

IMPACTO

EL IMPACTO HISTÓRICO

DE LA GLOBALIZACIÓN EN ARGENTINA Y CHILE: empresas y empresarios

Geoffrey Jones & Andrea Luch

Editores



TEMAS[®]

María Inés Barbero

Profesora de Historia Económica e Historia de Empresas en la Universidad de San Andrés y de Buenos Aires (Argentina). Ha realizado estudios de Posgrado en la Universidad de Roma "La Sapienza. Directora del Centro de Estudios de Historia y Desarrollo de Empresas (CEHDE-UdeSA). Autora de numerosos libros, capítulos de libros y artículos en revistas sobre historia empresarial de Argentina y América Latina.

Marcelo Bucheli

Profesor de la Universidad de Illinois (Estados Unidos). Doctor en historia (Stanford University, 2002) y Newcomen Fellow (Harvard Business School, 2005). Autor de *Bananas and Business: The United Fruit Company in Colombia, 1899-2000* (New York University Press, 2005), capítulos de libros y de artículos en revistas internacionales de historia de empresas y management.

Geoffrey Jones

Isidor Straus Professor of Business History (Harvard Business School, Estados Unidos). Doctor en Historia (Cambridge University) y Doctor Honorario (Copenhagen Business School). Co-editor de *Business History Review*. Miembro del comité de profesores del Reischauer Institute of Japanese Studies y del comité de políticas del David Rockefeller Center for Latin American Studies, ambos en Harvard.

Gonzalo Islas

Profesor Asistente, Escuela de Negocios, Universidad Adolfo Ibáñez (Chile). Doctor en Economía (Universidad de California, Los Angeles). Ha sido consultor para instituciones de Gobierno, organismos Internacionales y empresas privadas, en materias relacionadas a políticas públicas y antitrust. Su investigación está enfocada a la evolución del gobierno corporativo y la estructura de propiedad de las empresas chilenas.

Norma Silvana Lanciotti

Profesora de la Universidad Nacional de Rosario (Argentina). Investigadora del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas. Doctora en Humanidades (Universidad Nacional de Rosario). Autora de *De rentistas a empresarios. Inversión inmobiliaria y urbanización en la pampa argentina, Rosario, 1880-1914* (UNL Editora, 2009), capítulos de libros y artículos publicados en revistas internacionales de historia económica y de empresas

Continúa en la solapa de contratapa

Andrea Lluch

Investigadora del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (Argentina). Investigadora Invitada (CEHDE, UdeSA). Doctora en Historia (UNCPBA). Harvard-Newcomen Fellow en Business History (Harvard Business School, 2006-2007). Autora de libros, capítulos de libros y artículos sobre historia económica y empresarial de Argentina.

Andrés López

Profesor de la Universidad de Buenos Aires y de la Universidad de San Andrés (Argentina). Doctor en Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires. Director del Cenit. Ha sido consultor de diversos organismos internacionales, tales como CEPAL, UNCTAD, BID, INTAL, IDRC, OMPI, JICA y PNUD.

Rory Miller

Profesor de la Universidad de Liverpool (Gran Bretaña). PhD en Historia (Universidad de Cambridge). Autor de *Britain and Latin American in the Nineteenth and Twentieth Centuries* (Londres, Longman, 1993) entre otros libros, capítulos de libros y artículos publicados en revistas internacionales de historia económica y de empresas. Actualmente es editor del *Journal of Latin American Studies* (Cambridge University Press).

Oscar Muñoz

Profesor e Investigador Asociado de FLASCO (Chile). Doctor en Economía (Yale University). Ex Presidente de CIEPLAN. Ha sido Coordinador políticas públicas del PNUD, Profesor de la Universidad de Chile, entre otras universidades. Autor de numerosos libros, artículos y revistas sobre desarrollo económico y relación estado-mercado y fomento productivo.

Javier Vidal Olivares

Catedrático de Historia e Instituciones Económicas en la Universidad de Alicante (España). Dr. por la Universidad de Valencia (España). Es autor de *Alas de España. Iberia, Líneas Aéreas de España, 1940-2005. De aerolínea de bandera a transportista mundial* (Valencia, Publicaciones de la Universidad de Valencia, 2008) entre otros libros, capítulos de libros y artículos publicados en revistas internacionales de historia económica y de empresas

Introducción	VII
Empresarios, grupos económicos y gobierno corporativo.	
1. Los grupos económicos en la Argentina: una perspectiva de largo plazo (siglos XIX y XX), por <i>María Inés Barbero</i> .	1
2. Gobierno Corporativo y Estructura de Propiedad en Chile: 1854-2005, por <i>Gonzalo Andrés Islas Rojas</i> .	39
Inversión extranjera directa, multinacionales e internacionalización de empresas	
3. Empresas multinacionales, grupos económicos y nacionalismo petrolero: Shell, Esso, Copec y el estado chileno, 1913-2005, por <i>Marcelo Bucheli</i> .	75
4. Las empresas transnacionales en Argentina: del modelo agroexportador a las reformas estructurales, por <i>Andrés López</i> .	101
5. Crecimiento y expansión de las empresas y la inversión española en Argentina y el Cono Sur en el siglo XX, por <i>Javier Vidal Olivares</i> .	133—
6. Selección y gestión de personal de las empresas británicas en Argentina y Chile: el período de transición, 1930-1970, por <i>Rory Miller</i> .	155
Empresas y estado	
7. Del Estado garante al Estado empresario. La relación entre Estado y empresas de servicios públicos urbanos en Argentina, 1880-1955, por <i>Norma Lanciotti</i> .	187
8. Las relaciones público-privadas en Chile, desde 1990, por <i>Oscar Muñoz Gomá</i> .	219
Ensayo Final	
9. Empresas y empresarios de Argentina y Chile en la segunda economía global <i>Geoffrey Jones-Andrea Lluch</i>	255

Introducción

En los últimos años han proliferado los libros referidos a los antecedentes históricos de la globalización. A pesar de las controversias sobre sus orígenes, determinantes y características, la historia económica ha otorgado un especial énfasis al proceso de integración de los mercados de mercancías, financieros y laborales, a la par que ha alertado acerca de la heterogeneidad y asimetría de este proceso. No obstante, las empresas y empresarios no han sido incluidos en la mayoría de los análisis económicos. Sin embargo, y como lo indica Geoffrey Jones, los historiadores de empresas se interesaron por la expansión global de los negocios aun antes de que se abriera el debate académico sobre la globalización, en la medida en que las empresas y empresarios, históricamente, no han respondido nada más a los mercados globales sino que muchas veces han sido vectores claves en la integración económica, al crear nuevos mercados y facilitar los flujos de información, capital y productos entre fronteras.

Un aspecto no exento de polémicas ha sido el debate sobre la periodización de este proceso. En estas páginas, los autores se decantan por un análisis histórico e identifican tres fases (no homogéneas ni carentes de superposiciones) en el proceso de globalización: desde una primera instancia, comprendida entre fines del siglo XIX y principios del XX, pasando por una fase de desglobalización entre la Gran Depresión y los años setenta. En este período, igualmente, a partir de la segunda posguerra se observa el despegue de una etapa en la cual se sentaron los orígenes de la segunda economía global. Finalmente, desde las últimas décadas del siglo XX, se habría iniciado una tercera fase caracterizada por la recreación del capitalismo global (instancia que algunos autores identifican como la etapa “moderna” de la globalización).

Estas páginas ratifican que la historia importa y los capítulos aquí reunidos enfatizan la complejidad, asimetría y la no linealidad del proceso de globalización, así como sus múltiples impactos y consecuencias en América Latina, en tanto rastrean no sólo su vinculación con el clásico debate sobre el proceso de desarrollo económico sino también los heterogéneos comportamientos de las empresas y sus complejas relaciones con el Estado en un contexto caracterizado –durante buena parte del siglo XX– por altos niveles de incertidumbre institucional e inestabilidad macroeconómi-

ca. A la par, las contribuciones proveen una “puesta al día” de la producción realizada más recientemente en la Argentina y en Chile acerca de la historia empresarial.

Temáticamente, esta compilación se divide en tres partes, en cada una de las cuales se han agrupado artículos que abordan temas clásicos y novedosos a partir de compartir los siguientes rasgos: miradas de largo plazo, ricas evidencias empíricas y un fuerte anclaje en debates teóricos relevantes para la historia empresarial. La primera parte se titula “Empresarios, grupos económicos y gobierno corporativo”. María Inés Barbero, en el primer artículo de esta sección, logra una valiosa síntesis de la evolución de los principales grupos económicos diversificados de la Argentina desde la década de 1860 –etapa en la que estos surgen– hasta fines del siglo XX. La extendida presencia y perdurabilidad de grupos económicos en las economías emergentes –así como en varias naciones desarrolladas– ha llevado a un reciente incremento de la investigación en este campo, aunque son escasos los trabajos enfocados en sus orígenes y desarrollo en el largo plazo. Este texto contribuye a enriquecer el conocimiento sobre ambos aspectos para las experiencias de Argentina y, a la vez, sienta una agenda de investigación futura.

A pesar de las divergencias sobre la definición de los grupos económicos, la autora adopta la propuesta de Tarun Khanna y Yishay Yafeh, quienes los consideran como conjuntos de empresas legalmente independientes que operan en diversos mercados (a menudo no relacionados), ligadas entre sí por vínculos persistentes, formales e informales. La originalidad del enfoque adoptado radica en la conexión entre las distintas teorías a partir de las cuales la autora analiza este fenómeno y en el estudio comparado de las trayectorias de varios de los principales grupos argentinos en distintos períodos (Devoto, Fabril, Tornquist, Bunge y Born, Arcor, IMPSA y Techint). Estos dos enfoques suelen ser relativamente excluyentes: mientras que los historiadores se han ocupado principalmente de reconstruir la trayectoria de los grupos sin vincularla a las teorías, economistas, sociólogos y politólogos suelen desconocer los aportes de la investigación histórica reciente sobre los grupos latinoamericanos.

Los aportes de este texto, en tal sentido, son múltiples. En primer lugar, es el primer ensayo que pondera la relevancia de los grupos económicos en la historia de la economía argentina a la luz de las más recientes contribuciones teóricas de la literatura internacional; mientras distingue las peculiaridades de los grupos locales. En segundo lugar, este enfoque le permite a la autora construir una tipología de grupos en la Argentina que considera, por un lado, la dimensión temporal (diferencia entre aquellos nacidos en la etapa agroexportadora, los surgidos durante la sustitución de importaciones y los originados a partir de la década de 1980) y, por otro lado, las diferencias que surgen de las diversas formas que asumieron (en particular, entre grupos horizontales y jerárquicos y los organizados a partir de una lógica financiera

o industrial). En tercer lugar –y en coincidencia con otros autores–, Barbero propone que, a pesar de las numerosas transformaciones que sufrió la economía argentina en este largo período, los grupos económicos diversificados han sido una forma organizacional predominante entre las grandes empresas locales de capital privado, al igual que en tantos otros países de desarrollo tardío, dentro y fuera de América Latina. En cuanto a los rasgos característicos de los grupos argentinos, el artículo confirma estudios previos que daban cuenta de la combinación de estrategias de integración y diversificación (si bien en la primera fase ésta habría sido menos relacionada que en la segunda, en la cual los procesos de integración jugaron un rol más destacado) y de la importancia de la propiedad y control familiar como una característica central de la estructura corporativa local.

Para la profundización de la veta comparativa serán de vital importancia los aportes de Gonzalo Islas, quien replica ecos de este debate para el caso de Chile, donde los grupos económicos han tenido y tienen una importancia preeminente en la economía, aun mayor que en la Argentina. Su análisis se recuesta en otra área de renovado interés en la investigación de empresas, como son los análisis de gobierno corporativo, un enfoque que ha tenido mayor desarrollo en Chile que en la Argentina. Dentro de la vasta literatura respecto de este tema, Gonzalo Islas propone una reevaluación en el largo plazo considerando las tendencias dominantes en relación con las decisiones organizacionales de las empresas chilenas, el grado de protección al inversionista, la concentración de la propiedad accionaria y el desarrollo del mercado de capitales en tres periodos diferenciados (coincidentes en gran medida con las fases históricas de globalización): 1854-1920, 1920-1970 y 1970-2005.

Entre los múltiples hallazgos de este texto se distingue la descripción de los cambios en los arreglos institucionales y en el rol que empezaron a jugar en la economía chilena los inversionistas institucionales –así como la mayor protección a los inversionistas minoritarios– a partir de los años ochenta. No obstante, el autor considera que la estructura de propiedad chilena no ha variado en idéntica medida, tal como lo indica no sólo el alto nivel de concentración de la propiedad accionaria sino también el aumento de este rasgo a lo largo del tiempo. Estos hallazgos llevan a Islas a considerar que la empresa de propiedad dispersa sigue siendo tan poco común en Chile en 2005 como lo era en 1950. En tal sentido, el caso chileno demostraría –a contraluz de algunos enfoques teóricos– que la convergencia en las leyes y regulaciones no necesariamente implica una convergencia en las estructuras de propiedad.

Un segundo aporte que realiza el artículo es su análisis de largo plazo sobre los grupos empresariales en Chile, temática largamente analizada y considerada por la literatura previa. No obstante, la contribución de Islas permite rastrear el origen de estas formas organizacionales y analizar sus cambios a lo largo de todo el periodo. La visión en la literatura económica es que la liberalización y el desarrollo de los mer-

cados financieros deberían haber reducido el rol de los grupos más grandes y diversificados. Sin embargo, el trabajo del autor para Chile –y en parte el de Barbero para Argentina, aunque en otro contexto de políticas macroeconómicas– muestra que durante los setenta se produjo un resultado opuesto. En particular, Islas considera que si bien la liberalización pos 1973 introdujo importantes cambios institucionales, dichas estructuras han mostrado ser resistentes a estos cambios, mas allá de que a nivel individual el proceso de creación y desaparición de grupos sea en la actualidad más acelerado de lo que lo era a mediados del siglo XX. Por otro lado, el autor considera que a partir de los noventa, los grupos empresariales chilenos tendieron cada vez más hacia la especialización acompañada de la internacionalización en aquellas áreas en que tenían ventajas comparativas, y abandonaron la estrategia de diversificación hacia el interior del país que habían preferido anteriormente (tendencia que también detecta Barbero para los grupos más exitosos de la Argentina).

En tal sentido, ambos autores –desde diferentes ángulos– brindan nuevas claves interpretativas y evidencias empíricas para explicar no sólo la perdurabilidad de los grupos económicos en países emergentes sino también cómo los grupos empresariales se han formado y han cambiado a lo largo del tiempo, respondiendo tanto a factores internos como a los diversos impactos históricos del proceso de globalización. En tal sentido, ambos autores coinciden también en señalar que una diferencia entre la primera y segunda globalización es que los nuevos grupos parecen tener un ciclo de vida mucho más rápido.

Marcelo Bucheli continúa con el análisis de los grupos económicos, pero ahora en función de las relaciones con empresas petroleras como Shell y Esso y en el marco de la política energética desarrollada por Chile entre 1913 y 2005. El autor pone el acento en un tema menos explorado por la historiografía como lo es el papel de los grupos económicos en el desarrollo de políticas energéticas nacionalistas y, en particular, en la problemática de las relaciones entre la sociedad huésped y las empresas multinacionales. La originalidad de su propuesta radica en que los estudios sobre nacionalismo petrolero en América Latina se han concentrado en las relaciones gobierno local versus empresas multinacionales, sin tener en mayor consideración el papel de las organizaciones empresariales de las elites locales. Para el análisis de las diferentes etapas y acciones de cada uno de los actores estudiados, Bucheli utiliza la teoría de acción colectiva de Mancur Olson y los parámetros definidos por Mauro Guillén para examinar las dinámicas entre el Estado, las multinacionales petroleras y los grupos económicos chilenos, enfoque que, a modo de agenda, es presentado al final de capítulo como una propuesta para investigar el desarrollo de la industria petrolera argentina.

Bucheli, además de reconstruir con claridad los vaivenes de la política que en materia de petróleo adoptó el Estado de Chile –que no creó una empresa nacional verticalmente integrada por falta de fuentes domésticas pero apoyó la iniciativa pri-

vada para la conformación de la Compañía de Petróleos de Chile (COPEC)–, complejiza los aportes de los autores mencionados y, en particular, la viabilidad de aplicar afirmaciones comunes para todo el periodo. En tal sentido, el autor afirma –coincidiendo con los postulados de Ross Schneider– que la mayoría de los grupos empresariales de la región se habrían creado como reacción a determinadas acciones del gobierno, ya sea como respuesta a políticas beneficiosas para la clase trabajadora, o estimulados a participar en el proceso de industrialización por sustitución de importaciones; sin embargo, sus hallazgos para el sector petrolero en Chile le permiten matizar este argumento. El autor detalla la manera en que el gobierno fuerza a las multinacionales a crear el cartel con COPEC, y los beneficios que éstas consiguieron con dicha medida. Explica, además, utilizando términos olsonianos, que las multinacionales habrían sido los *free riders* del cartel, con lo cual complejiza el estudio de las relaciones entre actores económicos y descubre la forma en que las estrategias de algunos grupos afectaron las políticas de Estado hacia las multinacionales.

El texto de Bucheli da inicio al segundo eje del libro, que nuclea los artículos vinculados con la temática de “inversión extranjera directa, multinacionales e internacionalización de empresas”. Los estudios sobre inversiones extranjeras pueden considerarse un tópico clásico dentro de los estudios de historia empresarial en América Latina; sin embargo, este volumen aporta nuevas evidencias, perspectivas y temáticas. Tal es el caso del texto de Andrés López, quien analiza los ciclos de inversión extranjera directa, factor crucial en la fisonomía de la economía argentina desde fines del siglo XIX y también en la actualidad, en que ha adquirido niveles no sólo históricamente inéditos sino muy elevados en la comparación internacional. A la par, su enfoque se distingue por el análisis que realiza de la evolución de la transnacionalización de “doble vía” de la economía argentina a lo largo de las distintas etapas que atravesó el país en el cambiante escenario de la economía global.

Uno de los aspectos más debatidos por la literatura sobre multinacionales (y la globalización) es el impacto de las empresas extranjeras en los países receptores. López se inclina por aplicar una mirada de largo plazo y no lineal, y postula que las estrategias, los objetivos y los impactos de los flujos de inversión extranjera fueron transformándose a lo largo del tiempo en función de los distintos escenarios. En tal sentido, plantea que, en el caso argentino, las conductas de las empresas extranjeras se han amoldado primordialmente al contexto local y a los avatares del país, antes que ser un factor independiente de transformación de las estructuras productivas y tecnológicas (como lo han sido en algunos países asiáticos). Este análisis de la “doble vía” que realiza el autor para la economía argentina se complementa con el realizado por María Inés Barbero, en tanto estudia el fenómeno de internacionalización de los grupos económicos locales. López pone el énfasis en el período de los años noventa, descubre la heterogeneidad puesta de manifiesto en el desempeño de los distintos conglomerados locales, y resalta que un factor clave en la redefinición de estrategias

de los principales grupos económicos fue el repliegue del Estado, que, si bien cerró antiguas vías de articulación, abrió nuevas áreas de negocios (como las originadas por las privatizaciones). Asimismo, pondera la acumulación de capacidades de algunos actores económicos, a la par que pone en evidencia la discontinuidad sufrida por algunas empresas durante este proceso en la medida en que no lograron mantener la instancia de internacionalización o fueron compradas por multinacionales. Esta es la razón por la cual la Argentina, comparada con el Brasil, México o Chile, cuenta con un menor número de “multilatinas”. Por cierto, López señala que la escasa presencia de “campeones nacionales” en el terreno empresarial argentino sería atribuible en buena medida a la inestabilidad económica, y por lo tanto, la historia evolutiva del proceso de transnacionalización de empresas argentinas reflejaría los avatares propios del desarrollo del país.

La internacionalización de grupos locales, y en particular del fenómeno de las llamadas “nuevas multinacionales”, es otro de los tópicos de reciente interés en la agenda académica de negocios internacionales. En América Latina, este fenómeno no sólo se refleja por el incremento de las denominadas “multilatinas”, sino por la fuerte presencia de nuevos jugadores globales, y específicamente por el papel de España como el principal inversor en la región por delante de Estados Unidos durante los años noventa. Este proceso no se ha detenido, ya que en 2010 España continúa siendo el principal inversor europeo en América Latina. De la evolución histórica de este proceso –mucho menos considerado en los estudios clásicos sobre Inversión Extranjera Directa (IED) en ambos países– se ocupa el texto de Javier Vidal. El autor explica la conformación y articulación de una red de intereses e inversiones españolas en la región ya desde fines de siglo XIX, asentada sobre tres ejes: la emigración, la acción empresarial individual y la organización de relaciones comerciales, siendo Argentina el país que aglutinó el mayor interés de los empresarios y las empresas hispanas durante la primera fase de la globalización. Desde su perspectiva histórica, las relaciones económicas entre España y los países del Cono Sur de América Latina pasaron por dos grandes períodos de estrechas conexiones, separados por un período intermedio de relativo aislamiento. El artículo se concentra, en particular, en el análisis del paulatino aumento de la IED española tras la liberalización económica de 1960, para luego profundizar en los factores que explican la dinámica de la masiva salida de capital español a América Latina desde 1986, la cual se canalizó a través de dos mecanismos principales: internacionalización vía adquisición de empresas e inversión de capital mediante la compra de participaciones, con una clara especialización hacia industrias reguladas y de infraestructura.

América Latina fue el mercado dilecto de España, ya que la región se encontraba inmersa en el fin de la política de industrialización por sustitución de importaciones y la consolidación de la apertura económica externa, acompañada de la disminución

del peso del sector público y la ola de privatizaciones. Vidal analiza también la forma predominante que adquirió la empresa española implantada en los mercados latinoamericanos, y propone que fueron las multinacionales las que, por un lado, buscaron crecer para ampliar sus mercados y no tanto para ganar eficiencia (especialmente en el sector servicios, como el abastecimiento de aguas, saneamiento, telecomunicaciones, banca y seguros) y, por el otro, en el ámbito de las empresas de petróleo y gas, el objetivo fue ganar fuentes de recursos. Sin embargo, como bien alerta el autor, el notable protagonismo de la empresa multinacional española en Argentina y Chile no puede ocultar la presencia, también muy significativa, de la pequeña y mediana empresa –a menudo de tipo familiar– en el proceso de inserción en los mercados latinoamericanos, lo que da cuenta de un fenómeno global en el cual nuevos jugadores han diseñado estrategias de internacionalización, en parte como consecuencia de la saturación del mercado doméstico y de las inversiones en activos intangibles, como las marcas y el *know-how* de marketing.

Como mencionábamos anteriormente, el estudio de las empresas extranjeras ha ido sumando nuevas perspectivas teóricas y ampliando las miradas más allá de la existencia, el desarrollo y las estrategias de las firmas multinacionales. En su contribución, Rory Miller acepta el desafío planteado por Geoffrey Jones y Tarun Khanna, al considerar la experiencia de las empresas británicas en Argentina y Chile a la luz de los conceptos y debates de la literatura académica de los negocios internacionales, y haciendo foco en el debate sobre organización y control de subsidiarias y gestión internacional de recursos humanos. El artículo analiza el rol estratégico y las aptitudes de las subsidiarias de empresas británicas en Argentina y Chile desde fines del siglo XIX hasta mediados del siglo XX y las políticas utilizadas para seleccionar gerentes y ejecutivos. Miller vincula los ciclos de inversiones británicas en ambos países y los cambios en las escalas y composición de dichas inversiones entre 1914 y 1950 con la formas que adquirieron la organización efectiva de las subsidiarias y las políticas para designar personal jerárquico, considerando que ello tuvo significancias estratégicas para el desenvolvimiento de las empresas, tal cual lo postulado por el modelo desarrollado por Christopher Bartlett y Sumantra Ghoshal.

Los hallazgos de Rory Miller en esta área tan poco desarrollada en la literatura para América Latina se relacionarían con la constatación de que algunas empresas manufactureras fueron efectivamente capaces de ir más allá del simple rol de sucursales “implementadoras” y desarrollaron técnicas y productos que la casa matriz pudo usar en otros mercados. En contraste con estas experiencias más exitosas, Miller esboza la propuesta de que las antiguas empresas, los bancos y las casas comerciales tuvieron que superar la “herencia de la dependencia hacia los expatriados” al detectar una continua preferencia por estos recursos en empresas como BOLSA o Casa Gibbs en Chile. El autor también logra identificar –a partir del estudio concreto

de correspondencia e informes de las empresas británicas— serios problemas en el proceso de reclutamiento de talento técnico y gerencial en mercados como Argentina durante la fase de rápida expansión industrial de las décadas de 1950 y 1960. Sin duda, la principal novedad del texto es que propone que las políticas de reclutamiento de personal y el margen de control de las subsidiarias fueron aspectos muy relevantes para comprender la evolución de los negocios británicos de posguerra en Argentina y Chile. En tal sentido, este artículo es doblemente valioso, por un lado, en tanto innova temáticamente, pero también porque avanza sobre el período posterior a la segunda posguerra, una etapa clave para comprender las estrategias empresariales en los nuevos contextos socioeconómicos y realizar comparaciones entre multinacionales de distinto origen, todo lo cual enriquece el clásico debate sobre la declinación de la influencia británica en la economía de América Latina.

El tercer eje del libro se centra en “Empresas y Estado”, un tópico clásico y largamente debatido en América Latina en las discusiones sobre el desenvolvimiento de las economías latinoamericanas en el largo plazo. Norma Lanciotti se introduce en este debate y analiza en clave histórica los mecanismos, procedimientos y dispositivos de intervención estatal en la economía argentina. Su artículo se concentra en identificar las modalidades de intervención del Estado en el sector de servicios públicos urbanos desde el proceso de internacionalización económica de fines del siglo XIX hasta la conformación del Estado empresario. Una de las originalidades del texto es que en él se aplica una perspectiva comparada para evaluar la relación entre el Estado y las empresas de servicios públicos urbanos en Argentina, pero teniendo como referencia las opciones de regulación aplicadas en otras regiones.

Lanciotti, apoyándose en el concepto de autonomía relativa del Estado, concluye que durante la primera etapa, su intervención se vinculó con contextos de crisis económica o por el riesgo de suspensión del servicio, y por lo tanto, las políticas aplicadas buscaron corregir fallas del mercado y reorganizar la base económica del Estado liberal. En conjunto, su proposición es que hasta la segunda posguerra, el Estado argentino promovió la inversión extranjera y la gestión privada de los servicios en las fases de crecimiento económico mediante la no intervención. En este contexto se habrían generado relaciones asimétricas, lo que, junto con el predominio del capital extranjero en el sector, dificultó la transferencia de información y la cooperación entre el Estado y las empresas, generando un distanciamiento que alcanzó su punto crítico con las expropiaciones de los años cuarenta. Tal descripción le permite proponer 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, lo cual constituye la diferencia más significativa del caso argentino en comparación con otros países latinoamericanos —especialmente con México— y con los países europeos. Mientras que en otros países de América Latina —donde la autora considera

que existía una regulación de tipo discrecional en particular en los años treinta— el efecto fue la prolongación del modelo de gestión privada y extranjera de los servicios públicos urbanos hasta los años cincuenta y sesenta; en la Argentina, por el contrario, se promovió una anticipada nacionalización de las empresas de servicios públicos.

A partir de 1943 se produjo un cambio en las modalidades de acción estatal. Desde entonces, la gestión directa de los servicios de gas, electricidad, transporte y comunicaciones fue una decisión estratégica orientada por el objetivo de promover la industrialización del país. En forma posterior, el aumento de la inversión pública y el control estatal de los servicios urbanos aparecieron nuevamente como una solución frente a las fallas de las concesiones previas, que habían generado sistemas deficientes y no integrados. A partir de entonces, en la Argentina se crearon agencias estatales, empresas mixtas y empresas públicas para gestionar directamente los servicios, las cuales actuaron complementariamente pero no en forma coordinada con las empresas privadas, y fue consolidándose —incluso en forma posterior al peronismo— el dominio de la empresa pública en este área, pero —tal es la propuesta de Lanciotti— como una opción posible antes que como resultado del aumento de la autonomía relativa del Estado.

Si desde la segunda posguerra el rol del Estado en las economías de industrialización tardía constituyó una problemática central en el debate sobre los límites del desarrollo económico latinoamericano, más recientemente, el neoinstitucionalismo y el enfoque de gobernanza corporativa reintrodujeron el análisis de la relación entre el Estado y el sector privado, lo cual señala la importancia de la cooperación y la complementariedad entre Estado y sector privado para alcanzar un desarrollo dinámico. Dichos debates son retomados por Oscar Muñoz Gomá para discutir las relaciones público-privadas en Chile. Si bien su artículo adopta una perspectiva histórica, el foco del texto está centrado en los últimos veinte años, periodo para el cual el autor analiza las diversas modalidades de diálogo social y búsqueda de acuerdos que se han ensayado en el caso chileno. Desde la perspectiva analítica de Muñoz, las relaciones público-privadas constituyen un entramado de prácticas e instituciones, formales e informales, con alta relevancia en las estrategias de desarrollo económico en los países emergentes.

Esta hipótesis es descubierta mediante el análisis de la experiencia histórica de Chile, donde se produjo una transformación de las relaciones desde un carácter predominantemente informal y marcadamente oligárquicas durante la primera mitad del siglo XX, pasando luego por una instancia en la cual las relaciones público-privadas evolucionaron hacia un carácter más formal pero de manera muy antagónica, y que estuvieron en el trasfondo de la ruptura democrática de 1973, para finalmente llegar a un tercer período iniciado en los primeros años de la etapa de transición

democrática y consolidado a partir de los años noventa. Muñoz propone, a lo largo del trabajo, cómo en este proceso el sector privado ha adquirido mayor relevancia en las definiciones de políticas públicas por su conocimiento específico y práctico. Esta última etapa es analizada en detalle, al describir los intentos por construir diálogos público-privados, así como los límites, conflictos y desafíos surgidos en el proceso de reconstruir relaciones no antagónicas y más formales entre ambos sectores y el sindicalismo, para finalizar realizando en el artículo algunas sugerencias en pos del fortalecimiento de las relaciones de cooperación público-privada en beneficio de un desarrollo con mayor equidad.

Finalmente, cierra este volumen un ensayo general que busca –en clave comparativa– analizar en el largo plazo el desenvolvimiento de la economía argentina y chilena y sintetizar los principales cambios en la estructura corporativa, y que para ello incorpora las experiencias y perspectivas por parte de los empresarios ante los desafíos históricos de la globalización.

Diversos autores, y el propio Rory Miller, en este volumen, han reclamado que la historia de empresas en América Latina –más allá de los enormes avances realizados en las últimas décadas en temas y perspectivas– debe dialogar más con debates internacionales y hacer un mayor uso de la teoría. Estos textos también han reclamando a los especialistas de la región una mayor apertura hacia el campo de la administración de empresas y de *management*, los estudios internacionales o la sociología económica. Este volumen es una contribución concreta en esa dirección, pues en todos los artículos se aplican estos enfoques teóricos y otros provenientes de las ciencias políticas, del gobierno corporativo, del *international business*, entre otros. Cada contribución demuestra, además, cómo el uso de las distintas teorías vinculadas a la *business history* ayuda a realizar distintas preguntas sobre el controvertido impacto histórico de la globalización en la región, las trayectorias de las empresas y las relaciones con el Estado, observando más allá de las narrativas tradicionales. En tal sentido, el rédito de tal apuesta es claro, y el potencial de estas teorías para el estudio del desarrollo económico y empresarial de América Latina es enorme. Estos capítulos lo demuestran en tanto proveen sugerencias sobre conceptos y teorías que podrían resultar enriquecedoras para los debates internacionales pero, y tan importante como eso, proveen nuevas evidencias que permiten comprender mejor –y a veces complejizar– no sólo la evolución, las fortalezas y las debilidades de las economías latinoamericanas, sino también la dinámica del proceso histórico de la globalización y sus múltiples impactos en las empresas y empresarios analizados ahora desde el Cono Sur de América Latina.

Andrea Lluch

EL IMPACTO HISTÓRICO

DE LA GLOBALIZACIÓN EN ARGENTINA Y CHILE:

empresas y empresarios

Este libro profundiza en el conocimiento de la historia empresarial de Argentina y Chile al analizar las tipologías y actividades de empresas y empresarios de ambos países y sus efectos en el desenvolvimiento económico en el largo plazo. Destacados especialistas en historia económica y empresarial de América Latina aportan nuevas evidencias a la discusión sobre el impacto histórico del proceso de globalización en el sector empresarial cubriendo temas organizados en tres grandes núcleos: Empresarios, grupos económicos y gobierno corporativo; Inversión extranjera directa, multinacionales e internacionalización de empresas y las relaciones público-privadas en diferentes sectores y contextos históricos. A partir de la combinación de las fortalezas de distintos y renovados enfoques teóricos, los capítulos proponen un camino escasamente explorado hasta el presente, en pos de responder grandes preguntas acerca del desempeño de las economías latinoamericanas y, sobre todo, respecto de las particularidades y diferencias en el desarrollo y la fisonomía de las empresas en Chile y Argentina desde fines del siglo XIX hasta casi el presente. Asimismo, cada capítulo ofrece una narrativa que contiene una agenda para futuras investigaciones que encaren el desafío que supone analizar en clave comparativa el desenvolvimiento empresarial de la región en el largo plazo.

TEMAS[®]

