

**Mario CERUTTI, María del Carmen HERNÁNDEZ y Carlos MARICHAL (coords.), *Grandes empresas y grupos empresariales en México en el siglo xx*, México D.F., Plaza y Valdés, 2010, 282 pp.**

La historia empresarial mexicana presenta en los últimos años un gran dinamismo en la producción de investigaciones individuales de alto nivel, además de un notable esfuerzo de coordinación de iniciativas de distintas regiones del país para contribuir colectivamente a grandes debates y temas de interés de la historia empresarial actual en el mundo. Algunas de las figuras más visibles de esta actividad están presentes en este libro sobre siete grandes empresas y grupos empresariales en México en el siglo xx.

La obra, para todos los que sigan de cerca la evolución de la historiografía de empresa en México, no resultará extremadamente novedosa, pero sí muy útil, ya que se reúnen trabajos de síntesis de obras recientes de algunos de los mejores investigadores mexicanos actuales, bien relacionados con la evolución de regiones, sectores y etapas de la economía mexicana en el último siglo y en algunos casos arrancando a fines del siglo xix. Para los que no están tan familiarizados con la potente escuela de historiadores de empresa mexicanos, es una excelente primera toma de contacto de las distintas aproximaciones y temáticas que se han venido trabajando en los últimos años en una gran diversidad de centros destacados de aquel país.

Mario Cerutti y Carlos Marichal habían publicado en 1997, en el Fondo de Cultura Económica/Universidad Autónoma de Nueva León, el libro colectivo *Historia de las grandes empresas en México (1870-1930)*, y diez años más tarde con otros autores celebraron un coloquio en Hermosillo, en el Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo, en el que los participantes trataron no sólo grandes empresas sino también grupos empresariales, y centrándose en el siglo xx. El fruto de este esfuerzo, revisado por evaluadores externos, es el objeto del libro que ahora se reseña. La obra se inicia con un estudio introductorio de Carlos Marichal, al que le siguen siete capítulos sobre cada una de las empresas o grupos empresariales tratados y finaliza con una breve biografía de los autores.

Marichal aborda en el primer capítulo, con sencillez y claridad, los ejes que permiten entender los tipos de temas y empresa estudiados hoy en día en México. Particularmente interesante es su afirmación de que la investigación sobre las empresas mexicanas (y en América Latina en general) no sólo ha incorporado propuestas teóricas procedentes de debates internacionales, sino que de manera insistente ofrece «un

racimo de hipótesis originales que contribuyen al desarrollo analítico, cada vez más avanzado, de la disciplina» (p. 15). El estudio de grandes grupos ha permitido, a autores como Stephen Haber, señalar que en la primera mitad del siglo xx la concentración y los oligopolios han sido una de las características más perdurables de la estructura de la economía mexicana. El estudio de algunas empresas del norte y el Distrito Federal por investigadores como Mario Cerutti, Eva Ribas o Eugenia Romero, por otra parte, ha permitido obtener datos que muestran el elevado grado de innovación que experimentó esa zona del país en empresas ligadas a la alimentación, las bebidas y la construcción (Cervecería Cuauhtémoc/FEMSA, Cemex e IMSA). En regiones con empresas menos grandes también hubo empresarios muy dinámicos e innovadores que adaptaban los recursos disponibles a los mercados potenciales con éxito, como se muestra para las regiones de Sonora, Sinaloa, Hidalgo y La Laguna. En este sentido, la investigación revela algo que en otros países como España se indicó hace unas décadas y que parece haber sido olvidado o cuando menos arrinconado, siendo como es tremendamente relevante para entender el dinamismo de regiones y países cuya ventaja competitiva es el sector agroalimentario: que la industrialización, el cambio tecnológico y la innovación pueden no ser sólo algo que deba tratar de identificarse en sectores como el textil, el metalúrgico o el de bienes de equipo. También puede, y debe, identificarse en empresas agrícolas o agroalimentarias, que se han convertido en campeones nacionales e internacionales, como en México ha sido el caso de Lala, Bachoco, el Grupo Tarriba o Bimbo (una de las más importantes panificadoras de América Latina y del mundo). Las siete empresas estudiadas permiten ver este otro tipo de trayectorias exitosas y de innovación en América Latina, y extraer también lecciones acerca de algunas experiencias de fracaso.

Industrias Bachoco, principal firma avícola mexicana, y sus estrategias de localización, es el tema del segundo capítulo del libro, escrito por María del Carmen Hernández Moreno (Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo) y Miguel Ángel Vázquez Ruiz (Universidad de Sonora). La familia Robinson Bours supo crecer verticalmente y controlar con Bachoco una buena parte del negocio de alimento para pollos, que dependía de la importación, a través de alianzas estratégicas en los años sesenta con Ralston Purina. No sólo logró asegurarse sus inputs básicos, sino además controlar la distribución de inputs básicos de sus competidores en el país. También logró sostener un crecimiento anual en la producción de pollos y huevos en el momento máximo de crecimiento de la demanda de estos productos en el país, entre 1969 y 1973, sin contar con los apoyos estatales que hasta 1960 había tenido la industria en el país. Las estrategias de localización, desplazándose desde el sur de Sonora a Guanajuato, facilitarían el acceso al dinámico mercado de la capital. En las últimas décadas Bachoco se convirtió, así, en una de las tres empresas que monopolizaba de hecho la producción de carne de pollo en México.

El grupo Lala, que estudia en el tercer capítulo Eva Ribas Sada (Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey), inserta su estudio de caso, Lala, en el contexto de la transformación de la comarca de La Laguna, zona que en un siglo pasó de ser un desierto sin pastos a centro de la producción lechera del país, gracias a una fuerte inversión pública y privada en innovaciones tecnológicas aplicadas al uso del

agua, la crianza de vacas y la producción lechera. La integración horizontal y vertical permitió organizar desde el cultivo de forraje hasta el transporte y la comercialización de la leche, y ello sucedió con un modelo de negocio controlado no por familias, sino por un conjunto diverso de productores de ganado lechero que se convirtieron en socios desde un inicio.

Javier Moreno (Universidad de Valladolid) aborda en el capítulo sobre Bimbo las claves, a partir de la década de 1940, de integración vertical que, como en otras grandes empresas mexicanas de alimentación y bebidas como Lala, Bachoco, Modelo, Femsa y Maseca, asegurarían el éxito en México. La proximidad con Estados Unidos para la transferencia de *know how* y tecnología fue relevante, y Moreno describe el proceso de crecimiento y de innovación, y la importancia de crear métodos de transporte, distribución y financiación propios.

María Eugenia Romero Ibarra (UNAM) y Arturo Carrillo Rojas (Universidad Autónoma de Sinaloa) escriben cada uno un capítulo sobre empresas de la región de Sinaloa. Romero aborda la historia de la United Sugar Companies S.A. entre 1890 y 1940, y Carrillo las estrategias de liderazgo en el sector tomatero de Agrícola Tarriba. Romero describe la evolución de la industria azucarera en la zona y la transformación de algunos ingenios locales en un conglomerado muy diversificado a partir de la iniciativa del estadounidense Benjamin F. Johnson, que quebraría tras la reforma agraria de Lázaro Cárdenas al ser entregado por decreto a 34 ejidos. Carrillo estudia un sector, el tomatero, para el que existen muchos puntos de contraste con la industria conservera murciana: analiza, por una parte, la transformación de una empresa familiar en una gran corporación internacionalizada y, por otra, la consolidación de un tejido empresarial en la región, arraigado e innovador, que fue capaz de aportar valor añadido al sector tomatero a pesar de la coyuntura negativa de precios en los tomates que se inició tras la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de 1994.

Rocío González (Universidad de Monterrey) y Mario Cerutti (Universidad Autónoma de Nuevo León) utilizan una gran diversidad de fuentes escritas y orales para analizar los orígenes y desarrollo de la empresa matriz del Grupo Proeza de Monterrey y de su vinculación con la familia Zambrano. Los autores demuestran con rigor algo que resulta fundamental, y es que la familia y el grupo crecieron en estrecha relación con la economía de Estados Unidos, con una clara estrategia de modernización tecnológica y de búsqueda de alianzas con capitales externos para financiar la innovación.

El libro se cierra con el trabajo de Leticia Gamboa (Universidad Autónoma de Puebla) sobre dos casos de fracaso empresarial en la región de Hidalgo, dos empresas nacidas en plena época de sustitución de importaciones a mediados de siglo xx para fabricar maquinaria textil: Toyoda (multinacional japonesa) y Sidená (empresa estatal). Su debilidad fue la inserción comercial en el país, precisamente el punto fuerte de los grandes empresarios privados exitosos analizados en el resto de capítulos. La descripción del auge y caída de un parque tecnológico, Ciudad Sahagún, debido a la falta de tejido empresarial arraigado en la zona, y la actuación de empresas transnacionales ejemplifica la importancia del arraigo en el territorio y de la formación histórica de una «atmósfera» industrial marshalliana en la consolidación, o fracaso, de los emprendedores en México.

Habitualmente se concluyen los comentarios críticos a libros colectivos con la consabida frase de que falta coherencia y un tema homogéneo que atravesase el libro. En este caso cabe concluir que sí existen un par de temas que insistentemente abordan todos los autores, y que ilustran el interés y preocupaciones de la nueva historiografía de empresa mexicana. Por un lado, la existencia de un tejido autóctono, privado, emprendedor, moderno, e innovador, en regiones del norte y del centro del país. Por otro lado, la transferencia de conocimiento innovador en producción, distribución y organización que realizaron algunos emprendedores y familias destacadas en algunos sectores que encontraron una demanda expansiva fundamentalmente en el enorme mercado interior mexicano y, sobre todo, en alimentación y bebidas. El abastecimiento de grandes centros urbanos y el apoyo público al desarrollo regional y de zonas campesinas tras el Porfiriato, además de la proximidad de los Estados Unidos, fueron oportunidades de oro que aprovecharon Lala, Bachoco, Bimbo, Proeza y el distrito tomatero de Sinaloa en distintas épocas y entornos regionales. Este libro permite situar a las empresas mexicanas en la historia de las empresas innovadoras desarrolladas en América Latina y resaltar, en plena época de intervención estatal y también para la apertura que siguió a la década de 1980, el dinamismo histórico y la capacidad de crecimiento e integración horizontal y vertical, a lo Chandler, de cooperativas, distritos y negocios de base familiar.

PALOMA FERNÁNDEZ PÉREZ