

Mario CERUTTI (ed), *Empresas y grupos empresariales en América Latina, España y Portugal*, Monterrey, Universidad Autónoma de Nuevo León, 2006, 372 pp.

Empresas y grupos empresariales en América Latina, España y Portugal es un volumen colectivo cuyos autores son reputados investigadores en historia económica y empresarial de distintas universidades latinoamericanas, españolas y portuguesas. El libro recoge los resultados de diversas investigaciones presentadas en el coloquio “La empresa en Iberoamérica, España y Portugal”, que se celebró en la Universidad de Nuevo León (México) en 2002.

El primer capítulo, dedicado a Argentina, lo firma María Inés Barbero. Versa sobre la trayectoria de la empresa multinacional Grupo Arcor. Arcor nació en 1951 como una modesta fábrica de caramelos en la provincia de Córdoba, y en el año 2000 era uno de los principales grupos empresariales argentinos en el sector de alimentación, exportando a 105 países y con filiales de producción en varias naciones latinoamericanas. La autora reconstruye la estrategia de crecimiento del Grupo centrándose en tres objetivos. El primero es analizar el proceso de integración de la firma, su diversificación y descentralización productiva y geográfica. En segundo término, Barbero pone especial atención en la expansión y estrategia de Arcor en relación con su entorno macroeconómico. El tercer objetivo del trabajo es explicar las razones del éxito de la compañía Arcor, señalando las diferencias entre su comportamiento y el de otras empresas del sector que no llegaron a sobrevivir. El caso nos ofrece “una evidencia empírica para la comprensión del proceso de nacimiento y desarrollo de grupos económicos diversificados en la economía argentina”. Una aportación muy relevante dado que los grupos económicos son una de las formas más características que asumen las empresas de tamaño grande en los países de desarrollo tardío. El estudio nos acerca al proceso de industrialización en Argentina durante la etapa de sustitución de importaciones, la transición de los años ochenta y la reestructuración en la década de los noventa. Además, el enfoque del artículo y su buena contextualización histórica y económica permiten que, al margen de la descripción de un interesante estudio de caso, la investigación ofrezca conclusiones válidas para la discusión de problemas más generales.

A continuación, Pedro Ramos y Tomás Szmrecsányi se ocupan de los grupos empresariales en la agroindustria cañera de Sao Paulo (Brasil). Los autores analizan cómo en un proceso gradual, que comenzó en el siglo XIX, la agroindustria cañera se ha ido convirtiendo en uno de los sectores de actividad más importantes de la economía paulista, y por qué desde los años cincuenta del siglo XX, el Estado de Sao Paulo es el mayor productor de caña, azúcar y alcohol de Brasil. El trabajo analiza el conjunto de transforma-

ciones internas del sector, en paralelo con la evolución histórica de los grupos empresariales que asumieron, en distintas épocas, el control del negocio de la caña.

El primero de los dos capítulos dedicados a México lleva por título “Ferrocarriles Nacionales de México. La gran empresa de cabeza (1908-1937)”, y está escrito por Sandra Kuntz Ficker y Paolo Riguzzi. Los autores reconstruyen la expansión del ferrocarril en México desde el gobierno del general Porfirio Díaz (1877-1911). Aunque el modelo inicial de construcción de las líneas férreas mexicanas era el de la concesión gubernamental a empresas privadas, a comienzos del siglo XX la administración Díaz adquirió varias de estas empresas, convirtiéndose el Estado en el principal accionista de la red ferroviaria. En 1908, éstas se fusionaron en la corporación Ferrocarriles Nacionales de México, una empresa moderna que adoptó los estándares, parámetros tecnológicos y cultura empresarial de la industria ferroviaria internacional. Confiscada en la etapa de la Revolución, en 1926 la compañía volvió a la administración privada, aunque el Estado nunca dejó de interferir en su gestión hasta que, en 1937, la nacionalizó formalmente. Estas convulsas décadas en la historia económica mexicana hicieron retroceder a la compañía a formas más primitivas de organización empresarial. Ferrocarriles Nacionales de México sufrió un proceso de involución que redujo sus posibilidades de desarrollo físico, productivo y de gestión. Así, el ejemplo de los ferrocarriles mexicanos es para los autores, y ahí radica precisamente la relevancia de esta investigación, una “suerte de inversión del modelo *chandleriano* de la gran empresa moderna”.

El artículo dedicado a Uruguay, de Raúl Jacob, se ocupa de la historia del grupo Supervielle desde finales del siglo XIX hasta su liquidación en 1940. Es, en mi opinión, uno de los capítulos más interesantes del libro. El Banco Francés Supervielle, germen del negocio del grupo, nació en Montevideo en 1887 y se convirtió en una *banque d'affaires*, es decir, “una institución que hacía préstamos a largo plazo a la industria, de cuyas empresas eran con frecuencia copropietarias”. La familia propietaria fue ampliando sus intereses y diversificando, sectorial y geográficamente, sus inversiones en otras entidades bancarias y en otras actividades, como seguros, bienes raíces, agroindustrias, industria alimentaria, envases, construcción, comunicaciones, transportes, turismo, prensa y petróleo. El proceso de internacionalización tuvo dos focos importantes, Argentina y Brasil, y según el autor, el grupo, dirigido siempre por la familia Supervielle, no siguió una estrategia coherente en las inversiones realizadas fuera de Uruguay. Jacob compara la expansión del grupo financiero uruguayo con la comercializadora de granos argentina Bunge y Born, señalando para ambas casas algunas características que pudieron facilitar su expansión internacional: sus fundadores fueron europeos, sus actividades principales eran la comercialización y la financiación, para las que era imprescindible una buena red de contactos y una moderna tecnología de transportes y comunicaciones, diversificación de las inversiones en el exterior y fuerte contacto con las finanzas europeas. La investigación permite seguir el proceso de internacionalización de una empresa uruguayo desde 1887 a 1940, es decir, a caballo entre dos modelos económicos, uno abierto y exportador, y otro de paulatino cerramiento de mercados internos, creciente intervencionismo estatal y sustitución de importaciones. Una pregunta inspira este estudio de caso: “¿una empresa prestataria de servicios, para desarrollarse y adquirir protagonismo internacional, tiene por necesidad que estar geográficamente radicada en los centros gravitantes?”. La respuesta de Jacob es negativa.

Carlos Dávila Ladrón de Guevara y Zoilo Pallares Villegas abordan la evolución de

la Asociación Colombiana de la Pequeña y Mediana Empresa (ACOPI) entre 1952 y 1980 en el sexto capítulo del libro. Un tema más que interesante si tenemos en cuenta que en la historiografía latinoamericana apenas encontramos investigaciones sobre asociaciones empresariales, aunque éstas son agentes fundamentales en el desarrollo del tejido empresarial de cualquier país. La ACOPI fue el sexto gremio de carácter general y nacional nacido en Colombia. Tuvo un carácter federado, agrupando organizaciones regionales de las áreas empresariales más importantes de Colombia: Barranquilla, Medellín, Cali y Bogotá. La modesta trayectoria de la asociación vino marcada por su debilidad institucional y las restricciones económicas a las que se vio sometida, operando con cuotas de afiliados pero sin subvenciones gubernamentales. El estudio, según sus autores, arroja luces sobre la heterogeneidad del empresariado colombiano, donde coexisten grandes conglomerados económicos con pequeñas y medianas empresas. Y en esta línea cabe preguntarse por qué en un país en el que la estructura económica está determinada por el capitalismo familiar o de la pequeña y mediana empresa, la articulación de sus intereses ha sido mucho más exitosa en la gran empresa que en el caso de las *pymes*.

El segundo de los artículos sobre Argentina, de Daniel Campi, se ocupa de la empresa Avellaneda y Terán, dedicada a la producción azucarera. La industria de la caña de azúcar en la provincia argentina de Tucumán, de donde es originaria la empresa protagonista del estudio, sufrió un fuerte impulso en el último tercio del siglo XIX, gracias a la unidad y centralización política, el apoyo del poder central mediante tarifas aduaneras e inversión directa en infraestructura, y a la transformación del sistema financiero, que atrajo la inversión hacia este sector de la élite local y de los capitales foráneos. En Argentina, a diferencia de otros países, como Cuba, Puerto Rico, Perú y Brasil, la caña de azúcar nacional tenía en el mercado interior a su mejor cliente. El autor explica también que con frecuencia el éxito empresarial en este sector se alzaba sobre los favores del Estado que conseguían las familias propietarias gracias a su influencia política a escala regional y nacional. Estas prebendas les permitieron mantener el poder económico en periodos de crisis. La investigación aporta datos interesantes sobre las peculiaridades de la industria azucarera y sobre la historia empresarial argentina en el periodo anterior a la Primera Guerra Mundial.

Isabel Ortega Ridaura examina la centenaria empresa mexicana Cervecería Cuauhtémoc, fundada en Monterrey en 1890 y uno de los emblemas de la industrialización autóctona anterior a la sustitución de importaciones. Con el objetivo final de entender cómo se financian las empresas en una economía inestable, Ortega reconstruye la trayectoria de la cervecera desde sus inicios, abordando su expansión territorial y los procesos de integración vertical y diversificación, y esclareciendo los variados mecanismos de financiación utilizados en la evolución de este grupo industrial hasta la crisis final de 1982.

Javier Vidal Olivares firma el capítulo dedicado a España. En él se aborda la expansión comercial latinoamericana de la compañía Iberia entre los años sesenta y el inicio del siglo XXI. Tras la Segunda Guerra Mundial, la aviación civil sufrió un proceso de mundialización cada vez más intenso, a pesar de que las compañías aéreas se topaban con la barrera, casi infranqueable, que suponía la existencia de mercados muy regulados y restrictivos. El primer acercamiento de Iberia al continente americano, explica Vidal, estuvo impulsado por el gobierno español, que quería aumentar su influencia en la región por razones políticas, diplomáticas y económicas. Aunque la estrategia de internacionalización de la compañía española se adaptó a las condiciones del mercado mundial y a las

restricciones y regulaciones existentes en aquel momento, en ocasiones intentó eludir esas reglamentaciones a través de cooperación técnica y financiera con las compañías latinoamericanas. A partir de 1978, tras la liberalización del espacio aéreo, la adopción de la llamada *política de cielos abiertos*, la expansión transnacional de las compañías pudo consolidarse. También la de Iberia, que se benefició de los programas privatizadores que llevaron a cabo varios gobiernos latinoamericanos desde la década de los ochenta, estrategia que permitió a la compañía adquirir aerolíneas locales o nacionales y aumentar su presencia en el continente americano.

La historia de la empresa bancaria en Portugal en el siglo XX es el capítulo final del libro que se reseña en estas páginas, y se desmarca del resto de artículos del volumen con una estructura y enfoque totalmente distintos. Su autor, José Amado Mendes, nos brinda un “estado del arte” de la historia y de la historiografía bancaria portuguesa, repasando los puntos clave de la misma: la expansión de la red, la modernización de los servicios, la introducción y generalización de innovaciones financieras y el desarrollo de las estrategias de gestión y las fuentes de capital. Pero, además, invita a estudiar temas tan poco atendidos y tan esenciales como las relaciones entre la banca y la agricultura, la industria o los transportes y el papel de la banca en el desarrollo económico portugués, así como a explotar correctamente las fuentes primarias de investigación.

En las últimas décadas, no hay duda de ello, la historia empresarial latinoamericana ha ido ganado terreno. Los primeros análisis científicos específicos de esta disciplina, nacida en los años setenta, se centraban en el papel del Estado y de la inversión extranjera en el desarrollo de las economías latinoamericanas. La teoría de la dependencia era muy influyente y los debates ideológicos dificultaban el análisis de procesos de construcción y desarrollo de las corporaciones locales. En los años ochenta aumentó exponencialmente el número de estudios de historia empresarial. Muchos de ellos siguieron condicionados por enfoques ideológicos predeterminados o por la censura de algunos países. En 1996, el libro coordinado por Carlos Dávila, *Empresa e historia en América Latina: Un balance historiográfico*, puso de manifiesto que, a pesar de los sesgos en los enfoques de algunas investigaciones, la historia empresarial, de forma muy heterogénea, había logrado cierto desarrollo en América Latina. Pese al grado de madurez obtenido por la disciplina, y como acertadamente señala Mario Cerutti en la introducción del libro que se reseña, no abundan en el continente americano libros colectivos que analicen casos de empresas o grupos empresariales con un enfoque académico e internacional. Debe reconocerse que este libro presenta una gran amplitud geográfica y sectorial, que los estudios de caso están inscritos en el marco institucional de cada país y que hay una voluntad comparativa transnacional. Como suele suceder en los volúmenes colectivos, la calidad y el interés de los artículos son dispares, pero el conjunto ofrece una interesante panorámica de las distintas pautas de crecimiento de empresas y grupos de diferentes países y de la historiografía empresarial latinoamericana e ibérica. Como reconoce el coordinador de la obra, Mario Cerutti, el volumen no cubre los vacíos existentes en la historia empresarial latinoamericana, pero opera en la dirección adecuada. La amplitud geográfica y temporal de los trabajos que lo integran caminan también en la dirección correcta para conseguir otro reto mucho más ambicioso y urgente: el esfuerzo de conceptualizar y construir teoría desde la historia empresarial.

Giacomo BECATTINI, *La oruga y la mariposa. Un caso ejemplar de desarrollo en la Italia de los distritos industriales: Prato (1954-1993)*, Valladolid, Universidad de Valladolid, 2005, 290 pp.

En cierto sentido, el concepto de distrito industrial es un caso de ascenso del olvido a la saturación. Hay un esfuerzo por buscar distritos en todas partes, y al decir de analistas y periodistas vivimos rodeados de distritos industriales. Por eso, la aparición del libro de Becattini, uno de los pioneros en la revitalización del concepto marshalliano, es una excelente ocasión de revisar hasta qué punto la idea que tenemos sobre esta cuestión responde a cómo la entiende uno de los que la acuñaron en su versión más reciente.

La oruga y la mariposa tiene su origen en la contribución del autor a una monumental historia de Prato aparecida en 1997, que fue publicada posteriormente como libro separado y traducida al inglés en el año 2001, y es en realidad mucho más que el estudio de la experiencia de la ciudad toscana que anuncia el título. Tanto por los amplios apartados que se dedican a la evolución de la economía internacional e italiana, como por su atención al contexto en el que aparecen los distritos y a la interpretación de algunas de las características del conjunto de la tercera Italia, el interés del libro sobrepasa en mucho el caso de un ejemplo local. Con una inteligente combinación entre la interpretación del fenómeno y la referencia a la percepción que de él tuvieron protagonistas y analistas, expresada a través de recuadros interpolados en el texto propio, la lectura resulta instructiva y agradable.

El libro se estructura en cuatro apartados, dos de ellos relativamente largos, que tratan de la formación del distrito industrial lanero de Prato (1954-1973) y de su evolución posterior (1974-1993), y de otros dos más breves e interpretativos. El primero de ellos se incluye dentro de esta última categoría y en él pasa revista el autor a los orígenes del concepto de distrito y a algunos de sus elementos constitutivos, ampliando o reinterpretando algunas ideas sobre las clases de conocimiento presentes en este tipo de estructuras territoriales y sobre las características de los mercados emergidos tras la segunda guerra mundial. En el último, que el autor denomina “conclusiones y reflexiones”, y que es mucho más lo segundo que lo primero, combina una revisión personal de las perspectivas posibles para un distrito como el de Prato frente a problemas como la globalización y la deslocalización con una serie de comentarios, entre sociológicos e históricos, sobre las características de la “atmósfera industrial” y de los hombres de empresa pratenses. Se trata de un apartado sin duda polémico en el que se remonta al medioevo para tratar de buscar las bases del “arte de apañarse”, la necesidad de aguzar el ingenio para abrirse camino en un segmento residual del mercado lanero como era el de los trapos (la oruga)

para llegar al estado de mariposa, que volaría ligera en un mundo muy cambiante como ha sido ya en su etapa de distrito industrial el del textil actual. El éxito en la adopción y tratamientos arriesgados de fibras distintas a la tradicional de la lana, tales como el algodón o el lino, y de las fibras artificiales en mezcla con ellas, habría formado parte importante de esta evolución en la etapa reciente. Becattini utiliza argumentos en general ya conocidos para explicar el origen de la atmósfera industrial que favoreció el desarrollo del distrito, tales como la presencia de la aparcería agrícola, que algunos historiadores económicos italianos han criticado, pero en todo caso estos mismos autores reconocen la contribución de este texto –y del conjunto de la obra de Becattini– al cuestionamiento de la vía única a la industrialización y la introducción de los contextos territoriales, institucionales y sociales en el análisis histórico.

En el primero de los capítulos amplios que constituyen el eje del libro, Becattini sitúa el origen de los distritos industriales como el resultado del cruce de dos fenómenos acaecidos en el marco del crecimiento económico de la segunda posguerra mundial. Por una parte, la ampliación de la franja de consumidores que demandan mercancías y servicios dirigidos a lo que él denomina “variedad y distinción social”, especialmente en los ámbitos del consumo personal y la vivienda, y que configurarían un caleidoscopio de mercados diversos para bienes de demanda fragmentada y variable. Por la otra, la existencia de sistemas productivos nacionales que habían conservado en algunas de sus regiones durante la etapa clásica (fordista) de la industrialización factores como la complejidad cultural desaparecida en las cunas de aquella, modelos productivos que combinaban trabajo artesano con fabril y autoempleo y trabajo a domicilio, que contaban con estructuras crediticias favorables y que disponían de infraestructuras ajustadas para la producción de mercancías comercializables. La posibilidad de incorporar estas estructuras locales tradicionales en estas áreas catalogadas como relativamente atrasadas a la provisión de aquellos nuevos bienes y servicios requeriría una función de intermediación, que combinara valores y saberes tradicionales con exigencias de mercado y que utilizara de forma flexible todas las fórmulas productivas supervivientes. El autor da una gran importancia a la figura de tales intermediarios y explica cómo los *impannatori* prateses ejercieron este papel de nexo entre la cultura productiva tradicional y la cultura del consumo que florecía en los grandes centros urbanos y en las zonas turísticas del país.

En el amplio apartado de consideraciones generales, uno de los factores de éxito de los distritos industriales italianos en esta época que llaman la atención del lector es la consideración positiva que el autor tiene de la excesiva fragmentación de la distribución en Italia como una barrera no arancelaria. Este habría sido uno de los factores de pervivencia de la diversidad productiva y de la transmisión eficaz de los gustos de los consumidores a los fabricantes, sin el cual el éxito de los distritos habría sido imposible (pág. 75).

Una de las virtudes más interesantes del libro del prestigioso economista italiano es el hecho de que, al combinar la interpretación general con el análisis de la historia local de la ciudad toscana, visualiza y ejemplifica muy bien algunas de las características que se predicán comúnmente de los distritos industriales. Por ejemplo, la insistencia en que las empresas de los distritos industriales compiten con el exterior pero cooperan entre sí parece a veces una cuestión más de actitudes que de intereses. Por eso hay que insistir en factores como la diversidad de nichos de mercado a las que cada empresa se dirige, en el caso de Bolonia, o los acuerdos de tarifas para las distintas industrias de fase en el de

Prato. Sólo esta referencia a acuerdos y estrategias compartidas, tal como hace Becattini en este libro, permiten entender desde un punto de vista más económico las bases del predominio de la cooperación frente a la competencia.

En el capítulo 3, que es el segundo gran apartado dedicado a la evolución del distrito lanero de Prato, parte el autor del análisis de la crisis de los años setenta en una perspectiva muy del estilo del conocido libro de Sabel y Piore para subrayar el impacto que la crisis tuvo sobre algunos de los protagonistas de la edad de oro del capitalismo (las grandes empresas integradas, el Estado y los sindicatos) para dejar paso, a su lado, a pequeñas empresas consideradas hasta entonces como residuos del pasado, que aparecían ahora como protagonistas, en sus palabras, de una “sorprendente renovación desde abajo del capitalismo contemporáneo”. Dentro de este entorno, la Italia de los distritos habría emergido como el área del país en la que se localizaron las exportaciones más dinámicas y habría presentado una situación de paz social que contrastaba con las tensiones sociales y políticas en las áreas de la gran industria tradicional. ¿Por qué esta diferencia creciente entre los modelos productivos del triángulo industrial tradicional y de la tercera Italia? Para entender esta dualidad, Becattini reafirma la importancia de la historia como elemento explicativo, pues, en sus propias palabras, “más que elaborar estudios econométricos sobre los grandes, y ambiguos, sectores productivos, lo que se precisa llevar a cabo es, por un lado, un enérgico repaso de la historia y la geografía nacionales, con el fin de observar los procesos de maduración de las semillas de la industrialización local” (pag. 149).

En la parte más concreta del capítulo, el economista italiano examina la evolución productiva de la ciudad durante los años de la crisis, la reconversión hacia los nuevos textiles y los cambios estructurales que todo ello comportó, y acaba rebatiendo la idea de que estos últimos han sido tales que la realidad pratese se asemeja ya poco a la de un tradicional distrito industrial.

La oruga y la mariposa interesará tanto a los historiadores económicos y de la empresa como a los economistas del desarrollo local y regional. La actualidad del tema, que forma parte de la agenda del próximo congreso de la Asociación Española de Historia Económica y al que recientemente dedicó un número monográfico la revista *Economía Industrial*, compensa sin duda los ocho años que han pasado entre la redacción de este libro y su edición en castellano.

XOÁN CARMONA BADÍA