



Universidad de Valladolid

**Facultad de Ciencias Económicas y
Empresariales**

Trabajo de Fin de Grado

Grado en Economía

Sociedades Anónimas y Sistema Capitalista en la Historia

Presentado por:

María José Montero Sánchez

Tutelado por:

Pedro Pablo Ortúñez Goicolea

Valladolid, 19 de Julio de 2020

Resumen.

Las Compañías de Indias Orientales fueron, en su época, la mayor expresión del capitalismo mercantil. Su forma societaria, muy parecida a la actual Sociedad Anónima, supuso un gran avance en materia de derecho de sociedades. Además, gracias a la cobertura de riesgos que ofrece, permitió la acumulación de capital y el nacimiento de las grandes compañías. En este trabajo se profundiza en su historia, la forma de operar de la Compañía de Indias de mayor trascendencia, que fue la británica, y su importancia dentro del colonialismo. También se incide en el parecido de esta compañía con las actuales multinacionales.

Abstract.

The Indian West Companys were the biggest expresión of merchant capitalism of their time. Its corporate form, very similar to current stock corporations, was a major development in corporate law. The risk coverage that it offers, allowed the capital accumulation that lead to the creation of large companies. This work delves into their history, specially into the british one, and their influence during colonialism. Company's resemblance to current multinationals is also investigated.

Códigos JEL: K22, P12, N73.

Índice:

0. INTRODUCCIÓN.....	1
1. INTRODUCCIÓN HISTÓRICA.....	2
2. EVOLUCIÓN DE LA SOCIEDAD ANÓNIMA.....	4
2.1 Introducción.....	5
2.2 Primer Antecedente.....	7
2.3 Segundo Antecedente.....	8
2.4 Otros Antecedentes.....	9
2.4.1 Derecho Árabe.....	9
2.4.2 Antecedentes más próximos.....	9
3. FUNCIONAMIENTO COMPAÑÍAS DE INDIAS ORIENTALES.....	11
3.1 Compañías Privilegiadas.....	11
3.1.1 Razones Económicas.....	13
3.1.2 Razones Jurídicas.....	13
3.1.3 Razones Políticas.....	14
3.2 Estructura y Funcionamiento.....	14
3.2.1 Estructura Organizativa.....	17
3.2.2 Funcionamiento y Modelo de Negocio.....	19
3.2.3 Análisis Evolución Importaciones y Exportaciones.....	21
4. LA IMPORTANCIA DE LA EIC EN EL DESARROLLO DEL CAPITALISMO.....	21
4.1 Introducción.....	21
4.2 La EIC y las Multinacionales	23
4.2.1 Comparativa.....	23
4.2.2 El problema de sus dimensiones.....	25
5. BIBLIOGRAFÍA.....	27

Índice de tablas, cuadros, figuras y gráficos.

<i>Mapa 1.1. Mapa península Itálica siglo XIV.....</i>	<i>8</i>
<i>Mapa 3.1. Asentamientos de la Compañía Británica de las Indias Orientales.....</i>	<i>13</i>
<i>Ilustración 3.2. Esquema Organizativo de la EIC.....</i>	<i>15</i>
<i>Gráfico 3.1. Variación del total de Importaciones de la Compañía Británica de las Indias Orientales 1670-1760.....</i>	<i>20</i>
<i>Gráfico 3.2. Variación del total de Exportaciones de la Compañía Británica de las Indias Orientales 1670-1760.....</i>	<i>21</i>
<i>Gráfico 4.1. Evolución del Producto Interior Bruto Per cápita de varias naciones entre los años 1000-2000.....</i>	<i>22</i>
<i>Gráfico 4.2. Evolución del Producto Interior Bruto Per Cápita de La India antes, durante y después de la ocupación británica.....</i>	<i>26</i>

0. INTRODUCCIÓN.

Estudiar el capitalismo en sus orígenes es interesante para entenderlo de forma integral y para poder aplicar ese conocimiento a los hechos que ocurren en la actualidad.

Las Compañías de Indias fueron las primeras firmas erigidas con capital privado con tanta influencia y presencia en diferentes territorios. A lo largo del trabajo se pretende estudiar qué aspectos económicos, históricos y jurídicos motivaron su creación y cómo sirvieron para darle forma a las instituciones privadas de nuestros días.

Se hace especialmente interesante estudiar esto ahora debido a que está habiendo una concentración de capital entorno a las grandes firmas. Según el ranking elaborado por Global Fortune "Global Fortune 500", que compara Productor interiores brutos de países con facturaciones anuales de empresas, la décima entidad económica más grande del planeta es la norteamericana "Walmart". Su facturación anual se encuentra por detrás del Producto Interior Bruto de Brasil, un país en el que viven 209 millones de habitantes.

Cuanto mayor sea el poder que concentren unas pocas firmas, más presionarán a los gobiernos de sus países y más se beneficiarán de ellos, en perjuicio de sus habitantes. Esto es lo que pasó con la Compañía Británica de Indias, tenía tanto poder como un Estado, por tanto, para expandirse usó todas las herramientas de las que disponía, generando muchos problemas para la población local en India, pero también corrompiendo el sistema británico y encareciendo los bienes a sus ciudadanos. Limitar el poder de las compañías es necesario para garantizar la igualdad de oportunidades y la competencia.

1. INTRODUCCIÓN HISTÓRICA.

Para entender la creación de las compañías de Indias es imprescindible remontarnos al siglo XV, cuando el territorio hoy conocido como Italia estaba compuesto por ciudades-estado como Venecia o Florencia que, aprovechando su privilegiada situación geográfica y el influjo generado por Roma, se especializaron en el comercio con el resto de Europa, Asia y África. Debido al gran riesgo que suponía el comercio a larga distancia en esta época, los comerciantes se congregaron principalmente en el Banco Medici (fundado en el 1397), pese a que había otros, este fue el de mayor importancia debido a la impoluta reputación como banqueros que la familia fundadora y rectora de esta institución poseía. Además, tres rasgos diferenciaron este banco del resto de bancos de la época, rasgos que, al mismo tiempo, constituyen algunos de los principios sobre los que se cimenta el sistema bancario presente. En primer lugar, la diversificación del riesgo, dado que el banco no solo estaba presente en Florencia, sino que contaba con una red diseminada por las principales ciudades de Europa gestionada por socios locales pero supervisada por los Medici. En segundo lugar, el aprovechamiento de las economías de escala, gracias a las dimensiones que adquirió esta institución, recibían cuantiosas sumas de dinero de depositantes y podían permitirse realizar más préstamos incrementando sus ganancias. Y, por último, la transformación de bienes. De esta forma, en estas ciudades-estado se articuló una red de instituciones financieras especializadas en el comercio internacional y en la financiación de este. Fruto de esta especialización surgió la figura de las letras de cambio, algo parecido a los actuales pagarés bancarios, que permitieron un gran desarrollo en el comercio ya que incrementaban la liquidez y reducían el riesgo. Estos instrumentos financieros representaban el compromiso de un mercader de pagar una determinada suma de dinero en una moneda y fecha determinadas. De esta forma el tenedor de esta letra de cambio, en caso de necesitar liquidez, podía venderla al banco o a cualquier otro comprador, dinamizando la actividad comercial de larga distancia. Más adelante se verá cómo esto constituyó un importante antecedente en la creación de las Compañías de Indias de las que trata este trabajo.

Fruto del comercio y de la riqueza generada por él en estos territorios, nació una pujante burguesía formada por mercaderes y financieros que desplazaron a los señores feudales como protagonistas de la economía.

En el siglo XVI Europa experimentó una fase de crecimiento derivado en gran medida de las ganancias que trajeron consigo los descubrimientos realizados por los exploradores españoles y portugueses, tales como la ampliación de las rutas comerciales y la entrada de oro y plata. También cabe destacar la importancia que la menor incidencia de la peste tuvo sobre la población, que permitió un despegue demográfico y con él un ascenso de la agricultura y la ganadería, también beneficiadas por la diversidad aportada por las especies traídas del nuevo mundo.

La mayoría de los historiadores coincide en señalar que la historia económica europea se compone de ciclos de auge y caída de aproximadamente doscientos cincuenta años de duración. Siguiendo esto, es una creencia generalizada que, mientras los siglos XV y XVI fueron una fase de crecimiento, el siglo XVII se vivió una situación de crisis. Si bien muchos autores no están de acuerdo con catalogarlo como tal, sí defienden que el periodo comprendido entre 1568 y 1715, hubo un menor crecimiento que en el siglo precedente, debido a los estragos que causaron guerras de carácter político y religioso en las que participaron prácticamente todas las naciones europeas y que las mermaron debido no solo a las pérdidas humanas, sino también las pérdidas de carácter económico, que fueron tales que no permitieron a las potencias recuperarse hasta varias décadas más tarde, como fueron la Guerra de los Ochenta Años (1568-1648) o la Guerra de los Treinta Años (1618-1648) esta última tuvo especial importancia por su virulencia, también por las consecuencias derivadas de su tratado de paz (la Paz de Westfalia)

Sin embargo, no todo fueron guerras en el siglo XVII dado que también hubo importantes avances en el plano del comercio transoceánico, no obstante, en él fueron fundadas las compañías de indias que se analizan en este trabajo, además este periodo es conocido por ser el último peldaño en la escalera que fue la transición del feudalismo hacia el capitalismo, iniciada alrededor del 1300 y culminada en el 1750. Holanda e Inglaterra se posicionaron como las dos potencias marítimas, relevando a España y Portugal, al enriquecerse gracias a

su pujante industria, pero también al comercio colonial. En este contexto en el que el intercambio de mercancías y dinero entre naciones empezó a tomar especial relevancia, triunfan las ideas económicas mercantilistas, que tienen como máximo exponente al británico Thomas Mun, y que estaban fundamentadas en que, dado que la riqueza de la nación estaba formada principalmente por el oro y otros metales preciosos, y consideraban que estos materiales eran limitados, la manera de enriquecerse era mediante la exportación de productos manufacturados y la limitación de las importaciones para impedir la fuga de la riqueza nacional, de manera que creían fundamental el control de la balanza comercial.

2. EVOLUCIÓN DE LA SOCIEDAD ANÓNIMA.

2.1. Introducción.

La importancia de las compañías de Indias no se entendería sin la novedad que supuso su forma societaria, antecedente de lo que hoy entendemos por “Sociedad Anónima”, un tipo de sociedad que nace en el siglo XVII como medio para organizar viajes comerciales transoceánicos entre las metrópolis y sus colonias. Estas sociedades gozan de personalidad jurídica plena, permite independizar la sociedad de las circunstancias de sus socios, y cuyo capital está particionado en acciones transferibles que permiten a sus poseedores obtener liquidez de ellas en caso de querer dejar de invertir en la sociedad sin que esta vea mermado su capital social, estando además este protegido en caso de existir intención de venta del mismo por parte de los socios, ya que la toma de decisiones se realiza de manera centralizada a través de una junta de accionistas u órgano de gobierno de la sociedad.

Este modelo generó las condiciones propicias para que las compañías coloniales ejercieran su actividad, algo que no hubieran permitido las sociedades hasta entonces conocidas (comanditaria y colectiva) debido a las dificultades logísticas y de riesgo de disolución que entrañarían la gran cantidad de socios necesarios para la creación de la compañía. La separación de la propiedad y la consiguiente limitación de responsabilidad de los socios y la partición en acciones del patrimonio que trajo consigo esta forma societaria, fueron fruto de la naturaleza

arriesgada de la actividad de estas compañías y de las circunstancias de la época, de las que nace la necesidad de limitar la responsabilidad de los socios y la ruptura parcial del nexo entre gestión social y propiedad. En este punto veremos la evolución de los tipos de sociedades comerciales a lo largo del tiempo hasta llegar a la Edad Moderna, cuando nacieron las compañías coloniales objeto de este trabajo, y sus implicaciones en las formas societarias modernas.

2.2. Primer Antecedente.

Para encontrar lo que pudiera considerarse el primer antecedente de la sociedad anónima, aunque ya veremos que no llegaron a catalogarse como tal, debemos remontarnos al derecho romano, en el que las sociedades eran consideradas como un contrato entre dos o más partes, en el que se estipulaba la puesta en común de un patrimonio y a través del ejercicio de su actividad, generaban riqueza que se repartían entre los socios y respondían a las pérdidas, si las hubiera, por lo tanto estas figuras no tenían ni patrimonio propio ni personalidad jurídica, ya que esta emanaba de los socios. Estaban regidas por la figura del ánimo *contrahenda societatis*, que establecía dos premisas fundamentales: las sociedades se establecían bajo la voluntad de los socios de aportar una parte o la totalidad de su patrimonio para el fin societario, y que ese fin tuviera un resultado legítimo y que beneficie a todas las partes de la sociedad formada.

Coexistían principalmente dos clases de sociedades:

1. Universales: tipo de sociedad utilizado mayoritariamente para modestas explotaciones familiares. La aportación suponía la totalidad de la hacienda de los socios y, dependiendo de si la sociedad era de tipo *Omnium bonorum* u *omnium quae ex quaestu veniunt*, se comprometían la totalidad de los bienes presentes y futuros de los socios, en el caso del primer tipo, y tan solo aquellas riquezas adquiridas durante el ejercicio de la actividad social, en el caso del segundo. También existían variantes según entre qué miembros de la familia se establecía esta sociedad, por ejemplo, para las uniones conyugales, o para esclavos liberados que se unían para aunar fuerza laboral y las pocas riquezas que pudieran acumular gracias a esta, *omnium quaestuum*, y *consortium*, en la que, con

motivo del fallecimiento del *pater familias* (patriarca), sus herederos establecían una sociedad para heredar sus bienes.

2. Particulares: las grandes compañías dirigidas por la élite romana que comerciaban con otros territorios más allá de la península itálica, fuera y dentro del imperio, elegían erigirse bajo esta forma societaria. A diferencia de las universales, estas implicaban la aportación de una parte del patrimonio de los socios, no la totalidad. Dentro de las particulares se hace necesario distinguir dos tipos en función del número de operaciones comerciales que contemplaba dicha sociedad, ya que podía constituirse con motivo de la realización de una única operación, *unius rei*, o la realización de varias operaciones, *alicujus negotiationis*.

Si hubo en derecho romano algo parecido a un antecedente a la sociedad anónima, esas fueron las *societas publicanorum*, un tipo de sociedad diferente a los anteriormente expuestos. Eran utilizadas con el fin de ser adjudicatarias, mediante subasta, de contratos públicos de índoles variadas, como construcción de infraestructuras, explotación de minas, derechos de explotación agropecuario, alquiler de terrenos y, la más notoria, la recaudación impositiva. No son consideradas Sociedades anónimas porque, pese a estar dotadas de personalidad jurídica propia en algunos casos, como las *vectigalium*, estas no eran homogéneas, su capital no estaba particionado en acciones que pudieran ser negociables y transferibles por particulares en un mercado anónimo y tampoco otorgaban al tenedor potestad para participar en la gestión. Lo más parecido a estas sociedades en la actualidad sería la participación comanditaria.

Para entender las características de las sociedades comerciales romanas, hay que poner en relieve la considerable inestabilidad que las rodeaba, por lo que la existencia de asociaciones comerciales de larga duración se hacía inusual. Lo más común era el establecimiento de sociedades cuyo objetivo era la realización de un número determinado de acciones comerciales concretas y, además, la unidad productiva más común la constituían las pequeñas explotaciones familiares. En este sentido, cabe destacar el tremendo peso del sector público en la economía del imperio, dado que los proyectos económicos de mayor envergadura eran gestionados eficientemente por las diferentes provincias imperiales. Esta condición cortoplacista de la asociación y la inusual cooperación

comercial con individuos entre los que no existían lazos de sangre (características que obstaculizan notablemente la creación de títulos semejantes a acciones o participaciones que puedan ser intercambiados entre desconocidos), unida a la importancia del sector público, nos lleva a la ausencia de necesidad de acumulación de grandes capitales para llevar a cabo explotaciones productivas por parte de la iniciativa privada, siendo que ya estaban acumulados en pocas manos, ya que existía una tremenda desigualdad social entre los habitantes del imperio, hasta el punto de que el grueso de las riquezas era poseído por tan pocos propietarios, pertenecientes a la clase senatorial, patricios, quienes además no podían dedicarse públicamente a los negocios, que la asociación de particulares con el fin de aunar riquezas tales como para realizar una explotación comercial de importancia no se hacía necesaria, ya que esta clase privilegiada también podía ejercer como entidades de financiación (*argentarii*). En la Edad Moderna la riqueza estaba menos concentrada y la capacidad de ahorro se extendió a más capas sociales, generando la necesidad de crear mercados de capitales para financiar proyectos comerciales que no existió en el imperio, y fue precisamente esta necesidad la que llevó a crear las sociedades anónimas, como veremos más adelante.

2.3. Segundo Antecedente

El siguiente antecedente de las sociedades anónimas surgió en las ciudades-estado italianas de la Edad Media (año 1000 a.C.), principalmente en Florencia, Venecia y Génova. A diferencia del derecho romano, donde la personalidad jurídica de la sociedad emanaba del derecho público, en la Edad Media, provenía del derecho privado del comercio, visiblemente influido por la tradición del derecho romano, pero también por el germánico y el musulmán.

Ilustración 1.1. Mapa península Itálica siglo XIV.



Extraído de "El Renacimiento Italiano". Wikipedia.

El primero debido a las invasiones y el segundo debido al comercio con puertos regidos bajo este régimen. Los comerciantes de los pueblos citados se organizaban en una suerte de sociedades en comandita de en las que las familias creaban pequeñas industrias domésticas dentro de sus propias casas debido a las limitaciones de espacio, generadas por la estructura amurallada de las ciudades de la época, las complicaciones derivadas de la naturaleza indivisible de heredar estas propiedades, y también la escasez monetaria y de recursos. Esto propició la constitución de una suerte de sociedades colectivas que, a medida que fueron creciendo en importancia, fueron incorporando mano de obra no perteneciente a la familia, en origen, propietaria de la explotación. Esta pequeña variación respecto a épocas anteriores, unida, sobre todo, a la enorme importancia del comercio marítimo de estas ciudades-estado con, principalmente, el norte de Europa y los puertos del Mediterráneo, permitió la especificación en la actividad desarrollada y la consiguiente mejora de la calidad industrial, que propició el perfeccionamiento de la actividad comercial, avivó el ánimo de lucro y favoreció el desarrollo urbano para adaptarse a la actividad.

Fueron estas condiciones económicas las que propiciaron el surgimiento de la compañía mercantil, un nuevo sujeto de derecho con razón social, cuyo eje de

actividad era el comercio y que facilitó tremendamente el ejercicio del mismo debido a que limitó la responsabilidad de los socios distinguiendo entre deudas sociales y deudas de los miembros.

2.4. Otros Antecedentes.

2.4.1 Derecho Árabe.

En el derecho árabe existió también un antecedente de la sociedad anónima conocido como “*Maone*”. Se trata de un tipo de sociedad que otorgaba una suerte de préstamo al estado, a petición de este. Un grupo de ciudadanos poderosos ponían un capital común aportado en partes por cada uno de los miembros para sufragar un viaje en el caso de que el Estado viera conveniente la ocupación de algún territorio a cambio de reconocerles ventajas asociadas al mismo. Estas ventajas eran, al igual que las aportaciones a la sociedad, equitativas entre los miembros, y podían consistir, por ejemplo, en monopolios en la comercialización de ciertos productos. La diferencia fundamental entre las *Maone* y las compañías de Indias es el interés del Estado y la concepción patriótica de las primeras frente al interés capitalista y la concepción especulativa en las segundas. Cabe señalar también los antecedentes en el derecho alemán y francés, provenientes de las explotaciones de minas en el primero y de molinos en el segundo, en ambas el capital de la explotación estaba dividido en títulos que representaban partes del patrimonio societario.

2.4.2. Antecedentes más Próximos.

Los antecedentes más próximos, en características y cronología, a la sociedad anónima de las compañías de indias fueron la “*reederei*” nórdica y la “*commenda*” o “*sociedad tácita*” mediterránea, que aportaron aspectos indispensables a la V.O.C. (*Vereenigde Oostindische Compagnie*), como fueron la división del capital en acciones, en el caso de la “*reenderei*” (asociaciones de astilleros que poseían en condominio una parte proporcional al capital aportado a la asociación.), y la limitación de la responsabilidad de los socios, en el caso de la “*commenda*”.

El germen de la S.A. está en el Ámsterdam del siglo XVII, cuyos mercaderes gozaban de una amplia libertad para el ejercicio de su actividad. Como hemos

visto a lo largo de este apartado, los cambios societarios vinieron de la mano de cambios socioeconómicos. A la iniciativa de estos comerciantes y la libertad de la que gozaban, hay que añadirle la pericia de sus navegantes, influida en avances tecnológicos acaecidos en el ámbito naviero, pero también a la existencia de una obligada colaboración entre inversores para generar una concentración de capital suficiente con el que emprender una expedición y, a su vez, esta necesidad de colaboración existe debido a la diseminación de la riqueza entre capas de la población más amplias, algo que, como vimos en el Imperio Romano, no existía y fue determinante para que no se avanzara hacia este sentido en materia societaria.

De esta manera, y por la conjunción de factores favorables a ello, como fueron la lucha coyuntural por la posesión de territorios y la deseada supremacía naval fruto del mercantilismo, doctrina económica dominante en aquel momento, y de la incapacidad del Estado para sufragar tales expediciones transoceánicas (unida al ánimo de lucro de los comerciantes), nacieron las sociedades anónimas. Lo hicieron al amparo del derecho público, ya que estaban de alguna manera ligadas a ciertas competencias estatales, tales como impartir justicia, acuñar moneda, mantener guerras para proteger territorios, puertos, rutas, navíos y mercancías. Sin haber obtenido esta potestad, no hubieran podido desarrollar su actividad comercial; de igual manera que, sin la acción de las compañías de indias, las potencias coloniales no hubieran podido ejercer sus estrategias políticas basadas en el colonialismo.

Teniendo en cuenta el peso de estas compañías en las políticas estatales/imperiales, no es de extrañar que estas sociedades fueran constituidas sobre un privilegio legislativo, otorgado por el Estado llamado "artroi". Su condición jurídica fue avanzando a lo largo del tiempo. Inicialmente, la sociedad estaba conferida como una "institución de tráfico". Más tarde se le concedió la libre asociación. Las Compañías de Indias eran objeto de un intensivo control por parte de la autoridad imperial/estatal debido a su enorme importancia para la política colonial, la riqueza de la nación y del ejercicio de actividades lucrativas. A este privilegio legislativo que constituía el "octroi", se le sumó más adelante otro privilegio de carácter administrativo. Posteriormente, la constitución de la sociedad dejó de estar subordinada al consentimiento de la administración,

aunque esto no supuso el fin de su capacidad para ejercer control sobre la compañía, puesto que seguiría con, entre otras, potestad de prescribir disposiciones.

Todos estos supuestos permitieron el establecimiento de la Sociedad Anónima, y supone que la participación capitalista se erigiera como estandarte de las sociedades, en detrimento de la colaboración entre los socios, que pasa a segundo plano. No obstante, los principales motivantes de su creación fueron aquellas circunstancias socioeconómicas vinculadas a la colonización y a la naturaleza del comercio colonial.

3. FUNCIONAMIENTO COMPAÑÍAS DE INDIAS ORIENTALES:

En este apartado, se explicará con detenimiento la organización, funcionamiento y evolución de estas compañías

3.1. Compañías Privilegiadas.

Las compañías de Indias orientales fundadas en el siglo XVII fueron la manifestación más representativa del capitalismo comercial de este siglo y los dos inmediatamente posteriores. A raíz de las expediciones realizadas por los exploradores portugueses y españoles durante los siglos XV y XVI, se creó una coyuntura excepcional que propició que las potencias europeas, con Inglaterra y Holanda a la cabeza, se lanzaran al comercio de larga distancia.

En el año 1600 y, bajo el reinado de la reina Isabel I, se crea sobre la base de un acto de la reina la Compañía Inglesa de las Indias Orientales, por sus siglas, EIC. Tan solo dos años después, los Estados Generales holandeses aprobaron la creación de su homónima.

Estas corporaciones se erigen pues como sujetos con personalidad jurídica propia adjudicatarios de derechos monopolísticos sobre el comercio transoceánico. Su capital social se hallaba particionado en acciones libremente transmisibles por parte de los socios, conformándose una sociedad por acciones.

De esta forma, el capital social se separa del capital individual de cada socio, facilitando la financiación y protegiendo a la compañía frente a las deudas de los

individuos que la formaban ya que, en caso de que alguno necesitara liquidez, este podía vender sus acciones para satisfacer sus necesidades o, en caso de tener deudas, sus acreedores no podrían ir contra el patrimonio social sino que podía ésta saldarse a través de la transmisión de las acciones del socio en cuestión.

Inicialmente, iban a disfrutar del monopolio por un periodo limitado de 10 años. Sin embargo, frente a las presiones de los accionistas y la demanda creciente de los productos traídos de Asia, fue concedido de manera indefinida en ambos casos, llegando el británico a durar más de doscientos años.

Es necesario incidir en la enorme relevancia de las particularidades de esta actividad comercial para comprender la naturaleza de las compañías de Indias.

Destacan:

- Cuantioso volumen de capital necesario para emprender la acción.
- Carácter tremendamente arriesgado de la empresa

Así pues, el alto riesgo y la necesidad de financiación se entrelazan continuamente: debido al riesgo, la financiación no podía realizarse a través de la deuda.

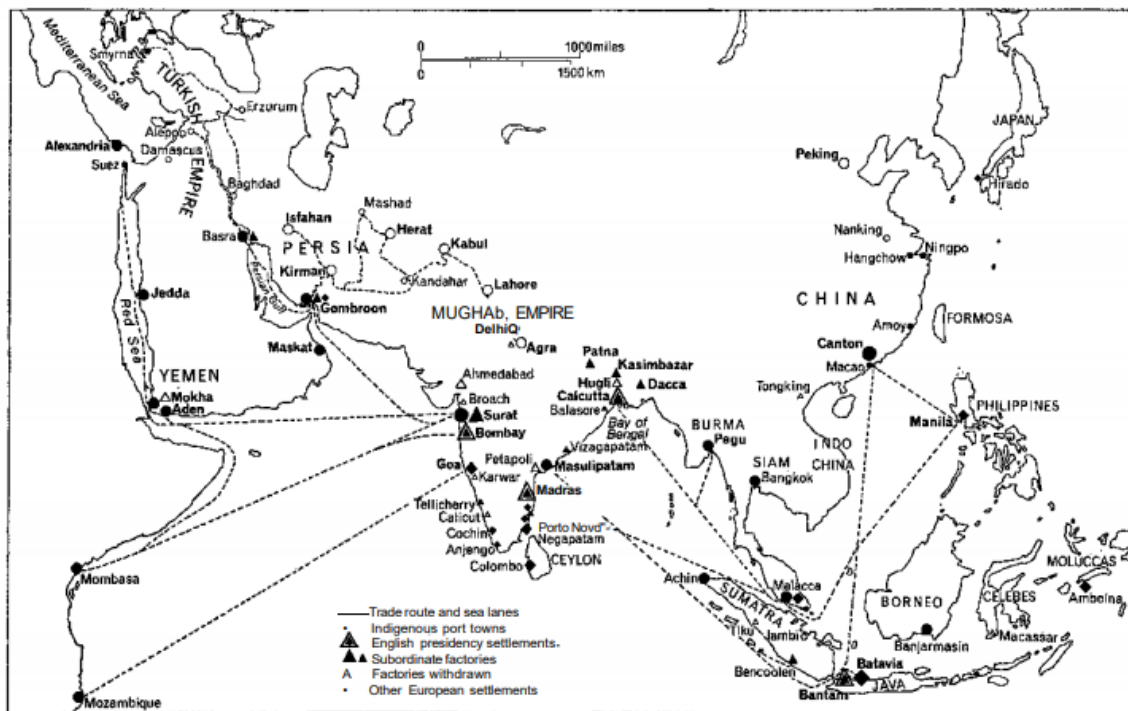
En lo referente al riesgo, ha de tenerse en cuenta que, debido a la tecnología naval de la época, novedosa entre sus coetáneos, pero netamente rudimentaria, y la larguísima duración de los viajes, entre 2 y 3 años, la posibilidad de que un navío no regresara era bastante elevada, de hecho, dos de cada diez barcos sufrían esa suerte. Como el alto riesgo, entre otros factores, frenaba la aparición de un mercado de seguros, cuando esto ocurría la compañía debía asumir tremendas pérdidas. A las humanas se les sumaba el coste de construcción de otro barco y la mercancía perdida. Esto sin embargo impulsó el perfeccionamiento de los navíos, que evolucionaron para ser más resistentes y tener más capacidad de carga a fin de hacer cada viaje más rentable. También se perfeccionaron las técnicas de navegación y se generó una creciente competencia por las rutas marítimas.

En cuanto a las necesidades de capital, eran tan cuantiosas debido a los elevados costes de agencia, la inversión en la construcción de barcos, como se ha mencionado antes, el salario de toda la tripulación y de todos los trabajadores que hacían posible el viaje, la compañía también sufragaba la compra de

mercancía: tanto la que se transportaba de la metrópolis a las colonias para vender, como la que se compraba en las colonias para vender posteriormente en la metrópolis. Esto motivó la creación de factorías por Asia.

Como se puede observar en la Ilustración 3.1, la EIC conformó su dominio en India asentándose principalmente en tres territorios clave: Bombay, Madrás y Surate.

Ilustración 3.3. Mapa Asentamientos de la Compañía Británica de las Indias Orientales.



Extraído de Chaudhuri, K. (1978). (pp. 42).

La concesión del monopolio del comercio colonial se explica por razones económicas, financieras, jurídicas e incluso políticas:

3.1.1. Razones Económicas.

Debido a la considerable cuantía del gasto en protección marítima y construcción de instalaciones para facilitar el comercio colonial, la entrada de otras compañías haría no rentable esta actividad ya que disminuirían los beneficios. Además de que, por sus propias características, en el momento tenía las características de un monopolio natural.

3.1.2. Razones Jurídicas.

En la época existían unas barreras institucionales de entrada al mercado tremendamente restrictivas, tanto así que cualquier actividad mercantil había

de contar con la aprobación de la corona (o del Estado, dependiendo del país). Es por esto por lo que, para poder operar, necesitó de una concesión monopolística de manos de la Reina Isabel, que figura en sus estatutos. Primera vez la actividad comercial no era llevada a cabo por un grupo de comerciantes de forma independiente sino por una sociedad como colectivo.

3.1.3 Razones Políticas.

A medida que fue pasando el tiempo, las metrópolis demandaban cada vez más productos traídos de las colonias, principalmente sedas, opio y especias. Para asegurar el abastecimiento, pero sobre todo, para afianzar el control colonial en los territorios y asegurarse de poder competir con el resto de potencias europeas, los estados reforzaron las compañías y las dotaron de potestades que iban más allá de las meramente comerciales.

Para este propósito, las blindaron económica, jurídica y militarmente; asumiendo sus pérdidas y otorgándoles privilegios legales para facilitar su financiación. Además de proporcionarles un verdadero ejército para proteger sus rutas marítimas y sus navíos de piratas y potencias extranjeras, facilitar y establecer infraestructuras comerciales en las colonias y reprimir las revueltas que surgieron en las mismas.

3.2 Estructura y Funcionamiento de la Compañía Británica de las Indias Orientales

En este subapartado se analizan la estructura organizativa y el modus operandi de esta compleja compañía. Las similitudes de esta organización con cualquier gran corporación actual son evidentes, tanto el su modus operandi, gestión de stocks, logística, tiempos y acuerdos como en su organigrama y formas de supervisión.

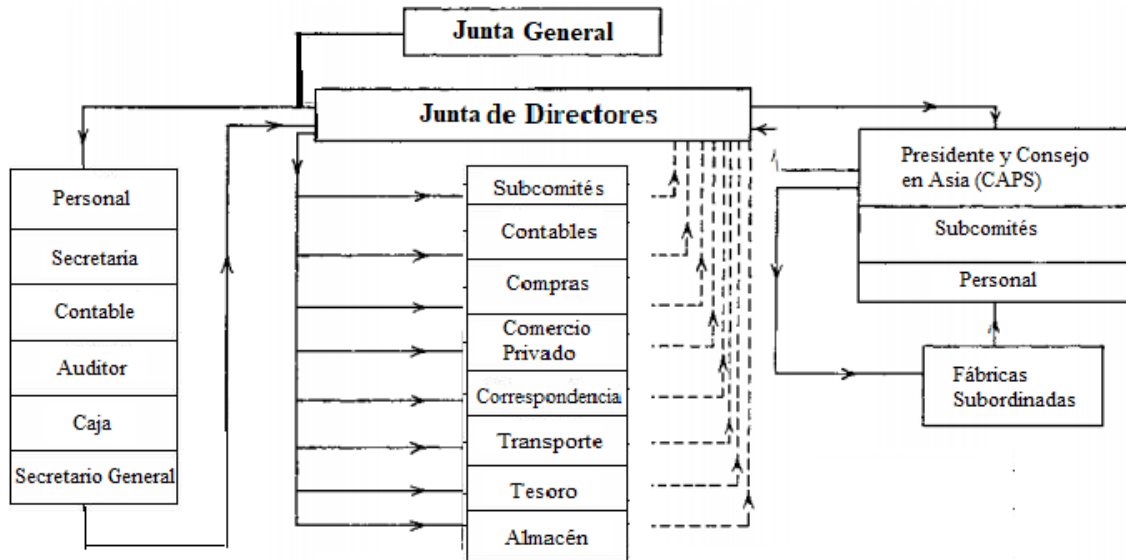
3.2.1. Estructura Organizativa.

La EIC tenía tres componentes separables bajo su control:

- Aspectos económicos y sociopolíticos.
- Mecanismo de regulación y control: dedicado a la toma de decisiones.
- Aspectos operativos: dedicados a las cuestiones relativas al comercio, como la seguridad de los barcos durante los viajes y control de sublevaciones.

También controlaban los tiempos de envío y descarga y los itinerarios para garantizar la eficiencia.

Ilustración 3.4. Esquema Organizativo de la EIC.



Extraído de Chaudhuri, K. (1978). (pp. 26). Traducción propia

En la ilustración 3.2 se muestra un organigrama de la EIC (East India Company) elaborado por Chaudhuri, K. (1978) en el que pueden verse de manera esquematizada sus órganos de gobierno y a continuación las funciones y cometidos de cada uno. Varios autores destacan su parecido con el de las actuales grandes firmas.

- Junta de directores: estaba formada por un Gobernador, un Vicegobernador y veinticuatro directores elegidos anualmente entre los grandes accionistas por el Tribunal de Administración. Su cometido era la gestión medular de la compañía.
- Subcomités: junto con la corte de directores, estipulan la magnitud del comercio, revisaban normas y estatutos con el fin de incorporar innovaciones a nivel administrativo para mejorar el funcionamiento de la compañía. Para que sus propuestas fueran aprobadas, debían presentar de manera asidua un informe al Tribunal de cuentas para que sus propuestas fueran aprobadas o rechazadas. Además, gestionaban el capital social de la compañía.

- Tribunal de Administración: máxima autoridad a la hora de determinar el cumplimiento, modificación y establecimiento de los objetivos de la compañía. Llevaban un registro del dinero prestado con intereses, así como otro registro donde figuraban otros instrumentos financieros como bonos. Asimismo, estos eran supervisados por la dirección.
- Presidencias en Asia: se encargan de la gestión en las colonias. Tienen cierta potestad para variar las directrices marcadas desde Londres.
- Fábricas subordinadas, dependen tanto de la presidencia en Asia como de las Juntas Generales en Londres.

En el centro de la Ilustración 3.2, tenemos siete divisiones, además de los subcomités que ya hemos mencionado. Cada una de ellas está dedicada a cada cometido que su nombre indica: contabilidad, compras, comercio privado, correspondencia, transporte, tesorería y almacenaje. Estas divisiones están regidas por el comité de Londres de manera centralizada.

El sistema de toma de decisiones tenía también en cuenta la parte descentralizada de la organización, que podemos observar a la derecha de la Ilustración 3.2. El Consejo de Asia estaba encabezado por su presidente y cada región contaba con su propio Consejo. Estos tomaban las directrices dictadas desde Londres, pero tenían cierta potestad para adaptarse a ellas ya que contaban con una mayor información sobre el territorio sobre el que actuaban que el Consejo en Londres. La descentralización jugó un papel crucial en el éxito de la EIC en Indias ya que, al contar con un marco organizativo más abierto, facilitó una adaptación por parte de la compañía a dicho territorio, de forma que pudo innovar y reinventarse más rápida y efectivamente que si se hubieran tomado todas las decisiones desde Londres. De hecho, muchos historiadores ponen de relieve la importancia de la descentralización y de la participación en beneficios para explicar el extenso y fructífero periodo de tiempo que la EIC estuvo en India.

Debido a la complejidad y dimensiones de la compañía, los organismos superiores debían poder confiar en delegar responsabilidades en sus subordinados. Esto juega un papel importante ya que convirtió a la compañía en una organización tremendamente jerarquizada. Para que la toma de decisiones fuera lo más acertada posible dentro de este complejo entramado, se hizo indispensable establecer un mecanismo de control que garantizara la comunicación eficaz y la utilización adecuada de los datos. Este mecanismo consistía en un triple sistema de control general, control y revisión de datos actuales, pero también una inspección de la información histórica disponible. Este análisis de datos era continuo y a él atendía el Tribunal para tomar sus decisiones.

3.2.2 Funcionamiento y Modelo de Negocio.

La Compañía de Indias Orientales Británica basaba su actividad en un modelo bidireccional de comercio entre la metrópolis y la colonia. Importaban riquezas, mano de obra y bienes como sedas, especias, té, marfil y opio. Exportaban productos manufacturados. El comercio suponía una transformación del producto, de forma que el paso de un producto de uno de los siguientes subsistemas a otro, suponía una transformación del mismo.

Este modelo bidimensional contaba con tres subsistemas:

- Subsistema 1: En la metrópolis. Consistía en que los comités de Transporte, Tesorería y Correspondencia gestionaran los intereses de préstamos, ingresos por ventas y fondos de reserva. Todo ello era producto de lo generado por el comercio de Londres-Metrópolis-Londres con anterioridad.
- Subsistema 2: En Asia. El Consejo de Asia y sus Fábricas Subordinadas recibían inputs de la metrópoli y realizaban envíos de bienes y flujos de renta derivados del comercio. Además de exportar mano de obra hacia Londres.
- Subsistema 3: En Londres. El comité de almacenamiento y el departamento del Contable General, junto con la Corte Directiva, importaba aquello que enviaba el subsistema 2 desde Asia.

A su vez, los subsistemas trataban con dos tipos de variables diferentes, simples o funcionales, en función de a qué fin servía cada elemento que controlaba el subsistema. Las primeras eran básicamente materias primas y las segundas eran productos manufacturados/bienes de capital.

- Subsistema 1:
 - Variables Simples: dinero, materias primas y productos almacenados.
 - Variables Funcionales: mano de obra, transportes.
- Subsistema 2:
 - Variables Simples: bienes.
 - Variables Funcionales: mano de obra, transportes, ingresos derivados de las fábricas subordinadas y beneficios procedentes del comercio intra-asiático.
- Subsistema 3:
 - Variables Simples: flujo de ingresos derivados de la exportación de bienes procedentes de Asia.
 - Variables Funcionales: fondos de reserva, Emisión de bonos e ingresos derivados del cobro de intereses de los préstamos de Hacienda.

Al ser un sistema bidimensional y cíclico, se retroalimentaba. En consecuencia, el buen funcionamiento de una de las operaciones dependía de lo bien, o mal, gestionada que estuviera la anterior. La buena o mala gestión de estas, por tanto, depende sobre todo de decisiones relativas al tiempo y cantidad de mercancías, que condicionaba el espacio. Debido a la duración y peligrosidad de los viajes, que además eran variables que dependían entre otras cosas de las condiciones climáticas y otros factores no controlables, todo se calculaba en función de la partida y llegada de los barcos comerciales cuya ruta era Londres-fábricas subordinadas vía Golfo Pérsico, Mar Rojo, Océano Índico y Mares de china. Una vez allí, según su itinerario, comerciaban con lo traído de la metrópoli a lo largo de diferentes puertos de Asia con comerciantes locales, con lo que obtenían un margen de beneficio.

Como se ha señalado antes, uno de los principales puntos a abordar por parte de los gestores de la compañía era las cuestiones de logística, el cálculo de tiempos y las cantidades de cada mercancía en cada envío. El método que resultó más efectivo fue preguntar directamente a cada Fábrica Subordinada la necesidad de stock que iban a necesitar para cada periodo de tiempo, ajustando la oferta a la demanda asiática.

Existía un problema añadido y es que, mientras el tráfico de mercancías era regular, no ocurría así con los flujos monetarios generados por el comercio. Esto unido a la existencia de grandes distancias que dificultaban aún más que los envíos y llegadas de mercancías se correspondieran con los monetarios, hacía necesaria la existencia de mercados de capitales que suplieran esa diferencia temporal. Como resultado de esta diferencia difícilmente salvable, la compañía se veía obligada a solicitar costosos empréstitos. Por esto era imprescindible la comunicación y coordinación entre:

- Gestores y fábricas para determinar cantidades de envíos y calcular tiempos para la gestión de stocks.
- Puertos y comerciantes para llegar a acuerdos sobre los precios, dado que, a consecuencia de la larga duración de estos viajes, un par de años, los precios de las mercancías transportadas cambiaban durante el trayecto.

Para facilitar estas relaciones comerciales y garantizar la seguridad para promover el buen funcionamiento de la actividad comercial, la compañía concedía privilegios fiscales y trato preferente a algunos comerciantes y gobiernos asiáticos.

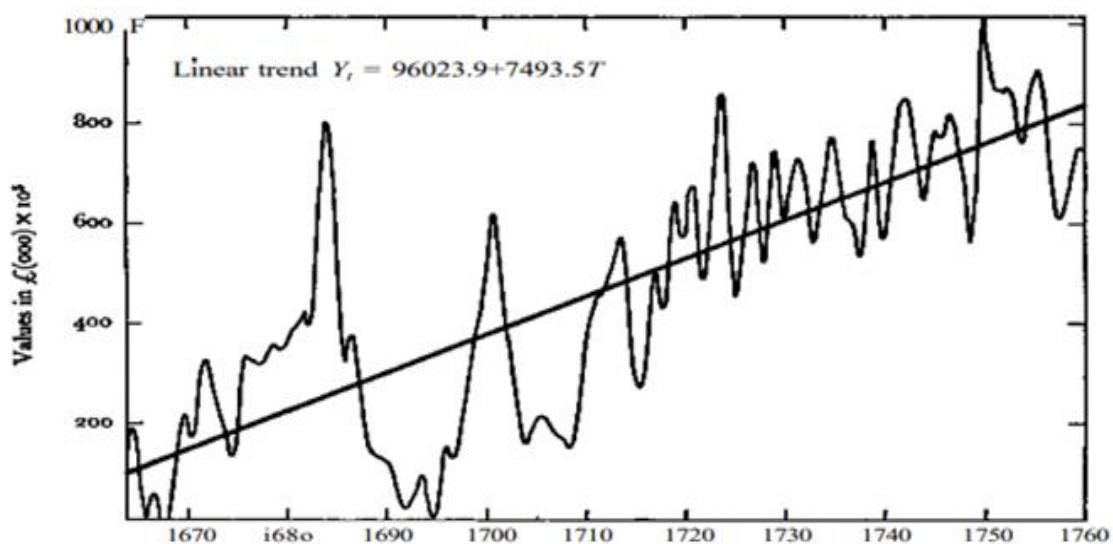
3.3 Análisis Evolución Importaciones y Exportaciones:

El propósito de este análisis es evaluar las variables económicas consideradas como más relevantes de esta compañía dedicada al comercio transoceánico, que son el volumen de importaciones y exportaciones y su evolución a lo largo de un periodo representativo como fue el que va desde 1670 hasta 1760.

Gracias al exhaustivo control y registro realizado por parte de la compañía y a partir de su análisis, Chaudhuri, K. (1978) concluye que es posible rastrear tanto los efectos sobre las importaciones y exportaciones generados por decisiones tomadas por los órganos de gobierno, como aquellas fluctuaciones fruto de sucesos no controlables.

Además, también señala que la imagen que los administradores interpretaban a raíz de los datos de los que disponían, se ajustaba a la situación real por la que atravesaba la EIC en cada momento.

Gráfico 3.1. Variación del total de Importaciones de la Compañía Británica de las Indias Orientales 1670-1760

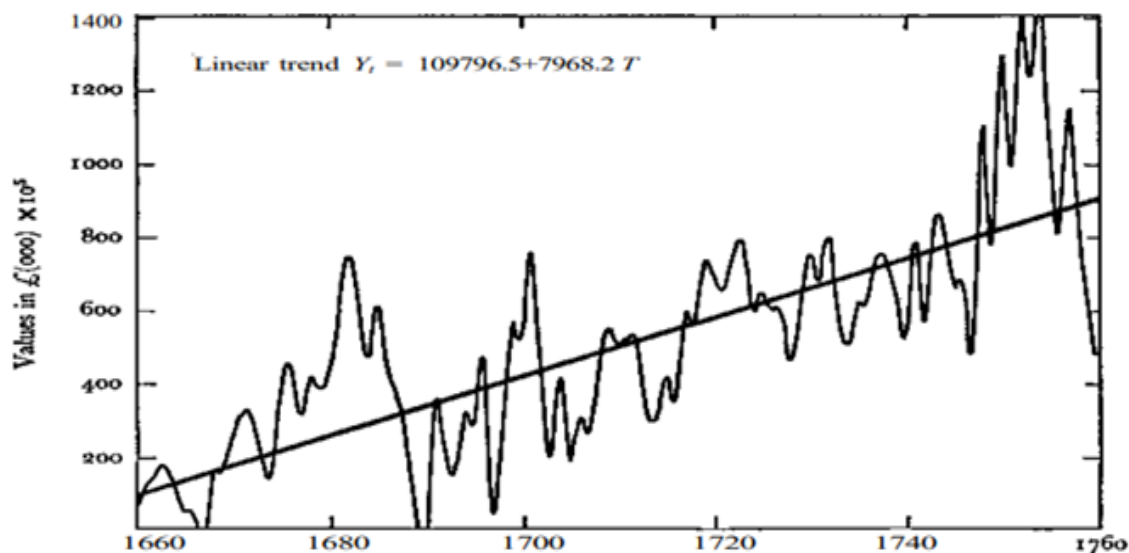


Extraído de Chaudhuri, K. (1978) (pp. 83).

A partir de los Gráficos 3.1 y 3.2, el modesto tamaño (en comparación a sus magnitudes posteriores) del capital inicialmente invertido, creció rápidamente al inicio pese a la caída que se muestra, que encuentra su explicación en el tiempo de viaje de los barcos, que era de algo más de dos años.

Puede observarse que los valores de las exportaciones evolucionan de manera casi paralela a los valores de las importaciones, sin embargo, las magnitudes de las primeras son siempre mayores que las de las segundas.

Gráfico 3.2. Variaciones en el total de Exportaciones de la Compañía Británica de las Indias Orientales 1670-1760.



Extraído de Chaudhuri, K. (1978). (pp. 84).

4. LA IMPORTANCIA DE LA EIC EN EL DESARROLLO DEL CAPITALISMO

4.1 Introducción

Como se ha explicado en el segundo apartado, la forma societaria de la EIC fue el resultado de siglos de evolución económica, social y comercial. La transición desde el sistema de producción feudal propio de la Edad Media hasta el sistema de producción capitalista tiene su punto de inflexión en el nacimiento de las compañías de Indias. No fue hasta que las condiciones propias del comercio transoceánico exigieron una cobertura frente al riesgo y tremendas inversiones en capital que nació la necesidad de dotar de personalidad jurídica propia a las compañías y limitó la responsabilidad de sus socios, facilitando la inversión, la acumulación de capital y la actividad empresarial mercantilista.

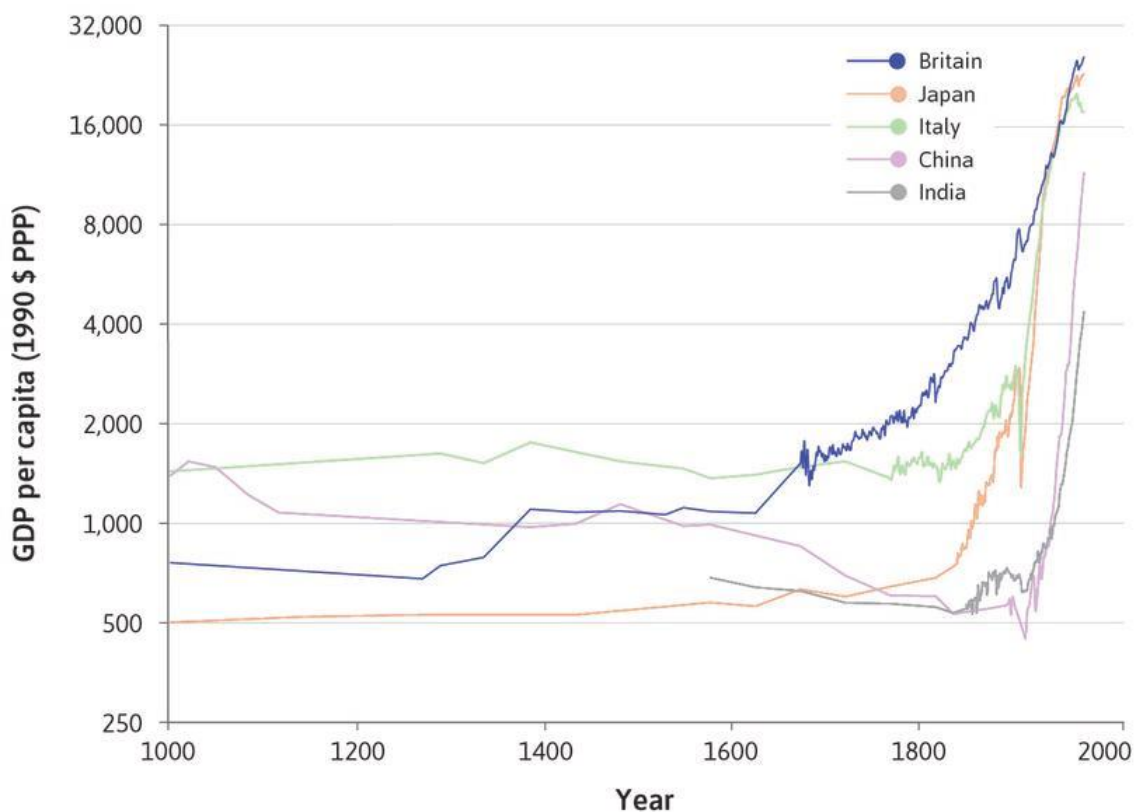
Durante los siglos XVII y XVIII, una corriente filosófica denominada “racionalismo” recorre Europa. Esta corriente cuyo máximo valedor fue Descartes, postula que el hombre puede entender el mundo que le rodea a través

de la razón ya que esta es inherente a él. A través de ella puede gobernarse a si mismo y generar conocimientos. Esto puso sobre la mesa la importancia de la investigación y del saber, potenciándolos y aplicándolos a diferentes ramas del conocimiento. A través de esta aplicación de conocimientos a distintos campos, se promovió la industrialización.

La industrialización, con Gran Bretaña como cuna, vino de la mano del cambio de mentalidad y de condiciones socioeconómicas, del desarrollo del comercio a través de la EIC y de sucesivas reformas agrarias que incrementaron la producción gracias a su privatización, permitiendo acumulación de capital, latifundios y caída de los costes derivada de la generación de economías de escala. Estos tres sucesos se retroalimentaron, creando el caldo de cultivo para que se diera la primera revolución industrial que trajo el capitalismo industrial.

En el siguiente gráfico que analiza la evolución del Producto Interior Bruto Per

Gráfico 4.1. Evolución del PIB Per cápita de varias naciones entre los años 1000-2000.



Extraído de "The Capitalist Revolution". The Economy.

Cápita (PIB per Cápita) a lo largo de la historia reciente de territorios, entre los

que se encuentra Gran Bretaña. En él se puede observar cómo la actual Inglaterra experimente un crecimiento económico extraordinario y adelantado al resto de naciones a partir de la década de 1620, tras la creación de la EIC y a partir de la etapa colonial. A partir de ahí sigue creciente de manera exponencial gracias al desarrollo industrial.

4.2 La EIC y las Multinacionales.

Pese a que las multinacionales empezaron a cobrar una mayor relevancia en las economías durante la segunda mitad del siglo pasado, muchos autores señalan que la EIC fue precisamente la primera compañía que podría recibir este calificativo, Nick Robins (2012). No es complicado encontrar su impacto en las compañías actuales, de hecho, la EIC es el modelo de sociedad en el que se basan hoy en día las sociedades joint-stock, o sociedades por acciones.

Si bien la EIC fue una sociedad anónima cuyo capital era aportado por inversores privados y cuya gestión estaba en manos de estos, el Estado jugó un papel importante en su desenvolvimiento. Tanto la concesión monopolística como las potestades extraordinarias de las que disfrutaba le fueron otorgadas por el Estado. Y lo que es más importante: también su forma societaria fue un privilegio. De hecho, hasta bien entrado el siglo XIX la responsabilidad limitada que permitió la acumulación de grandes capitales a las sociedades no fue algo habitual.

4.2.1 Comparativa.

Podemos comparar las características de las empresas multinacionales y observar cómo la EIC encaja en ellas:

- Presencia en más países diferentes al de origen: pese a no poder utilizar la denominación de “países” como tal, la EIC desde luego estaba presente en numerosos territorios incluso de diferentes continentes.
- Descentralización: existen diferentes formas de descentralización según el número de centros con potestad para tomar decisiones y en cuántos países hay esos centros. Como se expone en el apartado 3, la EIC era una organización con cierto grado de descentralización ya que, pese a

que las directrices se ordenaban desde Londres, el Consejo de Asia tenía potestades para tomar decisiones y moverse dentro de esas pautas.

- Distribución: atendiendo a las dimensiones transnacionales, el proceso de producción de algunas multinacionales se lleva a cabo en diferentes países. De forma similar operaba la EIC a través del sistema bidireccional explicado en el tercer apartado, en el que, según la naturaleza del producto, se recolectaba, transformaba y consumía en diferentes localizaciones.
- Efecto llamada: este tipo de empresas, debido a su volumen de negocio, atraen numerosos trabajadores, negocios paralelos que proporcionan suministros, servicios, crean infraestructuras... análogamente, la Compañía Británica de las Indias Orientales generó este impacto allá donde estaban sus bases, principalmente las de Bombay.
- Armonización de normas: las compañías multinacionales deben adaptar su forma de actuar a las leyes de cada país en el que tienen presencia. De igual modo actuaba la EIC, prueba de ello son los numerosos "Acts" que aprobaban para adaptarse mejor a cada territorio.
- Mayor Producto Interior Bruto que países enteros: existen empresas cuya expansión es de tal magnitud que sus ganancias anuales superan todo lo producido anualmente por países enteros. Esto también sucedía con la compañía británica, por sí misma tenía más influencia y riquezas que territorios europeos.
- Alianzas: las actuales empresas llegan a acuerdos con empresas locales para cooperar, pero también para arrasar la competencia comprándola ya que poseen muchos recursos. La EIC también llegaba a acuerdos con líderes locales para garantizar la seguridad en los territorios en los que operaba. Sin embargo, cuando quería retirar a la competencia local contaba con un auténtico ejército en caso de verlo necesario.

Como se observa, la Compañía Británica de Indias encaja en las características definitorias de las multinacionales actuales.

Es compartida por numerosos historiadores la idea de que el estudio de la EIC puede ayudarnos a entender las compañías actuales y evitar sus errores. Se hace complicado no poner en relieve este asunto y relacionarlo con la economía

actual. Cada año, un menor número de compañías concentran un mayor porcentaje de la riqueza mundial. Esto supone una adulteración de la competencia, que se ve reflejada en la caída de la creación de nuevas empresas y también de su esperanza de vida. En consecuencia, las grandes empresas tendrán mayor poder de negociación con la premisa de “too big to fall” (demasiado grande para caer), como le pasó a la EIC.

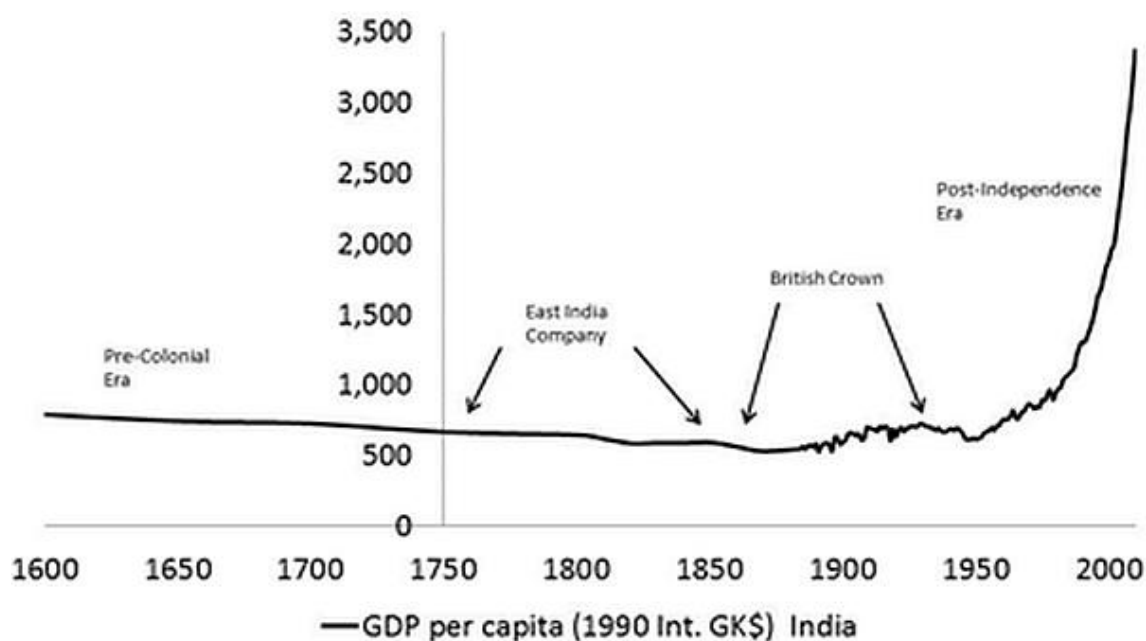
4.2.2. El problema de sus dimensiones.

La magnitud de la EIC era tal que gran parte de la suerte que corriera el imperio británico estaba ligada al desempeño de la compañía. Esto fue un arma de doble filo ya que, por una parte, el imperio se beneficiaba del desarrollo y las riquezas derivadas de la actividad que la EIC desempeñaba, pero por otra y a consecuencia de la primera, disfrutaba de una tremenda influencia sobre las decisiones de la corona, condicionándolas en base a sus intereses.

Los privilegios monopolísticos de los que disfrutó la compañía, su tremendo poder económico y social, y la potestad prácticamente de administración colonial terminaron por convertirla durante el siglo XIX en una compañía decadente, tremendamente despótica y donde reinaba el nepotismo. Además, sus actividades reprochables con el comercio de esclavos y opio, y la actitud nefasta de sus trabajadores para con los locales, le han hecho ser objeto de numerosas críticas de sus coetáneos y actuales. La compañía perdió el derecho de monopolio en 1833 y la monarquía británica tuvo que rescatarla debido a la gran deuda acumulada, pese a sus anteriores periodos de esplendor.

Uno de los mayores críticos de las compañías de Indias fue Adam Smith. El famoso economista hizo reprobaciones desde un punto liberal antimonopolista, pero también moral debido al impacto generado en los territorios que explotaba. El siguiente gráfico ilustra cómo la ocupación británica de la India no solo no

Gráfico 4.2. Evolución del Producto Interior Bruto Per Cápita de La India antes, durante y después de la ocupación británica.



Extraído de Ideas For India "Why did the Indian economy stagnate under the colonial rule?"

reportó visibles beneficios al territorio, sino que mientras la economía británica experimentaba un fuerte crecimiento, la india estuvo estancada durante todo el periodo colonial y su situación no varió hasta el final de este.

Sus ideas contrarias a la forma de operar de la EIC fueron compartidas por cada vez más pensadores ya que, pese a que la actividad de explotación del comercio transoceánico que llevaban a cabo estas compañías generaba riqueza y reforzaba el poder político de la nación, lo hacía a costa del consumidor y gracias al monopolio.

En su libro "La Riqueza de las Naciones" dijo:

"En la mayor parte de los Estados comerciales de Europa, compañías privadas de comerciantes han conseguido persuadir a los legisladores para que les deleguen el ejercicio de poderes soberanos... Con el derecho de poseer fuertes

y acuartelamientos en países distantes y bárbaros, se conecta necesariamente el derecho a hacer la paz y la guerra en tales países.” (Adam Smith, 1776)

En este texto Adam Smith pone de relieve la corrupción generada por la EIC, que presionaba a los legisladores británicos para adulterar a su favor las leyes. De hecho, fue una práctica habitual que ex oficiales de la compañía, tras haber hecho fortuna en las Indias, regresaran a Gran Bretaña e iniciaran su carrera política. Casi siempre con amaños y corruptelas.

5. BIBLIOGRAFÍA.

Abhijit Roy (2014) *The Corporation that Changed the World: How the East India Company Shaped the Modern Multinational* by Nick Robins, Journal of International Consumer Marketing, 26:5, 440-442

Almacén de Derecho (2016) “Adam Smith y la Sociedad Anónima”. Disponible en <https://derechomercantilespana.blogspot.com/2016/08/adam-smith-y-la-sociedad-anonima.html> [Consulta 09/07/2020]

Almacén de Derecho (2016). “Una breve historia de la sociedad anónima y el comercio transoceánico”. Disponible en: <https://almacenederecho.org/una-breve-historia-la-sociedad-anonima-comercio-transoceanico> [Consulta: 15/05/2020].

Características (2019) “Empresa Multinacional”. Disponible en <https://www.caracteristicas.co/empresa-multinacional/> [Consulta 09/07/2020]

Chaudhuri, K. (1978). A formal theoretical model of the East India Company's trade. In *The Trading World of Asia and the English East India Company: 1660-1760* (pp. 19-40). Cambridge: Cambridge University Press.

Chaudhuri, K. (1978). Long-term trends and fluctuations 1660–1760. In *The Trading World of Asia and the English East India Company: 1660-1760* (pp. 79-108). Cambridge: Cambridge University Press.

Chaudhuri, K. (1978). The structure of early trade and the pattern of commercial settlements in Asia. In *The Trading World of Asia and the English East India Company: 1660-1760* (pp. 41-56). Cambridge: Cambridge University Press.

El País (2016): “10 empresas más grandes que 180 países”. Disponible en https://elpais.com/economia/2016/09/29/actualidad/1475150102_454818.html

[Consulta 09/07/2020]

Garrigues, Joaquín. (1971). *Hacia un nuevo Derecho Mercantil. Escritos, lecciones y conferencias*. Madrid, Editorial Tecnos

Giggberger, J. (2010). Breves apuntes sobre la evolución de la sociedad comercial. *Revista Jurídica*, 14, 43-58

Global Justice Now (2018) “69 of the richest 100 entities on the planet are corporations, not governments, figures show”. Disponible en <https://www.globaljustice.org.uk/news/2018/oct/17/69-richest-100-entities-planet-are-corporations-not-governments-figures-show>

[Consulta 09/07/2020]

Ideas for India (2013) “Why did the Indian economy stagnate under the colonial rule?”. Disponible en <https://www.ideasforindia.in/topics/poverty-inequality/why-did-the-indian-economy-stagnate-under-the-colonial-rule.html>

[Consulta 08/07/2020]

National Geographic (2020) “Así se convirtió la Compañía de las Indias Orientales en la empresa más poderosa del mundo”. Disponible en <https://www.nationalgeographic.es/historia/2020/02/compania-de-las-indias-orientales-empresa-mas-poderosa-del-mundo>

[Consulta 10/07/2020]

The Economy (2018). “The Capitalist Revolution”. Disponible en: <https://www.core-econ.org/the-economy/book/text/01.html#figure-1-1bc>

[Consulta 10/07/2020]

Wallerstein, I. (2011), *The Modern World-System II*, Berkeley and Los Angeles EEUU, University of California Press