

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

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

Gómez, Juan Lucas, Reseña de “Carlos Marichal, *Nueva historia de las grandes crisis financieras. Una perspectiva global, 1873-2008*, Buenos Aires, Debate, 2010 (420 páginas).”, en *Anuario CEEED*, N° 3 – Año 3, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, 2011. pp. 263 – 267.

Reseña

Carlos Marichal, *Nueva historia de las grandes crisis financieras. Una perspectiva global, 1873-2008*, Buenos Aires, Debate, 2010 (420 páginas).

En este libro de reciente aparición Carlos Marichal realiza un estudio comparativo de las grandes crisis financieras internacionales desde la Gran Crisis de 1873 hasta nuestros días. El objetivo es comprender la crítica situación económica contemporánea, y para ello ofrece una síntesis histórica de las crisis financieras de los dos últimos siglos que permite realizar un análisis comparativo con la actual. El recorte de investigación sitúa a las crisis en el contexto internacional y luego separa las "menores" de las "mayores", que son las que tuvieron un impacto global, y constituyen el centro de su reflexión.

La narrativa se despoja de los tecnicismos de la escritura académica e interpela explícitamente a un público más amplio que el de los especialistas a partir de una gran fluidez expositiva que se combina con una rigurosa investigación. Marichal incorpora al texto el relato de acontecimientos históricos que permiten reconstruir la problemática en su contexto, un exhaustivo análisis historiográfico, además de un apartado con recomendaciones bibliográficas, que junto a una excelente investigación contribuyen a comprender la naturaleza e historicidad de la crítica situación económica actual.

Las referencias a distintas escuelas de pensamiento representadas por autores como Schumpeter, Keynes, Friedman, Krugman y Stiglitz, entre otros, ayudan a comprender las diversas interpretaciones sobre las crisis financieras, sus circunstancias históricas y las teorías que explican las medidas políticas aplicadas para superarlas. Si bien existen numerosos trabajos sobre la historia

de las finanzas internacionales, y sus momentos de auge y caída, regularmente provienen del campo de la economía. La propuesta de Marichal, en perspectiva histórica, permite ampliar el horizonte de la investigación incluyendo otras disciplinas como las ciencias políticas y las relaciones internacionales al considerar que para comprenderlas es necesario un enfoque interdisciplinario.

Todos los capítulos se constituyen autónomamente como estudios particulares de cada crisis, sin embargo presentan un conjunto de interrogantes que estructuran la unidad del libro y dan sentido al análisis comparativo. ¿Cuáles son las causas que desatan las crisis financieras? ¿Cómo y por qué se contagian internacionalmente? ¿Cómo se resuelven los colapsos financieros? ¿Cuál es el papel de las instituciones y de las autoridades políticas al momento de regular las finanzas? Como resulta evidente, las mismas no son mono - causales y por ello, la perspectiva comparativa permite establecer continuidades y rupturas entre coyunturas pasadas y presentes.

A partir de las preguntas planteadas, el autor recorre la primera globalización dando cuenta tempranamente de las crisis de los mercados emergentes en la etapa clásica del capitalismo liberal, para luego, abordar la Gran Depresión de los años treinta y establecer a posteriori un diálogo con la crisis de 2008 – 2009. Desde tal perspectiva denomina a la actual crisis como “Gran Recesión”, tiene en cuenta para esto las distintas velocidades en que aparecieron los primeros signos de recuperación económica entre una y otra. Según argumenta Marichal, en la actualidad la economía internacional ya ha dado algunas señales de reactivación; además, el texto sugiere que el contraste entre las dos crisis se refleja especialmente en el rol del Estado. Así, durante la Gran Depresión las políticas defensivas dejaron poco margen para el manejo coordinado de las finanzas internacionales mientras que actualmente existirían acuerdos para una mayor intervención estatal y aplicación de medidas fiscales de

corte keynesiano combinadas con intentos de expansión monetaria, impulsadas por numerosos bancos centrales.

El análisis histórico avanza sobre la denominada segunda etapa de globalización y reconoce que desde la caída del sistema de Bretton Woods, la progresiva integración y la desregulación de los mercados de capitales fueron el signo más saliente de las finanzas internacionales. Destaca, además, tres factores claves de la expansión financiera de la década de 1990: la desregulación de los mercados bursátiles, el aumento de las transacciones globales y las innovaciones en los instrumentos de inversión, como los derivados que permitieron diversificar riesgos.

Marichal se opone a las explicaciones que adjudican a las políticas adoptadas, en los ochenta, por los gobiernos de Margaret Thatcher y Ronald Reagan un rol clave en la desregulación del sistema financiero, pues considera que dichas interpretaciones son “ideológicamente tendenciosas” e “imprecisas”. Propone una explicación alternativa a partir de las transformaciones exportadas desde el mercado de Londres, centrada en los cambios institucionales y tecnológicos, conocidas como Big Bang, en su histórica posición como centro financiero global y en la apertura progresiva de nuevos mercados.

De esa manera la creciente expansión llevó a pensar en el apogeo del capitalismo con la consolidación de una red global de bolsas, aunque no fueron considerados los desequilibrios presentes en la diversidad de sistemas monetarios y bancarios que se encontraron con elevados flujos de capitales especulativos. En el nuevo escenario, durante la década del noventa, las economías emergentes se beneficiaron con ingresos masivos de fondos que habrían de provocar, durante el último lustro del siglo XX, sucesivas debacles financieras y llevarían a la recesión, en algunos casos por colapsos bancarios o crisis cambiarias, aunque no estuvo ausente la confluencia de las mismas.

Tales consecuencias constituyeron un duro aprendizaje para gobiernos y bancos centrales de los países en desarrollo, diferente a las propuestas de los economistas neoliberales y el FMI. Contar con reservas para aminorar los problemas de balanzas de pagos y protegerse de las acciones especulativas se constituyeron en prioridades de las políticas económicas. Una situación diferente experimentó la economía de Estados Unidos donde la bonanza se prolongó hasta el segundo lustro del siglo XXI., sin preocuparse por los crecientes desequilibrios fiscales y de cuenta corriente. En este país los flujos externos impulsaron el auge bursátil con una rápida expansión de los mercados inmobiliarios situación que habría de estallar con el colapso financiero de 2008 y 2009 propagándose, en razón de los estrechos lazos financieros, al mercado de Londres, y rápidamente al resto de los países debido a la vinculación entre bancos y firmas financieras.

Para el autor, la crisis de 2008 fue el resultado de la explosión de una burbuja financiera generada a partir de las laxas políticas monetarias y fiscales impulsadas, desde 2001, por la Reserva Federal y el Departamento del Tesoro norteamericanos, una creciente desregulación financiera y un auge especulativo sobre el mercado hipotecario. En este sentido, el texto sugiere que la crisis de 2008 demostró dramáticamente que los mercados financieros, en razón de su inestabilidad, deben ajustarse a rigurosos marcos regulatorios. Además, la actual crisis económica reveló la ineficacia de la Reserva Federal de Estados Unidos y del Banco de Inglaterra, que debieron conservar estables sus mercados, y la incompetencia del F.M.I que debió prestar más atención a las fragilidades de las economías centrales en lugar de centrar sus esfuerzos en fiscalizar a las de los países en desarrollo.

En términos generales la lectura del libro sugiere que sólo el Estado puede actuar eficazmente sobre las grandes crisis financieras y por eso, es necesario crear un fuerte marco institucional. Sobre

este aspecto, Marichal entiende que un resultado positivo de la crisis de 2008 fue la toma de conciencia de la responsabilidad fiscalizadora de los gobiernos. En tal sentido, plantea que nos enfrentamos a una época abierta a redefiniciones aún no resueltas sobre el rol del Estado.

En síntesis, el texto cumple con el objetivo de ofrecer al lector un enfoque de conjunto de las crisis financieras y realiza análisis comparativos muy enriquecedores. Permite además articular los conocimientos específicos sobre finanzas con una perspectiva histórica que pone en relación ese cuerpo conceptual con las prácticas, lógicas e instituciones propias de cada contexto. Además, el trabajo reconstruye las redes de actores e instituciones que operan sobre el funcionamiento de las finanzas y las relaciones internacionales y cuenta con una serie de diagramas, gráficos y cuadros que facilitan la comprensión de una temática compleja. En definitiva, aunque sujeto a la provisionalidad compartida por todos los análisis sobre el presente, el libro contribuye a comprender mejor la naturaleza de la crisis económica actual y, desde una mirada histórica, ayuda a repensar la relación entre el Estado y los agentes económicos.

Finalmente, tanto por sus aportes metodológicos y teóricos, la actualidad de su problemática y lo estimulante de sus afirmaciones, *Las grandes crisis* resulta un aporte para la historia financiera en particular y para la historia en general. A su vez, si bien el análisis se centra en comprender principalmente el caso particular de la última crisis internacional sus contribuciones permiten reflexionar sobre buena parte de los problemas que la historia financiera del siglo XX nos plantea.

Juan Lucas Gómez

Universidad de Tres de Febrero