

Historia de empresas en América Latina: breves reflexiones sobre su desarrollo y la agenda de temas de investigación en el siglo XXI

Andrea Lluch y María Inés Barbero

Andrea Lluch
andrealuch@gmail.com
Universidad Nacional de la Pampa
Argentina



María Inés Barbero
barbero.mariaines@gmail.com
Universidad de Buenos Aires
Argentina

Resumen

Este ensayo presenta un breve balance sobre la trayectoria y la agenda pendiente de la historia empresarial en América Latina. Se propone un recorrido por sus principales características y por los desafíos y las disparidades regionales de su desarrollo. Asimismo, interpela al estado actual de la historia empresarial en América Latina en relación con los más recientes debates internacionales sobre el perfil de la disciplina y con una serie de posibles alternativas de desarrollo para evitar un posible estancamiento y alcanzar una mayor consolidación e institucionalización académica. Al finalizar propone una serie de temas de investigación, a modo de agenda, y aboga por fortalecer a la historia de empresas como un ámbito de colaboración interdisciplinario y de promoción de investigaciones comparadas y de largo plazo.

Palabras claves: *Historia empresarial, América Latina, Historiografía, Agenda de investigación*

Abstract

This essay contains a brief summary of the business history's historiography of Latin America, as well as the challenges for future research agenda. It analyses the main characteristics and regional imbalances in the historiography. It also compares the state of the discipline in Latin America in relation to the most recent world developments, while it also proposes some alternatives to avoid the stagnation of the field in our region and to reach a better consolidation and academic institutionalization of the discipline. The article ends with a proposition of topics for future research agenda, and it advocates for the promotion of interdisciplinary collaboration, as well as comparative research in the long term.

Key words: *Business history, Latin America, historiography, research agenda*

Como consecuencia de la expansión vivida en las últimas décadas, la historia económica y la empresarial de América Latina han ganado en proyección internacional. En palabras de John Coatsworth y William Summerhill (2010) la historia económica ha crecido en “scope, depth, and sophistication over the last thirty years”. La transformación y consolidación no sólo se ha reflejado en los temas y enfoques de investigación sino también en la reformulación de los debates teóricos dominantes y en una mayor profesionalización ¿Podría brindarse un diagnóstico idéntico para el campo de la historia de empresas en América Latina?

En pos de responder esta pregunta, es importante mencionar que los orígenes de la historia de empresas en América Latina son más tardíos en comparación con los Estados Unidos y algunos países europeos. Solo a fines de los años ochenta, comenzó a definirse como una especialización reconocida en el campo académico de los estudios históricos. Esto no implica desconocer que antes de esta fecha, y en especial en la década del sesenta, se produjeron prolíficos debates sobre las empresas y empresarios y sobre su rol en el proceso de desarrollo (o subdesarrollo) de América Latina. Como María Inés Barbero (2003 y 2008) y Carlos Dávila (2003, 2012, 2013) indicaron en sendos balances historiográficos, las preguntas sobre la existencia o no de empresarios schumpeterianos, sobre la preeminencia o no de actitudes especulativas y/o prebendarias, sobre la responsabilidad que les cabría a los empresarios en el frustrado desarrollo latinoamericano y otras cuestiones relacionadas fueron el eje principal del debate en estos años.

Desde los años ochenta fueron cambiando los paradigmas interpretativos y los métodos de investigación, aunque las preguntas centrales continuaron vigentes. Un giro importante en el afianzamiento de la historia empresarial en la región llegó de la mano de las investigaciones y estudios de casos sobre empresas y sobre conglomerados (y no tanto ya sobre empresarios). En estos años además, se amplió significativamente la presencia de historiadores de empresas en los congresos de historia económica y creció sensiblemente el número de

publicaciones y de tesis defendidas. A este proceso de cambio contribuyeron distintos factores, los que han sido identificados por María Inés Barbero y Raúl Jacob (2008), como asociados a la mayor especialización dentro de los estudios históricos, los cambios en los paradigmas historiográficos, las transformaciones económicas y sociales en los países latinoamericanos, el nuevo clima ideológico, la profesionalización de la vida académica, el aumento de la demanda de educación gerencial y la valorización de nuevas fuentes.

Aun está pendiente responder a la pregunta sobre el estado actual de la historia empresarial en América Latina. Esbozar una respuesta en pocas páginas es una tarea compleja. Primero, por la diversidad y amplitud de la región, lo que hace difícil formular afirmaciones generalizantes. Segundo, porque existen claros desequilibrios espaciales en el desarrollo de la disciplina en América Latina. Hoy, como hace 20 o 10 años incluso, solo en México, Argentina y Colombia este campo académico se encuentra afianzado, siendo menor su desarrollo en países como Perú, Chile y Uruguay. Mientras que es casi inexistente, o muy baja, la expansión de la historia empresarial (como disciplina) en Bolivia, Paraguay, Ecuador, Venezuela y países de América Central. Brasil es un caso difícil de ubicar en esta clasificación, estando entre el afianzamiento y una posición intermedia. Es que si bien tuvo un desarrollo notable en los 1980s y 1990s -y por ello los diagnósticos previos lo colocaban entre los países de mayor desarrollo de la historia empresarial en América Latina- en los últimos años no ha habido un avance de la disciplina correlativo con la escala e importancia de Brasil en el mapa científico y académico de la región, lo cual no implica desconocer los aportes desde este país a la historia empresarial de la región.

En concreto, nuestra posición sobre el estado actual de la historia empresarial en América Latina es algo ambivalente, en tanto existirían elementos que a nuestro criterio permiten plantear una visión positiva, junto con otros que matizarían el optimismo. Entre estos últimos, aun podría plantearse -aunque ya con menos fuerza que hace 15 años- la vigencia de la paradoja identificada

por el historiador británico Rory Miller (2010). Para este autor, por un lado, los estudios de caso y sectoriales proliferaron en las últimas décadas, en tanto una nueva generación entró al campo académico (y en la actualidad ya serían tres las generaciones de historiadores empresariales). Este mayor crecimiento y visibilidad internacional se reflejó en la publicación de dossiers temáticos sobre América Latina en las principales revistas dedicadas a la business history (*Enterprise and Society*, vol. 5, no. 2, 2004; *Business History Review*, vol. 82, no. 3, 2008; *Entreprises et Histoire*, no. 54, 2009, y *Australian Economic History Review*, July 2014, Volume 54, Issue 2). Pero, y por el otro lado, para este autor, y a pesar de la proliferación de estudios, los resultados y avances obtenidos, no han sido incorporados en el “disciplinary mainstream”. Como ejemplo alerta acerca de que en el *Handbook of Business History* -publicado en el año 2008- no se haya incorporado una sección sobre América Latina ni los autores latinoamericanos hayan sido muy citados en los distintos ensayos temáticos. Las causas esbozadas para explicar este rasgo son, a su criterio, por un lado, el factor lingüístico -en tanto mucha de esta buena producción se publica en español-, y por el otro, por la falta de “theoretical content in scholarship”. Y si bien estos dos rasgos -en especial por la labor de un grupo de colegas con proyección internacional-, se habrían visto mitigados en los últimos años, es palpable aún que los avances logrados siguen sin alcanzar una alta visibilidad internacional, tal como podría observarse en la escasa participación e impacto) de los debates actuales sobre el estado de la historia empresarial en la región, los que han llamado a construir una “new business history”.

Desde nuestra visión, un factor relevante para entender esta situación es la baja institucionalización de la historia empresarial en América Latina, siempre en términos comparativos con otras regiones. En términos institucionales no existe una asociación que nuclea a los y las historiadores de empresas a escala nacional o regional. En esta línea, y como ha indicado el historiador colombiano Carlos Dávila (2012), tampoco existen programas de estudios de posgrado, ni revistas académicas espe-

cializadas (aunque sí dos boletines académicos, como el Boletín de la Red de Estudios de Historia de Empresas editado desde el 2004 en Argentina y el Boletín del Grupo de Investigación de Historia y Empresariado de la Universidad de Los Andes editado desde el 2011). Sobre el estado de la enseñanza de la historia empresarial, si bien ha habido algunos avances en varios países de la región, solo en Colombia (y en la Universidad de Los Andes) se encuentra integrada como parte de la curricula obligatoria. En cuanto a conferencias o eventos académicos, no existen encuentros estables abiertos que le den mayor visibilidad al campo, aunque sí se comparten espacios de debate y discusión con la historia económica (en cada país y en particular en las distintas ediciones de los Congresos Latinoamericanos de Historia Económica-CLADHE). En este nivel, los esfuerzos se han volcado en la organización de workshops y conferencias bi-anales, donde merece destacarse la continuidad de los eventos organizados por el Grupo Iberoamericano de Historia Económica y Estudios Empresariales, nucleado por colegas de México, Colombia, España, Argentina y Perú. Asimismo, en los últimos años se ha incrementado la presencia de colegas de América Latina en eventos internacionales, pudiendo citarse la significativa participación latinoamericana en el World Business History Conference “State of the art in World Business History - a first review” desarrollado en Marzo de 2014 en Frankfurt/Main, Alemania, y más recientemente, en la Conferencia conjunta entre la Business History Conference y la European Business History Association que se desarrolló en Miami (Estados Unidos) en Junio de 2015, en la cual además se organizó un Workshop sobre la enseñanza de la historia empresarial en América Latina, coordinado por Geoffrey Jones, Marcelo Bucheli y Andrea Lluch.

En síntesis, este panorama alerta nuevamente de la tensión que existe para brindar una respuesta concluyente, y explica que nos situemos en una posición ambivalente. Como dijimos, por un lado, continúa el escaso impacto internacional de la producción latinoamericana así como es baja la institucionalización de la historia empresarial en la región. Por el otro, son claros los avances en la

producción y en la difusión de la disciplina y en especial, la importancia creciente de distintos proyectos colaborativos.

Esta visión ambivalente, cabe alertar, no debería leerse en clave muy negativa en tanto la historia empresarial a nivel global se encuentra en un momento de redefinición de agendas y perspectivas, al punto que recientemente Stephanie Decker, Matthias Kipping y Daniel Wadhwanic postularon la necesidad de “to think in the plural about the “new” business histories around the world”. Por lo tanto, este “time for debate” puede ser una oportunidad para enriquecer e impulsar la agenda, identidad y proyección de la producción de y desde América Latina.

En esta línea, otro rasgo constitutivo de la historia empresarial en América Latina que podría ser una fortaleza, y no una debilidad, es que la historia empresarial de América Latina está muy interrelacionada con la historia económica. En esta línea, en los debates recientes sobre el futuro de la historia económica y de la historia de empresas, Geoffrey Jones y Walter Friedman (2011) han propuesto como “alternative future” precisamente reintegrar la historia de empresas a la historia económica y enfatizar la contextualización entre las empresas y su “global political, economic, social and cultural systems”. Camino que no fue abandonado nunca en América Latina.

Este panorama de luces, no obstante, no termina de despejar las sombras que ya esbozamos, tales como la importancia de aumentar el rigor teórico y metodológico, y la necesidad de involucrarse en debates internacionales para lo cual, y si bien los historiadores de empresas pueden aportar ricas evidencias y estudios, creemos que sería importante ampliar la capacidad de diálogo interdisciplinario, propender a realizar estudios comparativos y de más largo plazo, agudizar las herramientas teóricas y metodológicas y trascender las narrativas nacionales.

La importancia de moverse en esta dirección no sólo implicaría alejarse de un posible riesgo de estancamien-

to, sino también darle mayor proyección a los hallazgos producidos en y sobre América Latina. Coincidimos en este punto con aquellos colegas, como Carlos Dávila (2012 y 2013), quienes ya han manifestado que la historia de empresas latinoamericana tiene algo para decir en términos internacionales. Uno de sus aspectos más atractivos es que ofrece abundante evidencia para el análisis de las características y la performance de las empresas en países subdesarrollados o de desarrollo tardío y en contextos de incertidumbre institucional e inestabilidad macroeconómica muy elevadas. Los empresarios latinoamericanos han debido convivir con ciclos de inestabilidad política, con tasas de inflación de dos y tres dígitos, con términos de intercambio desfavorables, con tipos de cambios reales e irreales, etc., situaciones todas muy diferentes de los escenarios de las naciones más desarrolladas, en las cuales nació la historia de empresas.

Otra línea con gran tradición pero de enorme potencialidad en este mundo inestable y donde la desigualdad aumenta entre y dentro de los países y regiones, es el rol de las empresas como objeto de investigación, observado en la recuperación de la llamada “entrepreneurial history” y su impacto en el crecimiento económico, a partir del estudio de los distintos tipos de empresarios o empresarialidad (no lineal ni unívoca, claro). En esta línea, recientemente se ha retomado -desde otras bases teóricas- la revalorización de las biografías empresariales. Ligado a ello, el papel de la inmigración y empresarialidad, el emprendedurismo y el desarrollo local y regional también son temas de gran proyección futura (y en este nivel los países donde más se ha avanzado han sido México y Colombia).

Sin dudas, otro tema clásico pero potenciado por recientes investigaciones es el rol de la empresa familiar. Numerosos estudios regionales, o de casos, ya habían permitido establecer que las empresas familiares han representado y representan la forma predominante de organización de los negocios en América Latina, ya sea dentro de las pequeñas como de las medianas y grandes empresas. Sobre este tema, y gracias a un esfuerzo colaborativo reciente coordinado por Paloma Fernández

Pérez y Andrea Lluch (2015), se ha logrado identificar, caracterizar y analizar de manera colectiva los mayores negocios controlados por familias en ocho países de América Latina (Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica, Chile, Honduras, México, Perú) desde finales del siglo XIX hasta la actualidad (más España). La evidencia recogida por estos autores reveló la adaptabilidad, flexibilidad, y dominio (cambiante) de las firmas familiares en América Latina; y cómo las familias propietarias, según distintas coyunturas, se fueron focalizado en diversas ramas de inversión y de actividades emprendedoras.

Otro tema clave es (y ha sido) el de los grupos económicos como forma organizacional de la gran empresa en América Latina, dado que una alta proporción de las grandes empresas latinoamericanas ha adoptado históricamente dicho organisational pattern. Es asimismo uno de los tópicos en los que la business history latinoamericana ha ofrecido mayores contribuciones a la historia comparada y a la articulación entre historia y teoría. Mientras que los enfoques más anclados en la tradición estructuralista tendían a estudiar a los grupos desde las perspectivas de poder de mercado y concentración económica, trabajos más recientes se proponen analizarlos también desde la óptica de su articulación con diversos entornos, sus estrategias y estructuras y sus distintos tipos de funciones.

Entre las contribuciones de los estudios históricos sobre grupos económicos en América Latina cabe destacar en primer lugar la constatación de su relevancia durante la primera economía global, que puede observarse tanto en el caso de los grupos argentinos como en el de los mexicanos, sobre los cuales contamos con abundantes investigaciones y publicaciones. Dicha constatación, al igual que los trabajos sobre la emergencia temprana de grupos en otras latitudes –como las trading companies británicas o los zaibatsu japoneses–, lleva a revisar las teorías que sostienen que los grupos nacen en contextos caracterizados por políticas proteccionistas, y a repensar qué tipo de condiciones externas favorecen su nacimiento y desarrollo. En el caso argentino, un entorno de economía abierta y desregulada favoreció el

establecimiento de fuertes vínculos entre grupos locales y empresarios e inversores europeos, que fueron cruciales para su desarrollo y para la construcción de ventajas competitivas, poniendo asimismo en evidencia el rol de las redes internacionales en la conformación de los grupos. En el caso mexicano, los grupos de Monterrey surgieron en el marco de las políticas liberales del Porfiriato y de fuertes vínculos comerciales y económicos con los Estados Unidos, que favorecieron el desarrollo de las regiones fronterizas.

Un segundo punto a subrayar, en base a la investigación histórica sobre los grupos económicos latinoamericanos, es su resiliencia y su capacidad de adaptación a distintos entornos. Por una parte, grupos nacidos durante la primera economía global –en la fase de crecimiento guiado por las exportaciones–, lograron adecuarse, a partir de la década de 1930, a las nuevas condiciones de la etapa de industrialización dirigida por el Estado (IDE), privilegiando y ampliando sus inversiones en la actividad manufacturera. Al mismo tiempo, si bien una parte de los grupos nacidos durante la IDE no logró sobrevivir a las reformas pro-mercado implementadas desde la década de 1980, muchos otros perduraron y prosperaron bajo el nuevo marco regulatorio.

La resiliencia de los grupos cuestiona las interpretaciones que los presentan como producto de contextos con imperfecciones en los mercados de factores (Leff 1978) o con “vacíos institucionales” (Khanna y Palepu 1997), ya que en ese caso deberían ir desapareciendo con las reformas pro-mercado. En contraposición a dichas visiones, puede argumentarse que, más allá de los cambios en el entorno, los grupos latinoamericanos más exitosos lograron acumular recursos y capacidades a lo largo del tiempo –a través de mecanismos de mercado y de la ayuda del Estado–, lo cual los fue consolidando como actores estratégicos en sus respectivas economías. La problemática de la resiliencia de los grupos domina parte del debate académico actual a nivel internacional, a partir de su perdurabilidad en economías desarrolladas (como Suecia, Japón o Corea del Sur), y ha llevado a algunos autores a considerarlos no una forma organizacio-

nal imperfecta sino como una alternativa a la empresa multidivisional. En años recientes el estudio histórico de los grupos latinoamericanos se ha visto enriquecido por nuevas investigaciones en Perú y Colombia, que ofrecen nueva evidencia empírica para el análisis comparado.

La compleja vinculación y articulación entre empresas y contextos, así como el lugar de la firma familiar o de los grupos entre las distintas configuraciones empresariales privadas y públicas en el largo plazo no ha sido lineal en ningún país de América Latina, en general caracterizados por períodos de inestabilidad económica e institucional. En este frente, sería importante llamar la atención sobre la necesidad de contar con más estudios que permitan conocer mejor la fisonomía y perfil de las empresas (en especial, las más grandes de cada país), construidas con metodología similares, en pos de tender a participar con mejor evidencia empírica en los debates sobre tipos de capitalismo (o variaciones de capitalismo), otro campo de reciente interés en donde los historiadores de empresas latinoamericanos no han estado muy presentes, salvo excepciones. Este debate ofrece oportunidades de diálogo crítico e interdisciplinario, en tanto abogamos desde aquí por rechazar visiones ahistóricas y generalizantes para el estudio de las empresas de América Latina. Saber más sobre la demografía empresarial de América Latina, no solo permitiría analizar mejor la importancia de las familias empresariales y grupos económicos, sino también ponerlas en discusión sobre el central pero cambiante rol de las empresas extranjeras en la región.

Este campo de estudios es otro de los clásicos y, junto al estudio de las burguesías y elites locales, sobre su vasta presencia corrieron ríos de tinta, en donde se combinaron visiones críticas generales pero también excelentes estudios de casos, en especial para empresas británicas, francesas y de los Estados Unidos, en una producción que en muchos casos estuvo en manos de historiadores extranjeros. Rory Miller aporta una reflexión específica sobre estos temas en este mismo número de la revista, por lo tanto aquí solo quisiéramos indicar la importancia de continuar explorando el rol de las empresas extranjeras, pero sería importante potenciar no solo aquellos

que se centren en experiencias sectoriales o casos, sino que contribuyan a identificar los perfiles e impactos de la masiva presencia de multinacionales en distintos períodos y países, y a la luz de los paradigmas más recientes sobre la cuestión.

Algunos estudios recientes indican la diversidad en los orígenes y la importancia de no solo analizar sectores tradicionales como la extracción de bienes primarios, transportes e infraestructura, o financiero e industrial, sino de incluir otros sectores tales como servicios, comercio (no solo de exportación) y la política de gestión y recursos humanos de las multinacionales, así como la transferencia de tecnología y know-how. Asimismo, es relevante la necesidad de superar los marcos nacionales, y enfatizar el estudio de la inversión extranjera considerando las estimaciones desde fuentes nacionales, describiendo el marco jurídico que las acogía, las regulaciones a que debían someterse, los mecanismos de fiscalización y promoción vigentes, sus estrategias de entrada y salida, sus estrategias financieras y productivas, y en general, sus múltiples impactos en las economías receptoras. Estudios recientes sobre la inversión extranjera en la Argentina observada no desde los datos de flujo de capitales sino de los momentos de llegada de las empresas ofrecen insumos para una revisión de la literatura existente y de las cronologías disponibles.

En las últimas décadas, aunque dista de ser un proceso totalmente novedoso, se han extendido a una escala sin precedentes los flujos de inversión extranjera directa provenientes de las economías llamadas emergentes, destacándose el creciente protagonismo de sus empresas y grupos empresariales en los rankings de las empresas más grandes y globalizadas del mundo. Ello ha abierto las puertas al estudio de la internacionalización de empresas de América Latina, conocidas en la literatura como Multilatinas. Al respecto, la internacionalización de empresas latinoamericanas es un campo fructífero para dialogar, desde la historia, con la teoría de la empresa multinacional, y en particular con nuevas propuestas teóricas acerca de la multinacionalización de empresas de países emergentes. Los estudios de caso se han mul-

tiplicado en las últimas dos décadas, y ya se han publicado trabajos comparados entre empresas de un mismo país o de más de uno. Los estudios históricos revelan que, en la mayor parte de los casos analizados, la multinacionalización de empresas latinoamericanas fue un proceso gradual, de construcción de capacidades, que se acentuó y fortaleció con las reformas pro mercado y la segunda globalización, pero que las precedió. Esta constatación lleva a discutir propuestas teóricas recientes que consideran a la internacionalización como la vía para la adquisición de ventajas de propiedad por parte de las multinacionales de países emergentes o que ven a dicha multinacionalización como un producto casi automático de la globalización de la economía, sin considerar que se trata de un fenómeno de más largo alcance.

Ya sea desde la perspectiva de las empresas o de los empresarios, otro tema que una y otra vez la historia empresarial ha debatido es el del impacto y rol del estado y de las políticas públicas, así como el de la vinculación entre negocios y política (en general). En los últimos años, ha sido muy importante el avance producido en torno al gremialismo empresario, y su involucramiento (e influencia) en la definición de políticas públicas, cubriendo distintos actores y sectores de la economía en distintos países y periodos. Asimismo, y con mucha fuerza, se ha ampliado el conocimiento no solo de las empresas públicas en América Latina sino también sobre el estado empresario. Siendo imposible presentar aquí todos los temas analizados por la literatura, podemos mencionar el resumen reciente que brindaron Guillermo Guajardo Soto y Marcelo Rougier (mimeo, sin fecha) al señalar que la intervención del sector público en la economía y la conformación del estado empresario en América Latina fue producto de las demandas sociales, empresariales y de las acciones de su propia estructura burocrática.

Para estos autores, la acción estatal en el espacio latinoamericano resultó muy a menudo intermitente o provisional y con bajo grado de coherencia global, salvo que se considere la creciente participación e injerencia estatal en las tres décadas que siguieron a la posguerra. Es importante mencionar también que los estudios del rol

del estado en la economía, y de sus empresas en el siglo XXI, ha llevado a retomar por otros autores la idea de su figura como un Leviatán.

Muchos otros temas podrían incluirse en este breve ensayo. Además, existe una variedad de temas que no han sido encarados todavía, o se encuentran en sus inicios. Por ejemplo, y siendo nuevamente una enumeración incompleta, se podría avanzar y profundizar en otros aspectos, más específicos, que refieren a las formas de propiedad de las empresas, a cómo se encaran la organización y administración, a la cultura corporativa, a la responsabilidad social empresarial. Los procesos de innovación en el pasado, la relación de los empresarios y sus gremios con los actuales sistemas nacionales de investigación e innovación, la capacidad de generar y adoptar tecnología, son temas que no se pueden soslayar a la hora de evaluar el desempeño empresarial. Asimismo, la historia de las mujeres en los negocios, la corrupción y las capacidades estatales, los estudios de redes empresariales y de sustentabilidad podrían ser otros temas a identificar en una agenda futura. Otros procesos menos visibles en la actividad económica como la comercialización o activos intangibles, aun merecen ser profundizados. En todo caso para los investigadores latinoamericanos aún existen vastas zonas del conocimiento sin explorar, o poco exploradas, que invitan a la reflexión, a descubrir experiencias, a rediscutir conceptos, a describir situaciones, establecer interconexiones entre distintos espacios para superar los marcos nacionales, a revisitar y elaborar teorías. En síntesis: a ser críticos y renovadores.

Al concluir, queremos indicar que a pesar de brindar aquí una incompleta y breve agenda de temas, y de describir algunas de las luces y sombras sobre la situación de la historia de empresa latinoamericana, postulamos que ésta se ha ido perfilando como una especialización cada vez más reconocida por sus aportes. No obstante, queda mucho por hacer, en especial para evitar el parroquialismo y el estancamiento. En este camino, identificamos la importancia de fomentar el diálogo con otras ciencias sociales y de rescatar a la historia de empresas como un ámbito de colaboración interdisciplinario, la

promoción de investigaciones comparadas y de largo plazo, el mejoramiento en los métodos y la necesidad de un mayor involucramiento en debates teóricos. El camino por recorrer es extenso pero el trabajo realizado en y por redes internacionales ha sido el más fructífero hasta el momento y apostamos por que continúen floreciendo este tipo de iniciativas. Por ello agradecemos a las universidades de Talca y de Santiago de Chile por organizar el evento Business History in Chile and Latin America en el pasado mes de Julio, en tanto este tipo de ámbitos de discusión y de intercambio internacional e interdisciplinario es el que permitirá hacer crecer y perfilar a la historia empresarial de América Latina en este momento crucial entre su expansión o estancamiento.

Bibliografía

- Barbero MI. 2003. **Business History in Latin America: issues and debates**. En F. Amatori y G. Jones (eds.), *Business History around the World*. Cambridge University Press, Cambridge, UK.
- Barbero MI. 2008. Business history in Latin America: a historiographical perspective. **Business History Review** 82: 555 – 575.
- Barbero MI, Jacob R. (Eds.). 2008. **La nueva historia de empresas en América Latina y España**. Temas Ed., Buenos Aires, Argentina.
- Coatsworth JHY, Summerhill WR. 2011. **The new economic history of Latin America: evolution and recent contributions**. En JC Moya (editor), *The Oxford Handbook of Latin American History*. Oxford University Press, Oxford, UK.
- Dávila C. 2003. La historia empresarial en América Latina. En Erro C. (Dir.), *Historia empresarial. Pasado, presente y retos del futuro*. Ariel Ed., Barcelona, España.
- Dávila C. 2012. Business history in Latin America: from “no man’s land” to new frontier. Notes on its first half-century. **European Business History Association (EBHA) Newsletter** 35: 4 - 8.
- Dávila C. 2013. The current state of business history in Latin America, **Australian Economic History Review** 53: 109 – 120.
- Decker E, Kipping M, Wadhvani RD. 2015. New business histories! Plurality in business history research methods. **Business History** 57: 30 – 40.
- Friedman WA, Jones G. 2011. Business history: time for debate. **Business History Review** 85: 1 - 8.
- Khanna T, Palepu KG. 1997. Why focused strategies may be wrong for emerging markets. **Harvard Business Review** 75: 41 – 51.
- Guajardo G, Rougier M. 2010. **Las actividades empresariales del estado durante la sustitución de importaciones en América Latina: un ensayo de interpretación conceptual**. Ponencia presentada al Segundo Congreso Latinoamericano de Historia Económica. Ciudad de México, 3-5 de febrero, México DF, México.
- Leff NH. 1978. Industrial organization and entrepreneurship in the developing countries: the economic groups. **Economic Development and Cultural Change** 26: 661 – 675.
- Lluch A, Fernández P. (eds.). 2015. **Familias empresarias y grandes empresas familiares en América Latina y España: una visión de largo plazo**. Fundación BBVA, Bilbao, España.
- Miller R. 2010. Latin American business history and varieties of capitalism. **Business History Review** 84: 464 – 466.