

Geoffrey JONES y Andrea LLUCH (eds.), *El impacto histórico de la globalización en Argentina y Chile: empresas y empresarios*, Buenos Aires, Temas Grupo Editorial, 2011, 280 pp.

Editado por Geoffrey Jones y Andrea Lluch, *El impacto histórico de la globalización en Argentina y Chile: empresas y empresarios* constituye una interesante contribución al estudio del proceso de globalización económica y su particular impacto en el cono sur latinoamericano, en especial en Argentina y Chile. Desde una perspectiva de largo plazo, un notable grupo de investigadores han tratado de responder a cuestiones no tan atendidas por la historia económica como los heterogéneos comportamientos del sector empresarial argentino y chileno, y sus relaciones con el Estado, ante el proceso de transnacionalización de la economía mundial desde finales del siglo XIX.

El presente trabajo se estructura, temáticamente, en tres partes: «Empresarios, grupos económicos y gobierno corporativo», «Inversión extranjera directa, multinacionales e internacionalización de empresas» y «Empresas y estado». El libro concluye con un ensayo final a cargo de los editores que resume las principales aportaciones de la obra.

El primer capítulo, de María Inés Barbero, estudia las circunstancias que condujeron al nacimiento y desarrollo de los grupos económicos en Argentina, en el periodo 1870-1990, tratando de identificar qué clase de grupos dominaron en determinados momentos y qué características les llevaron a alcanzar una posición dominante entre las grandes empresas privadas nacionales. Una de las conclusiones más interesantes a las que la autora llega es que, pese a que otros autores han remarcado que el contexto más favorable para el nacimiento de los grupos es el de la economía cerrada, con fuerte apoyo del Estado a las empresas privadas nacionales, la experiencia argentina demuestra que los mayores grupos presentes en los años ochenta del siglo pasado, ya habían nacido antes de 1914, es decir, en un contexto de economía abierta y desregulada.

El estudio de los grupos económicos en Chile lo aborda Gonzalo Islas, apoyándose en el enfoque del gobierno corporativo y la estructura de propiedad. Por primera vez se adopta una perspectiva de largo plazo sobre este tema, analizando la evolución de la estructura de propiedad y el gobierno corporativo de las sociedades chilenas, desde mediados del siglo XIX hasta la actualidad. Islas llega a la conclusión de que la empresa de propiedad dispersa continúa siendo hoy en día tan poco común como lo era a mediados de siglo. A diferencia de lo que han señalado algunos enfoques teóricos, la experiencia chilena demuestra que la convergencia de leyes y regulaciones no necesariamente implica una convergencia en las estructuras de propiedad. Al igual

que en el resto de Latinoamérica, los grupos empresariales continúan siendo la estructura organizacional predominante en Chile.

Marcelo Bucheli abre el segundo bloque del libro con un capítulo dedicado al estudio de la relación entre los grupos económicos, las empresas multinacionales y la política energética desarrollada por Chile entre 1913 y 2005. Bucheli pone el acento en un enfoque que ha recibido escasa atención en la historiografía: el papel de los grupos económicos en el desarrollo de políticas energéticas nacionalistas y, en particular, la problemática de las relaciones entre la sociedad huésped y las empresas multinacionales. El Estado chileno forzó a multinacionales petroleras (Esso y Shell) a crear un cártel con una empresa doméstica (COPEC) con fuertes relaciones con los grupos económicos chilenos. Este acuerdo colapsó cuando Chile abandonó su política proteccionista y los grupos económicos perdieron el poder del que habían disfrutado tradicionalmente.

Andrés López retoma, por su parte, un enfoque esta vez sí ampliamente debatido en la literatura. El objeto de su capítulo es analizar el impacto de los flujos de Inversión Extranjera Directa en la economía argentina, con una perspectiva de largo plazo. Su aportación se centra en el análisis de la transnacionalización de «doble vía» de la economía argentina en base a las distintas etapas por las que atravesó el país y al cambiante escenario internacional. El autor llega a la conclusión de que el impacto de los flujos de inversión extranjera y las estrategias y objetivos de las empresas transnacionales han ido transformándose en base a la evolución de la economía argentina. Más allá de la complejidad de hacer un juicio sobre el impacto positivo o negativo de estos flujos de inversión extranjera sobre la economía argentina, el autor afirma que lo que puede apreciarse en un análisis a largo plazo es una tendencia al incremento de la influencia de empresas multinacionales en la economía argentina, llegando en la actualidad a niveles especialmente elevados. Las empresas argentinas, sin embargo, no lograron sostener en el tiempo su proceso de internacionalización, fueron adquiridas por empresas multinacionales o incluso desaparecieron. Esto es consistente con la evidencia aportada por María Inés Barbero en el primer capítulo. Los avatares del proceso de desarrollo económico argentino explica, en gran medida, la escasa presencia de «campeones nacionales».

El estudio de los ciclos de inversión extranjera directa en el cono sur latinoamericano continúa siendo abordado por Javier Vidal Olivares en un capítulo dedicado, en particular, a la presencia de capital español desde finales del siglo XIX. El autor identifica dos periodos en la trayectoria de las relaciones económicas entre España y los países del cono sur, separados por una etapa de relativo aislamiento durante la Guerra Civil y el primer franquismo. La forma predominante que adquirió la empresa española al establecerse en estos mercados fue el de la multinacional, especialmente significativa en sectores como la banca, petróleo y derivados o las telecomunicaciones. También resultó significativa la presencia de la pequeña y mediana empresa, a menudo de tipo familiar, en los mercados latinoamericanos.

El capítulo de Rory M. Miller es otra contribución a la hora de entender la participación de empresas extranjeras en economías latinoamericanas. En este caso, el autor profundiza en la experiencia de las empresas británicas en Argentina y Chile, hasta mediados del siglo XX, analizando las políticas empleadas para la selección y

desarrollo de gerentes, tomando como patrón la teoría sobre negocios internacionales. La principal contribución del texto es que destaca la influencia de las políticas de reclutamiento de personal sobre la evolución de los negocios británicos de posguerra. Aquellas empresas que se mostraron más dispuestas a reclutar localmente personal consiguieron ser más que meras «implementadoras», desarrollando técnicas y productos que podían ser empleados por la matriz en otros mercados.

Norma Silvana Lanciotti abre el bloque dedicado a un tema clásico en los debates latinoamericanos sobre desarrollo económico: «empresas y Estado». Su capítulo estudia las modalidades de intervención del Estado en el sector de servicios públicos urbanos en Argentina desde finales del siglo XIX hasta la conformación del Estado empresario. Partiendo del concepto de autonomía relativa del Estado, la autora postula que las políticas activas del Estado en el sector de servicios públicos urbanos se aplicaron en contextos de crisis económica o de riesgo de suspensión del servicio, para corregir fallos de mercado y garantizar la provisión de bienes públicos. Mientras que en otros países latinoamericanos y europeos, la regulación discrecional del Estado prolongó el modelo de gestión privada y extranjera de los servicios públicos urbanos hasta los años cincuenta y sesenta, en Argentina se produjo una anticipada nacionalización de empresas de servicios públicos consolidándose así el dominio de la empresa pública.

Óscar Muñoz Gomá retoma el debate sobre desarrollo económico centrándose en la experiencia chilena de los últimos veinte años, para destacar la necesidad de establecer relaciones de cooperación entre el Estado y el sector privado, y los mecanismos para articularlas. Muñoz parte de la hipótesis de que las relaciones público-privadas consisten en un «entramado de prácticas e instituciones, formales e informales», que tienen un importante papel en el desarrollo económico de los países emergentes. El caso chileno evidencia una notoria transformación de las relaciones público-privadas en la que progresivamente el sector privado ha ido alcanzando un papel más relevante en la definición de las políticas públicas. Fue especialmente a partir de los años noventa cuando se instituyeron unas relaciones más «amistosas» y formales entre ambos sectores y se materializó el papel del sindicalismo en la construcción de diálogos público-privados.

El libro se cierra con un capítulo a cargo de los editores, Geoffrey Jones y Andrea Lluch, que resume las principales aportaciones de la obra, al tiempo que se hace un balance comparativo de la trayectoria histórica de la economía argentina y chilena.

En resumen, se trata de un libro de referencia imprescindible para comprender la historia económica y los resultados empresariales de los dos países analizados. Presenta un bagaje doblemente enriquecedor por la conjugación de diferentes y variados enfoques teóricos, y porque cada capítulo incluye una agenda de investigación futura. Es un trabajo que insiste, a su vez, en la importancia de retomar la historia económica latinoamericana y enriquecerla con nuevos conceptos y teorías que nos permitan comprender mejor el proceso histórico de la globalización y sus múltiples y complejos impactos en las empresas y empresarios del cono sur latinoamericano.