

Reseñas

Cerutti, Mario; Hernández, María del Carmen y Marichal, Carlos (comps). *Grandes empresas y grupos empresariales en México en el siglo XX*, Madrid, Plaza y Valdés Ed., 2010, 282 pp.

Esta obra plantea líneas de continuidad con una investigación cuya primera producción fue *Historia de las grandes empresas en México (1870 – 1930)*, editada en 1997, coordinado por Carlos Marichal y Mario Cerutti.

En el libro que a continuación reseñamos confluyen los trabajos de investigadores de la Universidad de Sonora, del Instituto Tecnológico de Monterrey, de la Universidad de Sinaloa, de la Universidad de Valladolid, la UNAM, Y las universidades de Monterrey y Nuevo León. *Grandes empresas y grupo empresariales* pretende ser un trabajo colectivo de actualización sobre los orígenes, desarrollo y desafíos de los grupos empresariales mexicanos, con un especial interés en su capacidad de innovación tecnológica, sus procesos de integración y diversificación como forma de superar la crisis capitalista de los años ochenta en América Latina.

Los capítulos se presentan al lector como “*case studies*” de grandes empresas en el siglo XX y principios del XXI. El primero de ellos investiga el caso Bachoco, la mayor empresa productora avícola de México. Primeramente, se indagan las respuestas que han debido estructurar en general las empresas del sector en el mercado agroalimentario frente al retiro del Estado como regulador de la economía y la presencia creciente de inversores extranjeros. Se propone demostrar que industrias Bachoco ha sabido adaptarse a las preferencias y a las tendencias del mercado interno. En este sentido, se destaca como específicamente exitosa la doble estrategia de abrirse paso en mercado regionales, fundamentalmente durante la década del ochenta, para posicionarse sólidamente en el centro del país, y al mismo tiempo permanecer cercano a los principales circuitos del comercio internacional. Si dicha doble comercialización, tanto en el mercado

nacional como en el internacional caracterizan a la empresa en este periodo, puede sostenerse que en el análisis de Hernández Moreno (CIAD) y de Vázquez Ruiz (Universidad de Sonora) la especificidad de Bachoco durante la década del noventa estará relacionada por la preferencia en la elaboración de productos de mayor valor agregado y el desarrollo de canales modernos de distribución, permitiendo un crecimiento mayor al promedio de las empresas agrícola mexicanas en la misma época.

El otro trabajo de Vázquez Ruiz y Hernández Moreno incluido en esta obra es el capítulo dedicado al grupo Bimbo. El análisis de los autores destaca la integración vertical productiva como el pilar en su elevada competitividad con respecto a otras empresas del sector. Bimbo se distingue por haber innovado en el plano organizativo. Las estrategias organizativas supusieron el abandono de la estructura patriarcal típica de la empresa que el autor identifica como hispana, por la adopción de un modelo empresarial moderno. Otro punto importante es aquél que relaciona el desarrollo de Bimbo con un manejo empresarial poco conflictivo con la clase obrera, aspecto poco profundizado por los autores.

El siguiente capítulo del libro se focaliza en el Grupo industrial LaLa. El análisis de contexto dentro del ensayo de Rivas Sada (ITES Monterrey) nos permite entender la importancia de llevar adelante *case studies* sobre la industria agroalimentaria en México: ésta desempeña un papel económico sumamente relevante, ya que representa el 25% sector industria total, 28% de empleo, y 4% del PBI. La hipótesis del apartado consiste en demostrar que la trayectoria empresarial basada en una sistemática incorporación tanto de biotecnologías, como así también informática, le permitió al grupo LaLa consolidarse en la década del ochenta como una de las empresas más importantes en este sector.

El desarrollo de su cadena de transporte en frío le permitió atender los mercados urbanos. Su único producto era la leche entera pasteurizada, un alimento altamente estandarizado, por lo que los esfuerzos tecnológicos se concentraron en los sistemas de producción pecuaria, industrial, y de distribución. De este modo, la integración vertical en el área de insumos

se intensificó durante la década del ochenta, y, consecuentemente aumentó la competitividad de este grupo empresarial.

La Agrícola Tarriba, firma agrícola del noroeste de México, es el objeto de análisis de Carrillo Rojas, investigador de la Universidad Autónoma de Sinaloa. Tarriba integra un conglomerado mayor de industrias que abarcan empresas agrícolas, congeladoras, distribuidoras y otras que forman parte del encadenamiento productivo agrícola en general. Si en el caso de la industria lechera la incorporación tecnológica fue decisivamente importante para la competitividad, en el caso de la producción agrícola, el éxito empresarial de Tarriba estriba en la producción de cultivos hortícolas de alta rentabilidad y una inserción temprana en el mercado norteamericano. Cabe destacar que, en consonancia con el grupo industrial LaLa, la integración vertical de todos los pasos de producción y comercialización es central en este análisis para explicar la actual importancia de Tarriba como principal exportador mexicano de hortalizas.

Los restantes tres *case studies* se detienen en otro tipo de empresas. Es el caso del ensayo de Romero Ibarra, cuyo análisis se centra en la United Sugar Companies S.A., firma que, a diferencia de aquéllas que aparecen en la primera parte de la libro, se conformó con empresarios capitalistas norteamericanos, a principios del siglo XX. En este estudio vuelve a aparecer uno de los denominadores comunes que recorren los diferentes análisis del libro: el rol del tipo de organización empresarial para el éxito en la adaptación a los cambios institucionales y de coyuntura económica, como así también para la introducción de tecnología y maquinaria.

La empresa MMM- Metalsa se analiza en el capítulo siguiente, escrito por Rocío Gonzalez Maiz (Universidad de Monterrey) y Mario Cerrutti (Universidad Autónoma de Nuevo León), quienes destacan la fuerte vinculación del grupo PROEZA con el mercado norteamericano, tanto para el abastecimiento de bienes de capital como para la venta de sus productos. Dicha orientación hacia el mercado externo se combinó con una fuerte impronta familiar en la organización de la empresa. Ambas características son propias de los grupos empresariales de

Monterrey en general y caracterizan, por lo tanto, las dinámicas empresariales de la zona.

Gamboa Ojeda analiza en el siguiente capítulo las empresas Sidena y Toyoda, la que se especializaban en la fabricación de telares y máquinas de coser. El análisis se ubica en la polémica en torno a la discusión sobre las causas de su fracaso.

El caso de Sidena es particularmente interesante por tratarse de una empresa estatal que gozaba de ciertos incentivos cuyo objetivo era mejorar sus condiciones de competitividad y lograr la modernización de la industria textil mexicana: exención de impuestos, créditos, entre otros. En este sentido, el análisis se sitúa en torno a las polémicas sobre la protección a sectores industriales nacionales que pudiesen proveer mano de obra dentro de un proceso de desarrollo nacional mayor. El interés de los textiles era renovar sus máquinas, por lo que a mediados de la década del sesenta se libera la importación de maquinaria textil. Las paradojas del proyecto desarrollista mexicano son puestas en evidencia por la autora, investigadora de la Universidad Autónoma de Puebla, en tanto éste estuvo orientado a beneficiar a firmas textiles extranjeras.

En su conjunto, la compilación resulta interesante al lector dada la doble direccionalidad del caso industrial mexicano, tanto por la concentración en el mercado interno mexicano de algunas empresas, como así también por la orientación marcadamente exportadora de empresas como Metalsa.

Por otro lado, resulta fuertemente actual en tanto se focaliza en firmas mexicanas que se conformaron en empresas globales. En este sentido, los diferentes enfoques sobre empresas productivas que sobrevivieron a la presión de la crisis latinoamericana de la década del ochenta y lograron reestructurarse mediante la utilización de diferentes estrategias que supusieron cambios en la organización empresarial hasta innovaciones tecnológicas y, sobre todo, a una integración vertical productiva, resultan sumamente interesantes como aportes para los estudios nacionales mexicanos y comparativos de la historia industrial latinoamericana. La competitividad de las empresas mexicanas que sobrevivieron a la crisis de los ochenta pueden compararse y entenderse utilizando herramientas de análisis que forman parte del acervo analítico

de la historia del capitalismo industrial en general, esto es, resaltar la importancia de la incorporación de tecnología y estrategias organizativas, es decir, el rol del tipo de organización empresarial y el intento por ocupar espacios en los mercados nacionales y de exportación como constantes ineludibles dentro de las estrategias generales del desarrollo capitalista competitivo en el contexto de la llamada globalización.

Oriana Peruggini
UBA-FCE-CEEED

Claudio Belini, *Convenciendo al capital. Peronismo, burocracia, empresarios y política industrial, 1943-1955*, Buenos Aires, Imago Mundi, 2014, 243 pp.

Los estudios sobre la historia del peronismo han registrado una verdadera explosión en los últimos años, y este crecimiento también se ha verificado en el campo de la historia económica. Hace menos de diez años atrás, Claudio Belini y Marcelo Rougier señalaban los espacios vacantes que se evidenciaban en la historiografía económica del período conocido como del primer peronismo, y si hoy se volviera a trazar un panorama, éste sería sin duda mucho más abigarrado, como resultado del trabajo de numerosos investigadores, entre los que los nombrados ocuparon un lugar ciertamente destacado. El libro de Claudio Belini, particularmente, viene a completar el análisis de una dimensión, la de las políticas públicas, que ha sido considerada como decisiva para la comprensión del impacto económico del fenómeno peronista, pero que había sido abordada hasta aquí mayormente desde una perspectiva macro, en relación con las grandes orientaciones de política económica y los avatares de la coyuntura.

El estudio de Belini, que se entronca, al igual que su libro anterior (*La industria peronista*) con la investigación que emprendiera para su tesis doctoral sobre la industria y las políticas públicas durante el primer peronismo, presenta características singulares. Con la calidad que lo caracteriza, aborda el estudio de dichas políticas como parte de un proceso en el que intervinieron multiplicidad de actores, y culmina con un análisis pormenorizado de sus repercusiones sobre el tejido industrial, que permite apreciar los matices, avances y contradicciones de esta experiencia, de una manera muy lograda.

Inspirándose en Charles Lindblom, considera la elaboración de las políticas como un proceso decisional complejo, que incluye una diversidad de actores estatales y de la sociedad civil, pero con recursos económicos e institucionales desiguales. A este enfoque procesual Belini le introduce una serie de fases o dimensiones que actúan como principio organizador de su trabajo.

Así, por un lado, define una primera fase mediante la cual la industrialización pasó a constituirse en una cuestión central de la agenda pública. Con un enfoque coral examina las diversas interpretaciones y debates que sobre su papel en el desenvolvimiento económico se fueron realizando durante los años treinta, y más aún a partir del desencadenamiento de la Segunda Guerra Mundial. Para ello se revisitan los distintos ámbitos: partidos políticos, corporaciones empresarias, medios castrenses, así como diversos especialistas e intelectuales, tales como Adolfo Dorfman y los miembros del grupo formado por Alejandro Bunge. El lugar creciente asignado a la industria, en un contexto de reconocimiento del mayor papel que debía jugar el mercado interno, y del Estado como promotor y coordinador de las fuerzas económicas, no pudieron dejar de influir en las concepciones que el peronismo fue articulando sobre el nuevo orden social y económico que se pretendía erigir.

Una segunda fase o dimensión que se explora, ya a partir del segundo capítulo, es aquella en la que se definieron los rasgos básicos de la política industrial. Para el autor el diseño de esta política, pese a la multiplicidad de actores involucrados, tendió a centralizarse en un vértice, el Poder Ejecutivo, y en particular, en la nueva burocracia técnica que estaba emergiendo en su seno. El autor marca su comienzo con la incorporación de los miembros del grupo Bunge a la gestión gubernativa en octubre de 1943, en la Dirección de Industria, y luego en el Consejo Nacional de Posguerra, cuyo fruto temprano fue el decreto 14630 de promoción industrial (emitido por un gobierno que el autor califica, sin eufemismos, como dictatorial) y que estuvo en el núcleo de las sucesivas iniciativas de los dos gobiernos peronistas (fomento industrial, reforma aduanera y los dos planes quinquenales). Tal vez queda pendiente la identificación de otras camadas que integraron esta burocracia, sobre todo cuando la estrella de los miembros del grupo Bunge entró en declinación.

Aunque el autor reconoce que la carencia de recursos técnicos tornaba inevitable en los primeros años la concentración de tareas en un reducido círculo (y de hecho marca que aun en los más intensos debates parlamentarios de los primeros años, la oposición no mostraba tener

nuevas ideas que aportar), considera que esa orientación excluyente se reforzó en los tiempos del Segundo Plan Quinquenal, a pesar de la convocatoria masiva a la ciudadanía para dar a conocer sus demandas, y de los puentes que se estaban tendiendo últimamente con uno de los principales actores, el empresariado y sus organizaciones. De alguna manera esta tendencia se vincula con una mayor cerrazón del régimen político (que en alguna parte el autor titula “el ocaso de la República”), y con la pérdida de relevancia de un Poder Legislativo en el que los debates se tornaban cada vez más escasos, por la unánime disposición al acatamiento por parte del oficialismo, y el desinterés de una oposición cada vez más embarcada en la conspiración contra el gobierno. No obstante el autor sigue su papel en la discusión de las diversas iniciativas oficiales, visualizando las contradicciones y limitaciones de la bancada opositora en la formulación de una política industrial, y sobre todo marcando la progresiva declinación de las iniciativas parlamentarias, las que de todos modos, nunca aportaron novedades en este campo.

Finalmente se aborda una tercera fase, la de la aplicación de las políticas, aspecto en el que el autor ubica nuevamente en un papel destacado a la burocracia, como instrumento ejecutor de las mismas, y a los empresarios, demandantes y beneficiarios principales. El autor busca distanciarse de aquellas visiones que tienden a contrastar los discursos con las realidades, considerando que siempre la aplicación de las políticas tiende a implicar desvíos, más allá de la voluntad de las partes, debido tanto a factores endógenos como exógenos: las capacidades de la burocracia, los recursos disponibles, las propias características de las políticas y la actitud de los actores de la sociedad civil. En relación a este último punto, el autor muestra cómo la creciente institucionalización de las corporaciones gremiales empresarias dentro del ordenamiento político peronista posibilitó la integración de sus representantes a los distintos órganos de aplicación de estas políticas, tanto en lo concerniente a la distribución de divisas, como del crédito oficial y en las empresas públicas, pero que ello ocurrió muy tardíamente como para poder apreciar sus efectos, de modo que el centro de gravedad se mantuvo en torno de la burocracia.

En cualquier caso, su aportación más original y valiosa se realiza al evaluar los resultados. Por un lado, lo encara a través de la contrastación de los objetivos y logros de los dos planes quinquenales en una serie de ramas significativas, y por otro, mediante una revisión pormenorizada de los resultados de la promoción industrial. Con respecto al primer punto, su análisis permite apreciar los significativos progresos alcanzados en una serie de rubros donde la sustitución de importaciones tenía aún un vasto campo por cubrir: hilados y sintéticos de la rama textil, manufacturas de aluminio, laminados de acero y productos finales en la industria química, el sector metalmecánica y la laminación de acero. Como contrapartida, la producción de insumos básicos como el acero, aluminio, química básica y papel, revelaba lo que a juicio del autor podía considerarse llanamente fracasos. Una de las mayores frustraciones fue la ocurrida en materia de energía eléctrica, que para Belini habría reflejado las limitaciones de la burocracia para acometer una tarea que la excedía, librada a sus solas fuerzas y sin el concurso de los actores locales que debían ser sus beneficiarios.

En lo que hace a la promoción industrial, en el último capítulo se procede a una revisión meticulosa de los resultados del decreto de 1944, cuyas primeras aplicaciones se efectivizan hacia 1945-46 y que dio cabida en esos diez años a 39 industrias. Aunque los rubros incorporados representaron solo el 25% de lo solicitado, su distribución por ramas, casi idéntica a la del conjunto de solicitudes (con la excepción del sector químico, que sí fue priorizado), mostraría una carencia de criterios propios que habría llevado a la burocracia a actuar en consonancia con las demandas empresariales. No obstante también debe considerarse que el número de rubros beneficiados fue bastante reducido, puesto que implicó un conjunto de establecimientos que ocupaban inicialmente menos del 3% del personal total de la industria, de los cuales casi la mitad eran relativamente nuevos y otro tanto había tenido hasta allí un desarrollo incipiente. En su mayor parte se relacionaban con el sector químico-farmacéutico, metal-mecánico y eléctrico, y aunque sustituían importaciones, muchos requerían a su vez de insumos importados, con lo cual implicaba –según el autor– una ruptura con la vieja tradición que había priorizado las “industrias naturales”.

En cuanto a los instrumentos utilizados, si bien se ofrecía una variedad de estímulos y facilidades, el que tuvo más trascendencia fue el de las cuotas de importación, cuya incidencia el autor juzga más relevante en los primeros años, en los que la entrada de importaciones fue mas amplia, puesto que luego las dificultades del balance de pagos obligaron de hecho a un racionamiento generalizado de las divisas. Así, aquellos rubros incorporados al régimen en los últimos años, como las heladeras, bicicletas y motores eléctricos, ya estaban de hecho siendo protegidos por la administración del comercio que venía haciendo el Banco Central y el Ministerio de Industria. No obstante en algunos sectores, como el automotriz, el verdadero impulso no resultó de la aplicación automática de la normativa, sino de iniciativas puntales por parte del Estado en tanto empresario (con la creación de IAME) y o bien auspiciando la entrada de a empresas de capital extranjero.

Los efectos positivos, verificados en el crecimiento de los rubros promocionados claramente por encima en casi todos los casos del de la rama en la que estaban comprendidos, coexistieron con otros que el autor juzga desfavorablemente, como la consolidación en ciertas ramas de oligopolios, sobre todo de empresas extranjeras, amparados en el control de la tecnología, y en aquellas otras con bajas barreras a la entrada, como la industria plástica, maquinaria agrícola, heladeras, etc., la multiplicación de pequeñas empresas que no satisfacían los criterios evidenciaban la falta de criterios mínimos de eficiencia económica y cuya subsistencia solo era posible, a juicio del autor, por la ausencia de la competencia externa.

Así, el aumento de la presencia estatal no habría ido de la mano de una mayor profesionalización y autonomía de la burocracia en su relación con el empresariado, al estilo de lo propugnado por Evans, resultando en un Estado más grande y a la vez más débil frente a los grandes actores. Sin embargo, y a la manera de un contrapunto que aparece constantemente en el libro, y que se patentiza en particular en los epígrafes que inauguran las conclusiones (uno de Perón y otro más largo de Lonardi, valorando en sentido opuesto los resultados de la industrialización peronista), el autor reconoce que fue en este período que la cuestión industrial se instaló en un lugar central de la agenda

estatal del cual no iba a salir por largas décadas, y se implementaron por primera vez un conjunto variado de instrumentos que posibilitaron, mal que bien, un progreso importante en la producción.

Andrés Regalsky
CONICET- UNTREF-
UNLU-Universidad T.Di Tella