



ANIVERSARIO

Revista Venezolana de Gerencia

Revista Venezolana de Gerencia



COMO CITAR: Villalba, D., Romero, H., y Fajardo, E. (2021). Desempeño de las grandes empresas y crecimiento económico en América Latina. *Revista Venezolana De Gerencia*, 26(Número Especial 5), 276-289. <https://doi.org/10.52080/rvgluz.26.e5.19>

Universidad del Zulia (LUZ)
Revista Venezolana de Gerencia (RVG)
Año 26 Número Especial 5 2021, 276-289
ISSN 1315-9984 / e-ISSN 2477-9423



Desempeño de las grandes empresas y crecimiento económico en América Latina

Villalba, Deicy*
Romero, Héctor**
Fajardo, Eddy***

Resumen

El objetivo de la presente investigación es establecer la relación entre el número y las ventas de grandes empresas y el crecimiento económico per cápita para una selección de países de América Latina en el periodo 1996-2016. Utilizando la base de datos de grandes empresas elaborado por la revista *América Economía*, y con una metodología de análisis de datos longitudinales, se encuentra que existe un nexo positivo entre el desempeño de las grandes empresas y el crecimiento económico en las economías de la región. Este hallazgo implica que la necesidad de establecer condiciones que permitan el desarrollo adecuado de este tipo de organización económica.

Palabras clave: grandes empresas; crecimiento económico; América Latina; análisis de datos longitudinales.

Recibido: 20.02.21

Aceptado: 20.05.21

* Profesora Titular. Universidad de Santander (UDES). ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8579-1379>. E-mail: dei.villalba@mail.udes.edu.co

** Profesor Asistente. Escuela de Economía y Administración. Universidad Industrial de Santander (UIS). ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3169-4060>. E-mail: hvalbuen@uis.edu.co.

*** Profesora Asistente. Universidad Autónoma de Bucaramanga (UNAB). Departamento de Matemáticas y Ciencias Naturales. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4635-8003>. E-mail: efajardo@unab.edu.co.

Performance of big businesses and economic growth in Latin America

Abstract

The objective of this research is to establish the relationship between the number and sales of big businesses and per capita economic growth for a selection of Latin American countries in the period 1996-2016. Using the database of big businesses prepared by *América Economía* magazine, and with a longitudinal data analysis methodology, it is found that there is a positive link between the performance of big businesses and economic growth in the economies of the region. This finding implies the need to establish conditions that allow the proper development of this type of economic organization.

Key words: big businesses, economic growth, Latin America, longitudinal data analysis.

1. Introducción

Comprender el comportamiento e impacto que las grandes corporaciones tienen en las economías domésticas es un reto importante para los encargados de adelantar las políticas económicas de los países, indiferentemente de su nivel de desarrollo económico. En las economías industrializadas parece existir una relación positiva entre el número de grandes conglomerados empresariales y las tasas de crecimiento económico (Ledur, Pereira y Carvalho, 2007; Pagano y Schivardi, 2003).

En las economías industrializadas, Lee et al, (2013), estudian el vínculo entre el número y las ventas de las grandes empresas sobre la tasa del crecimiento económico en el periodo 1994-2010. La muestra fue de treinta y ocho (38) países, en donde predominaban los países industrializados. Como técnica estadística se empleó la regresión de datos panel. Las variables explicativas, además del número de grandes empresas y sus ventas, destacan el

crecimiento poblacional, la tasa de escolaridad y la inversión privada. Se encuentra que las grandes empresas afectan positivamente el crecimiento económico y que, a su vez, contribuyen a la estabilidad del PIB.

Otro estudio realizado por Binda e Iversen (2007) analizan las estrategias de crecimiento de cuarenta (40) grandes empresas de Dinamarca y España y su efecto sobre la actividad económica para el periodo de 1973-2003. A través de una investigación de tipo cualitativo, se encuentra que los grandes conglomerados de estos países europeos han crecido a tasas mayores que las economías domésticas. La razón de este resultado obedece a una mayor internacionalización de las corporaciones gracias a los procesos de integración económica vigentes y con menor concentración empresarial al interior de los países de origen.

Por su parte, Kim (1997), revisa el desempeño de los *Chaebol*, grandes conglomerados administrados por

dinastías familiares en Corea del Sur y su efecto sobre el crecimiento económico de ese país. A través de un estudio descriptivo, encuentra que la alianza del Estado con estos grupos empresariales familiares fue la clave para el creciente aumento de la actividad económica. El principal mecanismo de transmisión entre el crecimiento económico y las grandes compañías fue la creciente concentración hacia el sector externo (exportaciones).

En un estudio con enfoque regional, Grigorieva e Ippolitova (2011) exploran el impacto que las grandes empresas tienen sobre el desarrollo socioeconómico de la región de Baikal, en Rusia. Mediante un análisis descriptivo, determinan que las ciudades con mayor número de grandes empresas cuentan con elevado desarrollo socioeconómico, no obstante, se destaca que el desenvolvimiento de estos indicadores está atado a los resultados económicos y financieros de estos conglomerados.

En el caso particular de las economías de la región, Alarco y del Hierro (2010) estudian el aporte de los grupos económicos sobre el nivel de actividad económica en México para el periodo 2005-2007. Como metodología de análisis utilizan la técnica econométrica de regresión de corte transversal. Entre los principales hallazgos del estudio se encuentra que existe un aporte creciente de estos grupos económicos al PIB. Sin embargo, el aporte a la generación de empleos y beneficios no es significativo.

Para la economía de Chile, Rodríguez-Fisse y Thomas (2014) y Bril-Mascarenhas y Madariaga (2019) analizan cómo las grandes empresas han influido en las decisiones económicas de este país de la región desde el golpe de estado de 1973 hasta

inicios del siglo XXI. Por medio de un análisis descriptivo, se encuentra que estas empresas han influido de forma significativa en generar un entorno propicio para el crecimiento económico, sin embargo, aún no se han subsanado las diferencias en términos de ingreso al interior de la sociedad chilena.

Para un grupo más amplio de países, Goldstein (2013) estudia las características de las grandes empresas de Brasil, Rusia, India y China y su interrelación con el sector estatal hacia finales del siglo XX y principios del siglo XXI. Como metodología de análisis emplea un estudio descriptivo. Se encuentra que aún persiste en este tipo de organización un rol preponderante por parte del Estado y que estas estructuras empresariales tienen un impacto significativo sobre el desarrollo económico de los países en donde se desenvuelven.

En el caso de las economías de África, Van Biesebroeck (2005) documenta la importancia del tamaño empresarial y el efecto sobre la productividad en nueve países del África subsahariana. Emplea la técnica estadística de datos panel y concluye que las empresas con más de cien empleados suelen mostrar mejores resultados en términos de productividad y, a su vez, cuentan con mayor perdurabilidad en el tiempo, lo que está en línea con los hallazgos encontrados en las economías desarrolladas. De igual forma, las empresas de mayor tamaño tienen tasas de crecimiento mayores que las de su contraparte, de menor tamaño.

Por su parte, Alarco-Tosoni (2015) evalúa la contribución de las grandes empresas al crecimiento económico de América Latina para el periodo 1991-2011. Haciendo uso del

análisis de causalidad en el sentido de Granger, determina que el fenómeno del crecimiento de las grandes empresas de América Latina es relativamente reciente y su contribución es significativa para el incremento de la capacidad productiva de la región. No obstante, su aporte es relativamente más bajo hacia el sector externo, lo que hace relevante su importancia en el mercado doméstico.

En resumen, la literatura académica reciente parece indicar que el tamaño de las organizaciones que adelantan las tareas productivas en las economías, tanto industrializadas como en desarrollo, sí importa. Esto se debe, en parte, a su capacidad de poder contar con los recursos necesarios para innovar y desarrollar nuevas líneas de productos, mejorar de forma constante su productividad y aprovechar las economías de escala. Sin embargo, los efectos parecen ser diferenciados, ya que en las economías emergentes los aportes de las grandes empresas parecen ser menores. De igual forma, es necesario mencionar que predominan las evaluaciones cuantitativas sobre las cualitativas, destacándose los estudios con técnicas econométricas para evaluar esta relación.

Con la finalidad de realizar un análisis en conjunto de la región, el presente estudio tiene como objetivo comprobar si existe una relación entre el número y las ventas de las grandes empresas y el crecimiento económico per cápita en la región.

2. Grandes empresas y crecimiento económico: Relación teórica

La explicación de este nexo radica en una serie de factores que se

describen a continuación. Las grandes empresas cuentan con economías de escala que le permiten producir en mayor cuantía a un menor costo; este fenómeno las hace ser más competitivas en el mercado, lo cual incrementa la frontera de posibilidades de producción de la economía. Además, el volumen de las ventas y, en consecuencia, de beneficios, garantiza a estas empresas contar con los recursos necesarios para adelantar proyectos de innovación y desarrollo que les da acceso a tecnología de punta.

También destaca que este tipo de organización suele tener vínculos externos significativos que le da acceso a mejores prácticas de gestión y dirección empresarial, aumentando así su eficiencia. Chandler e Hikino (1997) mencionan un elemento adicional, asociado a la capacidad de la gran industria de contar con una red segura y confiable de acceso a la materia prima para adelantar su proceso productivo.

No obstante, algunos autores como Lyson (2006), al ampliar el espectro de impacto de las grandes empresas más allá del crecimiento económico, encuentra que las comunidades asociadas a ellas tienen menor grado de bienestar que aquellas sociedades donde existe un mayor grado de diversidad de empresas y con menor tamaño. La razón que se esgrime para este resultado está en que las multinacionales suelen generar mayor disrupción en los entornos locales, así como un exacerbado incremento en las desigualdades económicas y sociales existentes.

El origen de las grandes empresas en América Latina, según Barbero y Puig (2016), se remonta a la época del crecimiento económico basado en las exportaciones de materias primas

previo a la Primera Guerra Mundial. En el caso de Argentina, su crecimiento demográfico basado en la inmigración, así como la entrada de capitales foráneos, abrió las puertas para la expansión de empresas inicialmente atadas al sector de los alimentos y bebidas, para posteriormente ampliar su campo de acción al sector financiero y de importaciones. Durante la década de 1980 los conglomerados industriales de la región sufrieron grandes cambios producto de la liberalización de los mercados y la privatización de empresas públicas (Fernández y Hogenboom, 2007)

Hacia finales del siglo XX y principios del siglo XXI se observó un proceso de fusiones y adquisiciones que trajo una recomposición del tejido empresarial de América Latina (para una revisión pormenorizada de estos procesos corporativos en la región se sugiere acceder a Bohada y Romero, 2019 y Romero y Fajardo, 2018). En México, Pérez-Ramírez (2013) destaca que, en las últimas décadas, los procesos de fusiones y adquisiciones en las grandes empresas han favorecido a las empresas multinacionales, debido en parte, a los ajustes en las restricciones del capital foráneo en las tenencias de capital, así como una mayor participación del mercado en la economía.

3. Consideraciones metodológicas: aplicación del análisis de datos longitudinales

La presente investigación es de corte cuantitativo, pues emplea la recolección de información numérica y el análisis de datos para dar respuesta

a la pregunta de investigación, por lo tanto, se confía en la medición de las variables propias del fenómeno para aplicar un tratamiento estadístico (Ñaupas, et al, 2018:140). En el caso particular del actual estudio, la pregunta de investigación está relacionada con el posible nexo entre la existencia de grandes conglomerados industriales (medido por sus ventas y activos) con el nivel de actividad económica de la región de América Latina y el Caribe. En cuanto a su alcance, el grado de profundidad de la investigación se acerca al enfoque explicativo, ya que, según Maldonado (2018:26), se pretende “buscar los orígenes y causas de los eventos, de los sucesos y fenómenos naturales y sociales. Su interés se centra en explicar por qué ocurre un fenómeno, en qué condiciones se da y cómo se relacionan las variables”.

La técnica estadística empleada es la de análisis de datos longitudinales mediante modelos lineales mixtos, abordaje planteado por Hedeker y Gibbons (2006), metodología que tiene en cuenta la autocorrelación que se presenta al tomar varias mediciones en diferentes puntos temporales sobre el mismo individuo. Los modelos lineales mixtos consideran tanto efectos fijos (el mismo efecto para todos los individuos) como efectos aleatorios (efecto diferenciado para cada individuo) y permiten la inclusión de variables explicativas variantes e invariantes en el tiempo. Por lo tanto, se hacen estimaciones de interceptos, pendientes y varianzas para cada individuo, asumiendo la presencia de autocorrelación. La ecuación general de la estructura de datos longitudinales puede ser escrita como:

$$y_{it} = \beta_0 + \beta_1 x_{1it} + \beta_2 x_{2it} + \dots + \beta_k x_{kit} + \varepsilon_{it}$$

$t=1,2,3,\dots,k \quad i=1,2,3,\dots,n$

(Ecuación 1)

Donde es la variable de interés, en este caso, la tasa de crecimiento económico del producto interno bruto per cápita para el i -ésimo país (en el presente estudio los países a considerar son nueve en total: Brasil, México, Chile, Argentina, Venezuela, Colombia, Perú, Ecuador y Uruguay) en el t -ésimo año (el periodo de estudio se centra en los años 1996-2016). Las variables explicativas también cambian con el tiempo, por ello el subíndice t . Estas variables son las empleadas en las estimaciones sobre crecimiento económico: tasa de inversión privada, apertura comercial, crecimiento poblacional, el logaritmo del número de grandes empresas del ranking de las 500 empresas más grandes de América Latina de la revista *América Economía* —que se asume acorde a sus ventas netas en dólares, no por el número de empleados— y las ventas de estas empresas para el país i en el periodo t . El término de error es .

La fuente de información de las variables económicas proviene del Banco Mundial (2019) y corresponde a la tasa de crecimiento del PIB per cápita en términos reales, así como

la tasa de inversión del sector privado como porcentaje del PIB, la apertura comercial, medida a través de la suma de las exportaciones e importaciones como porcentaje del PIB, y la tasa de crecimiento poblacional. El software empleado para la estimación estadística es R 3.6.1.

4. Nexos entre desempeño de las grandes empresas y crecimiento económico: La evidencia

La tabla 1, presenta el número de grandes empresas para la selección de países que componen la muestra de estudio. Se observa que los países con mayor número de grandes empresas en la región son Brasil y México, seguido por Chile. De igual forma, las economías con menor número de este tipo de organizaciones son Ecuador y Uruguay. Con el transcurrir del tiempo, se observa cómo en las economías de Venezuela y Argentina el número de grandes empresas se ha reducido de forma significativa.

Tabla 1
Número de grandes empresas de los países de América Latina seleccionados

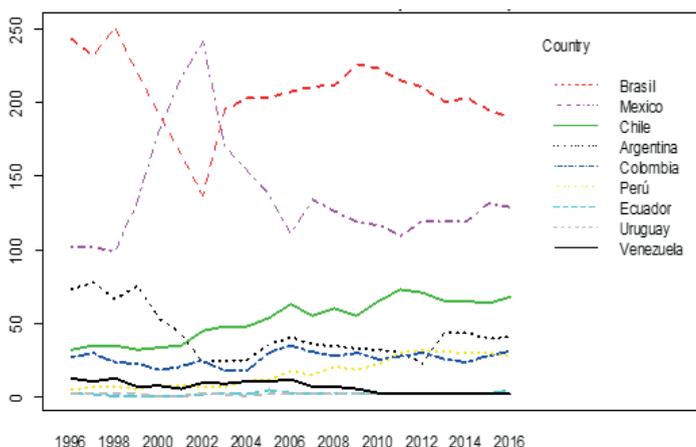
País	1996	2000	2005	2010	2016
Brasil	243	192	204	223	190
México	102	181	138	117	129
Chile	32	34	54	65	68
Argentina	73	54	36	32	41
Venezuela	13	8	11	3	2
Colombia	27	19	30	26	31
Perú	5	8	12	22	28
Ecuador	2	1	5	3	5
Uruguay	3	1	2	2	2

Fuente: Revista América Economía (varios años).

Por otro lado, en Perú y en Chile se ha observado un incremento significativo en este tipo de empresas, mientras que

en Colombia se ha mantenido estable y en Venezuela, desde el año 2006, ha ido disminuyendo (gráfico 1).

Gráfico 1
Evolución del número de las grandes empresas en América Latina (1996-2016)

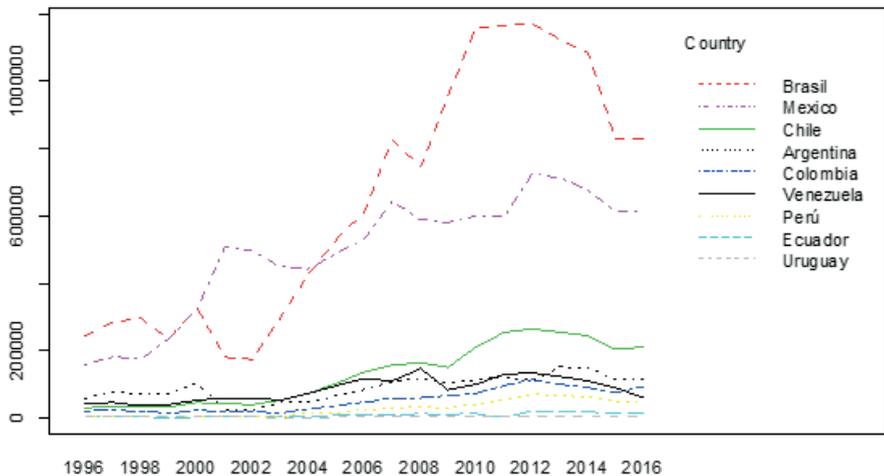


Fuente: Revista América Economía (varios años).

En cuanto a las ventas de las grandes empresas, el gráfico 2 presenta su evolución para el periodo en estudio. Destacan los montos de Brasil y México. Si se explora esta variable como porcentaje del PIB corriente, para el año 2016, en Chile representaba cerca del 85,0%, mientras que para Brasil y México se ubica entre el 48,6% y el 54,1% del total del PIB corriente (ver tabla 2). El

tamaño relativamente pequeño de las grandes empresas en América Latina en comparación a su contraparte en los países asiáticos se debe, en parte, a la política de sustitución de importaciones que imperó en el primer grupo, mientras que, en el segundo grupo de países, se instauró una política de promoción de exportaciones (Schneider, 2009).

Gráfico 2
Evolución de las ventas de las grandes empresas en América Latina en miles de millones de USD (1996-2016)



Fuente: Revista América Economía (varios años).

Tabla 2
Participación de las ventas de las grandes empresas sobre el PIB corriente de los países de América Latina seleccionados

Pais	1996	2000	2005	2010	2016
Brasil	28,9	49,5	59,9	52,6	48,6
México	38,8	45,4	55,9	56,8	54,1
Chile	37,3	60,2	83,8	96,7	85,1
Argentina	21,9	36,1	33,0	26,8	21,2

Cont... Tabla 2

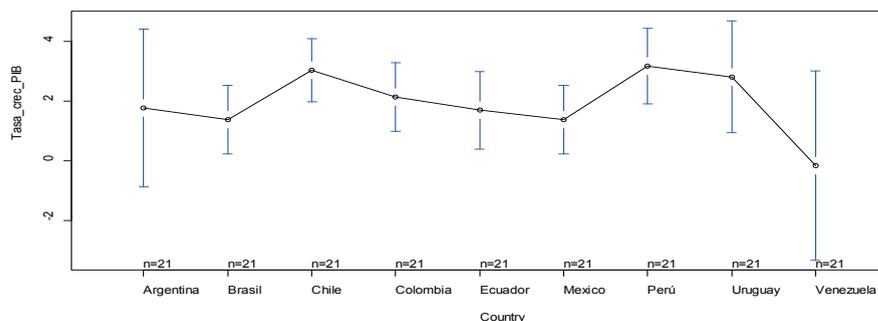
Venezuela	66,1	45,4	67,5	25,7	20,2
Colombia	20,7	23,2	24,6	26,1	33,9
Perú	6,2	9,4	21,5	27,3	25,6
Ecuador	13,3	9,7	19,8	17,3	13,2
Uruguay	9,0	13,0	12,6	9,6	6,6

Fuente: Elaboración propia tomando en consideración los datos de la Revista *América Economía* (varios años) y del Banco Mundial (2019).

Al analizar el comportamiento de la evolución de la tasa del crecimiento económico de cada uno de los países se observa una alta variabilidad en el

caso de las economías de Venezuela y Argentina. El resto de las economías tuvo un ritmo de crecimiento económico homogéneo (gráfico 3).

Gráfico 3
Tasas de crecimiento del PIB per cápita para la selección de países en el periodo (en porcentaje)



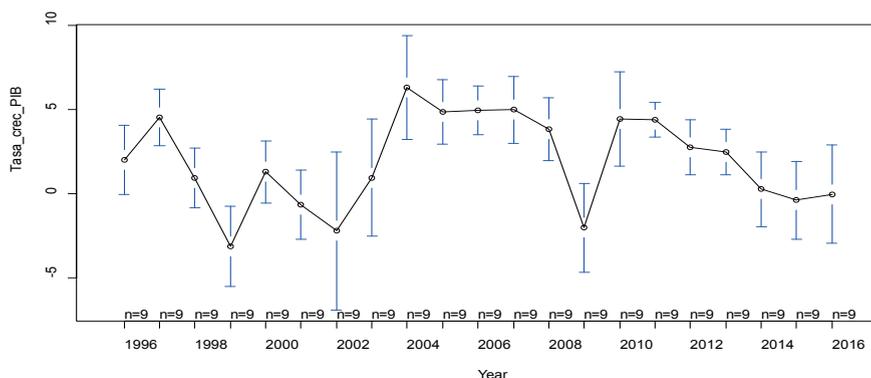
Fuente: Banco Mundial (2019).

De igual forma, al revisar la evolución de la tasa del crecimiento económico per cápita para la totalidad de los países de la muestra a lo largo del periodo de estudio, es posible evidenciar los ciclos económicos de expansión y recesión en la región (gráfico 4). Por ejemplo, la época de auge económico por el aumento del precio de las materias primas (principal producto de

exportación de la región) en el periodo de 2002 al 2006 se hace evidente, al igual que la caída en el PIB per cápita por la crisis financiera mundial de 2008-2009. Se observa también que desde el año 2004 la tasa del crecimiento económico en Latinoamérica ha venido descendiendo (salvo el 2010, año de considerables recuperaciones, y el leve ascenso del 2016).

Gráfico 4

Tasas de crecimiento promedio del PIB per cápita por año para la selección de países en el periodo (en porcentaje)



Fuente: Banco Mundial (2019).

La tabla 3 presenta los resultados del análisis de datos longitudinales que pretende medir la relación entre el número de grandes empresas presentes en las economías de la región sobre la tasa de crecimiento del PIB per cápita. Los modelos presentados van del I al VI. Los modelos impares (I, III y V) evalúan la significancia de todas las variables, mientras que los modelos pares (II, IV y VI) solo presentan las variables que fueron significativas desde el punto de vista estadístico. De igual forma, se realizan las estimaciones excluyendo a

los países que tienen un bajo número de grandes empresas (Ecuador y Uruguay) y los que tienen un mayor número de grandes empresas (Brasil y México). En cada uno de los modelos el intercepto fue de efecto aleatorio, mientras que las variables explicativas fueron de efecto fijo. Como es usual, en las regresiones sobre crecimiento económico el nivel de apertura económica incide positivamente sobre la actividad económica doméstica. La variable asociada al crecimiento poblacional, aunque tiene un signo correcto, no resultó significativa.

Tabla 3
Número de grandes empresas y crecimiento económico per cápita (1996-2016)

Variables independientes	Todos los países		Excluyendo a Ecuador y Uruguay		Excluyendo a Brasil y México	
	Modelo I	Modelo II	Modelo III	Modelo IV	Modelo V	Modelo VI
	Coeficientes	Coeficientes	Coeficientes	Coeficientes	Coeficientes	Coeficientes
Inversión	0,4674***	0,4552***	0,4827***	0,4983***	0,4442**	0,4332**
Log Empresas	0,7753 [·]	0,7551 [·]	0,7460	-	0,9526 [·]	0,9120 [·]
Apertura comercial	0,1453***	0,1515***	0,1811***	0,1895***	0,1615***	0,1664***
Población	-1,8747	-	-4,2052 [·]	-4,2916 [·]	-1,2368	-
Observaciones	189	189	147	147	147	147

Nota: Codificación de la significancia estadística (p-valor): "****" al 0,0000; "***" al 0,0500; "**" al 0,1000.

Fuente: Elaboración propia.

La variable clave para el presente estudio —la existencia en el número de grandes empresas en las economías de la región— fue estadísticamente significativa para la totalidad de la muestra y cuenta con un signo positivo. Este resultado es congruente con los hallazgos de Lee, et al. (2013) y Pagano y Schivardi (2003) para economías industrializadas, en donde la presencia de un mayor número de grandes organizaciones empresariales incentiva el incremento de la actividad económica. Los resultados se mantienen al excluir a las economías más grandes (Brasil y México), pero deja de ser significativo al prescindir de la muestra de los países con menor número de grandes empresas (Ecuador y Uruguay).

Este hallazgo puede estar asociado a que los efectos beneficiosos sobre el crecimiento económico se pierden al prescindir de las economías con tamaño

relativamente pequeño, en donde se ha observado una mayor estabilidad y elevadas tasas de crecimiento económico en el periodo de estudio.

En la tabla 4 se estudia la relación entre el nivel de ventas de las grandes empresas y el crecimiento económico en los países de la región. En todos los modelos desarrollados las ventas de las grandes empresas son estadísticamente significativas para explicar positivamente el crecimiento económico de la región. Este resultado es particularmente relevante, debido a la elevada participación de las ventas sobre el PIB de los países de la muestra. En este sentido, es posible aseverar que, bajo ambas especificaciones, tanto en número de grandes empresas como en volumen de ventas, existe una relación positiva con las tasas de crecimiento económico.

Tabla 4
Ventas de grandes empresas y crecimiento económico per cápita (1996-2016)

Variables independientes	Todos los países		Excluyendo a Ecuador y Uruguay		Excluyendo a Brasil y México	
	Modelo I	Modelo II	Modelo III	Modelo IV	Modelo V	Modelo VI
	Coefficientes	Coefficientes	Coefficientes	Coefficientes	Coefficientes	Coefficientes
Inversión	0,4483*	0,4376**	0,4428***	0,4332**	0,4300***	0,4228**
Log Ventas	0,9114**	0,9327**	1,2393*	1,3624**	1,0224*	0,9858*
Apertura comercial	0,1520***	0,1563**	0,1807***	0,1701***	0,1634***	0,1674**
Población	-1,6822	-	-3,7978	-	-1,0149	-
Observaciones	189	189	147	147	147	147

Nota: Codificación de la significancia estadística (p-valor): "****" al 0,0000; "***" al 0,0500; "**" al 0,1000.

Fuente: Elaboración propia.

5. Consideraciones finales

Existe una amplia literatura académica que permite establecer una relación positiva entre el número de grandes empresas y la tasa de crecimiento económico en países desarrollados. La lógica de esta relación se asienta en la idea generalizada de que este tipo de organización empresarial, además de generar economías de escala, también puede dedicar una ingente cantidad de recursos en el desarrollo e implementación de nuevas tecnologías que inciden de forma favorable sobre la actividad económica doméstica. En el caso de las economías de América Latina, las revisiones sobre este fenómeno suelen estar enfocadas en estudios descriptivos y con miradas individuales. El presente estudio, empleando la técnica estadística de análisis de datos longitudinales, valida este vínculo, por lo menos para los años

más recientes.

Estos hallazgos son particularmente importantes para los hacedores de políticas públicas, pues deben establecer mecanismos que garanticen el adecuado desenvolvimiento de las grandes empresas con el fin de estimular el crecimiento económico en la región.

Entre las recomendaciones, es importante mencionar que se debe ampliar el periodo de estudio con el fin de abarcar una mayor variabilidad en las condiciones del ciclo económico para la región. Por otro lado, es necesario tener en consideración la composición de las grandes empresas de acuerdo a los sectores económicos a los cuales pertenecen y validar su incidencia sobre la tasa de crecimiento económico en los países analizados. Adicionalmente, se recomienda adelantar un estudio de causalidad en sentido de Granger para validar la direccionalidad de causa-

efecto entre las variables en estudio.

Referencias bibliográficas

- Alarco, G. y del Hierro, P. (2010). Crecimiento y concentración de los principales grupos empresariales en México. *Revista CEPAL*, 101, 179-197. <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/11413>
- Alarco-Tosoni, G. (2015). Análisis del desempeño de las grandes empresas latinoamericanas y el crecimiento económico regional. *Análisis Económico*, 30(75), 45-68. <http://www.redalyc.org/pdf/413/41343702006.pdf>
- Banco Mundial (2019). *World Bank Open Data*. <https://data.worldbank.org/>
- Barbero, M. y Puig, N. (2016). Business groups around the world: an introduction. *Business History*, 58(1), 6-29. <https://doi.org/10.1080/00076791.2015.1051530>
- Binda, V. y Iversen, M. (2007). Towards a managerial revolution in European business? The transformation of Danish and Spanish Big Business, 1973–2003. *Business History*, 49(4), 506-530. <https://doi.org/10.1080/00076790701296217>
- Bohada, M. y Romero, H. (2019). Mergers and acquisitions in Latin America: a literature review. *Revista Espacios*, 40(22), 13. <http://www.revistaespacios.com/a19v40n22/19402213.html>
- Bril-Mascarenhas, T y Madariaga, A. (2019). Business power and the minimal State: The defeat of industrial policy in Chile. *The Journal of Development Studies*, 55(6), 1047-1066. <https://doi.org/10.1080/00220388.2017.1417587>
- Chandler, A. e Hikino, T. (1997). The large industrial enterprise and the dynamics of modern economic growth. En Chandler, A., Amatori, F. e Hikino, T. (Eds.), *Big business and the wealth of nations* (23-57). Reino Unido: Cambridge University Press.
- Fernández, A. y Hogenboom, B. (2007). Latin American conglomerates in the neoliberal era. En Fernández, A. y Hogenboom, B. (Eds.), *Big business and economic development: conglomerates and economic groups in developing countries and transition economies under globalisation* (133-166). Estados Unidos: Routledge.
- Goldstein, A. (2013). The political economy of global business: the case of the BRICs. *Global Policy*, 4(2), 162-172. <https://www.globalpolicyjournal.com/articles/world-economy-trade-and-finance/political-economy-global-business-case-brics>
- Grigorieva, M.A., y Ippolitova, N.A. (2011). Big business in socio-economic development of cities in the Baikal region. *Geogr. Nat. Resour*, 32, 166–171. <https://doi.org/10.1134/S1875372811020119>
- Hedeker, D. y Gibbons, R. (2006). *Longitudinal data analysis*. John Wiley & Sons.
- Kim, E. (1997). *Big business, strong state: collusion and conflict in South Korean development: 1960-1990*. University of New York Press.
- Maldonado, J. (2018). *Metodología de la investigación social: paradigma cuantitativo, sociocrítico, cualitativo y complementario*. Ediciones de la U.
- Ñaupas, H., Valdivia, M., Palacios, J., y Romero, H. (2018). *Metodología de la investigación: cuantitativa-cualitativa y redacción de la tesis*. Ediciones de la U.
- Ledur, L., Pereira, E., y Carvalho, F. (2007). Ser uma empresa grande é

- vantagem para crescer? *Revista de Administração FACES Journal*, 6(2), 61-75. <https://doi.org/10.21714/1984-6975FACES2007V6N2ART94>
- Lee, K., Kim, B., Park, Y., y Sanidas, E. (2013). Big businesses and economic growth: identifying a binding constraint for growth with country panel analysis. *Journal of Comparative Economics*, 41(2), 561-582. <https://doi.org/10.1016/j.jce.2012.07.006>
- Lyson, T. (2006). Big business and community welfare: Revisiting a classic Study by C. Wright Mills and Melville Ulmer. *American Journal of Economics and Sociology*, 65(5), 1001-1023. <https://www.jstor.org/stable/27739608>
- Revista América Economía (Varios Años). *Ranking de las 500 Mayores Empresas de América Latina*. Chile: América Economía Media Group.
- Rodriguez-Fisse, H. y Thomas, C. (2014). The Chilean big business lobby: a longstanding and major influence on public policy. *Journal of Public Affairs*, 14(3), 310-330. <https://doi.org/10.1002/pa.1520>
- Romero, H., y Fajardo, E. (2017). Desempeño de la acción y eventos de fusiones y adquisiciones durante la crisis financiera mundial: Evidencia para América Latina. *Revista Espacios*, 38(43), 11. <https://www.revistaespacios.com/a17v38n43/17384311.html>
- Pagano, P. y Schivardi, F. (2003). Firm size distribution and growth. *The Scandinavian Journal of Economics*, 105(2), 255-274. <https://www.jstor.org/stable/3441044>
- Pérez-Ramírez, R. (2013). Privatizaciones, fusiones y adquisiciones: las grandes empresas en México. *Espacios Públicos*, 16(37), 113-140. <https://www.redalyc.org/pdf/676/67628073007.pdf>
- Schneider, B. (2009). A comparative political economy of diversified business groups, or how states organize big business. *Review of International Political Economy*, 16(2), 178-201. <https://www.jstor.org/stable/27756154>
- Van Biesebroeck, J. (2005). Firm size matters: growth and productivity growth in African manufacturing. *Economic Development and Cultural Change*, 53(3), 545-583. <https://doi.org/10.1086/426407>