

Para citar este artículo usted debe hacerlo de la siguiente manera:

Román, Viviana, Reseña de "Geoffrey Jones y Andrea Lluch (Editores), El Impacto Histórico de la globalización en Argentina y Chile: empresas y empresarios, Buenos Aires, Temas, 2011 (280 páginas)", en *Anuario CEEED*, N° 3 – Año 3, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, 2011. pp. 255 - 261.

Reseña

Geoffrey Jones y Andrea Lluch (Editores), *El Impacto Histórico de la globalización en Argentina y Chile: empresas y empresarios*, Buenos Aires, Temas, 2011 (280 páginas).

Como se señala al comienzo de la publicación la misma constituye uno de los resultados del proyecto "Business History in Latin America" del grupo de Business History de Harvard Business School (Estados Unidos), asociado actualmente al David Rockefeller Center for Latin American Studies (Harvard University).

El libro comprende una introducción, tres secciones y un ensayo final, la primera se titula *Empresarios, grupos económicos y gobierno corporativo*; la segunda *Inversión extranjera directa, multinacionales e internalización de empresas* y la tercera, *Empresas y Estado*. Por último, el ensayo final realiza una comparación en torno a empresas y empresarios en Argentina y Chile en la segunda economía global.

La primera sección está constituida por dos trabajos: el de María Inés Barbero sobre *Los grupos económicos en Argentina en una perspectiva de largo plazo (siglos XIX y XX)* – págs. 1 a 37- y *Gobierno corporativo y estructura de la propiedad en Chile: 1854 – 2005* – págs. 39 a 73 - cuyo autor es Gonzalo Andrés Islas Rojas.

En el artículo de Barbero se realiza un estudio comparado de los grupos económicos en los países emergentes ofreciendo evidencias que contribuyen a testear las hipótesis referidas a la existencia de los grupos, sus características sobresalientes, y las diferentes capacidades que les permiten competir satisfactoriamente en diversos mercados. Además, se pone de relieve que la perspectiva histórica al registrar cambios a lo largo del tiempo, complementa los estudios *cross sectional* contemporáneos, característicos de los trabajos de economistas y otros científicos sociales.

De esta forma, se destaca la importancia de los análisis históricos y su contribución al estudio de los grupos como forma empresarial. En tal sentido, establece un diálogo muy interesante en torno a seis grupos (Bunge y Born, Tornquist, Devoto, Techint, Arcor y Pescarmona) y la literatura que define de diversas maneras la expresión “grupo económico”. Las evidencias analizadas le permiten dar cuenta de los contextos que dieron origen a nuevos grupos en Argentina, sus características en cuanto estructura, propiedad y control, capacidades competitivas, rol de las redes sociales, vinculaciones con el Estado y las razones que llevaron en algunos casos a su debilitamiento y desaparición.

El trabajo de Gonzalo Islas Rojas realiza, para el caso chileno, un estudio sobre los cambios en la estructura de la propiedad, el gobierno corporativo y su marco legal, para ello utiliza una perspectiva de largo plazo, desde mediados del siglo XIX hasta nuestros días. Su principal hipótesis es que la historia del gobierno corporativo en ese país se puede dividir en tres períodos, según el patrón que Rajan y Zingales denominan el “gran retroceso”. Conforme a esta perspectiva, el autor divide el análisis en tres etapas: 1854 – 1920, 1920 – 1970 y 1970 – 2005. Entre sus conclusiones más importantes destaca la idea de que tal y como ocurre en el resto de América Latina, los grupos empresariales continúan siendo la estructura organizacional predominante en el sector corporativo chileno. Afirma que si bien la liberalización post 1973 introdujo importantes cambios institucionales, estas estructuras han mostrado ser resistentes a estos cambios pese a que, a nivel individual, el proceso de creación y desaparición de grupos se ha acelerado en las últimas décadas.

En la segunda sección *Inversión extranjera directa, multinacionales e internalización de empresas* se incluyeron cuatro trabajos. El primero de ellos de Marcelo Bucheli sobre *Empresas Multinacionales, Grupos Económicos y nacionalismo petrolero: Shell, Esso, Copec y el Estado chileno, 1913 – 2005* – págs. 75 a 131 - ; se ocupa de estudiar la relación entre los grupos económicos chilenos, las empresas multinacionales y la política energética del país.

El autor demuestra cómo el Estado chileno forzó a las multinacionales petroleras (Shell y Esso) a crear un cartel con una firma local (Copec) con fuertes relaciones con los grupos económicos

domésticos. En tal sentido remarca que si bien inicialmente dichas empresas se opusieron a este arreglo en el largo plazo resultaron beneficiadas. En el análisis se divide la historia económica chilena en ocho etapas en las que se estudia la política energética, las estrategias de los grupos empresariales y las respuestas de las multinacionales en cada coyuntura. Las conclusiones sobre las relaciones entre empresas multinacionales, sector empresarial local y Estado le permiten discutir conceptos desarrollados por Mancur Olson y Mauro Guillén, y aplicar el de Estado Burocrático Autoritario de Guillermo O´Donnell. Finalmente, se plantea una interesante comparación con la Argentina en torno a variables como la acción colectiva, las multinacionales y la política petrolera.

El segundo trabajo de esta sección, autoría de Andrés López, analiza *Las empresas transnacionales en Argentina: del modelo agroexportador a las reformas estructurales* – págs. 101 – 131 -. Se trata de un estudio de largo plazo en el que se sostiene que la inversión extranjera ha sido un factor crucial, en toda la historia económica argentina, desde la implementación del modelo agroexportador. Tempranamente grandes flujos de capital externo arribaron al país para aprovechar oportunidades de negocios en algunas áreas. Más adelante, en el marco de la industrialización sustitutiva de importaciones las empresas transnacionales jugaron un papel clave en la fase “difícil” de dicho proceso, mientras que en la década de 1990, el capital externo ingresó en grandes cantidades y contribuyó a modelar el resultado de la reestructuración económica ocurrida durante dicho período. El autor destaca que Argentina fue a la vez emisora de inversión hacia el exterior; si bien señala que se trata de una historia de discontinuidades y que el fenómeno distó de consolidarse como un dato relevante para la economía en su conjunto. Considera que la historia evolutiva del proceso de transnacionalización en Argentina refleja en buena medida los avatares del propio desarrollo del país.

De esta misma sección son los artículos *El crecimiento y expansión de las empresas y la inversión española en Argentina y el cono sur en el siglo XX* – págs. 133 a 154 - y *Selección y gestión de personal de las empresas británicas en Argentina y Chile* – págs. 155 a 185, cuyos autores son Javier Vidal Olivares y Rory Miller, respectivamente. En el primero

se analiza la presencia de empresarios y empresas de capital español en las repúblicas del cono sur latinoamericano desde fines del siglo XIX. Se trató de un proceso que acompañó la migración de dicho origen, pues en forma simultánea se produjo el auge de las exportaciones de productos españoles, e inició la creación de instituciones articuladoras de las inversiones directas y de mediación en la defensa de los intereses económicos, Vidal Olivares señala la importancia que en este sentido tuvieron las Cámaras de Comercio.

Se explica entonces cómo se fue articulando la red de intereses en la región sobre la base de la emigración, la acción empresarial individual y la organización de relaciones comerciales. El autor pone de relieve que la forma predominante que adquirió la empresa española en estos mercados fue el de compañía multinacional. Subraya como singularidad que España era una economía periférica en Europa en la década de 1960, con una estructura exportadora, reducida, y basada en la pequeña y mediana empresa, sin embargo, hacia finales del siglo XX, se había convertido en una potencia inversora a escala internacional y el mayor inversor extranjero en América Latina. Vidal Olivares resalta asimismo que el protagonismo de la empresa multinacional no puede ocultar la presencia muy significativa de la pequeña y mediana empresa (muchas veces familiar) en el proceso de inserción de los mercados latinoamericanos, dato que refleja una vez más no sólo la presencia de las pymes sino también el dinamismo de las mismas.

Rory Miller, por su parte, se concentra en el estudio del rol estratégico y las aptitudes de las subsidiarias de empresas británicas en Argentina y Chile a mediados del siglo XX, las políticas utilizadas para seleccionar y desarrollar gerentes y ejecutivos, y las consecuencias para las compañías británicas que operaban en la región teniendo en cuenta la literatura sobre organización y control de subsidiarias y gestión internacional de recursos humanos. El análisis comparativo le permite concluir que las compañías británicas en Argentina y Chile siguieron estrategias diferentes en el proceso de selección de expatriados antes referido. Al mismo tiempo destaca que los aspectos vinculados al reclutamiento de personal fueron claramente relevantes para la evolución de los negocios británicos de posguerra en los dos países, aunque resalta

que fue sólo uno de los elementos en la declinación de los intereses británicos.

Finalmente, Rory Miller pone de relieve el aporte de su trabajo para la historia de empresas en América Latina. En primer lugar, porque identifica algunos problemas en el reclutamiento de talento técnico y gerencial en mercados como Argentina durante la fase de rápida expansión de las décadas de 1950 y 1960. En segundo término, porque demuestra cómo el uso de la teoría académica de negocios internacionales puede forzarnos a realizar distintas preguntas sobre la trayectoria de las firmas individuales, observando más allá de las narrativas de su propio desarrollo.

La sección *Empresas y Estado* incluye dos artículos de relevancia para la comprensión de las vinculaciones establecidas entre dichos actores: *Del Estado garante al Estado empresario. La relación entre Estado y empresas de servicios públicos urbanos en Argentina, 1880 – 1995* – págs. 187 a 217 - de Norma Lanciotti y *Las relaciones público – privadas en Chile, desde 1990* – págs. 219 a 254 - de Oscar Muñoz Gomá.

El trabajo de Lanciotti se centra en el estudio de la relación entre el Estado y las empresas de servicios públicos urbanos desde el proceso de internalización económica de fines del siglo XIX hasta la conformación del Estado empresario. Tiene como objetivo la identificación de las modalidades de intervención en el sector de servicios públicos urbanos, especialmente en las empresas de electricidad.

La autora parte del concepto de autonomía del Estado y su hipótesis de trabajo sostiene que las políticas públicas fueron aplicadas en contextos de crisis económica o de riesgo de suspensión del servicio, para corregir fallas del mercado, con el fin de garantizar la provisión de bienes públicos y reorganizar la base económica del Estado liberal. Desde esta interpretación, destaca que la continuidad de las políticas reformistas dependió del desarrollo de las capacidades institucionales, de las alternativas de gestión privada disponibles en cada caso, y del grado de autonomía política en cada contexto.

Una de las conclusiones que resulta altamente significativa es que la trayectoria analizada no revela un aumento progresivo de las capacidades estatales por decisión política; por el contrario, las intervenciones puntuales revelan que la modalidad de intervención planteada por el

Estado liberal – conservador en el siglo XIX continuó vigente hasta el final de la segunda guerra mundial. Conforme a lo que expresa Lanciotti, esto constituye la diferencia más significativa del caso argentino en comparación con otros países latinoamericanos.

Oscar Muñoz Gomá parte del análisis de Douglass North sobre instituciones, cambio institucional y crecimiento económico, para sostener como hipótesis general que las relaciones público – privadas constituyen un entramado de prácticas e instituciones, formales e informales, y que ellas están pasando a tener una alta relevancia en las estrategias de desarrollo económico en países emergentes.

En consonancia con tales premisas sostiene que a lo largo de la experiencia histórica de Chile el desarrollo se ha caracterizado, entre otros aspectos, por una transformación de esas relaciones desde un carácter predominantemente informal hacia un carácter más formal. Para el autor tal dinámica tiene una gran incidencia en la eficacia de las políticas económicas y en la calidad de las instituciones, pues considera que un mayor grado de formalidad lleva aparejado mayor transparencia, credibilidad y más equidad en las políticas económicas.

El ensayo final elaborado por los editores, Geoffrey Jones y Andrea Lluch, propone un análisis comparativo entre *Empresas y empresarios de Argentina y Chile en la segunda economía global* – págs. 255 a 280-. Al inicio del artículo se realiza una afirmación general que está presente a lo largo del análisis desarrollado en todo el trabajo: en las últimas décadas las empresas y empresarios argentinos y chilenos han enfrentado contextos económicos diferentes y los resultados obtenidos han sido también dispares, produciéndose un cierto cambio de roles. La comparación les permite afirmar que hasta mediados de la década de 1980 Chile tuvo un desarrollo económico más débil que la Argentina; luego su tasa de crecimiento se aceleró y su PBI per cápita superó el de Argentina. No obstante, en cuanto a aspectos generales sobre desempeño económico faltaría incluir una ponderación respecto de la distribución del ingreso.

Asimismo, el artículo analiza una serie de testimonios de empresarios de ambos países lo que les permite concluir que la estabilidad es entendida en los dos casos como un valor fundamental para hacer negocios. Los autores destacan que en Chile los empresarios se perciben

con mayor legitimidad mientras que en Argentina su rol es más controvertido.

Finalmente, considerando el libro en su conjunto se puede afirmar que si bien existen obras que estudian la globalización en perspectiva histórica, en su mayoría estas no se han ocupado particularmente de integrar al análisis económico el papel de las empresas y los empresarios. En este sentido, esta publicación constituye un importante aporte al reunir artículos de investigadores con diversas formaciones académicas y variados recorridos profesionales. Contribuye por tanto a profundizar los análisis sobre el impacto de la globalización, exhibiendo también una mirada plural sobre las empresas y los empresarios. Los estudios presentados ayudan a comprender el dinamismo de los procesos históricos, las similitudes y las diferencias en los contextos analizados.

Además, la publicación incluye aristas que se inscriben en debates internacionales actuales; revistiendo también una importancia fundamental la utilización de desarrollos teóricos provenientes de diversas perspectivas disciplinares. El resultado es una obra polifónica que contiene una variedad de enfoques y de discursos que aportan a la construcción de conocimiento histórico sobre un tema de creciente interés a nivel mundial.

Viviana Román

Universidad de Buenos Aires - Facultad de Ciencias Económicas
CEEED