

Empresas multinacionales en la historia de América Latina

Marcelo Bucheli¹

Resumen

Pocos actores económicos han tenido un impacto tan profundo en la historia de América Latina como las empresas multinacionales. Este capítulo utiliza el concepto de “cadenas de valor” para entender los elementos que definieron el tipo de multinacionales que invirtieron en la región en diferentes momentos, las industrias en las que operaron y las formas organizacionales que adoptaron. El capítulo mantiene que estos elementos estuvieron determinados por la interacción entre tres factores: primero, el paradigma existente en diferentes períodos sobre lo que era la mejor política económica para alcanzar prosperidad económica. Segundo, las tendencias de la economía global. Y, tercero, el desarrollo tecnológico. El capítulo muestra como durante la época en la que América Latina adoptó un modelo de crecimiento exportador (1870-1929) la mayoría de las multinacionales que invirtieron en el continente lo hicieron en el sector de recursos naturales y actividades relacionadas (transporte y comunicaciones). Durante las décadas en las que el continente adoptó una política de industrialización por sustitución de importaciones (1929 -década de los años ochenta), los gobiernos locales estimularon la llegada de multinacionales manufactureras, mientras que muchas multinacionales operando en el sector de recursos naturales fueron expropiadas. Finalmente, durante el período neo-liberal y su nuevo modelo de desarrollo exportador, la región vio el regreso de multinacionales del sector extractivo además de otras orientadas a finanzas y consumo final.

Este capítulo puede ser citado como: Bucheli, Marcelo (2021), “Empresas multinacionales en la historia de América Latina,” en Andrea Lluch, Martín Monsalve Zanatti y Marcelo Bucheli (eds.), *Historia empresarial en América Latina: temas, debates y problemas*. Bogotá y Lima: Universidad de los Andes y Universidad del Pacífico: 261-281.

¹ PhD Stanford University. Profesor asociado del Gies College of Business, Universidad de Illinois (Urbana-Champaign), Estados Unidos. Ha enseñado estrategia global en los programas de MBA en la Universidad de Illinois y en el Wharton School (Universidad de Pennsylvania). También ha enseñado historia empresarial en Harvard Business School, historia de América Latina en el Lauder Institute, Wharton School (Universidad de Pennsylvania) e historia económica en la Universidad de los Andes (Colombia) y Universidad de Kyoto (Japón). Más información en marcelobucheli.com.

Desde finales del siglo XIX las empresas multinacionales han jugado un papel crucial en la economía y la política de América Latina. Estas organizaciones han estado presentes en una gran gama de industrias que incluyen extracción de recursos naturales, comercio, industria, finanzas y servicios públicos. Con un fuerte dominio por parte de empresas anglo-sajonas la presencia de empresas multinacionales en América Latina no ha estado libre de controversia tanto en los campos académicos como políticos. Mientras por un lado existen quienes defienden sus operaciones bajo el argumento de que estas empresas traen capital, tecnología y conocimientos escasos en el continente otros las han señalado de ser agentes del imperialismo que explotan los recursos y trabajadores de América Latina en complicidad con una clase dirigente “entreguista.” Estos discursos opuestos se han traducido en políticas hacia las multinacionales que explican los vaivenes que van desde la creación de incentivos para el capital externo a expropiaciones y nacionalizaciones. Independiente del punto de vista que se tenga respecto a las operaciones de este tipo de empresas es innegable la importancia que estas han tenido en términos de creación de diferentes industrias, inserción del continente en la economía global y cambios en la estructura social latinoamericana. El presente capítulo esboza la evolución de las operaciones de empresas multinacionales en América Latina desde finales del siglo XIX a principios del siglo XXI en el contexto de la interacción de los siguientes factores:

- (a) Paradigmas existentes en América Latina sobre cuál debía ser la mejor fórmula en términos de política económica para alcanzar la prosperidad.
- (b) Tendencias de la economía global
- (c) Desarrollo tecnológico

La hipótesis general que se desarrolla a lo largo del capítulo es que la decisión por parte de empresas multinacionales de invertir en diferentes segmentos de la cadena de valor en diferentes momentos históricos dependía de la evolución en la interacción entre los tres factores mencionados anteriormente. En este capítulo define la cadena de valor como la serie de fases que generan valor a un determinado producto, siendo estas la obtención de materias primas, investigación y desarrollo, producción, mercadeo y ventas y servicio al consumidor. La conexión entre los eslabones de la cadena es facilitada por las actividades de apoyo que incluyen los sistemas de información, logística, y recursos humanos. La figura 1 muestra la conexión entre los diferentes eslabones de la cadena de valor y las actividades de apoyo. Suponemos que todo producto final ha pasado por los diferentes eslabones de la cadena. Algunas empresas se especializan en solo un segmento de esta (por ejemplo Carrefour o Walmart solo se enfocan en ventas y se expanden internacionalmente “horizontalmente” solo en ese eslabón) mientras que petroleras como ExxonMobil tienen intereses en diferentes eslabones (pozos petroleros para la materia prima, centros de investigación, refinerías, oleoductos, buques tanque y estaciones de servicio) expandiéndose alrededor del mundo tanto horizontalmente como “verticalmente” (teniendo propiedad en diferentes segmentos de la cadena).

[FIGURA 1: CADENA DE VALOR]

El análisis alrededor del concepto de la cadena de valor nos permite entender no solamente por qué algunas multinacionales escogían un segmento y no otro sino también por qué en ocasiones empresas que invertían en un segmento pasaron a invertir en otro en períodos históricos posteriores. Como veremos en las siguientes secciones, hubo empresas que en algunos momentos invirtieron en varios segmentos de la cadena de valor simultáneamente. Es necesario aclarar que lo que se presentan en el capítulo son tendencias generales y que hubo diferencias entre los diferentes países, que en los momentos necesarios se señalarán. El capítulo está dividido cronológicamente siguiendo los períodos definidos por Bértola y Ocampo (2012). La siguiente sección describe en forma muy breve los lineamientos generales del debate alrededor del papel histórico de las empresas multinacionales. Las siguientes cuatro secciones narran de manera cronológica la evolución de las operaciones de las multinacionales en términos de su participación en la cadena de valor como resultado de la interacción entre los paradigmas económicos, tendencias de la economía global y desarrollo tecnológico. Posteriormente la séptima sección ofrece un epílogo enfocado en la década de los 2010 y la octava sección concluye el capítulo.

Empresas multinacionales: aquel controversial Leviatán

Los debates alrededor de los beneficios o perjuicios de las operaciones de empresas multinacionales en América Latina se han reflejado en la producción académica. La llamada *teoría de la dependencia* dominó por varios años las interpretaciones sobre el papel de las empresas multinacionales en América Latina. El influyente ensayo de Frank (1971) (fuertemente influenciado a su vez por Lenin [1917] y Baran y Sweezy [1966]) argumentó que las empresas multinacionales en América Latina reforzaban un modelo económico dominado por exportaciones de recursos naturales que impedían el desarrollo en largo plazo de la región y consolidaban un sistema de relaciones sociales arcaico caracterizado por una baja movilidad social.² La concentración de las actividades de las multinacionales en el sector exportador, sugerían los seguidores de esta interpretación, condenaban a América Latina a convertirse en un proveedor de materias primas para el mundo industrializado llevando de esta forma al continente a quedar dependiente en los países desarrollados en el largo plazo. Yendo más allá del sector exportador, Dos Santos (1970, 1978) y Evans (1979) propusieron que incluso los esfuerzos industrializadores de América Latina no rompían la dependencia sino que simplemente cambiaban su naturaleza al depender la industrialización latinoamericana del capital y conocimiento del mundo desarrollado.

La interpretación dependencista no estuvo ausente de desafíos. En sus estudios sobre inversión británica en América Latina, Platt (1977) sostiene que este continente no fue relevante para la política imperial británica, pues era demasiado pobre para ser importante. A esto añade que la inserción en la economía global no fue detrimental para el desarrollo, lo que ilustra con el caso de Argentina, país que orientó su economía hacia el sector exportador con fuerte participación de capital extranjero y que a la vez se convirtió en la nación más próspera de la región antes de la Gran Depresión. Miller (1993) complementa esta visión argumentando que fue muy poco lo que hizo el gobierno británico para ayudar a las firmas de su país en América Latina. Respecto al capital norteamericano en el continente, Wilkins (1970, 1974) ve su proceso de expansión como

² La producción académica que toma este punto de vista es muy grande para resumir en una nota de pie de página. Para un resumen crítico de la misma, ver Haber (1997).

uno que simplemente reproducía lo que ya estas mismas firmas habían desarrollado dentro del territorio de los Estados Unidos. Finalmente, Vernon (1974) mantiene que las multinacionales generaron lazos con otros sectores de la economía beneficiando al país en el cual invertían.

La brevísima reseña historiográfica de los párrafos anteriores muestra cómo los estudios históricos sobre las operaciones de las empresas multinacionales en América Latina han estado enfocados a su impacto político y social así como el papel que ellas jugaron en la geopolítica internacional. Esto no es de extrañar dadas las apasionadas reacciones que estas empresas han tradicionalmente generado en el general de la población. Sin embargo, para poder comprender el contexto en el que se dieron estos debates es necesario comprender la evolución de las operaciones de las multinacionales en diferentes períodos y los factores que determinaron dichas operaciones. Las siguientes secciones desarrollan esta idea.

Empresas multinacionales durante el período de desarrollo por exportaciones (1870- Gran Depresión)

La consolidación de los estados nación de América Latina a finales del siglo XIX llevó a la gradual adopción de un paradigma económico basado en la especialización de la economía en exportaciones de productos primarios. La abundancia de recursos naturales apetecidos por las naciones industrializadas (desde materias primas a bienes de consumo) llevó a las elites latinoamericanas a considerar que el camino a la prosperidad se encontraba en organizar sus naciones de forma tal que se facilitara la exportación de estos productos. Esto implicaba dos importantes acciones. Primero, se necesitaban políticas de atracción de inversión extranjera a los sectores exportadores dada la percepción general de que el capital doméstico no era suficiente. Segundo, era necesario desarrollar actividades de apoyo a estas exportaciones, como es el caso de medios de transporte y comunicación. Estos últimos, también requerían una enorme inversión extranjera dado que podían constituir los cuellos de botella para las exportaciones.

El contexto global en el que se desarrollaron estas políticas era favorable. A partir de la década de los años setenta del siglo XIX el mundo empezó a construir lo que se ha llamado la “primera economía global” (Jones, 2005). A grandes rasgos, este fue un período en el que existía un consenso internacional sobre lo que era la mejor fórmula para el desarrollo económico. Ideas de economistas liberales como David Ricardo que sostenían que la liberación del comercio internacional traería prosperidad a todos los países involucrados fueron promovidas globalmente por Gran Bretaña y gradualmente aceptadas en América Latina. Esto se tradujo en la creación de un sistema de comercio internacional con una libertad sin precedentes en el que se redujeron a un mínimo los obstáculos para exportar, importar y repatriar ganancias. La existencia de imperios coloniales hacía que una gran masa de la humanidad fuera integrada (sin ser consultada previamente) al mercado global, mientras que en los países de América Latina los gobiernos luchaban por integrarse a este mercado facilitando las operaciones de empresas extranjeras.

El contexto global no solamente era favorable en términos de paradigmas de desarrollo económico o de política económica. A finales del siglo XIX la humanidad desarrolló con una rapidez jamás vista en milenios anteriores tecnologías que facilitaron comunicaciones y viajes de larga distancia inimaginables tan solo unas décadas antes. El telégrafo (o el “internet victoriano”

[Standage, 2014]) permitió que por primera vez en la historia los mensajes pudieran viajar mucho más rápido que un ser humano, la navegación a vapor terminó con la tiranía de los vientos y el ferrocarril hizo obsoleto el transporte de tracción animal. Descubrimientos científicos aplicados a la explotación petrolera y minera permitieron a la humanidad extraer minerales en cantidades jamás vistas y dieron al mundo nuevas y poderosas fuentes de energía que cambiarían por décadas el balance político entre naciones así como la misma naturaleza y clima mundial. Finalmente, desarrollos en técnicas de transformación de materias primas permitieron el consumo masivo de bienes como el azúcar, café o chocolate.

La combinación de paradigmas económicos, política económica y desarrollo tecnológico llevaron al primer *boom* global de bienes primarios (o *commodities*). Las naciones europeas estuvieron capacidad de consumir materias primas como lana, algodón, petróleo que empujaban su desarrollo industrial, mientras que productos anteriormente considerados de lujo o exóticos poco a poco ingresaban a la dieta o costumbres en todo el mundo, como era el caso del chocolate, café, plátanos, tabaco o azúcar. Simultáneamente, la producción de nitratos en desiertos sudamericanos solucionó potenciales problemas de hambre urbana al volver nuevamente productivas las agotadas tierras europeas tras siglos de ininterrumpida explotación. Los mercados mundiales de estos bienes crecieron de manera impresionante llevando a la creación de nuevos pueblos y ciudades alrededor de los lugares donde eran producidos, cambiando el paisaje físico, social y político de los países productores, creando a la vez una serie de nuevas oportunidades para las empresas involucradas.

La interacción de los anteriores factores (paradigmas económicos, situación de la economía global y desarrollo tecnológico), explica el tipo de empresas atraídas por los gobiernos de América Latina y aquellas que buscaron oportunidades en la región. Gobernantes autocráticos como Porfirio Díaz en México (1876-1910), Juan Vicente Gómez en Venezuela (1908-1935), Rafael Reyes en Colombia (1904-1909), Carlos Ibáñez en Chile (1927-1931) o Domingo Sarmiento (1868-1874) en Argentina crearon sistemas legales que facilitaron la entrada y operaciones de empresas que explotaran recursos naturales como petróleo, minería o agricultura. Los incentivos incluían concesiones sobre minas, plantaciones, pozos petroleros o infraestructura necesaria para desarrollarlos (como es el caso de vías, líneas telegráficas, etc.), beneficios tributarios, facilidades para la repatriación de ganancias y políticas represivas en contra de grupos que exigieran políticas diferentes hacia estas empresas como era el caso de organizaciones sindicales o poblaciones indígenas y campesinas. De esta forma, varias de estas multinacionales crearon de la nada pueblos de la compañía (*company towns*) en la mitad del desierto o en el interior de zonas selváticas, abrieron pozos y minas, reemplazaron bosques por plantaciones, desviaron ríos, e instalaron líneas telegráficas y vías férreas. Los cambios generados por estas empresas fueron dramáticos y eran consistentes con la agenda de los gobernantes del continente en aquella época (O'Brien, 1999; Wilkins, 1970).

En este contexto el tipo de empresas que tuvieron incentivos para invertir en América Latina eran aquellas involucradas en el sector de productos primarios (el primer segmento de la cadena de valor) y actividades de apoyo (como transporte y comunicaciones). Ejemplos destacables incluyen a Royal Dutch-Shell (petróleo -Holanda/Reino Unido), Standard Oil of New Jersey (petróleo -Estados Unidos), Pearson and Son (infraestructura y petróleo -Reino Unido), United Fruit Company (bananos y azúcar -Estados Unidos), la familia Guggenheim (cobre -Estados

Unidos), Anaconda (cobre -Estados Unidos) o Anthony Gibbs and Sons (agricultura, minería y transporte -Reino Unido). En cuanto a las actividades de apoyo en transporte y comunicación que la extracción de estos bienes primarios necesitaban se encontraron empresas como W. R. Grace (transporte marítimo -Estados Unidos), International Telegraph and Telephone Company (o ITT) (telecomunicaciones -Estados Unidos), RCA (telecomunicaciones -Estados Unidos), International Railways of Central America (IRCA) (ferrocarriles -Estados Unidos), Great White Fleet (transporte marítimo -Estados Unidos), General Electric (infraestructura eléctrica -Estados Unidos), Brazilian Traction (infraestructura eléctrica y de transporte -Canadá), Anglo-Argentine Tramways (ferrocarriles -Reino Unido). En la medida en la que las operaciones fueron creciendo se necesitó un sistema financiero que proporcionara capital o facilitara transacciones locales e internacionales. Esto estimuló la llegada de empresas financieras como Citibank y J. P. Morgan (Estados Unidos) o Baring Brothers (Reino Unido) (Jones, 2005; Lanciotti y Lluch, 2018; O'Brien, 1999; Wilkins, 1970).

Algunas de estas empresas comenzaron sus actividades internacionales en América Latina y con el tiempo se convirtieron en gigantes mundiales en su área. Tal es el caso de W.R. Grace que llegó a controlar la gran mayoría de exportaciones e importaciones del continente y que para mediados del siglo XX invirtió en manufacturas e incluso en una línea aérea, ITT que hacia 1960 se había convertido en un enorme conglomerado con gran influencia política y económica dentro de Estados Unidos o United Fruit Company que para finales del siglo creó un conglomerado mundial de alimentos bajo el nombre de Chiquita convirtiéndose en la mayor empresa de comida fresca del mundo (Bucheli, 2005; Bucheli y Salvaj, 2013; Hikino y Bucheli, 2018).

En resumen, las condiciones existentes a nivel global y en América Latina estimularon durante la primera economía global a inversiones en el segmento de la cadena de valor de extracción de materias primas, sector bancario y actividades de apoyo para las mismas (principalmente transporte y comunicaciones). Las condiciones, sin embargo, cambiaron después de la Gran Depresión como se explora en la siguiente sección.

Industrialización por sustitución de importaciones liderada por el estado (1930- década de 1980)

Las aproximadamente cinco décadas entre la Gran Depresión y los años ochenta del siglo XX vieron profundos cambios en los factores que guían este capítulo. Nuevos paradigmas sobre desarrollo económico reemplazaron el modelo exportador lo que se vio reflejado en el tipo de políticas hacia el capital extranjero, la clase de empresas multinacionales que llegaron a la región y los segmentos de la cadena de valor en los que ellas invertían.

Los debates alrededor de los beneficios del modelo exportador adoptado a finales del siglo XIX ya habían comenzado antes de la Primera Guerra Mundial. De manera temprana y en contra de la ortodoxia imperante, autores como el argentino Alejandro Bunge señalaban desde antes de la Primera Guerra Mundial la dependencia en el vaivén de los países consumidores de materias primas como la principal debilidad del modelo existente. El cierre temporal de los mercados europeos durante la Primera Guerra Mundial y la Gran Depresión que se inició en 1929 con su consecuente impacto en la demanda de bienes producidos en América Latina y adopción de políticas proteccionistas y de intervención gubernamental en el mercado en las naciones

industrializadas fueron vistas por muchos como una clara evidencia de las vulnerabilidades del modelo. Mientras Estados Unidos incrementaba el tamaño del estado y consolidaba medidas proteccionistas sin precedentes durante el *New Deal* otros lugares del mundo comenzaron a ofrecer nuevos modelos económicos. Tal era el caso del corporativismo autárquico de la Alemania Nazi o la Italia Fascista o el comunismo en la recién creada Unión Soviética. Estos cambios globales dieron mayor legitimidad a las críticas al modelo exportador y dieron impulso a movimientos que consideraban excesivo el control de los recursos naturales y servicios básicos por parte de empresas multinacionales.

Los sentimientos de hostilidad contra el capital multinacional fueron capitalizados por nuevas organizaciones políticas (usualmente en alianza con la clase obrera) que una vez en el poder cambiaron el tipo de políticas hacia estas empresas. En algunos casos el cambio fue alrededor de aumentar el porcentaje de ganancias que quedaban en el país receptor de la inversión extranjera, en otros el escribir legislaciones que mejoraran las condiciones de trabajo o el renegociar los términos y plazos de concesiones existentes. Sin embargo, hubo casos extremos en los que el gobierno expropió la propiedad de las multinacionales extranjeras como fue el caso de la industria petrolera en Bolivia en 1937 o el más sonado caso de la misma industria en México en 1938, país que utilizó los activos expropiados para crear el monopolio estatal Petróleos Mexicanos, o PEMEX). Las otras mayores economías latinoamericanas también fueron regidas con gobiernos con agendas nacionalistas, como es el caso de Juan D. Perón de Argentina (1946-1955) quien adquirió para el gobierno argentino propiedades de empresas extranjeras en sectores estratégicos de comunicaciones, transporte y producción manufacturera o Getulio Vargas de Brasil (1930-1945; 1951-1954) quien nacionalizó la producción y refinación petrolera con el fin de darle impulso a la producción industrial. Los gobernantes de estos tres países (las mayores economías de la región) tenían planes ambiciosos de desarrollo económico que incluían urbanización, industria manufacturera e independencia económica. El nuevo modelo fue rápidamente adoptado en Chile también, país que creó una serie de instituciones gubernamentales para el desarrollo industrial que posteriormente fueron copiadas por otros países de la región. Por lo tanto, el nuevo modelo no buscaba únicamente un mayor control doméstico del segmento de materias primas de la cadena de valor, sino también darle más énfasis al segmento de producción. Estas ideas fueron formalizadas en una serie de estudios técnicos publicados por la agencia de las Naciones Unidas la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) inspiradas en las ideas del economista argentino Raúl Prebisch (1949).

El hecho de que los gobiernos de América Latina buscaran mayor control local de las materias primas e implantaran políticas proteccionistas y de participación directa del estado en la economía por medio de empresas estatales no significó que se acabaran las oportunidades para las empresas multinacionales. Por el contrario, multinacionales que no tuvieron una mayor participación durante el modelo exportador encontraron un importante nicho en el nuevo modelo. Estimuladas por los gobiernos y protegidas por barreras proteccionistas multinacionales como las norteamericanas Ford, General Motors, Chrysler o la alemana Volkswagen abrieron plantas de producción en Brasil, México y Argentina, seguidas más adelante por las francesas Renault y Citroën y la italiana Fiat en Colombia, Perú y Chile (Bellini, 2017; Gereffi y Evans, 1981; O'Brien, 1999; Shapiro, 1994).

El modelo de industrialización por sustitución de importaciones claramente logró algunos de sus objetivos en términos de urbanización y ampliación del tamaño de la clase media. Este modelo requería de una mano de obra educada para trabajar como ingenieros o personal administrativo tanto de las empresas de producción primaria nacionalizadas como para las multinacionales manufactureras. Esto benefició a multinacionales enfocadas en el segmento de mercadeo y ventas como es el caso paradigmático de Sears (Estados Unidos), la tienda por departamentos que revolucionó los patrones de consumo en el continente. Sears comenzó sus actividades en México dando a la nueva clase media urbana un lugar al que podían acceder de manera cómoda a bienes anteriormente restringidos a las clases altas. La nueva clase media estimuló también la inversión en el segmento de mercadeo con la llegada al continente de firmas de publicidad como es el caso de Walter J. Thomson (Estados Unidos) la cual comenzando los años treinta invirtió fuertemente en Argentina y México cambiando la forma como los productos eran anunciados al público por medio de estrategias apoyadas en análisis científico de las preferencias de los consumidores. Finalmente, la empresa Coca Cola cambió los patrones de consumo de bebidas al convertirse en el principal líquido consumido en el continente (Ciafone, 2019; Elmore, 2015; Moreno, 2003).

La implantación de un nuevo paradigma económico se benefició no solamente del hecho de que el mundo como un todo renunciaba al modelo anterior sino también a desarrollos tecnológicos que lo hicieron posible (Kobrin, 1980). Entre la década de los treinta y los años sesenta hubo una serie de avances en las industrias mineras y petroleras que hicieron más barata y accesible la tecnología necesaria para esas industrias. Algo similar sucedió con la industria manufacturera que permitió a las multinacionales considerar producir en países subdesarrollados. La simplificación de la tecnología en la industria petrolera y minera llevó a una nueva ola de expropiaciones en la década de los sesenta a nivel global. En América Latina Venezuela nacionalizó el petróleo en 1974 tras negociar una transferencia de propiedades de las multinacionales al estado creando Petróleos de Venezuela (PDVSA). Algo similar se vio en Chile donde a finales de los años sesenta el gobierno negoció con las multinacionales del sector minero una transferencia gradual de propiedades. El proceso tuvo un choque fuerte durante el gobierno de Salvador Allende (1970-1973) quien expropió al capital multinacional creando con sus activos la Corporación Nacional del Cobre (CODELCO). Los vientos nacionalistas estimularon a algunas empresas a vender sus propiedades al estado como fue el caso de las empresas involucradas en servicios públicos de energía y comunicaciones como ITT o General Electric. ITT se deshizo de sus activos tras perder aquellos que tenía en Chile durante el gobierno de Allende. Allende tomó esa decisión tras descubrir que ITT estaba interesada en participar en un golpe de estado contra él. En Perú, el gobierno militar expropió las propiedades de Standard Oil Company of New Jersey (por medio de su subsidiaria International Petroleum Company) y más tarde en 1973 la otrora poderosa Cerro del Pasco Corporation que operaba en el sector minero de la plata fue también expropiada (Bucheli y Decker, 2020; DiJohn, 2009; Karl, 1997; Sigmund, 1980).

Lo que muestra el largo período entre la Gran Depresión y la década de los setenta es un gradual cambio de las operaciones de las empresas multinacionales de los sectores de producción de materias primas y comercio exterior al de manufacturas y ventas. Este movimiento dentro de la cadena de valor tendrá un nuevo cambio tras las reformas estructurales de la década de los ochenta, lo que se explora en la siguiente sección.

Neoliberalismo y la segunda economía global

La década de los ochenta en América Latina es conocida como la “década perdida.” La razón de esto es por una serie de problemas económicos y políticos que plagaron al continente que incluyeron inflación (e hiperinflación en algunos casos), la crisis generada por la declaración de las mayores economías del continente de no poder cumplir con las deudas contraídas con la banca internacional, un retroceso general en los indicadores sociales y el dominio de gobiernos militares en casi todos los países latinoamericanos. Como sucedió en los períodos anteriores, durante este período se iniciaron una serie de transformaciones que cambiaron el tipo de inversión extranjera en la región y el segmento de la cadena de valor en el que concentraban sus operaciones (Bulmer-Thomas, 2013).

El período de transición se inició en la década de los setenta y se consolidó durante los ochenta. A nivel global se dieron varios cambios de suma importancia. Las potencias occidentales comenzaron a cuestionar el modelo proteccionista y de estado de bienestar que había dominado durante varias décadas. Liderados por el presidente Ronald Reagan en los Estados Unidos y la primer ministra británica Margaret Thatcher el mundo anglosajón desmontó rápidamente el estado de bienestar y la protección arancelaria al sector industrial. Aunque Europa Occidental no siguió ésta fórmula de la manera como fue implantada en Estados Unidos y el Reino Unido, en estos países también se dieron cambios a favor de una economía con bajo control estatal. La caída de la Unión Soviética significó un duro golpe para aquellos que propugnaban un sistema comunista, mientras que en Asia las reformas de mercado en China del premier Deng Xiao-Ping insertó a la cuarta parte de la humanidad en la economía global. Los cambios generados por estas transformaciones fueron de dimensiones históricas. La oferta de mano de obra para el sector industrial aumentó de manera sin precedentes en la medida en la que China se convirtió el “taller del mundo.” De igual forma, China se convirtió en un gigantesco consumidor de materias primas cambiando la estructura global del mercado de las mismas. Todos estos cambios en términos de economía política vinieron acompañados de cambios tecnológicos revolucionarios. El desarrollo del Internet, en particular, permitió la coordinación entre diferentes segmentos de la cadena de valor llevando a la creación de las llamadas cadenas de valor globales. Estas son las que permitieron que la coordinación entre producción, transporte, distribución y consumo entre países ubicados en diferentes continentes fuera más fácil que nunca. Esta combinación de factores son las que llevaron a la creación de la llamada “segunda economía global.”

La participación de América Latina en la segunda economía global fue precedida por una serie de reformas económicas. La crisis de la deuda externa obligó a estos países a renegociar la misma con el arbitraje del Fondo Monetario Internacional. Parte de las condiciones para la renegociación incluían cambios en el sistema económico como el fin al proteccionismo del sector industrial, liberalización del sistema financiero y privatización de empresas estatales. Uno a uno los países de América Latina fueron adoptando estas reformas. En algunos casos estas fueron llevadas a cabo por gobiernos militares, como fue el caso de Augusto Pinochet (1973-1989) en Chile, quien implantó uno de los modelos de libre mercado más extremos del mundo y en otros por gobiernos civiles como fue el caso de Carlos Menem en Argentina, Alberto Fujimori en Perú o César Gaviria en Colombia (Fazio, 2000; Huneus, 2000; Kistic, 2000; Estrada, 2005). Estos gobernantes hicieron estos cambios en momentos en los que las ideas de Prebisch o los

postulados de la CEPAL habían perdido influencia. Por el contrario, una nueva camada de economistas (muchos de ellos entrenados en Estados Unidos) impulsaron estos cambios con la idea de que el control estatal previo era el que había impedido a América Latina salir del subdesarrollo (Bértola y Ocampo, 2012). La semejanza entre el tipo de modelo económico defendido en este período con el que había sido impulsado a finales del siglo XIX por aquellos que creyeron en las ideas de economistas clásicos como Ricardo, llevó a que el conjunto de ideas de los nuevos reformistas fuera conocida como “neo-liberalismo.”

La adopción de reformas de mercado a nivel global y regional, el nuevo paradigma económico y el papel de China en la economía mundial llevaron a los gobiernos latinoamericanos a desarrollar una serie de políticas hacia el capital extranjero que cambiaron el panorama existente. Tras décadas de demonización los gobiernos y academia latinoamericana propugnaban por crear un ambiente propicio para estas inversiones. Esto quería decir, el tener leyes que impidieran nuevas expropiaciones, compromisos a nivel internacional de seguir las reglas del juego establecidas en foros internacionales y eliminar “trabas” al mercado como lo que esta institución consideraba un exceso de reglamentaciones. Aunque las semillas de algunas de estas reformas fueron plantadas por gobiernos militares (como es el caso de Argentina y Brasil) el pésimo desempeño económico de algunos de estos gobiernos, su vergonzoso récord en derechos humanos y el retiro gradual del apoyo norteamericano hizo que los mismos fueran gradualmente reemplazados por gobiernos civiles. De esta manera, la mayor parte de las reformas de la década de los noventa fueron llevadas a cabo por gobiernos electos en voto popular.

El proceso de privatización abrió las puertas nuevamente a empresas en sectores de los cuales anteriormente habían sido expulsadas lo que le generó oportunidades a multinacionales de los países que tradicionalmente habían invertido en América Latina (como el Reino Unido o Estados Unidos) y nuevos actores en la economía global (como es el caso de España). La aparentemente insaciable demanda de bienes primarios por parte de China llevó a una nueva re-orientación de las economías alrededor de este sector en la que se vio el regreso de empresas multinacionales algo que fue posible gracias a cambios en la legislación existente. Por ejemplo, durante la década de los noventa el gobierno brasilero abrió las puertas al capital extranjero para operar en *joint ventures* con la estatal Petrobras, mientras que Venezuela llevó a cabo la llamada “globalización” de PDVSA, que significó el dar más cabida a participación con empresas extranjeras acompañado de inversiones en refinerías en Estados Unidos. Ambas reformas permitieron la llegada de contratistas menores provenientes de diferentes países del mundo. El caso de la gradual privatización de la argentina Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF) fue de gran importancia económica y simbólica. YPF, fundada en 1907 como empresa estatal llegó a convertirse en la primera petrolera estatal verticalmente integrada del mundo convirtiéndose en modelo para otros países que querían desarrollar su propia industria petrolera independiente de las multinacionales (Gadano, 2006). El gobierno de Menem concluyó su privatización en 1999 cuando el estado vendió el 14.9% de acciones que aun tenía en su poder a la petrolera española Repsol (empresa que a su vez estaba en un agresivo proceso de internacionalización). Repsol también invirtió en el sector energético de Colombia, Ecuador, México, Perú y Venezuela. Empresas de países exportadores de capital tradicionales también sacaron provecho de la apertura de este sector por medio de BP (Reino Unido), ExxonMobil (Estados Unidos), Total (Francia) y Royal Dutch- Shell (Holanda/Reino Unido) en Colombia, Venezuela, Brasil y Argentina. Vale la pena mencionar que a pesar haber sido Chile el país que más agresivamente

adoptó un plan de privatización en el continente, la empresa estatal cuprífera CODELCO nacionalizada durante la administración de Allende nunca fue re-privatizada (Huneus, 2000).

La re-privatización de los servicios públicos abrió oportunidades al capital español, que solamente comenzaba a hacerse presente en la escena mundial pero que avanzaba a paso fuerte. Tal es el caso de la empresa Telefónica, que adquirió propiedades en el sector de las telecomunicaciones en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, El Salvador, Perú y Venezuela y Endesa en el sector eléctrico de Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Perú y Venezuela (Martínez, 2008). De igual forma, el capital español también entró al liberalizado sector financiero por medio del Banco Bilbao Vizcaya (BBVA), Banco Santander y Banco Central Hispanoamericano (BCH) que abrieron filiales en casi todo el continente jugando un importante papel en la banca al detal (Guillén, 2005). Varias de estas multinacionales se incorporaron a las economías locales como grupos económicos, siguiendo el modelo existente creado por las empresas domésticas (Bucheli, Salvaj y Kim, 2019). Otras firmas que invirtieron en este sector incluyen al HSBC (Hong Kong), Bank of America (Estados Unidos) y Scotiabank (Canadá) (CEPAL, 2006).

Durante la década de los noventa se vio en América Latina un breve período de crecimiento de la clase media tras años de estancamiento o reducción en su tamaño (Dayton-Johnson, 2015). Esto se debía parcialmente al boom exportador y también al hecho de que la producción de bienes de consumo a bajo costo provenientes de China pusieron al alcance de un segmento mayor de la población artículos anteriormente reservados a las clases media-alta y alta. Dicho ambiente estimuló la llegada de multinacionales enfocadas en el segmento de ventas como fueron el caso de Carrefour (Francia) y Wal-Mart (Estados Unidos), empresas que adquirieron firmas locales para reforzar el modelo del hipermercado en el continente así como cadenas especializadas en el comercio al detal de ropa como es el caso de la española Inditex por medio de las tiendas Zara o cadenas de comida rápida como las norteamericanas McDonald's o Pizza Hut (CEPAL, 2006). Vale la pena anotar que las crisis financieras que se dieron en varios de estos países a finales de los noventa e inicios del siglo XXI golpearon fuertemente a la clase media frenando su crecimiento e incluso disminuyendo su participación (Bértola y Ocampo, 2012).

Aunque este capítulo se centra en la inversión extranjera *hacia* América Latina, es necesario mencionar que a partir de los años noventa se dio el surgimiento de una serie de empresas multinacionales latinoamericanas (las llamadas “multilatinas”) que invirtieron en la región y en otros continentes. Se destacan dentro de estas CEMEX (cementos y servicios -México), Telmex (telecomunicaciones -México), Bimbo (alimentos -México), Latam (aerolíneas -Chile/Brasil), Odebrecht (infraestructura -Brasil), Vale (minería -Brasil), Petrobras (petróleo -Brasil), Gerdau (siderúrgica -Brasil), Impsa (energía -Argentina), Arauco (forestal -Chile), Embraer (aeroespacial -Brasil), Arcor (alimentos -Argentina) y Nutresa (alimentos -Colombia) (Barbero, 2014)

En resumen, durante el período de reformas estructurales que se dio entre las décadas de los ochenta y noventas se vio una nueva ola de inversiones hacia el segmento de recursos naturales t mercadeo y ventas en la cadena de valor así como en actividades de apoyo como los sectores de servicios públicos y finanzas. Esta nueva ola de inversiones contó con la participación de nuevos actores dentro de los que se destaca España y en menor grado Francia. El nacimiento de China como un mercado aparentemente insaciable, la liberación de mercados financieros

internacionales y el surgimiento de tecnologías que permitieron a diferentes empresas explotar los beneficios de las cadenas de valor globales dieron un enorme impulso a este proceso. Sin embargo, a finales de los noventa y principios del siglo XXI nuevas corrientes políticas cambiaron el panorama del capital multinacional como se explica en la siguiente sección.

El desafío de la “nueva izquierda” y nuevos tratos con el capital extranjero

A finales de años noventa y principios del siglo XXI se dieron en América Latina una serie de cambios dramáticos en el paisaje político. Las raíces, sin embargo, se venían generando desde años atrás. En 1989, tras una crisis generada por la caída del petróleo el gobierno venezolano comenzó las políticas de reformas pro-mercados apoyadas por el Fondo Monetario Internacional. Estas, sin embargo, enfrentaron una fuerte oposición que se vio reflejada en manifestaciones y combates callejeros en lo que posteriormente se conoció como *el caracazo* lo que fue seguido por un intento de golpe de estado en 1992. Aunque fallido, este golpe dio enorme popularidad a su líder Hugo Chávez, quien una vez liberado de prisión se lanzó a la presidencia derrotando a los partidos tradicionales e inició un gobierno de orientación de izquierda y fuertemente nacionalista (Ellner, 2008). El descontento hacia el modelo neoliberal también se manifestó en Argentina tras una catastrófica crisis económica en el año 2001 que deslegitimizó fuertemente a aquellos que habían liderado las reformas de mercado. El retroceso general en indicadores sociales de principios de siglo sumado a escándalos de corrupción (como fue el caso de Brasil) llevaron a un electorado descontento a votar por candidatos de centro-izquierda como fue el caso de Rafael Correa (Ecuador), Evo Morales (Bolivia), Michelle Bachelet (Chile), Luiz Ignácio “Lula” da Silva (Brasil) y Néstor Kirchner (Argentina). Apoyados por el aun existente boom de bienes primarios jalonado por la demanda china estos presidentes desarrollaron una serie de políticas hacia las empresas multinacionales que iban en contravía de aquellas tomadas por sus predecesores.

El nuevo paradigma económico de la “nueva izquierda” giraba alrededor de aumentar requisitos en las operaciones de las multinacionales en términos de regalías y empleo, reforzar el papel de las empresas estatales en la economía y buscar nuevos mercados y fuentes de capital (idea que aumentó en popularidad tras la crisis financiera global del 2008 del cual América Latina salió relativamente inmune). Las primeras expropiaciones comenzaron con Chávez, quien radicalizó sus políticas tras el intento de golpe organizado por la oposición venezolana en el 2002, enfocadas principalmente a propiedades de capitalistas venezolanos. En cuanto a los inversionistas extranjeros Chávez inició una serie de re-negociaciones con empresas petroleras con el fin de incrementar la participación y control de PDVSA sobre la industria. Aquellas empresas que rehusaron negociar vieron sus propiedades expropiadas, como fue el caso de ExxonMobil y ConocoPhillips de Estados Unidos, mientras que la también norteamericana Chevron llegó a un acuerdo con el gobierno. La francesa Total fue otra empresa que se vio afectada negativamente por las iniciativas de Chávez. Otras expropiaciones importantes por parte de Chávez fueron el Banco de Venezuela (filial del Banco Santander), la filial de MovilNet (a su vez controlada por la norteamericana Verizon) y Electricidad de Caracas (propiedad de la norteamericana AES).

El nuevo ímpetu por controlar los recursos petroleros llevó a otras expropiaciones. La llevada a cabo por el gobierno argentino en el 2012 en contra del capital accionario de Repsol en YPF fue

noticia mundial. Dicha acción fue considerada como un regreso a políticas que se creían parte del pasado (*The Economist*, 2012). La expropiación generó fricciones diplomáticas entre Argentina y España y Repsol demandó a Argentina ante tribunales arbitrarios internacionales en los cuales Argentina finalmente accedió a indemnizar a la firma española por 5 mil millones de dólares (cerca de la mitad de lo originalmente demandado por Repsol) (Bonney, 2016). Previamente, el gobierno de Morales en Bolivia expropió también las propiedades extranjeras en el sector energético incluyendo aquellas de Petrobras, lo que ponía en aprietos la relación con su aliado el presidente de Brasil. Dada la alianza política, Bolivia llegó a acuerdos tanto con el gobierno de Brasil como con el de Argentina con el fin de que estos últimos no se vieran afectados con la medida (Fontaine, 2010).

La llegada de los gobiernos de la “nueva izquierda” al poder no significó el final de la inversión extranjera, pero sí hubo algunos cambios respecto al origen de la misma. Dada la agenda política de algunos de estos gobernantes se hizo un acercamiento a empresas de países como Rusia y China con el fin de diversificar las fuentes de inversión externa. Como resultado, el continente vio la llegada de las petroleras chinas Sinopec, CNPC, y CNOOC que invirtieron en Venezuela, Argentina, Ecuador y Colombia (este último no regido por partidos de izquierda o centro-izquierda). Rusia logró entrar al sector petrolero venezolano por medio de Rosneft. Perú (país que no fue parte de la “nueva izquierda”) también fue un importante receptor de inversión directa china en petróleo en ocasiones incluso desplazando a empresas brasileras, como fue el caso de la compra de las operaciones peruanas de Petrobras por parte de la CNPC en 2013 o las enormes inversiones en minería del cobre por parte de Chinalco y China Minmetals (Sanborn y Ching, 2017).

El nuevo paradigma económico adoptado por la llamada “nueva izquierda” no cambió el enfoque en los recursos naturales (de hecho, lo reforzó) y buscó estrechar los lazos con China y otras economías emergentes. Con la excepción de Chávez en Venezuela, las inversiones extranjeras en otros segmentos de la cadena de valor diferentes a la extracción y refinación de materias primas así como el sector financiero no sufrieron mayores ataques. El breve período de dominio de gobiernos de izquierda o centro-izquierda llegó a su fin a principios de los 2010 cuando una combinación de factores que incluyeron la desaceleración de China y escándalos de corrupción que debilitaron a dichos gobiernos los cuales comenzaron a ser derrotados en las urnas por políticos de derecha o centro-derecha.³ Como resultado, las legislaciones hacia las multinacionales regresaron gradualmente a ser favorables para estas últimas. Países que nunca dejaron de ser gobernados por la derecha como es el caso de Colombia reforzaron durante la era de la “nueva izquierda” sus políticas en pro del capital extranjero.

Epílogo: la incertidumbre generada por la des-globalización

El final de la década de los 2010 tomó al mundo por sorpresa por una serie de hechos que generaron incertidumbres respecto al futuro de la globalización. Algunos autores han señalado que la segunda economía global ha llegado a su fin y una nueva era de desglobalización la ha

³ Para el momento de la elaboración de este capítulo Venezuela continuaba siendo regida por el sucesor de Hugo Chávez, Nicolás Maduro. Evo Morales terminó abruptamente su mandato en Noviembre del 2019 tras las incertidumbres generadas por cuestionamientos al proceso electoral, mientras que Argentina eligió nuevamente como presidente al candidato peronista.

seguido (Jones, 2018). La inesperada elección de Donald J. Trump como presidente de Estados Unidos y su hostilidad hacia la globalización disminuyeron los incentivos por parte de empresas norteamericanas para invertir en el exterior, particularmente en el sector de manufacturas. Los gobiernos que sucedieron a la “nueva izquierda” se encontraron con un mundo en el que el boom de las materias primas había terminado lo cual limitaba el espacio de oportunidades para inversionistas extranjeros. Las relaciones con China continuaron estrechándose pero bajo la sombra de la incertidumbre generada por el conflicto comercial entre ese país y los Estados Unidos. Una nueva ola nacionalista empezó a surgir en el continente a finales de los 2010. Por un lado, el presidente mexicano de centro-izquierda Andrés Manuel López Obrador advertía sobre la necesidad de un mayor control doméstico sobre los recursos “estratégicos” mientras que en Brasil el derechista Jair Bolsonaro liberalizaba la economía pero con un discurso paralelo fuertemente nacionalista. El fin de la “nueva izquierda” en el contexto mundial de desglobalización no necesariamente disminuyó las incertidumbres para los inversionistas extranjeros en el continente.

Conclusión

Este capítulo muestra la evolución de las operaciones de las empresas extranjeras en América Latina durante el período comprendido entre finales del siglo XIX y principios del XXI. Usando el concepto de cadena de valor como guía de esta evolución, el capítulo sostiene que las empresas multinacionales invirtieron en diferentes segmentos de la misma dependiendo de la interacción entre tendencias globales en términos de política económica, cambios en paradigmas económicos y desarrollo tecnológico. Dependiendo de cómo se diera esta interacción las multinacionales invertían en uno o más de estos segmentos. El capítulo muestra cómo durante los años de un modelo de desarrollo alrededor de las exportaciones (1870- Gran Depresión) las multinacionales invirtieron más que todo en el sector de producción de bienes primarios y actividades de apoyo como son transporte, comunicaciones e infraestructura. Durante el período comprendido entre la Gran Depresión y la década de los ochenta la inversión se movió hacia el sector de producción manufacturera y comercio. Finalmente, entre la década de los noventa y los 2010 se vio una re-orientación hacia la producción de materias primas, servicios y comercio con participación de empresas multinacionales de países no exportadores de capital tradicionales. El capítulo muestra la estrecha relación entre economía política y estrategia corporativa lo que también sugiere la utilidad de este marco para el análisis de las operaciones de empresas domésticas. Tras esta reseña histórica cabe hacerse algunas preguntas: ¿de qué forma los nuevos vientos económicos y políticos en el siglo XXI afectarán en qué segmentos de la cadena de valor invertirán las empresas extranjeras? ¿Nos da la historia lecciones que aquellos en posiciones de poder en el continente puedan utilizar para maximizar los beneficios sociales domésticos de la inversión extranjera? ¿Hasta qué punto han sido válidas las críticas al capital extranjero y qué podemos aprender de viejos debates para analizar las operaciones actuales de empresas extranjeras?

Bibliografía

Baran, P. & Sweezy, P. (1968) *Capital monopolista: Ensayo sobre el orden económico y social de Estados Unidos*. México: Siglo XXI.

- Barbero, M. I. (2014) *Multinacionales latinoamericanas en perspectiva comparada: Teoría e historia*. Bogotá: Universidad de los Andes.
- Bellini, C. (2017) *Historia de la industria en la Argentina: De la independencia a la crisis de 2001*. Buenos Aires: Penguin Random House.
- Bértola, L. & Ocampo, J. A. (2012) *The Economic Development of Latin America Since Independence*. Oxford: Oxford University Press.
- Bonnefoy, P. (2016) “Argentina: la expropiación de Repsol -YPF,” *Estudios Internacionales*, vol. 48, No. 184: 39-73.
- Bucheli, M. *Bananas and Business: The United Fruit Company in Colombia, 1899-2000*. Nueva York: New York University Press.
- Bucheli, M. y Decker, S. (2020) “Expropriations of Foreign Property and Political Alliances: A Business Historical Approach,” *Enterprise and Society*, DOI: <https://doi.org/10.1017/ESO.2019.66>
- Bucheli, M. y Salvaj, E. (2013), “Reputation and Political Legitimacy: ITT in Chile, 1927-1972,” *Business History Review*, vol. 87, No. 4: 729-756.
- Bucheli, M., Salvaj, E., Kim, M. (2019), “Better Together: How Multinationals Come Together with Business Groups in Times of Economic and Political Transitions,” *Global Strategy Journal*, vol. 9, No. 2: 176-207.
- Bulmer-Thomas, V. (2013) *The Economic History of Latin America Since Independence*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ciafone, A. (2019) *Counter-Cola: A Multinational History of a Global Corporation*. Berkeley: University of California Press.
- Comisión Económica para América Latina (CEPAL), (2006) *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. Santiago: CEPAL.
- Dayton-Johnson, J. (2015), “Making Sense of Latin America’s Middle Classes,” en J. Dayton-Johnson (comp.), *Latin America’s Emerging Middle Classes: Economic Perspectives*. Nueva York: Palgrave Macmillan.
- DiJohn, J. (2009) *From Windfall to Curse? Oil and Industrialization in Venezuela, 1920 to the Present*. University Park: Pennsylvania State University Press.
- Dos Santos, T. (1970) “The Structure of Dependency,” *American Economic Review*, vol. 60, No. 2: 231-236.
- Dos Santos, T. (1978) *Imperialismo y dependencia*. México: Era.
- Ellner, S. (2008), *Rethinking Venezuelan Politics: Class, Conflict, and the Chávez Phenomenon*. Londres: Lyenne Rienner.
- Elmore, B. (2015) *Citizen Coke: The Making of Coca Cola Capitalism*. Nueva York: WW Norton.
- Estrada, J. (2005) “Élites intelectuales y producción de políticas económicas en Colombia,” en Estrada, J. (ed.), *Intelectuales, tecnócratas y reformas neoliberales en América Latina*. Bogotá: Universidad Nacional: 259-320.
- Evans, P. (1979) *Dependent Development: The Alliance of Multinational, State, and Local Capital in Brazil*. Princeton: Princeton University Press.
- Fazio, H. (2000) *La transnacionalización de la economía chilena: Mapa de la extrema riqueza al año 2000*. Santiago: LOM.
- Fontaine, G. (2010), “Nacionalismo petrolero en los Andes,” en Rousseau, I. (comp.), *América Latina y el petróleo: los desafíos políticos y económicos de cara al siglo XXI*. México: El Colegio de México: 327-352.

- Frank, A. (1971) *Capitalismo y subdesarrollo en América Latina*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Gereffi, G. & Evans, P. (1981) "Transnational Corporations, Dependent Development, and State Policy in the Semi-Periphery: A Comparison of Brazil and Mexico," *Latin American Research Review*, vol. 16, No. 3: 31-64.
- Gadano, N. (2006) *Historia del petróleo en la Argentina, 1907-1955: Desde los inicios hasta la caída de Perón*. Buenos Aires: Edhasa.
- Guillén, M. (2005) *The Rise of Spanish Multinationals: European Business in the Global Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Haber, S. (1997) "Introducción," en Haber, S. (comp.), *Cómo se rezagó América Latina: Ensayos sobre las historias económicas de Brasil y México, 1800-1914*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Hikino, T. y Bucheli, M. (2018), "The United States in Historical Perspectives: The Strange Career of Business Groups in Historical Development," en Colpan, A. y Hikino, T. (eds.), *Business Groups in the West: Origins, Evolution, and Resilience*. Oxford: Oxford University Press.
- Huneus, C. (2000) *El régimen de Pinochet*. Santiago: Sudamericana.
- Jones, G. (2005) *Multinationals and Global Capitalism: From the Nineteenth to the Twenty-First Century*. Oxford: Oxford University Press.
- Jones, G. (2018) "Global Business Over Time," *Business Review*, vol. 65, No. 1: 1-25.
- Karl, T. (1997) *The Paradox of Plenty: Oil Booms and Petro-States*. Berkeley: University of California Press.
- Kisic, D. (2000) "Privatizaciones, inversiones y sostenibilidad de la economía peruana," en Crabtree, J. y Thomas, J. (eds.), *El Perú de Fujimori*. Lima: Universidad del Pacífico: 75-114.
- Kobrin, S. (1980), "Expropriation as an Attempt to Control Foreign Firms in LDCs: Trends from 1969 to 1979," *Journal of International Business Studies*, vol. 18: 329-348.
- Lanciotti, N. y Lluch, A. (2018) *Las empresas extranjeras en Argentina: Del siglo XIX al siglo XXI*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Lenin, V. (2014 [1917]) *Imperialismo: fase superior del capitalismo*. México: Ediciones Quinto Sol.
- Martínez, G. (2008) *Latin American Telecommunications: Telefónica's Conquest*. Lanham: Lexington Books.
- Miller, R. (1993) *Britain in Latin America in the Nineteenth and Twentieth Centuries*. Nueva York: Routledge
- Moreno, J. (2003) *Yankee Don't Go Home: Mexican Nationalism, American Business Culture, and the Shaping of Modern Mexico, 1920-1950*. Chapel Hill: University of North Carolina Press.
- O'Brien, T. (1999) *The Century of US Capitalism in Latin America*. Albuquerque: New Mexico University Press.
- Platt, D.C.M. (1977) *Business Imperialism, 1840-1930: An Inquiry Based on British Experience in Latin America*. Oxford: Clarendon.
- Prebisch, R. (1948) "El desarrollo económico de América Latina y algunos de sus problemas," *El Trimestre Económico*, vol. 16, No. 43 (3): 347-431.
- Sanborn, C. & Ching, V. C. (2017) "Chinese-Peruvian Relations in the Mining Sector: Learning Step by Step," en Wise, C. & Myers, M. (comps.), *The Political Economy of China-Latin America Relations in the New Millenium: Brave New World*. Nueva York: Routledge: 128-146.

- Shapiro, H. (1994) *Engines of Growth: The State and Transnational Auto Companies in Brazil*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sigmund, P. (1980) *Multinationals in Latin America: The Politics of Nationalization*. Madison: University of Wisconsin Press.
- Standage, T (2014) *The Victorian Internet: The Remarkable Story of the Telegraph and the Nineteenth Century Online Pioneers*. Nueva York: Bloomsbury.
- Vernon, R. (1971) *Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of US Enterprise*. Nueva York: Basic Books.
- Wilkins, M. (1970) *The Emergence of Multinational Enterprise: American Business Abroad from the Colonial Era to 1914*. Cambridge: Harvard University Press.
- Wilkins, M. (1974) *The Maturing of Multinational Enterprise: American Business Abroad from 1914 to 1970*. Cambridge: Harvard University Press.

Figura 1: Cadena de valor

Productos primarios → Investigación y Desarrollo → Producción → Mercadeo → Servicio al consumidor