiones transversales atraviesan las cinco tendencias y tienen profundas implicaciones para la política y la práctica: el desarrollo sostenible (incluida la acción climática) y la fragmentación geopolítica. Estas representan fronteras que en gran medida fueron pasadas por alto por los primeros conjuntos de literatura, pero que hoy son fundamentales para comprender la trayectoria actual de la globalización.

Resulta llamativo lo poco que los primeros enfoques (especialmente la hiperglobalización y el desarrollo global) abordaron la sostenibilidad ambiental. El cambio climático permaneció en la periferia de los estudios sobre CTN. Esto está cambiando conforme crece el reconocimiento de que las CTN deben convertirse en parte de las soluciones climáticas o seguir siendo contribuyentes significativos del problema.

68 La corriente antiglobalización ya enmarca a las CTN como actores clave en la degradación ambiental, mientras que las posturas dominantes llaman cada vez más a una transformación del comportamiento corporativo en línea con los objetivos del Acuerdo de París (Bolton & Kacperczyk, 2021). Se observan avances a través de metas de neutralidad de carbono por parte de multinacionales y su participación en el Pacto Mundial de la ONU (Hale et al., 2022; Msiska et al., 2021), aunque persiste el escepticismo respecto al “greenwashing”. Un estudio sobre 51 grandes empresas mostró que la mayoría hace esfuerzos insuficientes para limitar de manera significativa el calentamiento global (Corporate Climate Responsibility Monitor, 2024). Esto hace necesaria una integración más profunda de criterios ambientales en el análisis de las CTN, incorporando conceptos como la “huella de carbono de la globalización” y los “activos varados” (Mishra & Dash, 2022).

La segunda gran cuestión se refiere a la reaparición de la geopolítica en las operaciones de las CTN. Las narrativas previas de la globalización asumían un orden internacional liberal estable bajo hegemonía estadounidense. Sin embargo, este marco hoy está siendo cuestionado por la rivalidad estratégica entre Estados Unidos y China, así como por las reconfiguraciones dentro del bloque BRICS, que están transformando los patrones de inversión mediante controles a las exportaciones y esfuerzos de autosuficiencia tecnológica (Hamdani & Belfencha, 2024).

La guerra en Ucrania y las sanciones a Rusia demostraron cómo los conflictos geopolíticos pueden obligar a las CTN a retirarse de mercados de manera inmediata, evidenciando que las líneas de conflicto político pueden prevalecer sobre los motivos de beneficio económico (Vlados & Chatzinikolaou, 2024). El ascenso de las CTN de economías emergentes,

particularmente de China, India y Brasil, desafía los flujos tradicionales de inversión Norte-Sur. Estas empresas pueden seguir lógicas distintas, ya que muchas multinacionales estatales chinas tienden a alinearse de forma más explícita con los objetivos geopolíticos de Pekín que las multinacionales privadas occidentales. A medida que el poder se desplaza, las economías emergentes exigen mayor participación en las normas internacionales de inversión y comercio, dando lugar a una gobernanza más policéntrica.

En esencia, mientras que los debates anteriores de la EPI enmarcaban la globalización principalmente como un proceso económico mediado por regímenes internacionales relativamente estables, el contexto contemporáneo coloca la geopolítica y la seguridad en el centro. Lo que emerge es un retorno parcial a la lógica geo-económica, en la que los Estados utilizan instrumentos económicos —como barreras comerciales, aranceles, restricciones a la IED y sanciones— como herramientas de competencia estratégica.

Las CTN son, en algunos casos, peones y en otros jugadores dentro de este gran juego. La investigación futura debe abordar preguntas como: ¿continuará la bifurcación de la tecnología y las finanzas entre las esferas lideradas por Estados Unidos y China, y cómo se adaptarán las empresas? ¿Pueden los desafíos globales como las pandemias o el cambio climático forzar una cooperación que supere las rivalidades, o estas últimas impedirán una respuesta unificada? Y, de manera importante, ¿qué significa todo esto para los países situados en medio de estas dinámicas, muchos de ellos en el Sur Global? Estos países podrían aprovechar la competencia entre potencias (utilizando a los grandes actores para obtener mejores condiciones), pero también corren el riesgo de quedar atrapados o de verse obligados a elegir un bando.

Para el estudio de las CTN, incorporar una perspectiva del Sur Global es crucial. Esto implica no solo estudiar el impacto de las CTN en los países en desarrollo (como lo ha hecho tradicionalmente la literatura), sino también ampliar y visibilizar las perspectivas y experiencias provenientes de esas regiones. Los académicos del Sur pueden interpretar las cinco tendencias con matices distintos: con menor optimismo respecto al “desarrollo global”, debido a promesas incumplidas, o con una lectura diferente de la globalización adversa, centrada más en el legado colonial y la extracción de recursos.

Asimismo, las multinacionales de economías emergentes pueden inspirar nuevos desarrollos teóricos. Por ejemplo, algunos autores argumentan que se necesitan nuevas teorías de IED para explicar el “springboarding”, es decir, la internacionalización acelerada de empresas provenientes de contextos menos desarrollados mediante la adquisición de activos estratégicos en el extranjero (un patrón observado en algunas firmas chinas e indias).

From Hyperglobalization to “New Globalization”: Transnational Corporations, Geopolitical Shocks, and Resilient Global Value Chains

Estos desafíos transversales requieren respuestas coordinadas en tres niveles. A nivel nacional, los responsables de políticas públicas deben equilibrar la apertura a la inversión de las CTN con la protección del interés público, aprovechando a estas empresas para el desarrollo mientras se hacen cumplir regulaciones laborales, ambientales y de competencia. Los países anfitriones necesitan suficiente poder de negociación y capacidad institucional, mientras que los países de origen deben apoyar estándares globales y limitar prácticas nocivas como la evasión fiscal. El objetivo es lo que podría denominarse “globalización inteligente”, que promueva el desarrollo nacional sin caer en el proteccionismo excesivo.

A nivel corporativo, la sostenibilidad empresarial requiere prácticas glocales, resiliencia en las cadenas de suministro y alineación con normas climáticas y de derechos humanos. Las empresas deben incorporar gestión local, adaptarse a las necesidades del entorno y adoptar marcos que protejan el medio ambiente y ciertos estándares sociales. El éxito depende de ser percibidas como socios valiosos en lugar de actores oportunistas y móviles sin compromiso, con la capacidad de regionalizar sus operaciones ante restricciones geopolíticas.

Finalmente, las instituciones internacionales deben actualizar las reglas del siglo XXI para establecer estándares mínimos en materia de tributación corporativa, derechos laborales e impacto ambiental. La gobernanza global debe facilitar un desarrollo inclusivo, evitar una desconexión tecnológica total y coordinar alianzas climáticas. El objetivo es una globalización reformada que siga siendo justa, responsable y resiliente, preservando al mismo tiempo la interdependencia económica.

70

La era de compartimentar la “economía” de la “política”, o de tratar al medio ambiente como una externalidad, ha llegado a su fin. Los desarrollos globales contemporáneos restablecen un papel interpretativo crucial para la economía política. Tanto el campo de la EPI como sus actores clave —CTN, Estados y sociedad civil— enfrentan ahora el desafío de negociar un nuevo equilibrio en el que la globalización no sea ni aceptada de forma acrítica ni desmantelada, sino rediseñada para volverse más sostenible y políticamente aceptable. El camino a seguir requiere una síntesis creativa, similar a la que busca articular la perspectiva de la “nueva globalización”, mediante la cual las CTN sean orientadas a reforzar los bienes públicos globales en lugar de socavarlos.⁴

CONCLUSIONES

⁴ En este sentido, el estudio integrado de tres esferas interrelacionadas —política, economía y tecnología, conceptualizadas como el EST— a nivel global resulta de particular importancia (Vlados & Chatzinikolaou, 2025).

Esta revisión integradora examinó cómo las percepciones académicas sobre las CTN en la EPI han pasado de posiciones polarizadas a un reconocimiento más matizado de las complejas realidades de la globalización contemporánea. Las cinco tendencias analíticas — globalización adversa, desarrollo global, estrategias locales, hiperglobalización y nueva globalización— representan distintos lentes interpretativos, siendo que el paradigma emergente de la “nueva globalización” enfatiza cada vez más la resiliencia, la regionalización y la gobernanza por encima de la expansión irrestricta del mercado.

Los principales hallazgos subrayan la creciente centralidad de los imperativos de sostenibilidad, la seguridad geopolítica y la innovación en la configuración de las operaciones de las CTN. El ascenso de las multinacionales de economías emergentes, junto con la renovada competencia entre grandes potencias, ha producido una economía global multipolar y disputada, en la que las lógicas económicas, de seguridad y tecnológicas se entrelazan más estrechamente que nunca.

Esta revisión se centró en la literatura académica en inglés, lo que puede haber dejado fuera perspectivas importantes del Sur Global. Futuros estudios deberían examinar los patrones de transformación verde, los impactos de la globalización digital, las dinámicas de inversión Sur-Sur y la eficacia de los mecanismos de gobernanza global. Persisten vacíos críticos en la comprensión de las estrategias de alineación climática y en la incorporación de perspectivas regionales diversas en el análisis de las CTN.

Ni una globalización lineal, homogénea e ininterrumpida ni una desglobalización total parecen opciones viables. En su lugar, el éxito depende de la colaboración entre actores a nivel internacional, nacional y local para construir marcos en los que las CTN contribuyan a resolver los desafíos globales en lugar de intensificarlos. La literatura emergente ofrece orientación para navegar esta transformación, enfatizando que la globalización debe ser reimaginada para las realidades del siglo XXI, en lugar de ser abandonada o aceptada de manera acrítica.

REFERENCIAS

- Aguiar, T., & Micussi, P. (2022). Transnational Corporations and Capitalists from the Global South: Natura & Co. And the IEDI. *Latin American Perspectives*, 49(5), 86–99. <https://doi.org/10.1177/0094582X221114824>
- Amin, S. (1976). *L'impérialisme et le développement inégal*. Éditions de Minuit. <https://bac-lac.on.worldcat.org/oclc/299341522>
- Applbaum, K. (2000). Crossing borders: Globalization as myth and charter in American transnational consumer marketing. *American Ethnologist*, 27(2), 257–282.

From Hyperglobalization to “New Globalization”: Transnational Corporations, Geopolitical Shocks, and Resilient Global Value Chains

<https://doi.org/10.1525/ae.2000.27.2.257>

- Arregle, J., Miller, T., Hitt, M., & Beamish, P. (2016). How does regional institutional complexity affect MNE internationalization? *Journal of International Business Studies*, 47(6), 697–722. <https://doi.org/10.1057/jibs.2016.20>
- Athukorala, P., & Kohpaiboon, A. (2010). Globalization of R&D by US-based multinational enterprises. *Research Policy*, 39(10), 1335–1347. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2010.09.004>
- Baldwin, R. (2012). *Global supply chains: Why they emerged, why they matter, and where they are going* (No. 9103; CEPR Discussion Papers). C.E.P.R. Discussion Papers. <https://ideas.repec.org/p/cpr/ceprdp/9103.html>
- Bartlett, C. A., & Ghoshal, S. (1990). *Managing across borders: The transnational solution*. Hutchinson Business.
- Bartley, T. (2018). Transnational Corporations and Global Governance. *Annual Review of Sociology*, 44(1), 145–165. <https://doi.org/10.1146/annurev-soc-060116-053540>
- Baud, C., & Durand, C. (2012). Financialization, globalization and the making of profits by leading retailers. *Socio-Economic Review*, 10(2), 241–266. <https://doi.org/10.1093/ser/mwr016>
- Beret, P., Mendez, A., Paraponaris, C., & Richez-Battesti, N. (2003). R&D personnel and human resource management in multinational companies: Between homogenization and differentiation. *International Journal of Human Resource Management*, 14(3), 449–468. <https://doi.org/10.1080/0958519022000031843>
- Berrill, J., & Hovey, M. (2018). An empirical investigation into the internationalisation patterns of UK firms. *Transnational Corporations Review*, 10(4), 396–408. <https://doi.org/10.1080/19186444.2018.1551593>
- Bolton, P., & Kacperczyk, M. (2021). Do investors care about carbon risk? *Journal of Financial Economics*, 142(2), 517–549. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2021.05.008>
- Boussebaa, M., & Faulconbridge, J. (2019). Professional service firms as agents of economic globalization: A political perspective. *Journal of Professions and Organization*, 6(1), 72–90. <https://doi.org/10.1093/jpo/joy014>
- Buckley, P. (2006). Stephen Hymer: Three phases, one approach? *International Business Review*, 15(2), 140–147. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2005.03.008>
- Buckley, P., & Hashai, N. (2020). Skepticism Toward Globalization, Technological Knowledge Flows, and the Emergence of a New Global System. *Global Strategy Journal*, 10(1), 94–122. <https://doi.org/10.1002/gsj.1372>
- Bull, B., & Miklian, J. (2019). Towards global business engagement with development goals? Multilateral institutions and the SDGs in a changing global capitalism. *Business and Politics*, 21(4), 445–463. <https://doi.org/10.1017/bap.2019.27>

- Chuang, M., Donegan, J., Ganon, M., & Wei, K. (2011). Walmart and Carrefour experiences in China: Resolving the structural paradox. *Cross Cultural Management: An International Journal*, 18(4), 443–463. <https://doi.org/10.1108/13527601111179519>
- Contractor, F. (2022). The world economy will need even more globalization in the post-pandemic 2021 decade. *Journal of International Business Studies*, 53(1), 156–171. <https://doi.org/10.1057/s41267-020-00394-y>
- Corporate Climate Responsibility Monitor. (2024). *Decade of (in)action: Are corporate 2030 climate plans fit for purpose?* Corporate Climate Responsibility Monitor. <https://carbonmarketwatch.org/publications/corporate-climate-responsibility-monitor-2024/>
- Coucke, K., & Sleuwaegen, L. (2008). Offshoring as a survival strategy: Evidence from manufacturing firms in Belgium. *Journal of International Business Studies*, 39(8), 1261–1277. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400403>
- de la Torre, J., Esperanca, J., & Martinez, J. (2011). Organizational Responses to Regional Integration Among MNEs in Latin America. *Management International Review*, 51(2), 241–267. <https://doi.org/10.1007/s11575-011-0073-4>
- Devinney, T. (2011). Social Responsibility, Global Strategy, and the Multinational Enterprise: Global Monitory Democracy and the Meaning of Place and Space. *Global Strategy Journal*, 1(3–4), 329–344. <https://doi.org/10.1002/gsj.21>
- Dios, S., & Cosenza, J. (2019). Corporate Social Responsibility, Multinational Companies and Economic Globalization. *Dimension Empresarial*, 17(4). <https://doi.org/10.15665/dem.v17i4.1964>
- Dogan, A. (2010). Liberalization in international trade. *Filosofia Unisinos*, 11(2), 130–140. <https://doi.org/10.4013/fsu.2010.112.02>
- Dunning, J. (1981). *International Production and the Multinational Enterprise*. Allen & Unwin.
- Dunning, J. (1994). Multinational enterprises and the globalization of innovative capacity. *Research Policy*, 23(1), 67–88. [https://doi.org/10.1016/0048-7333\(94\)90027-2](https://doi.org/10.1016/0048-7333(94)90027-2)
- Etzioni-Halevy, E. (2002). Linkage deficits in transnational politics. *International Political Science Review*, 23(2), 203–222. <https://doi.org/10.1177/0192512102023002006>
- Frank, A. (1966). *The development of underdevelopment*. New England Free Press.
- Fraser, N. (2014). Can society be commodities all the way down? Post-Polanyian reflections on capitalist crisis. *Economy and Society*, 43(4), 541–558. <https://doi.org/10.1080/03085147.2014.898822>
- Friedman, T. (1999). *The lexus and the olive tree: Understanding globalization*. Simon and Schuster.
- Fukuyama, F. (1992). Capitalism & democracy: The missing link. *Journal of Democracy*, 3(3), 100–110.
- Gerybadze, A., & Reger, G. (1999). Globalization of R&D: recent changes in the management of innovation in transnational corporations. *Research Policy*, 28(2–3), 251–274. [https://doi.org/10.1016/S0048-7333\(98\)00111-5](https://doi.org/10.1016/S0048-7333(98)00111-5)

From Hyperglobalization to “New Globalization”: Transnational Corporations, Geopolitical Shocks, and Resilient Global Value Chains

- Gilpin, R. (1987). *The Political Economy of International Relations*. Princeton University Press. <https://doi.org/10.1515/9781400882779>
- Giulianotti, R., & Robertson, R. (2004). The globalization of football: A study in the glocalization of the “serious life.” *British Journal of Sociology*, 55(4), 545–568. <https://doi.org/10.1111/j.1468-4446.2004.00037.x>
- Gjolberg, M. (2009). The origin of corporate social responsibility: Global forces or national legacies? *Socio-Economic Review*, 7(4), 605–637. <https://doi.org/10.1093/ser/mwp017>
- Grosse, R., Gamso, J., & Nelson, R. (2021). China’s Rise, World Order, and the Implications for International Business. *Management International Review*, 61(1), 1–26. <https://doi.org/10.1007/s11575-020-00433-8>
- Guillén, I., Rendón, A., & Morales, A. (2022). Is Organizational Resilience a Competitive Advantage? *Mercados y Negocios*, 46, 57–82. <https://doi.org/10.32870/myn.vi46.7670.g6738>.
- Hale, T., Smith, S., Black, R., Cullen, K., Fay, B., Lang, J., & Mahmood, S. (2022). Assessing the rapidly-emerging landscape of net zero targets. *Climate Policy*, 22(1), 18–29. <https://doi.org/10.1080/14693062.2021.2013155>
- Hall, P., & Soskice, D. (Eds.). (2001). *Varieties of capitalism: The institutional foundations of comparative advantage*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/0199247757.001.0001>
- Hamdani, M., & Belfencha, I. (2024). Strategic implications of the US-China semiconductor rivalry. *Discover Global Society*, 2(1), 67. <https://doi.org/10.1007/s44282-024-00081-5>
- Head, K., & Ries, J. (2002). Offshore production and skill upgrading by Japanese manufacturing firms. *Journal of International Economics*, 58(1), 81–105. [https://doi.org/10.1016/S0022-1996\(01\)00161-1](https://doi.org/10.1016/S0022-1996(01)00161-1)
- Hymer, S. (1977). *The international operations of national firms: A study of direct foreign investment*. MIT Press.
- Ikenberry, G. (2011). The Future of the Liberal World Order: Internationalism After America. *Foreign Affairs*, 90(3), 56–68.
- Kindleberger, C. (1969). *American business abroad: Six lectures on direct investment*. Yale University Press.
- Kobrin, S. (2017). Bricks and Mortar in a Borderless World: Globalization, the Backlash, and the Multinational Enterprise. *Global Strategy Journal*, 7(2), 159–171. <https://doi.org/10.1002/gsj.1158>
- Krueger, D. (2008). The ethics of global supply chains in China—Convergences of East and West. *Journal of Business Ethics*, 79(1–2), 113–120. <https://doi.org/10.1007/s10551-007-9393-5>

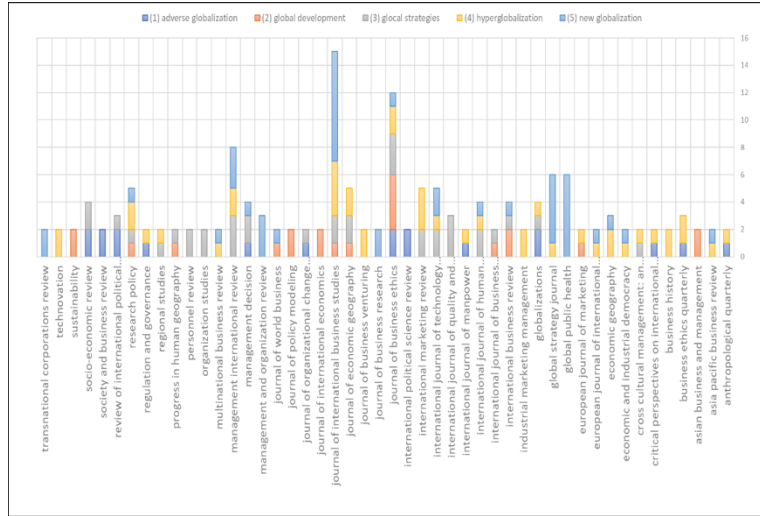
- Kwon, J., & Pohlmann, M. (2018). Globalization and Corporate Elites in South Korea: Education and Career Mobility. *Korea Observer*, 49(3), 543–568. <https://doi.org/10.29152/KOIKS.2018.49.3.543>
- Latham, M., & Beaudry, M. (2001). Globalization and inequity as determinants of malnutrition: A clear need for activism. *Ecology of Food and Nutrition*, 40(6), 597–617. <https://doi.org/10.1080/03670244.2001.9991671>
- LeBaron, G. (2015). Unfree Labour Beyond Binaries: Insecurity, Social Hierarchy and Labour Market Restructuring. *International Feminist Journal of Politics*, 17(1), 1–19. <https://doi.org/10.1080/14616742.2013.813160>
- Lee, Y., & Lee, K. (2015). Economic Nationalism and Globalization in South Korea: A Critical Insight. *Asian Perspective*, 39(1), 125–151. <https://doi.org/10.1353/apr.2015.0012>
- Lewis, W. (1954). *Economic development with unlimited supplies of labour*. University of Manchester.
- Lipietz, A. (1985). *Mirages et miracles: Problèmes de l'industrialisation dans le Tiers Monde*. Editions La Découverte.
- Liu, Z., & Uzunidis, D. (2021). Globalization of R&D, Accumulation of Knowledge and Network Innovation: The Evolution of the Firm's Boundaries. *Journal of the Knowledge Economy*, 12(1), 166–182. <https://doi.org/10.1007/s13132-016-0381-9>
- Lozano, J., & Boni, A. (2002). The impact of the multinational in the development: An ethical challenge. *Journal of Business Ethics*, 39(1–2), 169–178. <https://doi.org/10.1023/A:1016360823980>
- Luo, Y., & Witt, M. (2022). Springboard MNEs under de-globalization. *Journal of International Business Studies*, 53(4), 767–780. <https://doi.org/10.1057/s41267-021-00423-4>
- Madeuf, B., & Michalet, C. (1978). A New Approach to International Economics. *International Social Science Journal*, 30(2).
- Michalet, C. (1976). *Le capitalisme mondial [Global capitalism]*. Presses universitaires de France.
- Millar, C., & Choi, C. (2010). MNCs, Worker Identity and the Human Rights Gap for Local Managers. *Journal of Business Ethics*, 97, 55–60. <https://doi.org/10.1007/s10551-011-1078-4>
- Mishra, A., & Dash, A. (2022). Connecting the Carbon Ecological Footprint, Economic Globalization, Population Density, Financial Sector Development, and Economic Growth of Five South Asian Countries. *Energy Research Letters*, 3(2). <https://doi.org/10.46557/001c.32627>
- Moran, T. (1983). *Multinational Corporations and the Politics of Dependence: Copper in Chile*. Princeton University Press. <https://doi.org/10.1515/9781400854424>
- Msiska, M., Ng, A., & Kimmel, R. (2021). Doing well by doing good with the performance of United Nations Global Compact Climate Change Champions. *Humanities and Social Sciences Communications*, 8(1), 321. <https://doi.org/10.1057/s41599-021-00989-2>

From Hyperglobalization to “New Globalization”: Transnational Corporations, Geopolitical Shocks, and Resilient Global Value Chains

- Neumayer, E., & De Soysa, I. (2005). Trade openness, foreign direct investment and child Labor. *World Development*, 33(1), 43–63. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2004.06.014>
- Petricevic, O., & Teece, D. (2019). The structural reshaping of globalization: Implications for strategic sectors, profiting from innovation, and the multinational enterprise. *Journal of International Business Studies*, 50(9), 1487–1512. <https://doi.org/10.1057/s41267-019-00269-x>
- Prashantham, S., Eranova, M., & Couper, C. (2018). Globalization, entrepreneurship and paradox thinking. *Asia Pacific Journal of Management*, 35(1), 1–9. <https://doi.org/10.1007/s10490-017-9537-9>.
- Reddy, P. (1997). New trends in globalization of corporate R & D and implications for innovation capability in host countries: A survey from India. *World Development*, 25(11), 1821–1837. [https://doi.org/10.1016/S0305-750X\(97\)00079-X](https://doi.org/10.1016/S0305-750X(97)00079-X)
- Robbins, P. (2004). Global visions and globalizing corporations: An analysis of images and texts from fortune global 500 companies. *Sociological Research Online*, 9(2). <https://doi.org/10.5153/sro.920>
- Robertson, R. (1992). *Globalization: Social theory and global culture*. Sage.
- Rodrik, D. (2011). *The globalization paradox: Democracy and the future of the world economy*. W.W Norton & Company. <https://doi.org/10.1355/ae28-3k>
- Ruggie, J. G. (1982). International regimes, transactions, and change: Embedded liberalism in the postwar economic order. *International Organization*, 36(2), 379–415. <https://doi.org/10.1017/S0020818300018993>
- Rugman, A. (2010). Globalization, regional multinationals and Asian economic development. *Asian Business and Management*, 9(3), 299–317. <https://doi.org/10.1057/abm.2010.12>
- Schuh, A. (2007). Brand strategies of western MNCs as drivers of globalization in Central and Eastern Europe. *European Journal of Marketing*, 41(3–4), 274–291. <https://doi.org/10.1108/03090560710728336>
- Shenkar, O. (2004). One more time: International business in a global economy. *Journal of International Business Studies*, 35(2), 161–171. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400074>
- Snyder, H. (2019). Literature review as a research methodology: An overview and guidelines. *Journal of Business Research*, 104, 333–339. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.07.039>
- Sprague, J. (2009). Transnational Capitalist Class in the Global Financial Crisis: A Discussion with Leslie Sklair. *Globalizations*, 6(4), 499–507. <https://doi.org/10.1080/14747730903298835>
- Steingard, D., & Fitzgibbons, D. (1995). Challenging the juggernaut of globalization: A manifesto for academic praxis. *Journal of Organizational Change Management*, 8(4), 30–54. <https://doi.org/10.1108/09534819510090204>

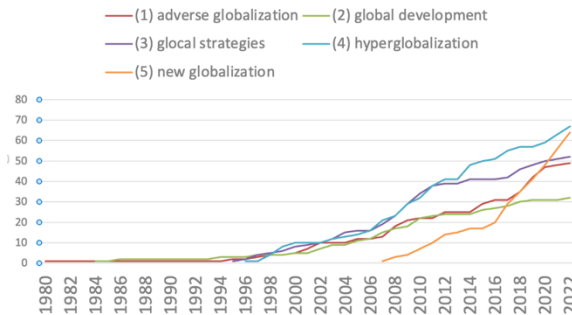
- Stiglitz, J. E. (2002). *Globalization and its discontents*. Penguin Books.
- Strange, S. (1988). *States and markets*. Pinter Publishers.
- Strohmer, M. F., Easton, S., Eisenhut, M., Epstein, E., Kromoser, R., Peterson, E. R., & Rizzon, E. (2020). *Disruptive Procurement: Winning in a Digital World*. Springer International Publishing. <https://doi.org/10.1007/978-3-030-38950-5>
- Teece, D. (2022). A wider-aperture lens for global strategic management: The multinational enterprise in a bifurcated global economy. *Global Strategy Journal*, 12(3), 488–519. <https://doi.org/10.1002/gsj.1462>
- Thangavel, P., Pathak, P., & Chandra, B. (2022). Covid-19: Globalization-Will the Course Change? *Vision: The Journal of Business Perspective*, 26(1), 7–10. <https://doi.org/10.1177/0972262920984571>
- Tomohara, A., & Takii, S. (2011). Does globalization benefit developing countries? Effects of FDI on local wages. *Journal of Policy Modeling*, 33(3), 511–521. <https://doi.org/10.1016/j.jpolmod.2010.12.010>
- Toporowski, J. (2010). The transnational company after globalisation. *Futures*, 42(9), 920–925. <https://doi.org/10.1016/j.futures.2010.08.025>
- Vahlne, J., Ivarsson, I., & Alvstam, C. (2018). Are multinational enterprises in retreat? *Multinational Business Review*, 26(2), 94–110. <https://doi.org/10.1108/MBR-04-2018-0031>
- Vercelli, A. (2010). Mr Keynes and the “Liberals.” In R. W. Dimand, R. A. Mundell, & A. Vercelli (Eds.), *Keynes’s General Theory After Seventy Years* (pp. 63–90). Palgrave Macmillan UK. https://doi.org/10.1057/9780230276147_5
- Vernon, R. (1971). *Sovereignty at bay; the multinational spread of U.S. enterprises*. Basic Books. <https://bac-lac.on.worldcat.org/oclc/299887141>
- Vlados, C. (2019). Notes on the main analytical insufficiencies of the Marxist theoretical tradition for the comprehension of the contemporary global economy. *Journal of Economic and Social Thought*, 6(3), 132–155. <https://doi.org/10.1453/jest.v6i3.1942>
- Vlados, C., & Chatzinikolaou, D. (2022). Mutations of the emerging new globalization in the post-COVID-19 era: Beyond Rodrik’s trilemma. *Territory, Politics, Governance*, 10(6), 855–875. <https://doi.org/10.1080/21622671.2021.1954081>
- Vlados, C., & Chatzinikolaou, D. (2024). Russo-Ukrainian War and the emerging new globalization: A critical review of relevant research. *The Japanese Political Economy*, 50(1), 91–113. <https://doi.org/10.1080/2329194X.2024.2309594>
- Vlados, C., & Chatzinikolaou, D. (2025). The emergence of the new globalization: The approach of the evolutionary structural triptych. *Journal of Global Responsibility*, 16(1), 139–161. <https://doi.org/10.1108/JGR-04-2023-0063>.
- Wills, J. (1998). Taking on the CosmoCorps? Experiments in transnational labor organization. *Year 27, N. 57, January-April 2026:49-80*

Appendix 3 Journal Distribution



Source: Own elaboration.

Appendix 4 Total Number of Pages



Source: Own elaboration.

Appendix 5 Trends of Keywords Appearing More Than 50 Times in the Full Texts

all	(1) adverse globalization	(2) global development	(3) glocal strategies	(4) hyperglobalization	(5) new globalization
human rights	human rights	corruption	strategic management	human rights	crisis
crisis	neoliberal	foreign direct investment	crisis	entrepreneurship	de-globalization
entrepreneurship	corruption	human rights	dynamic capability	global governance	emerging market
foreign direct investment	crisis	emerging market	glocal	trade union	foreign direct investment
global governance	inequality	economic development	trade union	corporate social responsibility	entrepreneurship
corporate social responsibility	corporate social responsibility	crisis	corporate social responsibility	foreign direct investment	global governance
corruption	capitalist class	corporate social responsibility	entrepreneurship	strategic management	strategic management
trade union	privatization	global governance	foreign direct investment	crisis	trade union
strategic management	foreign direct investment	inequality	emerging market	inequality	anti-globalization
neoliberal	global governance	institutional development	human rights	climate change	human rights
emerging market	trade union	entrepreneurship	economic development	economic development	corporate social responsibility
inequality	corporate elite	strategic management	regionalization	sustainable development	economic development
de-globalization	economic development	sustainable development	inequality	resilience	privatization
economic development	deregulation	regionalization	sustainable development	dynamic capability	corruption
privatization	sustainable development	privatization	corruption	corruption	resilience
capitalist class	environmental degradation	trade union	privatization	neoliberal	neoliberal
anti-globalization	climate change	trade union	neoliberal	emerging market	dynamic capability
sustainable development	anti-globalization	de-globalization	deregulation	deregulation	inequality
dynamic capability	entrepreneurship	environmental degradation	capitalist class	capitalist class	capitalist class
deregulation	de-globalization	anti-globalization	anti-globalization	privatization	corporate elite
corporate elite	emerging market	neoliberal	global governance	de-globalization	sustainable development
resilience	resilience	climate change	resilience	regionalization	regionalization
climate change	strategic management	dynamic capability	climate change	anti-globalization	climate change
glocal	regionalization	capitalist class	de-globalization	corporate elite	deregulation
regionalization	institutional development	corporate elite	environmental degradation	institutional development	institutional development
environmental degradation	glocal	resilience	institutional development	glocal	environmental degradation
institutional development	dynamic capability	glocal	corporate elite	environmental degradation	glocal

Source: Own elaboration