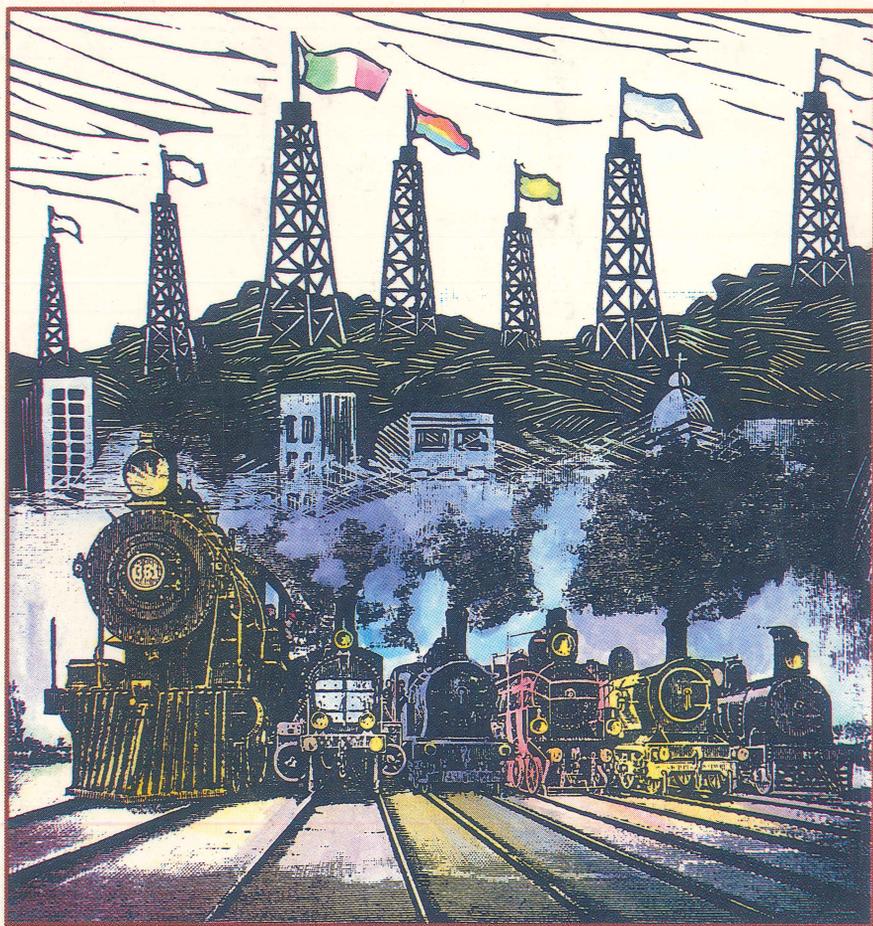




Carlos Marichal  
(coordinador)

*Las inversiones extranjeras en  
América Latina, 1850-1930*

*Nuevos debates y problemas en historia  
económica comparada*



*Fideicomiso Historia de las Américas  
Serie Estudios*

## ÍNDICE

<i>Presentación</i> . . . . .	7
<i>Prefacio</i> . . . . .	9
<i>Introducción</i> , por Carlos Marichal . . . . .	11
Problemas de cuantificación. . . . .	12
Orígenes y distribución: la geografía de las inversiones . . . . .	15
La anatomía de las empresas extranjeras en América Latina. . . . .	19
El entorno económico, social y político de las empresas extranjeras . . . . .	22
I. <i>Las fluctuaciones cíclicas en las inversiones extranjeras en 1850-1930: el debate histórico y el caso latinoamericano</i> , por Christian Suter . . . . .	27
El caso latinoamericano: pruebas empíricas de los ciclos largos . . . . .	28
El debate teórico: explicaciones de los ciclos largos . . . . .	32
Los ciclos de inversión extranjera y los ciclos Kuznets, 32; Los ciclos de inversión extranjera y las ondas de Kondratieff, 35; Patrones de la relación acreedor-deudor, regulación de crisis y ciclos de liderazgo mundial, 37; Los ciclos de inversión extranjera como "ciclos auge/crisis" irregulares, 38	
Discusión . . . . .	39
Conceptos de ciclos, 39; Comprobación estadística de los ciclos Kuznets y ondas de Kondratieff, 40; Alcance de los movimientos cíclicos en el espacio y en el tiempo, 41; Las fluctuaciones cíclicas y los tipos de inversión extranjera, 42; Derivaciones de los ciclos económicos largos para el cambio sociopolítico, 44	
Bibliografía . . . . .	48
II. <i>Las empresas francesas y América Latina, 1850-1930</i> , por Frédéric Mauro . . . . .	53
El lugar financiero de Francia en América Latina . . . . .	53
Sobre los modelos y tipos de empresas . . . . .	55
La Société de Construction des Batignolles . . . . .	55
Las demás intervenciones francesas: algunos tipos . . . . .	61
El Banco Hipotecario Franco-Argentino, 61; Las inversiones francesas en los ferrocarriles argentinos, 61; La Compagnie Universelle du Canal de Panama, 63; Un negocio agrícola en la América francesa: la explotación del Galion, 64	
Conclusiones . . . . .	65
Bibliografía . . . . .	67

III. <i>Los antecedentes de la moderna corporación transnacional: los grupos de inversión británicos en América Latina</i> , por Charles Jones . . . . .	70
Presentación . . . . .	70
Dos revisiones . . . . .	70
La relativa autonomía de la inversión directa y de la inversión de cartera . . . . .	77
La inversión directa externa y la estrategia corporativa . . . . .	83
Los grupos de inversión anglo-latinoamericanos . . . . .	90
Bibliografía . . . . .	93
IV. <i>Los bancos alemanes y la inversión directa alemana en América Latina, 1880-1930</i> , por George F. W. Young. . . . .	96
Bibliografía . . . . .	123
V. <i>La empresa corporativa en el sector de servicios públicos: el desempeño de las compañías canadienses en México y en Brasil, 1896-1930</i> , por Christopher Armstrong y Vivien H. Nelles. . . . .	125
Nota bibliográfica . . . . .	144
VI. <i>La repercusión del tranvía en la economía urbana de Buenos Aires: el caso de la Anglo Argentine Tramways Co. Ltd., 1876-1930</i> , por Raúl García Heras. . . . .	145
Introducción . . . . .	145
Las estrategias corporativas de la Anglo . . . . .	146
Los aportes empresariales a la economía urbana de Buenos Aires . . . . .	152
Conclusión . . . . .	154
Bibliografía . . . . .	156
VII. <i>Inversión extranjera e interés nacional en los ferrocarriles mexicanos, 1880-1914</i> , por Paolo Riguzzi . . . . .	159
Inversiones extranjeras y ferrocarriles para abrir la economía . . . . .	160
El costo de los ferrocarriles y la propiedad extranjera . . . . .	163
Ferrocarriles extranjeros, economía mexicana: las fronteras del impacto . . . . .	169
Bibliografía . . . . .	176

VIII. <i>Ferrocarriles y actividad productiva en el norte de México, 1880-1910</i> , por Mario Cerutti . . . . .	178
Capitales extranjeros y economías de enclave. . . . .	178
Los ferrocarriles en México . . . . .	180
Los rieles debajo del Bravo . . . . .	181
El Ferrocarril Internacional (1884-1910) . . . . .	186
Comentarios finales . . . . .	191
IX. <i>Las compañías francesas de ferrocarriles y su repercusión en el desarrollo regional de Santa Fe y Buenos Aires, 1880-1930</i> , por Andrés Regalsky . . . . .	193
Las compañías francesas: un esbozo de su evolución general . . . . .	195
Las compañías francesas: la evolución sectorial de su tráfico . . . . .	197
La evolución regional: especialización y diversificación económica. . . . .	201
El desarrollo del tráfico y la competencia . . . . .	208
Observaciones finales . . . . .	209
Bibliografía . . . . .	210
X. <i>Inversionistas e inversiones extranjeras en Chile, 1860-1930</i> , por Eduardo Cavieres F. . . . .	214
Bibliografía . . . . .	228
XI. <i>El papel de los bancos extranjeros en la industrialización inicial de São Paulo</i> , por Flávio A. M. de Saes y Tamás Szmrecsányi . . . . .	230
Bibliografía . . . . .	241
XII. <i>Trabajadores en el petróleo extranjero: México y Venezuela, 1920-1948</i> , por Jonathan C. Brown y Peter S. Linder . . . . .	244
La Revolución Mexicana y el petróleo . . . . .	246
Los obreros venezolanos y el petróleo. . . . .	252
México y Venezuela en la Depresión. . . . .	256
La clase obrera venezolana y el nacionalismo. . . . .	267
<i>Apéndice</i> . . . . .	273
<i>Nota acerca de los autores</i> . . . . .	291

“Introducción” a libro coordinado por Carlos Marichal, *Las inversiones extranjeras en América Latina, 1850-1930. Nuevos debates y problemas en historia económica comparada*, México, FCE/El Colegio de México, (1995), pp. 11-25.

## INTRODUCCIÓN

El estudio histórico de las inversiones extranjeras en cualquier región o período es, por definición, un desafío "transnacional", y aún más en el caso de un espacio geográfico tan amplio como el de América Latina. La compleja dinámica económica generada por múltiples flujos de fondos, bienes y tecnología de los países exportadores de capital a las naciones importadoras de capital hace que éste sea un campo de investigación que puede, y debe, situarse dentro de la historia económica comparativa. En este volumen se incluyen ensayos sobre esta temática escritos por especialistas de tres grandes regiones: América Latina, Norteamérica y Europa; todos ellos demuestran la utilidad de analizar los intercambios en el largo plazo entre estos "macroespacios", con objeto de obtener una visión a la vez panorámica y profunda de una serie de problemas de la historia económica que siguen siendo de gran actualidad.

Aun cuando la diversidad geográfica es uno de los ejes de la presente colección de trabajos, es menester reconocer que otras preocupaciones son más

bien temáticas. De hecho, los problemas que se plantean en esta docena de ensayos y, sobre todo, los nuevos enfoques que aportan son indicativos de algunas de las principales direcciones que siguen actualmente las investigaciones en este campo, y sugieren numerosas y estimulantes posibilidades para estudios posteriores. A estas cuestiones dedicamos estas páginas introductorias, con objeto de proporcionar al lector un marco de referencia general que le permita adentrarse en una serie de debates de la historia económica comparada latinoamericana que cobran vida a partir del estudio de casos históricos por demás diversos.

No obstante, también debemos aclarar que, además de ofrecer elementos para el debate histórico, uno de los aportes igualmente importantes de los ensayos aquí reunidos es indicar algunos grandes huecos que apenas comienzan a llenarse en la bibliografía sobre la evolución histórica de las economías de los diversos países latinoamericanos. De hecho, los 16 autores de este volumen -que constituyen un grupo internacional muy diverso- están familiarizados con los avances metodológicos más significativos en diferentes latitudes y por ello pueden sugerir nuevos caminos a la historiografía económica latinoamericana para que ésta pueda avanzar y ocupar poco a poco un lugar más destacado dentro de la historiografía internacional.

## **PROBLEMAS DE CUANTIFICACIÓN**

Uno de los problemas y retos clave que enfrenta la historia económica latinoamericana es la reconstrucción de la base estadística sobre la que se pueden

construir análisis teóricos que expliquen las principales tendencias observadas. Los trabajos incluidos en el presente volumen contribuyen a esta tarea, pero indican que es necesario lograr una reconstrucción cuantitativa más completa y precisa de los flujos anuales de la inversión extranjera y de sus ciclos en cada uno de los países latino-americanos. Es claro que a pesar de la existencia de algunos estudios precursores -como los de J. F. Rippy y de Irving Stone sobre inversiones británicas en América Latina, o los de Cleona Lewis y de Barbara Stallings sobre inversiones norteamericanas-, las series anuales siguen siendo discutidas, en particular las que se refieren a los niveles reales de *las inversiones directas* que son, en efecto, el objeto de estudio principal de este volumen<sup>1</sup>. Lo mismo puede afirmarse con mayor razón en lo que respecta a las inversiones extranjeras de otros países que comenzaron a exportar capitales a América Latina hacia finales del siglo XIX, como Francia, Holanda, Alemania, Bélgica o Canadá, pero sobre los cuales no contamos siquiera con estimaciones *anuales* de sus inversiones en el exterior.

Una de las propuestas más provocativas que surge de la lectura de los ensayos aquí reunidos es que existe la posibilidad de reinterpretar la historia económica del periodo en función de una compleja red superpuesta de corrientes de capital que provenían de varias de las naciones industrializadas del Atlántico

---

<sup>1</sup> J.F. Rippy, *British investments in Latin America, 1822-1949*, Hamden, Conn., Archon Books, 1959; Mathew Simon, "The Pattern of New British Portfolio Foreign Investment, 1865-1914", en A. R. Hall (comp.), *The Export of Capital from Britain, 1870-1914*, Londres, Methuen, 1968, pp. 15-44; Cleona Lewis, *America's Stake in international investments*, Washington, The Brookings Institution, 1938; Barbara Stallings, *Banker to the Third World: US Portfolio Investment in Latin America, 1900-1980*, Berkeley, University of California Press, 1987.

Norte, las cuales, en su conjunto, impulsaron procesos de transformación y modernización económica fundamentales en diversas regiones del vasto espacio latinoamericano<sup>2</sup>. No obstante, estos flujos no fueron la única fuente de financiamiento de las actividades productivas locales; al contrario, fueron el complemento de la inversión doméstica, destacándose en ciertos terrenos más que en otros.

En términos generales, los trabajos incluidos en este volumen tienden a confirmar que los años de 1880-1914 fueron "la edad de oro" de la inversión extranjera en la historia moderna de América Latina. En esa época, tanto el sector público como el privado de la mayoría de los países del subcontinente se beneficiaron de un extraordinario flujo de recursos financieros de Europa (especialmente de Gran Bretaña, Francia, Alemania y Bélgica) y de Norteamérica (los Estados Unidos y Canadá) en forma de préstamos y de inversiones directas.

Christian Suter afirma en su ensayo que dichos flujos siguieron patrones cíclicos y reseña los amplios debates teóricos y empíricos que han centrado su atención en el análisis de las inversiones británicas, las de mayor volumen e importancia antes de la primera Guerra Mundial. Sus planteamientos son aplicables asimismo al estudio de las exportaciones de capitales de otros países. Las diversas

---

<sup>2</sup> A menudo, flujos simultáneos de capital estaban vinculados a su inversión en un mismo proyecto empresarial o empréstito. Como demuestran varios ensayos de este volumen, un número significativo de empresas se fundaron con capital de varios países. Este tema, poco analizado en la historia económica latinoamericana, fue definido por el trabajo precursor de D. C. M. Platt, *Foreign Finance in Continental Europe and the USA, 1815-1870: Quantities, Origins, Functions and Distribution*, Londres, Allen and Unwin, 1984.

cronologías de diferentes corrientes de inversiones extranjeras sugieren, en lo que respecta al ámbito latinoamericano, la coexistencia de ciclos Kuznets y ciclos Kondratiev, superpuestos en las fases de auge y crisis de ciclos exportadores específicos, por ejemplo de azúcar, café, cobre, plata, guano, lana, trigo, etcétera.

La dinámica de estos ciclos no puede atribuirse a una sola causa -como era frecuente en la historiografía tradicional-, sino a una serie interrelacionada de factores *temporales y estructurales* que se derivan de la evolución de las economías de las naciones exportadoras de capital y de los países latinoamericanos. Para completar el cuadro es necesario tener en cuenta la forma en que pueden influir el ascenso o la decadencia de una u otra potencia a escala mundial; los ejemplos más notables los encontramos en el declive de Gran Bretaña (y de Alemania) en la economía internacional después de 1914 y la creciente preponderancia de los Estados Unidos, ambos fenómenos de importancia fundamental en los movimientos de capitales.

Sin embargo, la comprensión cabal del papel y de la repercusión de las inversiones extranjeras obliga a ir más allá de un marco global o agregado pues, en efecto, existen muchas inversiones de diferente naturaleza. Si bien es cierto que tradicionalmente se sostenía que la inversión de cartera ("portafolio") era predominante, la investigación reciente indica que también era sustancial la *inversión directa* en gran número de empresas productivas, comerciales y

financieras en toda la región<sup>3</sup>. Como sugiere Charles Jones en su ensayo, la distinción señalada ha resultado engañosa para el estudio específico de las inversiones británicas en América Latina, pues una parte considerable del capital de cartera emitido por diversas empresas fue utilizada como si fuera inversión directa. Jones propone, por lo tanto, que estudios futuros intenten establecer más bien el nivel de la inversión directa como porcentaje del total de la inversión externa. Sin embargo, se requiere mucho trabajo de investigación en los archivos de varias empresas para descubrir exactamente cómo éstas obtenían y administraban sus capitales.

Por otra parte, los problemas que implica calcular la totalidad de flujos anuales de capitales se complican por la falta relativa de estadísticas macroeconómicas históricas de gran número de países latinoamericanos. El problema es grave, pues sólo midiendo la inversión extranjera como porcentaje de la formación de capital total se puede evaluar su repercusión en las economías receptoras. Si este tipo de evaluación se realiza en los niveles de sectores o empresas, puede a su vez resultar de considerable utilidad para estudios microeconómicos, los que posteriormente pueden situarse más cómodamente dentro del marco de referencia macroeconómico. En este sentido, puede decirse que los historiadores económicos de América Latina trabajan en condiciones comparativamente difíciles puesto que ciertas variables clave, como las estimaciones de las balanzas de pagos u otros elementos fundamentales, no han

---

<sup>3</sup> Esta tendencia fue señalada en primer término por I. Stone, "British Direct and Portfolio Investment in Latin America before 1914", *Journal of Economic History*, núm. 37, 1977.

sido reconstruidas aún para largos periodos, lo cual dificulta el diálogo científico sobre ciertos problemas de la evolución macroeconómica con colegas de Europa o de los Estados Unidos que ya cuentan en su haber con estos conocimientos básicos<sup>4</sup>.

## ORÍGENES Y DISTRIBUCIÓN: LA GEOGRAFÍA DE LAS INVERSIONES

El análisis de las distintas empresas extranjeras que operaban en América Latina indica la considerable diversidad de sus capitales y, en un buen número de casos, la capacidad de los empresarios-promotores para obtener y combinar fondos de varios mercados financieros con objeto de apoyar el lanzamiento de grandes compañías a lo largo y ancho del subcontinente. Pero los ensayos que aquí se incluyen sugieren que existen varios problemas que no pueden ser resueltos simplemente con el análisis de la emisión de acciones en los mercados de capitales<sup>5</sup>. Según indican los estudios sectoriales y regionales, la transferencia de recursos financieros y reales que implican las inversiones extranjeras debe ser analizado a partir de archivos de empresas que tienden a demostrar algo paradójico: que las fuentes locales de capital a menudo contribuyeron a impulsar

---

<sup>4</sup> No obstante, en varios países latinoamericanos existen importantes series cuantitativas que han reconstruido historiadores como Carlos Peláez y Wilson Suzigan para Brasil, Roberto Cortés Conde para Argentina o Marcos Mamalakis para Chile, que señalan la posibilidad de elaborar balanzas de pagos confiables del siglo XIX. Sin embargo, sus bases estadísticas todavía no son suficientemente completas para poder compararlas con las estimaciones para el mismo siglo publicadas por Albert Imlah para Gran Bretaña o por Douglas North para los Estados Unidos.

<sup>5</sup> Ello confirma la propuesta de investigadores que han estado trabajando series largas y amplias de exportaciones de capitales británicos, especialmente el trabajo monumental de Lance E. Davis y Robert A. Huttenback, *Mammon and the Pursuit of Empire* (Cambridge, Cambridge University Press, 1986), que fue más allá de los archivos de la Bolsa para analizar la documentación interna de varios cientos de empresas británicas que operaban en numerosos países.

determinadas empresas de "capital extranjero". De hecho, esto confirma la propuesta de D. C. M. Platt de tener más en cuenta los flujos diversos y frecuentemente superpuestos de capitales<sup>6</sup>.

El predominio del capital británico en el total de las inversiones extranjeras en América Latina durante el siglo XIX tiende a ser confirmado por investigaciones recientes, pero deben señalarse algunos matices importantes. Por un lado, si bien es claro que las inversiones y préstamos británicos estaban distribuidos de manera extensiva en los decenios de 1860 y 1870, entre 1880 y 1914 se concentraron en cinco países: Argentina, Brasil, México, Chile y Cuba. (Véase gráfica 3 en nuestro Apéndice Estadístico.)

Respecto a la distribución sectorial, es claro que la inversión británica directa era más variada que la de cualquier otro país exportador de capitales; los ferrocarriles absorbían el mayor porcentaje, pero los servicios públicos, minas, empresas de tierras, bancos, compañías de seguros y compañías mercantiles también atrajeron el interés de los inversionistas ingleses. Esta gran diversidad y volumen de inversiones plantea una serie de interrogantes que todavía tienen perplejos a los historiadores en lo que se refiere a la sorprendente abundancia de capitales en el mercado financiero de Londres destinados a la inversión internacional durante el siglo XIX y al menos hasta 1914.

---

<sup>6</sup> En varios estudios Platt ha señalado estos flujos diversos y simultáneos, en particular los provenientes de Londres en el siglo XIX. Véase D. C. M. Platt, *Foreign Finance*, pero compárese con la crítica de Charles Feinstein, "British Overseas Investments in 1913", *Economic History Review*, segunda serie, núm. XLIII, 1990, pp. 288-295.

No obstante, existían terrenos en los que los banqueros y empresarios británicos -a pesar de sus ventajas, por el manejo del mercado financiero londinense- tuvieron que ceder el lugar a empresas y grupos empresariales de otras naciones. Como señala en su trabajo Frédéric Mauro, fue innegable la contribución del capital francés a numerosos sectores económicos en varios países latinoamericanos. La construcción de complejos ferroviarios y portuarios en Argentina y Brasil absorbió la mayor parte de la inversión francesa, pero no deben ignorarse otros intereses: los inversionistas franceses, por ejemplo, ejercieron una fuerte influencia en la promoción de una serie de bancos de Estado en países como México, Haití y Bolivia, entre otros<sup>7</sup>. Los grandes bancos de París, por otra parte, dedicaron cuantiosos recursos a la compra-venta de un fuerte volumen de bonos gubernamentales (en particular de Argentina y Brasil) desde fines del siglo XIX hasta 1914, aunque tampoco debe olvidarse la extraordinaria y desastrosa aventura financiera representada por la primera Compañía del Canal de Panamá entre sus inicios en 1880 y el año de 1889, cuando se produjo su estrepitosa quiebra<sup>8</sup>. En términos generales --como argumenta Mauro-, lo que despertó primordialmente el interés de los inversionistas y empresarios franceses fue una combinación de contratos de obras públicas *cum* negocios financieros, lo cual no

---

<sup>7</sup> La referencia comprende al Banco Nacional de México, la Banque Nationale d'Haiti y el Banco Nacional de Bolivia, todos los cuales recibieron cuantiosos aportes de capital francés a fines del siglo XIX.

<sup>8</sup> Sobre el tema véase el estudio clásico de Jean Bouvier, *Le scandale de Panama*, París, 1963, y Hubert Bonin, *Du canal a la finance, 1858-1987*, París, Economica, 1987.

era de extrañar, dadas sus ventajas comparativas en estos terrenos (fenómeno que sigue siendo válido en el caso francés de hoy día, a finales del siglo xx)<sup>9</sup>.

La dinámica de los flujos de capital germano hacia América Latina estuvo influida por factores tecnológicos de manera más nítida que en los casos francés y británico. Es cierto que inicialmente los grupos financieros alemanes mostraron interés en las finanzas mexicanas y argentinas (tomando varios empréstitos en el decenio de 1880-1890), pero luego cambiaron su estrategia para canalizar el grueso de las inversiones hacia el sector de la producción y distribución de energía eléctrica en diversos países latinoamericanos<sup>10</sup>. El liderazgo tecnológico de la industria eléctrica germana en el ámbito mundial -en particular de las empresas AEG y Siemens- contribuyó a que se convirtieran en los principales motores de la inversión alemana en países como Argentina y Chile. Pero a pesar de los impresionantes avances alcanzados en el primer decenio del presente siglo, éstos se vieron seriamente afectados por la primera Guerra Mundial --como señala George F. W. Young- y sus consecuencias fueron realmente catastróficas para gran número de empresas alemanas en la región.

---

<sup>9</sup> Sobre esta estrategia pueden verse numerosos ejemplos históricos en Jean Bouvier y René Girault, *L'imperialisme français d'avant 1914*, Mouton/Écoles des Hautes Études en Sciences Sociales, París, 1976. Los éxitos actuales de grandes empresas de Francia en la contratación de obras públicas en América Latina (especialmente en contratos para construcción de metros y trenes, servicios telefónicos y modernización de servicios de aguas) son registrados cotidianamente en la prensa financiera.

<sup>10</sup> No obstante el predominio de las inversiones en el sector eléctrico, no hay que olvidar los importantes intereses alemanes en los ramos de la banca y el comercio en gran parte de América Latina. Un trabajo precursor fue el libro de Luis Sommi, *Los capitales alemanes en la Argentina*, Buenos Aires, Claridad, 1943.

Otros países que exportaban capital a América Latina incluían a Bélgica, Holanda, Suecia y Suiza y, en menor grado, Italia y España. Aunque existen pocas publicaciones que analizan en detalle estos flujos "secundarios", no se les debe ignorar. Como se señala en varios de los trabajos incluidos en este volumen, la participación del capital belga y suizo, por ejemplo, fue fundamental en el desarrollo de las grandes empresas eléctricas y tranviarias de la ciudad de Buenos Aires (la segunda ciudad del hemisferio americano en esa época). Pero la influencia de los capitales de este conjunto de países europeos también fue importante en otros sectores económicos en diversas regiones latinoamericanas: en la banca, el comercio de importaciones, el petróleo, el comercio de granos, etc. De hecho, una de las conclusiones de la investigación reciente es que para comprender el papel de las inversiones extranjeras en América Latina se requiere dedicar mucha más atención a estos flujos menos cuantiosos pero estratégicos.

La preponderancia de las inversiones de los Estados Unidos en América Latina comenzó a sentirse apenas en la década de 1920, fenómeno que ha sido señalado en excelentes trabajos recientes, como los de Barbara Stallings<sup>11</sup>. Las nuevas series anuales que presenta esta autora ofrecen material importante para historiadores que desean trabajar sobre las tendencias macroeconómicas. Sin embargo, dichas estadísticas deben ser complementadas por investigaciones

---

<sup>11</sup> Barbara Stallings, *Banker to the Third World: U.S. Portfolio Investment in Latin America, 1900-1986*, Berkeley, University of California Press, 1986.

adicionales sobre las inversiones directas efectuadas por empresas y empresarios norteamericanos desde fines del siglo XIX<sup>12</sup>.

Debe recordarse, en este contexto, que el grueso de las inversiones de los Estados Unidos antes de 1914 se concentraron en dos países: México y Cuba, aunque posteriormente cobraron mayor auge los flujos de capitales hacia otras naciones latinoamericanas. Dos ensayos en este volumen: los de Mario Cerutti y de Paolo Riguzzi, subrayan los estrechos vínculos económicos que se establecieron entre México y los Estados Unidos antes del estallido de la Revolución Mexicana en 1910. Sin embargo, los fuertes flujos de capital fueron cortados por el estallido de los conflictos revolucionarios, con lo que se frenó el proceso de integración económica entre ambos países durante casi medio siglo, fenómeno que merece la pena estudiar en profundidad.

Uno de los aspectos más curiosos y significativos de la inversión estadounidense en México durante el Porfiriato es que fue impulsada por el recurso simultáneo a mercados financieros de los Estados Unidos y de Europa. Un ejemplo notable fue el financiamiento de las mayores empresas ferroviarias mexicanas de la época (los ferrocarriles Central y Nacional, ambos iniciados en el decenio de 1880) que dependieron inicialmente de capitales obtenidos en las bolsas de Boston y Nueva York pero que posteriormente pudieron reunir cuantiosas sumas de la Bolsa

---

<sup>12</sup> Un buen punto de partida es el trabajo poco citado de Thomas K. O'Horo, "American Foreign Investments and Foreign Policy: The Railroad Experience, 1865-1898", tesis doctoral de 1976 de Rutgers University, que se centra en el caso de México pero efectúa amplias comparaciones internacionales.

de Londres. La gerencia de estas grandes corporaciones (las mayores de México en la época) era norteamericana, pero la procedencia de los capitales era variada<sup>13</sup>.

A partir del análisis de la evolución histórica de los grandes grupos canadienses --tranviarios y eléctricos-- que emprendieron obras importantes en México y en Brasil desde comienzos del siglo se descubren tendencias similares, según puede observarse en el ensayo de Christopher Armstrong y Vivien H. Nelles. En ambos países los empresarios canadienses reunieron una buena parte del capital de inversión no solo en Canadá sino también en los Estados Unidos y en Europa. El papel de estos empresarios canadienses -virtualmente ignorado en la historiografía tradicional sobre la historia económica latinoamericana- es de especial interés como ejemplo de la complejidad de las operaciones tecnológico-financieras que impulsaron capitalistas de algunos países que no alcanzaban a incluirse en la categoría de "grandes potencias".

## **LA ANATOMÍA DE LAS EMPRESAS EXTRANJERAS EN AMÉRICA LATINA**

Una segunda problemática general que se observa con claridad a partir de los ensayos de este volumen es la utilidad de desarrollar una *tipología histórica de las empresas extranjeras* que operaban en América Latina. De hecho, uno de los resultados más estimulantes de la investigación reciente es que sugiere que la

---

<sup>13</sup> Aparte de las inversiones de capital privado, debe tenerse en cuenta que desde el decenio de 1880 el gobierno mexicano también aportó cuantiosas sumas a ambas empresas, primero en forma de subsidios a la construcción y luego de 1904 a través de la creación del *bolding* de Ferrocarriles Mexicanos.

taxonomía de las grandes empresas que operaban en América Latina desde fines de siglo puede ofrecer elementos importantes para el debate abierto por Chandler sobre la evolución histórica de la estructura y estrategia de las corporaciones modernas y para el debate sobre los orígenes de las modernas "multinacionales"<sup>14</sup>.

En este sentido, puede observarse que uno de los nuevos campos de investigación que ha comenzado a desarrollarse en los últimos 20 años ha sido la "historia de empresas" (o, para usar la terminología inglesa, *business history*) de los países de América Latina, la cual incluye no sólo el análisis de compañías sino asimismo la historia de los empresarios que las promovieron. La historia de las mayores compañías que operaban en Argentina, Brasil, México, Chile y otras naciones ha avanzado a un paso relativamente rápido en el último decenio, en particular, y ha modificado nuestra concepción de la evolución histórica de distintos sectores económicos a la vez que ha modificado los conceptos tradicionales que se tenían acerca de las grandes empresas internacionales que dominaban dichos sectores.

En efecto, mientras que los términos empresa "multinacional" o "transnacional" se popularizaron en los decenios de 1960 y 1970, es claro que hoy en día dichas expresiones no resultan suficientemente precisas para el historiador

---

<sup>14</sup> Alfred D. Chandler, *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1977; A. Teichova, M. Lévy Leboyer y H. Nussbaum (comps.), *Multinational Enterprise in Historical Perspective*, Cambridge, Mass., Cambridge University Press, 1989; Peter Hertner and Geoffrey Jones (comps.), *Multinationals: Theory and History*, Londres, Aldershot/Gower, 1986; Mira Wilkins, "The History of European Multinationals: A New Look", *Journal of European Economic History*, vol. 15, núm. 3, 1986, pp. 483-510.

económico interesado en estudiar las complejas y diversas estructuras de empresas que se desarrollaron desde el siglo XIX en diferentes ámbitos económicos, sociales y políticos. En fechas más recientes se han "inventado" otras categorías para describir algunas de estas corporaciones internacionales, como es el caso del concepto formulado por Mira Wilkins de *free-standing companies* para referirse a las empresas "tipo" de capital británico que operaban fuera del Reino Unido fuese en América, África o Asia. Por otra parte, son de utilidad otras expresiones como *holding companies*, "grupos financieros", "grupos empresariales", "empresas mixtas", etc. En efecto, algunas de estas empresas evolucionaron hacia la forma de modernas multinacionales, mientras que otras no lo hicieron.

Si definimos una empresa multinacional como "una compañía internacional con múltiples unidades" que "internaliza" actividades productivas y comerciales en el extranjero dentro de su estructura global, es posible identificar una serie de empresas multinacionales que ya operaban en América Latina desde fines del siglo XIX. Entre las primeras se contaban los bancos británicos y alemanes, aunque debe indicarse que la estructura de operaciones de los bancos británicos en la región era más libre que la de los bancos alemanes, que eran filiales de alguno de los grandes bancos "D", en particular Deutsche y Dresner Banks<sup>15</sup>.

---

<sup>15</sup> Geoffrey Jones señala la singularidad de los bancos británicos: "The corporate structures of nineteenth-century British multinational Banks were distinctive. They were free-standing entities which did no domestic banking business in the United Kingdom..." Véase su excelente estudio reciente, *British Multinational Banking, 1830-1930*, Oxford, Clarendon Press, 1993, P. 373.

Otros ejemplos de la temprana aparición de multinacionales en América Latina incluían a las grandes empresas de seguros de los Estados Unidos y de Europa que establecieron filiales a partir del decenio de 1880, las principales corporaciones eléctricas alemanas y norteamericanas que efectuaron fuertes inversiones en diversos países desde principios de siglo, una serie de empresas mineras (entre las mayores de ellas se contaban la Anaconda, la Kennecott y la American Smelting and Refining), algunas empresas agroindustriales (como las empresas de carnes Swift y Armour de los Estados Unidos) y los gigantes petroleros Standard Oil y Shell, sobre todo desde la década de 1920 en adelante<sup>16</sup>.

Sin embargo, los trabajos del presente volumen indican la existencia de otros tipos (o "especies") de corporaciones que eran característicos de fines del siglo XIX y principios del XX. Por ejemplo, las mayores empresas ferroviarias británicas que operaban en América Latina no eran multinacionales, a pesar de su tamaño; de hecho, las gigantescas empresas del Buenos Aires Great Southern Railway Company o el Pacific-Buenos Aires Railway se contaban entre las 10 mayores empresas que cotizaban en la Bolsa de Londres en 1914<sup>17</sup>. La mencionada expresión de Mira Wilkins de *free-standing company* tiene considerable utilidad para describir las corporaciones británicas que actuaban fundamentalmente en

---

<sup>16</sup> La mejor fuente para el estudio de las multinacionales norteamericanas hasta 1914 sigue siendo *The Emergence of Multinational Enterprise: American Business Abroad from the Colonial Era to 1914*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1970.

<sup>17</sup> Para mayor información véase Carlos Marichal, "British and French Investments in Argentina, 1880-1940", tesis doctoral, Harvard University, 1977.

el exterior, pero tampoco resulta un concepto inclusivo que comprenda todas las formas de estrategia y de organización de dichas empresas<sup>18</sup>.

Otro tipo de compañías que era frecuente encontrar en diversos países latinoamericanos eran las "empresas mixtas" en las que el gobierno participaba financieramente junto con capitalistas extranjeros en el lanzamiento y la administración de grandes empresas. Pueden citarse numerosos ejemplos, como es el caso del Ferrocarril Tehuantepec en México (entre 1890 y 1910), el Ferrocarril Central Argentino (entre 1865 y 1882), etc., aunque no se analizan en este libro. Sin duda ofrecen un campo potencialmente rico para la investigación y para los estudios comparativos.

Por otra parte, como lo demuestran los ensayos de Charles Jorres y Frédéric Mauro, los historiadores están dedicando cada vez más atención a las empresas decimonónicas que estaban construidas a partir de grupos de empresas estrechamente vinculadas que se especializaban en diversos sectores pero que mantenían una red de relaciones financieras, comerciales y tecnológicas.

Especialmente representativas eran las grandes empresas de ingeniería y contratistas de obras públicas que se dedicaron a la construcción de infraestructura;

---

<sup>18</sup> Normally set up in Europe (very typically in England) to do business abroad, these free-standing firms had a board of directors and a secretary but no operations in the home country. They were direct investments in that the firm extended over borders and there was the intention of control." Mira Wilkins, "European Multinationals in the United States, 1875-1914", en A. Teichova *et al.*, *Multinational Enterprise...*, p. 56

estas compañías realizaban una gran cantidad de obras, utilizando subcontratos para diversificar sus actividades en diversos ramos en la medida en que se presentaban las oportunidades apropiadas. En este aspecto las empresas de ingeniería británicas y francesas estaban a la vanguardia, como era el caso del grupo inglés de Weetman Pearson en México o los grupos franceses de Hersent-Schneider en Argentina y la Société de Construction des Batignolles en Brasil. Pero también debe señalarse la existencia de otros "grupos de inversión" en América Latina que eran muy dinámicos, entre los cuales se contaban los grupos de Morrison, Drabble y Kelinwort, estudiados por Charles Jones<sup>19</sup>.

Sustancialmente distinta era esa "especie financiera" conocida como *holding company*, que comenzó a proliferar a partir de principios de siglo, importante sobre todo en el sector eléctrico en gran número de países. Dichas empresas establecían complejas organizaciones financieras que unían un conjunto diverso de compañías dedicadas a la producción y distribución de electricidad en las principales metrópolis del subcontinente. La naturaleza de los *holdings* eléctricos canadienses, alemanes y belgas es analizada en los ensayos de Armstrong y Nelles, García Heras y Young.

---

<sup>19</sup> También existían otros tipos de asociaciones financiero-industriales, como se observa en el ensayo de George F. W. Young que analiza los intereses alemanes en la región. En este caso, se puede señalar el peso de "grupos financieros" (asociaciones de grandes bancos y grandes corporaciones industriales) que encabezaron flujos importantes de capitales antes de la primera Guerra Mundial, un hecho subrayado por economistas como Riesser y Hilferding al analizar las exportaciones de capitales alemanes.

En resumidas cuentas, parecería insuficiente que los historiadores utilicen sólo el modelo "chandleriano" de la evolución de las grandes corporaciones para analizar todas las formas de grandes compañías grupos empresariales y financieros que ya operaban en las economías latinoamericanas desde mucho antes de 1930. Es necesario, por tanto, ahondar en la discusión de tipologías cada vez más matizadas de las estructuras de las empresas extranjeras, así como de las empresas locales o autóctonas.

## **EL ENTORNO ECONÓMICO, SOCIAL Y POLÍTICO DE LAS EMPRESAS EXTRANJERAS**

Si bien el análisis de la anatomía estructural de las grandes compañías puede decir mucho acerca de la historia interna de las empresas y de los principales ramos económicos, no explica necesariamente su repercusión en el entorno económico y social en el cual operaban ni la naturaleza de las políticas que regían la relación entre gobierno y empresa. Esta tarea requiere un esfuerzo complementario que, en el caso latinoamericano, ha llevado cada vez más a adoptar perspectivas regionales de análisis, combinando el estudio de lo urbano con lo rural en formas que no eran habituales en la historiografía anterior. Como puede observarse en los ensayos aquí reunidos, actualmente no se considera correcto estudiar los sectores agroexportadores y mineroexportadores aislados del resto de la economía, lo cual ha llevado a la virtual *caducidad del concepto de la economía de enclave* como forma de entender las transformaciones económicas y sociales que fueron impulsadas no sólo por el auge y la crisis de ciclos de

exportación sino asimismo por la evolución local de las economías regionales, hecho particularmente remarcado en el ensayo de Mario Cerutti.

En este sentido, es menester observar que la investigación reciente sobre la evolución de las compañías ferroviarias (que eran las mayores empresas en toda América Latina en ese periodo) cada vez presta más atención a su contribución a la expansión de la producción y de los mercados internos. Esta tendencia cuestiona el enfoque tradicional, que veía la repercusión de la inversión extranjera en sistemas de transporte en los países latinoamericanos esencialmente en función del impulso a los sectores de exportación. En otras palabras, el enfoque tradicional se ha matizado a partir de un análisis más elaborado y contextualizado que subraya los "encadenamientos" económicos hacia adelante y hacia atrás -para usar la terminología de Albert Hirschman- de estas grandes compañías ferroviarias.

De manera similar, la investigación contemporánea tiende a indicar la urgencia de dedicar más tiempo y energía intelectual al análisis de las ciudades latinoamericanas como motores del desarrollo capitalista, incluyendo una amplia gama de nuevas industrias, de empresas de servicios (financieras y comerciales) y de compañías de servicios públicos (tranviarias, eléctricas, de gas, de teléfonos, portuarias, etc.). De nuevo, se plantea así una revisión y modificación de la historiografía tradicional que enfocaba las baterías de su análisis al diagnóstico de los sectores más vinculados a la exportación: plantaciones y minas, ferrocarriles, comercio y financiamiento del comercio. Que fuese así se explica por la hegemonía, hasta el decenio de 1970, de ciertos paradigmas intelectuales acerca de "las etapas"

de la evolución económica de América Latina, los cuales insistían en el predominio absoluto del modelo exportador hasta el crac mundial de 1929.

Por cuanto estos paradigmas están sometidos desde hace tiempo a una severa y crítica revisión, no resulta sorprendente que los investigadores hayan ampliado sus perspectivas y la agenda de temas para estudio. Así, por ejemplo, mientras que el análisis de los ferrocarriles recibe todavía considerable atención, se está dedicando un notable esfuerzo a la reconstrucción histórica del funcionamiento de los sistemas de transporte urbano de tipo moderno, en particular de las empresas tranviarias en las metrópolis de más rápido crecimiento en ese periodo: Buenos Aires, Río de Janeiro, Santiago de Chile, La Habana y la ciudad de México. Simultáneamente, los investigadores se han dedicado al estudio de otros sectores, algunos de ellos vinculados a la segunda revolución industrial, por ejemplo, la electricidad, el petróleo y las comunicaciones modernas.

Se han logrado avances importantes en lo que respecta a los orígenes de las empresas manufactureras modernas, los cuales han modificado la visión anterior sobre la industrialización en América Latina y su periodización. Hoy resulta claro que el primer "despegue" de este proceso se dio en el decenio de 1890 con la constitución de ya muy grandes empresas industriales en varios países del subcontinente. Pero no sólo es relevante la fecha tan temprana de esta industrialización, sino además la complejidad de las compañías que fueron estableciéndose, tanto desde un punto de vista organizacional-administrativo como financiero. Algunas de estas empresas eran de capital local, otras estaban

directamente controladas por capital extranjero, mientras que otras combinaban fuentes de financiamiento de diversa procedencia, internas y externas. Un caso nada excepcional en esos años lo encontramos en aquellas empresas locales -con algunos inversionistas extranjeros- que decidían recurrir a los mercados financieros europeos para aumentar sus recursos, vendiendo bonos o acciones. En cambio, tampoco era raro que una empresa que era totalmente de propiedad extranjera recurriera a bancos locales para solicitar créditos a corto o mediano plazo, al tiempo que algunas empresas controladas enteramente por inversionistas locales solicitaran préstamos de bancos extranjeros que tuviesen sucursales en la plaza. Todos estos hechos son subrayados en el ensayo de Tamás Szmrecsányi y Flávio Saes sobre Brasil.

Finalmente, cabe hacer notar que otros aspectos vinculados con las inversiones extranjeras se tratan sólo de manera parcial o tangencial en este volumen, lo que no debe sorprender, dada la complejidad y diversidad del objeto de estudio. Por ejemplo, el ensayo de Jonathan Brown sobre las relaciones entre las empresas petroleras y los trabajadores indica la necesidad de que los historiadores económicos tiendan puentes más anchos y firmes con los historiadores sociales. Y otro tanto puede afirmarse respecto a la necesidad de renovar el debate acerca de las repercusiones políticas de la inversión extranjera o, a la inversa, el "efecto recíproco" de la política local en la evolución de las compañías extranjeras, según recuerdan Armstrong y Nelles.

Estas diferentes relaciones recuerdan el carácter multifacético de las transacciones y negocios contemporáneos en la mayoría de los países de la región e indican la pertinencia de realizar estudios históricos de la evolución económica de empresas y empresarios en esta época inicial y decisiva de la modernización económica de América Latina desde mediados del siglo XIX hasta el comienzo de la gran depresión de los años treinta. Ahora resulta evidente que las empresas extranjeras contribuyeron de manera sustancial a esta "modernización" y en formas mucho más variadas de lo que se suponía. Sin embargo, como lo sugieren todos los ensayos aquí reunidos, cada vez resulta más claro que la complejidad de los procesos económicos y sociales desatados no pueden entenderse simplemente a la luz de la distinción entre capital nacional y extranjero. De igual o mayor importancia para el historiador económico son las relaciones entre ciclos largos y cortos de la economía, la estructura y estrategia de las corporaciones modernas, los eslabonamientos hacia adelante o hacia atrás forjados por la acción de las nuevas empresas, las políticas laborales de las mismas y las diversas tácticas financieras que adoptaron para establecerse y crecer en un ambiente político y económico en constante proceso de cambio. Por último, cabría indicar un tema fundamental y novedoso que surge de la lectura de los ensayos reunidos en este volumen. Nos referimos al hecho de que futuras investigaciones deberán prestar atención no sólo a las fases de inversión de capital extranjero, sino también a las de "desinversión", es decir, cuando se retiraron los capitales de los países latinoamericanos.

**CARLOS MARICHAL**