Documento descargado de http://www.elsevier.es el 19/06/2013. Copia para uso personal, se prohíbe la transmisión de este documento por cualquier medio o formato.

discurrir que, en un préstamo, importaba más la confianza que se adquiría que la capacidad de pago. Partiendo de estas ideas, Freites abre una nueva línea de investigación para plantear no solo las tasas de interés y la acumulación de riqueza, sino las muy diversas interacciones de la sociedad colonial. La reputación del acreedor tenía un alto valor que se veía incrementado con su capacidad de reembolsar los préstamos otorgados. En este tipo de negocios, la honestidad jugaba un papel decisivo para que un individuo se mantuviera en buenos términos sociales con sus vecinos y fuera aceptado por los mercados de los créditos. Resulta sumamente interesante que los propios esclavos tenían la oportunidad de acceder al crédito e incluso con el objetivo de comprar su libertad. De hecho, el crédito era un cohesionador social que abarcaba a todos los grupos sociales y les permitía construir vínculos; en algún caso, los prestamistas sabían de antemano que no se les iba a devolver su dinero, pero a pesar de ello otorgaban el préstamo. Para llevar a cabo este trabajo, Freites consultó una abundante documentación, tanto testamentos como escrituras públicas, con el objetivo de encontrar esas pequeñas pistas que le permitieron reconstruir una filiación muy precisa de los esclavos, pero también de la acumulación de objetos personales de una red social muy importante, con lo que es factible edificar una historia más completa de la sociedad colonial.

Felipe Rodríguez de Oliveira abre la segunda parte el libro, con un trabajo sobre los flujos mercantiles de Minas Gerais en relación al registro de Caminho Novo para el periodo 1720-1783. Una de sus principales preocupaciones es la manera en que se llevaban a cabo las transacciones económicas entre los comerciantes de los pueblos mineros y el pago de mercancías importadas desde Rio de Janeiro. La forma de cubrir los adeudos es uno de los principales problemas a los que se enfrentaron tanto mineros como comerciantes novohispanos, pues en las zonas mineras existía una amplia circulación y sobre todo aceptación del mineral precioso en pasta o polvo. Rodríguez de Oliveira encuentra que era más fácil cubrir los adeudos a través de oro en polvo que en moneda acuñada. En general compartimos esta idea, pero por la documentación que existe sobre las minas novohispanas, detectamos que esta no era una práctica universal y que la naturaleza de las mismas mercancías determinaba el tipo de «moneda», la forma de pago y hasta los plazos. También nos hace reflexionar sobre el precio del oro a lo largo del año, el cual debido a su ciclo es posible que sufriera alteraciones. De manera muy importante, Rodríguez de Oliveira reconstruye la geografía de los circuitos comerciales. Localiza 5 regiones diferenciadas siguiendo el destino de las mercancías y tomando en consideración el valor de cada uno de los embarques. Esto le permite indagar aún más sobre los comerciantes y conocer los mecanismos utilizados para asociarse, controlar los mercados e imponer su hegemonía en una amplia región. Pero sin perder de vista que existía una masa considerable de pequeños comerciantes y viandantes.

Luis Antonio Silva Araújo estudia la formación de la fabulosa fortuna y quiebra de Joao de Souza Lisboa, un comerciante que diversificó sus inversiones en forma muy productiva. Al parecer su mayor negocio era participar en la subasta de diezmos y otros impuestos de la Corona Portuguesa. Es bien conocido que la administración de los impuestos se les concesionaba a los particulares, como también sucedía en Nueva España, lo que evitaba contar con un aparato administrativo muy grande, pero esta práctica también acarreaba una serie de problemas y sobre todo una considerable evasión de los recursos reales. Silva Araújo, teniendo como base la contabilidad de la Casa Comercial de Souza, hace un seguimiento de los negocios, encontrando créditos por cifras muy altas; para la obtención de los diezmos, algunas veces se asociaba con otros comerciantes o actuaba en solitario. Sus intereses se fueron colocando en distintas áreas económicas, poseía casas habitación que arrendaba, disfrutaba de tierras de labor, lo mismo que se dedicaba a la ganadería o la explotación de oro y diamantes. Uno de los problemas más importantes que se destaca de este trabajo es el de investigar la relación que existe entre la economía y el poder. Es evidente en este caso que el poder político actuaba como un elemento que facilitaba las operaciones; a Souza Lisboa le ayudó a realizar los grandes negocios, es decir, el comerciante vivía cobijado por la protección de la Corona y cualquier cambio en las relaciones de poder afectaban de manera considerable la marcha de la Casa Comercial. En otras palabras, los grandes negocios y la más alta rentabilidad estaban en los negocios con el gobierno –esa va a ser una constante con nuestras economías coloniales, que quizá se prolongue hasta hoy– pero esta situación exigía una enorme acumulación y, en muchos casos, los comerciantes-empresarios fueron incapaces de contar con la solvencia suficiente y se presentaron las bancarrotas, como en este caso.

Resta decir, que este es un libro de gran trascendencia. Es bien sabido que el oro y la plata americana contribuyeron a transformar el sistema monetario y comercial en las 4 partes del mundo. Generaron la primera globalización y su influencia alcanzó los más remotos confines del orbe. Los metales preciosos americanos fueron el vehículo para que las mercancías circularan a distancias inimaginables y, debido a ello, las mujeres de Minas Gerais podían embellecerse, aún más, con el *agua de la reina de Hungría*.

Eduardo Flores Clair
Dirección de Estudios Históricos del Instituto Nacional de Antropología e Historia, México D.F

doi:10.1016/j.ihe.2012.02.008

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, XVI + 280 págs.

Este volumen editado por Geoffrey Jones y Andrea Lluch compila una serie de artículos que tienen 2 objetivos: primero, comprender el papel que empresarios y empresas, incluyendo al Estado como agente económico, han tenido en la participación de Argentina y Chile en la globalización y segundo, analizar la influencia que en ambas regiones ha producido la progresiva integración económica a nivel mundial desde mediados del siglo XIX hasta el presente. Los autores que colaboran en el libro –economistas, historiadores y académicos dedicados al estudio de las empresas– contextualizan sus trabajos con respecto a 2 cronologías, una local, y otra más general y global. La gran contribución de los análisis en este volumen es la incorporación de Argentina y Chile en el debate historiográfico sobre el papel que las empresas multinacionales tienen en el proceso económico de la globalización y más concretamente dentro de la clasificación que Jones plantea. Esta define 2 grandes etapas de globalización: la primera desde mediados del siglo XIX, y la segunda, a partir del final de la Segunda Guerra Mundial (1939-1945). Lluch y Jones concluyen que la presencia de empresas y empresarios chilenos y argentinos aumenta en la segunda globalización y, aún con periodos de depresión, la integración e importancia económica de ambas regiones en la economía mundial se incrementa considerablemente desde la década de los 80 del siglo XX.

Documento descargado de http://www.elsevier.es el 19/06/2013. Copia para uso personal, se prohibe la transmisión de este documento por cualquier medio o formato.

Desde mediados del siglo XIX Argentina y Chile participaron activamente en el proceso de globalización. En ambas regiones las empresas extranjeras incrementaron sus inversiones durante este periodo apoyándose en la escasa institucionalización local. En Chile, como explica Gonzalo Islas en su capítulo «Gobierno corporativo y estructura de propiedad en Chile, 1854-2005», y en Argentina, tal y como se expone en el análisis de Andrés López, «Las empresas transnacionales en Argentina: del modelo agroexportador a las reformas estructurales», las inversiones extranjeras superaron a las locales ya en la década de 1880. En los 2 países, dicho contexto de «economía abierta» también benefició a los inversores locales. Por medio de grupos económicos, como explican María Inés Barbero en su análisis «Los grupos económicos en la Argentina en una perspectiva de largo plazo (siglos IXI y XX)» y Marcelo Bucheli en su capítulo «Empresas multinacionales, grupos económicos y nacionalismo petrolero. Shell, Esso, Copec y el Estado chileno. 1913-2005», los empresarios locales se expandieron y encontraron la manera de consolidarse dentro de la economía nacional e internacional por largos periodos de tiempo.

Los grupos económicos constituyen un tipo de organización empresarial característico de los países latinoamericanos y también de España desde el siglo XIX hasta nuestros días. La falta de financiación es una de las causas que lleva a los empresarios a unirse y formar redes estratégicas para beneficiar al sector en el que se ocupan. Así mismo, se produce una inversión en otros sectores dando lugar a organizaciones económicas ampliamente diversificadas. Este tipo de organización empresarial, que presenta una alternativa al modelo de empresa estudiado por Alfred Chandler para el caso de los Estados Unidos a partir de la década de 1880, es una forma a través de la cual tanto empresarios de Argentina como de Chile han participado en la integración económica mundial.

La familia de los fundadores de los grupos económicos mantiene un papel fundamental en la estructura y evolución de los mismos. El propietario principal de cierta empresa o de un grupo mantiene su liderazgo durante años y garantiza puestos estratégicos a otros miembros de la familia. Esta característica es fundamental a lo largo de todo el periodo hasta finales del siglo XX y, como explica Barbero, este factor no es determinante para el fracaso de los grupos. Dicha exclusividad, normalmente entre los puestos ejecutivos, también ocurre en empresas extranjeras que operan en Argentina. Rory Miller, en el capítulo «Selección y gestión personal de las empresas británicas en Argentina y Chile. El periodo de transición 1930-70», demuestra que se prefería contratar británicos y trasladarles a Argentina para puestos directivos y de control tanto antes de 1930 como después de la Segunda Guerra Mundial.

La crisis de los años 30 en el siglo XX supuso una serie de cambios en el proceso de globalización. Se debate hasta qué punto se frena dicho proceso por la misma crisis, ya que se implementan a nivel mundial políticas nacionalistas y se generaliza la intervención estatal en cuestiones económicas. Los colaboradores en *El impacto histórico de la globalización en Argentina y Chile* sitúan el comienzo de una mediación gubernamental seria en materia económica (en mayor o menor medida dependiendo del sector) a principios del siglo XX. Incluso en los servicios públicos, como explica Norma Silvana Lanciotti en «Del estado gerente al estado empresario. La relación entre Estado y empresas de servicios públicos urbanos en Argentina, 1880-1955», las empresas extranjeras mantenían un alto nivel de participación en las economías del Cono Sur. Barbero, Islas, Bucheli y López demuestran que el incremento del papel gubernamental fue un proceso en gran medida apoyado por los empresarios locales en reacción a la extendida participación extranjera. En algunos casos el crecimiento de las empresas locales se estanca en los primeros años de intervencionismo pero se expande posteriormente. Como explica Bucheli, las empresas extranjeras normalmente se niegan a ajustarse a contextos económicos con fuerte control estatal pero, como se ve en el caso de las multinacionales de petróleo en Chile, éstas terminan por negociar para mantener su actividad.

Un importante valor de este libro está en la incorporación al análisis de empresas multinacionales españolas en América Latina. Debido a la mayor influencia que las empresas multinacionales con matriz en Estados Unidos y Gran Bretaña ejercen sobre todo en el periodo de la primera globalización, éstas han recibido mayor interés académico. Sin embargo, como afirma Javier Vidal Olivares en «El crecimiento y expansión de las empresas y la inversión española en Argentina y el Cono Sur en siglo XX», la conexión empresarial entre españoles y argentinos es activa desde finales del siglo XIX. Estas relaciones experimentan un auge en los años 20 y de nuevo a partir de la década de los 80 del siglo XX.

En el estudio de Vidal Olivares se pone de manifiesto que la intervención de organismos públicos es clave en ciertas instancias para el desarrollo de relaciones económicas entre individuos de diferentes países. Islas y Lanciotti contribuyen también a esta concepción y profundizan argumentando que es en la relación entre empresas y gobiernos desde el siglo XIX donde se encuentran los cimientos de la legislación de la propiedad, de las relaciones laborales, de las relaciones financieras y por tanto de la gran presencia de las compañías internacionales a lo largo del siglo XX.

La intervención del Estado es cambiante a lo largo del siglo XX, como demuestran los autores colaboradores, con un auge entre 1930 y los años setenta. Tras un periodo de liberalización promovido por dictaduras militares en Argentina y Chile, el Estado, que debió salvar a las empresas en diversas ocasiones en los años 80, se presenta de nuevo como elemento clave en la mediación entre empresas locales, internacionales y la sociedad civil. Durante este periodo, como explica Oscar Muñoz Goma en «Las relaciones público-privadas en Chile, desde 1990», se han llevado a cabo diversas apuestas por parte del Estado para lograr un consenso en el que agentes empresariales y sociedad civil colaboren en la implantación de una sociedad de mercado. Sindicatos y empresas parecen no encontrar el acuerdo fácilmente en estos procesos. Factores tales como las relaciones laborales o la fiscalidad de las empresas nacionales y multinacionales crean tensiones entre el Estado, las empresas y la sociedad civil. El análisis histórico de las relaciones entre las empresas y las citadas instituciones constituye una herramienta fundamental para entender las dudas y cuestiones que, en el presente, se plantean sobre el papel de cada uno de estos agentes en la economía mundial.

Paula de la Cruz-Fernández
Florida International University, Florida, Estados Unidos

doi:10.1016/j.ihe.2012.02.009