



H-industri@ *Revista de historia de la industria argentina y latinoamericana*

Año 2- Nro. 2, primer semestre de 2008

María de los Ángeles Pozas (comp.), *Estructura y Dinamismo de las Grandes Empresas en México: La Realidad Reciente*, México, El Colegio de México, 2005.

El presente libro constituye una aportación importante tanto para la literatura sobre la dinámica actual de las grandes empresas en México. La editora María de los Ángeles Pozas y los demás autores de este volumen conocen en detalle la trayectoria empresarial en México de los últimos treinta años. Precisamente por ello este volumen constituye una invitación a repensar los cambios dramáticos que han tenido lugar en el campo empresarial en el país desde la crisis de la deuda en 1982 y, sobre todo, a partir de los procesos de creciente inserción de la economía mexicana en la economía mundial en nuestros días.

El periodo que los autores han elegido para analizar es especialmente importante pero también turbulento por la enorme cantidad de cambios que ha experimentado la economía del país, pasando del final de la larga etapa de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), entre las décadas de 1940 y 1970, que estaba fincada en el desarrollo *hacia dentro*, para entrar a otra fase (1982-2002) en que el motor más vigoroso del crecimiento ha sido el *desarrollo hacia fuera*. Pero este último período -1982-2002- fue testigo de una secuencia de cambios traumáticos: la crisis de la deuda iniciada en 1982, el derrumbe del modelo de industrialización protegida, la apertura comercial a partir de la incorporación de México en el GATT desde 1986, las negociaciones y la firma en 1993 del Tratado de Libre Comercio para la América del Norte, las privatizaciones de empresas paraestatales, la malograda privatización de la banca entre 1990-1993 y, finalmente, el estallido de la crisis financiera de los años de 1995-1996 que ha provocado innumerables problemas para el país. Este cúmulo de cambios, algunos inevitables, otros fabricación de los altos dirigentes políticos y empresariales mexicanos, contribuyó a afectar el desempeño global de la economía mexicana.

En uno de los primeros ensayos incluidos en este libro, Celso Garrido nos ofrece una descripción y análisis bien documentado a nivel del *conjunto* del sector manufacturero y en especial de las grandes empresas nacionales y de sus fuentes de financiamiento en los últimos años. Sus conclusiones son tajantes. Después de ofrecer una visión del sector manufacturero en el país en el último decenio, apunta los graves problemas de financiamiento del sector: el fracaso del sistema bancario en proporcionar crédito y la manipulación (en muchos casos por los propios empresarios que emiten acciones) del sector bursá-

til, el cual apenas logra despuntar y convertirse en instrumento efectivo de atraer ahorro y canalizarlo hacia actividades productivas. Lo mismo puede decirse de la banca de desarrollo que ha pasado por sucesivas crisis y no logra ofrecer más de 2 a 3% del total de financiamiento ofrecido al sector. También ha sido notablemente deficiente la oferta de crédito por parte de la banca comercial privada que vive más bien de comisiones sobre servicios y subsidios federales que de la búsqueda agresiva de clientes.

Como resultado, las grandes empresas han tenido que buscar apoyos en otras partes. Así, el monto de la deuda externa de las grandes empresas mexicanas crece y las expone a riesgos. Para compensar la falta de crédito bancario se utilizan cada vez más créditos de proveedores, situación especialmente notoria en el caso de las Pymes, aunque éstas enfrentan muchos más problemas. Se presenta aquí un severo problema de no integración o no complementariedad de la banca (que vive de las rentas de los pagarés de Fobaproa) con la industria que requiere financiamiento pero no lo encuentra. La pregunta es si ¿esto tiene alguna salida en el futuro?

El ensayo de María de los Ángeles Pozas está basado en sus excelentes trabajos anteriores. Allí la autora argumenta que la clave del éxito de la mayoría de las empresas analizadas se ha cifrado en buena medida en la capacidad de incorporar socios y nueva tecnología mediante alianzas estratégicas con muy diversas empresas extranjeras, todas innovadoras en la producción o comercialización de algún bien. De allí, que Pozas sugiera que las empresas mexicanas globalizadas son en parte resultado de un proceso de *hibridización*. En su análisis de las trayectorias de las 500 mayores empresas de México señala algunas de las tendencias más llamativas. Observamos que entre 1992 y 2002 las grandes empresas nacionales privadas siguieron controlando aproximadamente el 63% del mercado nacional, mientras que las extranjeras subieron del 12% al 30%. Los grandes perdedores fueron las empresas paraestatales y mixtas, que bajaron de 24% a menos de 10% del mercado.

La autora argumenta que las numerosas alianzas estratégicas han llevado a un creciente control de sectores económicos claves por empresas extranjeras, pero también ha sido importante la privatización de empresas estatales y la inversión concentrada en ciertos sectores por compañías multinacionales. La globalización tiende a una vinculación más estrecha con el mundo empresarial mundial, cada vez más competitivo y agresivo.

El ensayo de Jorge Basave sobre las grandes empresas mexicanas, que denomina las GEM, es otro excelente estudio basado en un minucioso análisis de una gran cantidad de información sobre un buen número de las mayores GEM de los últimos 20 años, aunque con énfasis en unas quince de las más exitosas, que lograron un impresionante aumento de exportaciones y/o de expansión internacional a través de la creación de subsidiarias en numerosos países. Concluye que si bien las empresas mexicanas estudiadas han sido exitosas, no operan como factor de arrastre para el resto del sector manufacturero. Los eslabones productivos se rompieron en las décadas de 1980 y 1990 y no se reconstruyeron.

Posiblemente valdría la pena preguntarse si estos eslabones si lograron construirse en el caso de los tigres asiáticos. El caso de Corea parece especialmente comparable (o contrastable) con la propuesta de Basave. ¿Cual es la razón por el éxito coreano y cómo han logrado los coreanos producir enorme cantidad de innovaciones industriales? Posiblemente ello se explique por el hecho que sus industrias han pasado del nivel de producción de insumos a productos mas sofisticados y de mayor valor agregado. Si fuera así, ello vendría a apoyar la hipótesis de María Ángeles Pozas sobre el hecho de que la mayoría de las empresas nacionales mexicanas se han situado en un nivel bastante bajo de la escala industrial, produciendo sobre todo insumos industriales y productos con relativamente bajo valor agregado.

En su excelente ensayo, Mario Cerutti, Isabel Ortega Ridaura y Lyliá Palacios centran la atención en el caso singular de Monterrey- la zona más globalizada de México en lo que se refiere empresas industriales- y explican las trayectorias exitosas reconversión de CEMEX, IMSA y FEMSA en la complicada etapa de los últimos veinte años, 1982-2002. Sus explicaciones son convincentes pero se refieren a las empresas exitosas. Los mismos autores señalan al principio de su trabajo, que hubo otras firmas que fracasaron relativa o totalmente en sus intentos por adaptarse a las nuevas situaciones políticas y económicas extraordinariamente riesgosas y cambiantes. Citan los casos de VITRO, Pulsar y CYDSA que “se equivocaron o, abiertamente, perdieron.” En la historia económica y política suele prestarse mucho más atención a los victoriosos y mucho menos a los perdedores. Sin embargo, ello implica ofrecer una visión no equilibrada de la realidad histórica. La pregunta que no queda resuelta es si pueden señalarse algunas causas generales que explicarían los fracasos de las grandes empresas mexicanas que no han logrado sortear las crisis lo cual ofrecería un contrapunto a las razones del éxito de las compañías triunfantes.

Finalmente, en su ensayo, Taeko Hoshino ofrece un análisis muy interesante de la propiedad y mecanismos de control de las grandes empresas familiares en México. El tema es central para entender el funcionamiento del mundo empresarial ya que todavía falta mucho por lograrse un capitalismo de base amplia en lo que se refiere al público inversor. La falta de amplitud y profundidad de los mercados de capitales en México es una causa y una consecuencia de la concentración de la propiedad de las grandes empresas en manos de pocas familias. En tanto los grandes empresarios no tienen interés en vender acciones en la Bolsa mexicana, ello limita la oferta de títulos disponibles y disminuye el atractivo de invertir en los mismos. A su vez, la escasa variedad de títulos hace que el mercado sea más riesgoso, estando sujeto a las variaciones de los movimientos de unas pocas acciones, en particular de las de Telmex.

En resumidas cuentas, el libro bajo reseña es de un valor incuestionable no sólo por los estudios allí presentados pero además porque ofrece al lector un acercamiento a un conjunto de estudiosos del

sector empresarial en México que están abriendo brecha en este campo tan importante para entender los impactos de la globalización en el país.

Carlos Marichal
El Colegio de México



H-industri@ **Revista de historia de la industria argentina y latinoamericana**

Año 2- Nro. 2, primer semestre de 2008

Marcelo Rougier (dir.) (2007); *Políticas de promoción y estrategias empresariales en la industria argentina 1950–1980*, Ediciones Cooperativas, Buenos Aires (304 págs.)

El libro *Políticas de promoción y estrategias empresariales en la industria argentina 1950 – 1980* recoge investigaciones recientes realizadas desde la mirada de la historia económica. El propósito general de la obra es contribuir al debate en torno a la especificidad del desarrollo industrial en la Argentina. Este problema, que cuenta con una importante producción anterior, es abordado en el libro con una perspectiva metodológica centrada en el estudio de casos. El seguimiento en profundidad de la trayectoria de algunas ramas y empresas características de la fase compleja de la industrialización por sustitución de importaciones (ISI) permite profundizar y, en algunos casos matizar, ciertas hipótesis y conclusiones de los trabajos que toman al sector industrial de manera global. Debe reconocerse como un mérito del conjunto de los trabajos el aportar nuevos datos y precisiones a partir de un manejo exhaustivo de un conjunto diverso de fuentes. Así, además de recurrir a las estadísticas oficiales (censos, censos económicos, memorias del Banco Central de la República Argentina) e información publicada por la prensa especializada de la época, las investigaciones emplean documentación generada por las propias empresas (memoria y balance, libros de actas de directorio, notificaciones, cartas abiertas, etc.).

Si a menudo los libros que recogen resultados de investigaciones individuales consisten en una mera compilación de artículos, hay que destacar que esto no ocurre en *Políticas de promoción...* Si bien cada uno de los capítulos habilita su lectura por separado existe una unidad que enriquece a cada parte del libro al desplegar un hilo conductor que atraviesa al conjunto. Por esto, el orden de presentación de los trabajos no es un resultado aleatorio y es recomendable respetarlo.

La selección de los ejemplos particulares responde a un criterio claro que evita la presentación de casos poco representativos de la evolución de conjunto. Las industrias básicas en particular la siderurgia, la producción de maquinaria agrícola y la de bienes de consumo durable electrónicos constituyen el núcleo de la fase compleja de la ISI emprendida a partir de la década de 1950.

El conocimiento detallado de cuestiones vinculadas a las características materiales de la producción, a las formas diversas de financiamiento, a las experiencias de innovación y aprendizaje tecnológico se ve enriquecido por el seguimiento en el tiempo de cada caso. La historicidad no se reduce a una ubi-

cación espacio temporal; incluye la periodización, es decir, la identificación de los momentos de nacimiento, consolidación, desarrollo, crisis y desaparición.

Paradójicamente, de la lectura de estos análisis singulares surge la constatación de tendencias generales que se reflejan tanto en la correspondencia entre los momentos claves de cada historia, como en la elaboración de respuestas similares (aunque con suerte diversa) frente a los problemas semejantes que afectan al conjunto de la estructura económica. Así, los inicios de las tres grandes ramas consideradas se encuentran en la coyuntura que políticamente se caracterizó por la llegada del peronismo al gobierno. La acción de promoción por parte del estado aparece como una clave explicativa fundamental tanto en los trabajos de Jerez, Belini y Castro respecto de la siderurgia (y química pesada), como en el de Lajer, Odisio y Raccanello y los de Rougier en relación la producción local de maquinaria agrícola. Asimismo, y de modo unánime, los años de desarrollismo se traducen en la ampliación de proyectos industriales, la expansión de la inversión y un considerable salto tecnológico. Si en los estudios generales sobre la industria el papel de las empresas transnacionales aparece en primer plano, las investigaciones presentadas aquí permiten adentrarse en el modo en que empresas privadas de origen nacional respondieron a ese impulso.

La coyuntura de crisis de los primeros años de la década de 1960 adquiere una dimensión no siempre resaltada por la literatura sobre el tema. Esto no sólo se hace observable en los estudios que toman a sectores completos. Los trabajos de Rougier sobre La Cantábrica, Talleres Adabor, Vassalli y el de Graciela Pampin sobre Winco muestran que en esos años las empresas entraron en un espiral de endeudamiento con la banca oficial que las obligó más tarde a acogerse al régimen de rehabilitación implementado por el gobierno de Onganía.

También la estructuración de una respuesta exportadora frente a las restricciones y oscilaciones del mercado interno aparece como una tendencia general desde la segunda mitad de los años sesenta. Si bien el fomento a las exportaciones no tradicionales y los acuerdos de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio fueron importantes, los casos en que esta vía resultó más exitosa (Techint, Talleres Adabor, Vassalli y Winco) demuestran que el nivel tecnológico de las empresas resultó definitorio para habilitar la exportación. La imposibilidad de La Cantábrica de sumarse a esa salida, a causa de su anticuada estructura productiva, refuerza esa constatación. Existe una mayor divergencia en la evolución de las empresas y de las ramas durante la segunda mitad de la década de 1960 hasta el golpe militar de marzo de 1976. Sin embargo, ese año se convierte en un hito en todos y cada uno de los casos.

Además de estos resultados comunes, cada uno de los trabajos muestra también la particularidad del caso estudiado y la perspectiva individual del autor o grupo de autores.

El primer capítulo escrito por Jerez dedicado al análisis de conjunto de la siderurgia desde la aprobación del Plan Siderúrgico en 1947 hasta 1976, demuestra que el aumento de la producción de

acero no puede entenderse sin considerar la demanda de este insumo clave por parte de las industrias más dinámicas del sector de bienes de capital y de consumo durable (particularmente de automóviles). Por su parte, Belini en su estudio sobre los primeros veinte años de historia de la Dirección General de Fabricaciones Militares da cuenta del carácter contradictorio del rol del estado como empresario en base a los resultados de los proyectos de consolidación de una industria de base fuerte. En este sentido no sólo se señalan los problemas naturales, coyunturales y de política empresarial estatal, sino también la intervención de los empresarios privados como sujetos políticos activos. El artículo de Castro centrado en la conformación y consolidación del grupo Techint como gran actor siderúrgico complementa los dos trabajos anteriores. El autor vincula el ascenso y consolidación del grupo con el cambio de la matriz energética emprendida después de la Segunda Guerra y señala que las innovaciones técnicas (a tono con el salto tecnológico del sector a nivel mundial) jugaron un papel primordial en el éxito de la empresa luego de 1976.

El siguiente capítulo, de Lajer, Odisio y Raccanello, analiza la evolución de la producción local de maquinaria agrícola. En línea con la hipótesis de Jerez sobre el sector siderúrgico, los autores ponen especial énfasis en demostrar que para dar cuenta de la dinámica de la rama, es ineludible tomar en consideración la evolución de las cosechas, de los precios internacionales y de las expectativas del sector agrario. Los tres trabajos siguientes, todos ellos de Rougier, se abocan al desarrollo singular de tres empresas de la rama. El primero está dedicado a la historia de La Cantábrica una de las primeras empresas siderúrgicas del país que con el impulso desarrollista a la mecanización del agro se orientó cada vez más hacia la fabricación de maquinaria agrícola. A diferencia de otros casos, el autor sostiene que La Cantábrica entró en crisis no con la desindustrialización emprendida en 1976 sino en los años en que se dieron las tasas más altas de crecimiento industrial. Aunque con un final similar, la trayectoria de Talleres Adabor S.A., objeto del siguiente trabajo, ofrece un contraste con la evolución de La Cantábrica. La crisis final de Adabor no fue la consecuencia de la incapacidad técnica, ni de su inviabilidad económica de la empresa. Por el contrario, en 1976 la firma contaba con la suficiente capacidad como para dar un gran paso en su integración hacia atrás. El autor destaca junto con la situación de sobreinversión, el papel determinante que jugó el grupo Techint para definir la desaparición de la empresa. Finalmente, Rougier se dedica a la historia de Vassalli S.A., productora de cosechadoras. El caso es sumamente significativo ya que contradice algunas de las hipótesis que se suelen dar por válidas para el conjunto de la estructura industrial. Vassalli desplegó una dinámica permanente de innovaciones, parciales y radicales, acorde a los parámetros internacionales en producción de cosechadoras. Este desarrollo se basó en capacidades propias de la empresa y en particular de su dueño fundador, alejándose de la importación de maquinaria, marcas y patentes que predominó en la lógica de la ISI.

El libro se cierra con un trabajo de Pampin sobre WINCO S.A., la fábrica de producción de bienes electrónicos durables (cambiadiscos, tocadiscos, reproductores de *cassettes*, entre otros). La perspectiva de tomar el caso como base desde la cual seguir el proceso global de industrialización constituye el rasgo distintivo de su artículo. La hipótesis central afirma que la empresa pudo desarrollar innovaciones y adaptaciones tecnológicas en forma endógena aún cuando el nivel alcanzado se mantuvo por debajo de la frontera internacional. Tomando la conceptualización de Alfred Chandler, sostiene que la evolución de las innovaciones en la organización gerencial se rezagó en relación a los avances en los planos de la producción y de la comercialización.

El libro cumple su cometido de abrir (o reabrir) el debate sobre la historia industrial del país. Sin duda, los trabajos también serán de utilidad para estudios sobre otros problemas sociales y políticos del período que se abre en la segunda posguerra. En síntesis, es un aporte que debería conducir en algún momento a una nueva síntesis, más multifacética y compleja, de los cambios en la estructura económica argentina a lo largo de la segunda mitad del siglo XX.

Valeria Ianni
Universidad de Buenos Aires/CONICET



H-industri@ *Revista de historia de la industria argentina y latinoamericana*

Año 2- Nro. 2, primer semestre de 2008

Hernán Ramírez, *Corporaciones en el poder. Institutos económicos y acción política en Brasil y Argentina: IPÊS, FIEL y Fundación Mediterránea* (Prólogos de Jorge Schvarzer y Pedro Cesar Dutra Fonseca), Buenos Aires, Lenguaje Claro Editora, 2007 (352 págs.)

Junto con la estimulante expansión de los estudios sobre historia de empresas en los últimos años, los trabajos sobre los empresarios como grupo social y sus corporaciones están en camino de formar una tradición propia en materia de investigaciones historiográficas. A ella pertenecerían los tempranos trabajos en la década de 1960 sobre la clase empresaria de José Luis de Imaz, Ruth Sautú y Catalina Wainerman, los de Jorge Sábato en los años setenta sobre la clase dominante en la Argentina moderna y, en los años ochenta, los de Jorge Schvarzer y Mirta Palomino sobre la Unión Industrial Argentina y la Sociedad Rural. Más recientemente se incluyen las investigaciones de Aníbal Jáuregui sobre los empresarios argentinos y brasileños, y una compilación de Alfredo Pucciarelli acerca de la relación entre empresarios, tecnócratas y la colonización del Estado durante el último régimen militar.

A esta última línea pero con un objetivo más amplio pertenece el libro de Hernán Ramírez, investigador argentino radicado desde hace varios años en Brasil y que ya en 1999 había publicado *La Fundación Mediterránea y de cómo construir poder*, obra que no ha alcanzado la trascendencia que se merece.

En *Corporaciones en el poder* -escrito a partir de la maduración de su tesis doctoral en la Universidad Federal de Rio Grande do Sul-, Ramírez se propone analizar en perspectiva comparada la trayectoria histórica de tres corporaciones empresarias: el Instituto de Pesquisas Económicas e Sociais (IPÊS) de Brasil, la Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas (FIEL) y la Fundación Mediterránea de Argentina. Tópico de enorme trascendencia en función de la influencia que llegaron a ejercer estas organizaciones sobre los aparatos del Estado de sus respectivos países.

El autor se pregunta, para comenzar, cuáles fueron los motivos que condujeron a los empresarios, tanto en Brasil como en Argentina, a asociarse y formar nuevas corporaciones por fuera de aquellas que históricamente nuclearon a las distintas fracciones de la burguesía. La respuesta se orienta hacia el proceso de sustitución de importaciones, estrategia que ambos países, junto con México, aplicaron con mayor convicción en el contexto latinoamericano. Ramírez sostiene que la incertidumbre y el grado de confrontación y tensiones generadas por la crisis de ese proceso indujeron a los grupos dominantes a

traducir sus intereses en clave ideológica y a la acción directa sobre los aparatos del Estado. Es esta una de las hipótesis fundamentales del libro.

Tal vez podría añadirse, desde la propia perspectiva hirschmaniana a la cual se hace referencia en varios pasajes del libro, que dicho comportamiento de los grupos dominantes es consecuencia no solo de la crisis sino también del éxito de la industrialización sustitutiva. Como lo demuestra la experiencia europea entre 1850 y 1945, aun acompañada de crecimiento y cierta distribución de la riqueza, la industrialización suele ser un proceso traumático lleno de tensiones y conflictos. Y al respecto, los países latinoamericanos fueron un ejemplo: a menudo las sociedades no están capacitadas institucionalmente para procesar esas transformaciones. Pues si es verdad que, como se afirma desde la ortodoxia, el proceso de sustitución de importaciones tuvo períodos de volatilidad macroeconómica, ineficiencia micro y exceso de intervencionismo, también debe aceptarse el grado de diversificación económica alcanzado, la distribución del ingreso hacia los asalariados, los rápidos procesos de urbanización, la modernización del agro y el surgimiento de nuevos sectores de la burguesía industrial, que en ocasiones eclipsaron a los grupos dominantes tradicionales. Es en este nuevo escenario, social y económicamente más complejo, ya conformado en los años sesenta, donde los grupos dominantes tuvieron que reconstruir la hegemonía y la legitimación de sus intereses.

Aquí aparecen entonces los institutos económicos que, lejos de ser solamente *think tanks* que aglutinan a individuos con altas capacidades intelectuales y elevada formación académica, constituyen organismos fuertemente estructurados por los intereses de los grupos que los patrocinan, cuyos técnicos se constituirían, en clave gramsciana, en intelectuales orgánicos de la clase dominante.

Bajo estos presupuestos teóricos y con abundante evidencia empírica, Ramírez realiza el análisis y la descripción de los institutos económicos, no sin antes dedicar sendos capítulos a presentar un panorama de la historia económica, política y corporativa del siglo XX de Brasil y Argentina.

El IPÊS se funda en Brasil a fines de 1961. En el capítulo respectivo se describen sus problemas iniciales, su expansión organizativa y la acción conspirativa contra el gobierno de João Goulart. Difícilmente el lector quede indiferente ante algunos pasajes de este capítulo. Sobre todo, por el detalle con el que se da cuenta de la formidable máquina burocrática del Instituto, de su participación activa en el golpe de 1964 y de la gradual y avasalladora colonización de los aparatos del Estado durante el régimen militar que se impuso después. La acción operativa del IPÊS implicaba, además de su actividad académica, seguir la coyuntura, analizar la agenda del Congreso Nacional y apoyar a los grupos afines, buscar contactos en las fuerzas armadas, publicar enorme cantidad de libros y artículos y solicitadas en los medios, desarrollar cursos de adoctrinamiento, emitir boletines periódicos, patrocinar periodistas de medios audiovisuales y escritos, realizar programas de televisión, producir películas cinematográficas, etcétera. Nada parecía quedar fuera de las operaciones políticas para derrocar al gobierno populista, ni

la Iglesia, ni las asociaciones de mujeres, ni el movimiento estudiantil o los trabajadores. Una vez llegados al gobierno, miembros del IPÉS ocuparon cargos de relevancia en los Ministerios de Planeamiento, de Hacienda, de Agricultura, de Educación y de Comunicaciones, en el Sistema Nacional de Información, en Petrobras y en el complejo militar-industrial.

Si bien tiene como punto de partida la década de 1930, en el capítulo “Panorama celeste y blanco” se enfatiza, como es lógico para los propósitos de la obra, el proceso vivido en Argentina luego de la crisis petrolera mundial de 1973. Ramírez describe el descarnado proceso de reestructuración económica que significó el retiro del Estado, la pérdida de importancia del sector industrial, la expansión de los grandes grupos económicos, su avance sobre el Estado y cómo fueron capaces de trasladarle un pesado endeudamiento. En lo político, tal proceso se correspondería con la capacidad de estos grandes grupos de romper en su favor el empate hegemónico que venía dándose desde mediados de la década de 1950. Y, si bien entraron en el compromiso democrático a partir de 1983, tuvieron el poder de vetar y debilitar a los sucesivos gobiernos.

En este panorama histórico de largo plazo encaja perfectamente el análisis de FIEL. Fundada en 1964 bajo la dirección de grupos vinculados a la aristocracia porteña, ni el patrocinio de las entidades de cúpula de la gran burguesía local ni los aportes extranjeros desde, por ejemplo, la Fundación Ford evitaron que, al poco tiempo, la institución tuviera que realizar trabajos de consultoría para sostenerse económicamente. Desde inicios de los años setenta contará con un número creciente de investigadores, la mayoría -al igual que en el caso de la Fundación Mediterránea- posgraduados en universidades norteamericanas y muchos, aún hoy, importantes formadores de opinión económica.

El apogeo de FIEL se produce a partir de 1976, momento en que el régimen militar le abre las puertas para que sus cuadros ocupen los principales cargos en el Ministerio de Economía y el Banco Central de la República Argentina hasta la entrega del gobierno a los civiles en 1983.

Ramírez sostiene que FIEL representa al capital más concentrado de Argentina y muestra cómo toda su labor académica en la década de 1980 estuvo destinada a apuntalar la instauración de una economía basada en parámetros ortodoxos. Sin embargo, la institución no consideró necesario aplicar a sus actividades internas la transparencia y apertura que en su momento promulgaba para la actividad económica del país, ya que le negó al investigador el acceso a sus archivos. Sin desalentarse, el autor utiliza el recurso de interpelar directamente una extensa reseña de las actividades de FIEL que uno de sus más conspicuos integrantes, Adolfo Sturzenegger, publicara con motivo del trigésimo aniversario de su creación. Escribe Ramírez:

“En repetidas ocasiones, Sturzenegger señala allí que muchas veces FIEL propuso políticas o cursos de acción que luego se concretaron plenamente. Vincula así, aunque de forma tácita, la labor del mundo académico con la del mundo de la administración estatal, sin explicar las razones que llevaron a

esa *feliz* coincidencia. Frente a esta constatación, surge de inmediato la pregunta sobre las causas que hacían converger diagnósticos y remedios teóricos propuestos por la Fundación con acciones prácticas que involucraban a actores más concretos que no se mencionan en el trabajo”.

Parte de la respuesta a esa pregunta puede encontrarse, como argumenta sólidamente el autor, si se identifica a los patrocinadores de la institución: un cincuenta por ciento integrado por empresas multinacionales y otra cuota importante por el capital financiero explicarían por qué se convirtieron en políticas de gobierno sugerencias como la igualdad de trato al capital local y al extranjero, la realización de las privatizaciones en diferentes etapas o la implementación de un régimen como el de las AFJP.

En el extenso capítulo dedicado a la Fundación Mediterránea se plantea de entrada un dato sorprendente, al menos para los que desconocíamos el ambiente empresarial cordobés: quienes fundaron la corporación en la década de 1970 eran mayoritariamente inmigrantes o primera generación de argentinos propietarios de firmas industriales pequeñas y medianas del Interior. En ningún caso, además, se trataba de empresas líderes de los sectores en que desarrollaban sus actividades; sólo Arcor alcanzaría ese lugar mucho después.

La paciente construcción de poder de la Fundación Mediterránea logra su primera conquista en la etapa final de la dictadura con la llegada de Domingo Cavallo a la presidencia del Banco Central. Pero ésta será sólo la antesala de lo que ocurrirá en los años noventa, cuando durante el menemismo la colonización de los aparatos estatales en el área económica sea casi total. Por eso, el descubrimiento inicial sobre la base social de la Fundación Mediterránea dejó a este lector en un estado de perplejidad: de las entrañas de una entidad de firmas nacionales había surgido el proyecto neoliberal más radical de toda América Latina. El pragmatismo y la apertura ideológica de la institución, a diferencia de lo ocurrido con FIEL, es un argumento que puede apuntalar una explicación. Sin embargo, quizá porque el autor se ocupa más de los mecanismos de construcción del poder que de la naturaleza misma del proyecto que se pretendió implementar, la explicación a esta paradoja no termina de encontrarse aquí.

Otras revelaciones surgen, en cambio, tras la lectura de *Corporaciones en el poder*, que desentraña de modo excepcional, tanto para la historiografía como para el periodismo, los vínculos ocultos entre el poder económico y el poder político. Entre ellas, sin duda, el pobre papel de los partidos políticos y su vaciamiento ideológico, sobre todo en el caso argentino. Convertidos en maquinarias electorales, la necesidad de comprar equipos y proyectos “llave en mano” apenas puede explicarse por su improvisación, la falta de entendimiento de los problemas del país y su carencia de proyectos. Tampoco parecería poder evitar este problema gran parte del sector empresario.

Por último, vale la pena destacar la presentación que hace Ramírez del marco conceptual y metodológico utilizado en la investigación y elaboración del texto. Se trata de un valioso repertorio teórico

de gran utilidad para todo aquel que enfrente el desafío de estudiar otras corporaciones y grupos de poder.

Claudio Castro
Facultad de Ciencias Económicas – Universidad de Buenos Aires
Universidad Argentina de la Empresa