

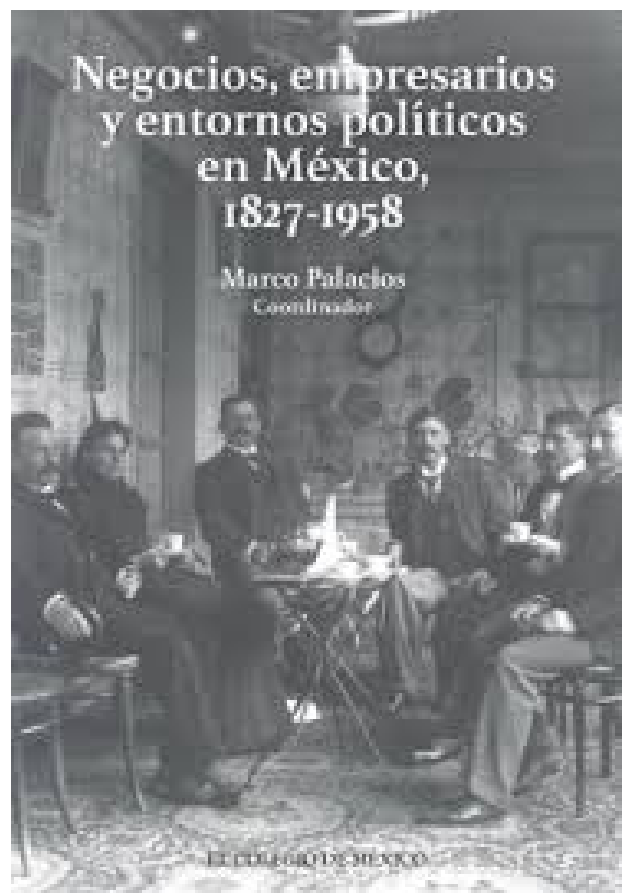
Marco Palacios (coord.), *Negocios, empresarios y entornos políticos en México, 1827-1958*, El Colegio de México, 2015, 291 pp. ISBN 978-607-462-684-1

Gabriela Recio

Negocios, empresarios y entornos políticos en México, 1827-1958, libro coordinado por Marco Palacios, nos ofrece una mirada a siete empresarios que, en distintas épocas, arriesgaron sus capitales en México. En los ciento treinta y un años que transcurren en los textos elaborados por los alumnos de doctorado de Palacios, en El Colegio de México, puede verse que en algunas ocasiones las inversiones no dieron los resultados esperados, y otras veces, los riesgos incurridos fueron pagados con creces. Los casos abarcan a hombres y una mujer, tanto nacionales como extranjeros, cuyos negocios tuvieron por escenario distintos puntos del país, así como del extranjero.

Los ensayos de Gabriel Martínez, Óscar Barrera, y Ángeles Cortés estudian a tres empresarios extranjeros, que en el siglo XIX, incursionaron en distintos ámbitos de la economía mexicana. El ensayo de Gabriel Martínez narra cómo Ewen Mackintosh, cónsul británico en la ciudad de México, utilizó información privilegiada para realizar una serie de inversiones que incluyeron la especulación con bonos de deuda, acuñación de moneda, adquisición de buques, entre otros. No obstante que la información a la que tenía acceso Mackintosh multiplicó los negocios del súbdito británico, también le generó una gran cantidad de enemigos, que finalmente fueron causantes de su descalabro financiero.

El norteamericano Josiah Gregg tuvo la sagacidad para identificar, a principios del siglo XIX, nuevas oportunidades en el comercio de la cambiante frontera entre México y los Estados Unidos. El estadounidense fue un actor importante en la circulación de mercancías entre San Louis (Missouri) y Santa Fe (Nuevo México) que se transportaban por medio de caravanas. Óscar Barrera explica cómo este empresario afrontó riesgos y articuló negocios entre culturas, idiomas,



regiones y legislaciones diferentes. En otras palabras, Gregg logró obtener muy buenas ganancias debido a que arriesgó su capital en una actividad, que debido al alto riesgo, muchos se mostraron renuentes a participar.

A diferencia de los textos presentados por Martínez y Barrera, en donde se examina el desarrollo de la actividad empresarial desde el punto de vista del individuo, Ángeles Cortés nos presenta a una familia como unidad de análisis para estudiar la trayectoria, a finales del siglo XIX, del exitoso clan Guggenheim en los Estados Unidos y sus inversiones mineras y acereras en México. Cortés explora una organización administrada por la familia, encabezada por el padre y operada por siete de sus once hijos. Asimismo, muestra la importancia de los lazos familiares en el funcionamiento de una empresa multinacional.

El ensayo de Grisell Ortega analiza el caso de Esperanza Iris, actriz de principios del siglo XX, que con la Revolución (1910-1917) se convertiría en empresaria. Su conocimiento de primera mano, le permitió organizar una compañía teatral muy exitosa en un segmento que no había sido explotado: el de la opereta. En los años más difíciles de los movimientos armados mexicanos, la Iris, como la llama Ortega, optó por los mercados extranjeros, al realizar giras a Sudamérica y Cuba dándole muy buenos resultados. Esto le permitió, a su retorno a México, construir uno de los teatros más importantes en la capital del país.

Arturo Valencia, nos muestra la historia de uno de los banqueros más importantes de principios de siglo XX en México. Al igual que la Iris, Agustín Legorreta aprovechó los años de violencia de la Revolución. En 1902, Legorreta de 19 años, entró a laborar al Banco Nacional de México, que en aquellos años, al no existir banco central, fungía como banco de gobierno. En la década revolucionaria, debido a las largas ausencias del Director General del banco, así como a las renunciaciones, muerte o retiro de los consejeros, Legorreta fue de los pocos empleados del banco que supo negociar con los nuevos cuadros gubernamentales posrevolucionarios, lo que en parte explica su meteórico ascenso en la administración del Banco Nacional de México.

En el sexto capítulo Marcela Mijares relata cómo en la segunda y tercera década del siglo XX, el general Juan Andreu Almazán, aprovechó sus lazos con el grupo en el poder para

obtener importantes contratos para la construcción de carreteras. Al igual que el británico Mackintosh, Juan Andreu Almazán utilizó información privilegiada para beneficio propio. La Compañía Constructora Anahuac de su propiedad, tuvo en sus manos la construcción de la carretera que conectó a la capital del país con la frontera norteamericana, cuando Almazán fue Secretario de Comunicaciones y Transportes en el periodo 1930-1931. Sin embargo, cuando el grupo con el cual Almazán tenía fuertes lazos fue destituido, el contrato fue revocado. Como bien subraya Mijares, este contratiempo no detuvo la carrera política ni empresarial del General Almazán. Al contrario, pocos años después se lanzaría como candidato a la presidencia, y posteriormente se dedicaría a desarrollar de manera muy exitosa el puerto de Acapulco como destino turístico.

Precisamente en el ámbito del sector turístico, es que Anacarsis Peralta invirtió a mediados del siglo pasado. En el último capítulo, Paulina Martínez relata cómo Carcho –conocido así entre su familia y el mundo empresarial- invirtió, en un inicio, en gasolineras, recolección de basura, panaderías, ranchos lecheros, fábricas de hilados, y baños públicos, y toros, entre otros, antes de comprar, en 1944, el Hotel Regis en la capital del país. Peralta incursionó en un nuevo nicho de mercado al ofrecer servicios de alta calidad a la emergente clase alta que, después de la Segunda Guerra Mundial, tuvo un importante crecimiento. El Regis de Peralta fue el primer hotel de la ciudad de México en ofrecer servicios que ningún otro brindaba: baños, cafetería, peluquería, cine, restaurante, taberna y centro nocturno.

Los capítulos que conforman el libro coordinado por Marco Palacios ponen al empresario en el centro del análisis; muestran el potencial de estudios a realizar dentro de la historia empresarial; y la variedad de fuentes que se pueden consultar para estudiar las trayectorias de aquellos que decidieron hacer de México una opción para sus inversiones. El enfoque sobre la mujer y los hombres de negocios y no sobre sus respectivas empresas –indudablemente cuidado por Palacios- debe ser aplaudido, ya que nos permite acercarnos a los múltiples problemas que tuvieron que resolver y enfrentar estos individuos. Las historias que se narran en cada uno de los capítulos nos revelan que la incertidumbre y el riesgo son factores que todo empresario debe encarar. Así, las caravanas de mercancías que Gregg transportaba en la frontera entre México y Estados Unidos y que muchas veces tardaban

hasta 18 meses en arribar a su destino; la experiencia del joven Legorreta que tuvo la capacidad de defender los intereses del Banco Nacional de México de los revolucionarios; hasta los negocios de Esperanza Iris, empresaria que decidió hacer de la opereta un negocio redituable, todos muestran los altos riesgos que tuvieron que enfrentar en un mundo en el cual los derechos de propiedad eran endebles.

Además de describir el entorno de incertidumbre que vivieron estos empresarios, los artículos son claros al mostrar que el liderazgo es indispensable en el buen desempeño de los negocios. Así lo demuestran los casos de Iris, Gregg y del empresario hotelero Peralta. En el caso de este último, asimismo se explica cómo para que una empresa tenga éxito, el hombre o mujer de negocios que la encabeza, debe saber delegar y escoger muy bien al personal adecuado para cada una de las áreas que conforman la compañía. Además de saber capitanear el barco, el buen funcionamiento de las empresas depende en gran medida de la organización administrativa que se adopta. El caso de la familia Guggenheim es un ejemplo de cómo una familia estructuró, a finales del siglo XIX, una compañía multinacional. Meyer Guggenheim inició el emporio empresarial y sus hijos la expandieron a niveles que ni el propio Meyer hubiera imaginado. Sin embargo, los lazos sanguíneos, entorpecieron el desarrollo de los negocios en la tercera generación, lo cual es botón de muestra de los retos que puede tener una empresa familiar.

Asimismo, los ensayos muestran la importancia que tiene el entorno político en el desarrollo de los negocios. Los empresarios no son ajenos al ambiente político en que están inmersos, por lo que al tomar decisiones de inversión analizan el perfil de los que gobiernan; las políticas públicas que implementan; la injerencia en el mercado de empresas paraestatales; y la posibilidad de acercamiento con los políticos en turno. Esto último es de suma relevancia para aquellos que han decidido hacer negocios en México, ya que el grado de proximidad con el poder político puede determinar el éxito o fracaso de una empresa. Los casos de Mackintosh y Almazán demuestran la delgada línea que existe entre los administradores públicos que cuentan con información privilegiada y el uso que hacen de ella para su beneficio propio. Ambos casos muestran que esta estrategia no está exenta de riesgos y que así como los nexos políticos reditúan de manera importante también pueden ser la razón del fracaso.

Los siete casos que se presentan en el libro coordinado por Palacios resaltan que echar una mirada en la vida de los empresarios enriquece la historia empresarial. Nos muestran las estrategias que utilizaron; las restricciones, incertidumbre y riesgos que enfrentaron; y las decisiones que tomaron, pero sobre todo nos presentan cómo cada uno de ellos tuvo la audacia de emprender un negocio.

Gabriela Recio

México

gabrielarecio@yahoo.com

Journal of Evolutionary Studies in Business **JESB**

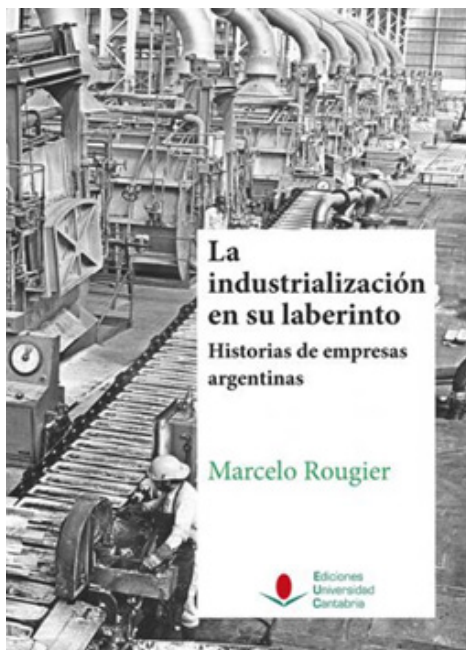


“SPECIAL ISSUE INTERNATIONAL BUSINESS IN SOUTHERN EUROPE IN A LONG-TERM PERSPECTIVE”

The articles in this special issue provide readers a synthetic survey of old and new themes related to Foreign Direct Investment and Multinationals in Southern Europe, in a historical perspective. Three articles present a long-term overview of the most outstanding scholarly contributions about the presence of foreign multinationals, and the evolution of domestic multinationals between the nineteenth century and the twentieth century, in three countries: Italy (Veronica Binda), Spain (Adoración Álvaro and Núria Puig), and Greece (Ioanna Sapfo Pepelasis and Dimitrios Varvaritis). Three articles focus on historical problems of alliances and knowledge transfer between multinationals of Late Developed and Developed Countries in Spain: the French Renault (Tomás Fernández de Sevilla), two Chinese subsidiaries (Felix Barahona, Fariza Achcaoucaou, Paloma Miravittles) in Spain, and Telefónica in European Silicon Structures ES2 (Àngel Calvo). The relevance of entrepreneurs and networks in Southern European countries is highlighted by Águeda Gil, Ricardo Zozimo, Elena San Román, and Sarah L. Jack. Foreign direct investors have played an

enduring role in Greece (Ioanna Sapfo Pepelasis and Dimitrios Varvaritis), Portugal (Álvaro Ferreira Da Silva), Italy (Verónica Binda), and Spain (Adoración Álvaro and Nuria Puig, Tomás Fernández de Sevilla). The issue aims to present and facilitate comparisons between the key debates, scholars, and issues in the study of international business in four significant Southern European Mediterranean countries, and open new research venues for future research.

Vol 2, Number 1 (July - December 2016)
<http://revistes.us.edu/index.php/JESB/>



LA INDUSTRIALIZACIÓN EN SU LABERINTO. HISTORIA DE EMPRESAS ARGENTINAS, SANTANDER, EDITORIAL DE LA UNIVERSIDAD DE CANTABRIA, 2015, 370 PÁGS.

Muchos de los mejores intentos por explicar el «atraso» económico y social de las naciones han sido ligados a las dificultades para transformarse en economías con fuerte presencia manufacturera. De hecho, la industrialización ha constituido un tema recurrente en la literatura sobre el desarrollo que en los últimos años ha sido enriquecida por la perspectiva de la historia de empresas. A partir de un enfoque que pondera el impacto de los factores propios a la dinámica empresarial con aquellos vinculados al ambiente institucional y macroeconómico, en este libro se presentan estudios de empresas que desarrollaron sus actividades en diferentes rubros industriales de la economía argentina en el transcurso del siglo XX; algunas de estas firmas empezaron como pequeñas y lograron alcanzar dimensiones notables explotando el incremento del mercado interno, otras nacieron grandes y con una fuerte posición exportadora. En algunos casos sus desempeños fueron exitosos, de

modo que aún persisten y son competitivas; en otros, luego de sostener despliegues positivos por años, terminaron por quebrar o liquidarse. Estas historias, además de constituir experiencias testigo del derrotero económico argentino nos permiten escudriñar los diseños institucionales y de política pública, los comportamientos de los empresarios y sus relaciones con el intrincado andamiaje burocrático involucrado en el impulso de esas actividades, además de aportar elementos para caracterizar la calidad y la coherencia de la intervención estatal. En suma, este libro contribuye a una mejor comprensión de las potencialidades y los límites específicos de los procesos de crecimiento en países de industrialización tardía.

Marcelo Rougier nació en la ciudad de Buenos Aires en 1966. Es profesor de Historia (1991), especialista y magister en Historia económica (1998 y 1999), y doctor en Historia (2003). Es investigador independiente del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) en el Instituto Interdisciplinario de Economía Política de Buenos Aires y profesor titular de Historia Económica y Social Argentina en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, donde dirige el Área de Estudios sobre la Industria Argentina y Latinoamericana. Asimismo es editor de *H-industria*, revista de historia de la industria argentina y latinoamericana y miembro del comité editorial o académico de varias revistas especializadas nacionales e internacionales.

Ha publicado numerosos artículos y capítulos de libros sobre historia de la industria y las empresas. Es autor de *El banco industrial durante el primer peronismo* (2001); *Industria, finanzas e instituciones. La experiencia del Banco Nacional de Desarrollo* (2004), *Estado y empresarios en la industria del aluminio* (2011), *La economía del peronismo* (2012) y *Aldo Ferrer y sus días* (2014). Es co-autor de *Las grandes empresas no mueren de pie, el (o) caso de SIAM* (2006), con J. Schvarzer; *La frustración de un proyecto económico* (2006), con M. Fiszbein; *El Estado empresario en la industria argentina* (2008), con C. Belini; *The Politics of National Capitalism Peronism and the Argentine Bourgeoisie* (2009, en español 2012), con J. Brennan; *La historia de Zárate-Brazo Largo* (2010), con A. Ferrer; *Torcuato Di Tella y Siam* (2011), con T. Cochran y R. Reina; y de *La industria en los cuatro peronismos*, con M. Schorr (2012). Ha compilado o editado *Sueños de bienestar en la Nueva Argentina* (2004), con P. Berrotarán y A. Jáuregui; *La empresa ayer y hoy* (2007), con J. Schvarzer y T. Gómez; *Políticas de promoción y estrategias empresariales* (2007); *La Banca de Desarrollo en América Latina* (2011); y *Los derroteros del Estado empresario en la Argentina* (2015), con A. Regalsky. Ha editado las series *Estudios sobre la industria argentina* (3 vols.) (2014) y *Perspectivas de la industria argentina* (2 vols.) (2014 y 2015). También ha colaborado con Aldo Ferrer en la última edición de *La economía argentina* (2008).



EMPRESARIOS DEL AZÚCAR. CORPORACIONES, POLÍTICAS Y DISCURSOS. TUCUMÁN (1894-1923), BUENOS AIRES, EDICIONES IMAGO MUNDI, 2016, 256 PÁGS.

La cuestión del fracaso o falta de desarrollo industrial en la Argentina, obliga a contemplar la naturaleza de su empresariado, su capacidad de incidencia en la política económica, el papel del Estado en dicho proceso y la implantación o no de políticas proteccionistas. Estos tópicos fueron objeto de debates y controversias, algunas de las cuales se remontan a los orígenes de la actividad fabril. Sin embargo, ciertas interpretaciones afirman que no puede hablarse de un verdadero proceso de industrialización en la Argentina antes de la década de 1930, cuando el mapa socioeconómico del país cambió su fisonomía. Esta visión considera que en esta década se observa tanto el nacimiento de modernas fábricas y de una clase obrera que tendrá su protagonismo indiscutido bajo los gobiernos peronistas, como un cambio en el rol del Estado, interviniendo y regulando la economía de manera creciente.

Empresarios del azúcar viene entonces a aportar a este debate profuso y necesario, no solo para el campo historiográfico sino también, consideramos, para el más prosaico y cotidiano de la política, a través de un análisis profundo de los empresarios azucareros tucumanos en su período de formación y consolidación entre fines del siglo XIX y principios del XX, detallando sus vínculos con los diversos elencos estatales, la fuerzas políticas, sus discursos y la densa trama corporativa que supieron construir.

María Lenis. Licenciada en Historia y Doctora en Humanidades por la Universidad Nacional de Tucumán. Actualmente se desempeña como Investigadora Asistente del CONICET y como Auxiliar Docente Graduado en la Cátedra de Historia Social y Política Argentina de la Facultad de Filosofía y Letras de la UNT. Ha publicado numerosos artículos en revistas nacionales y extranjeras referidos al empresariado azucarero y su organización corporativa.

Link: <http://edicionesimagomundi.com/empresarios-del-azucar/>