

Índice

Presentación.....7

El desarrollo del cooperativismo de crédito argentino como sistema financiero alternativo (1959 – 1966)

Daniel Elías Plotinsky.....11

Trayectorias de empresas productoras de ‘bienes complejos’ en el ámbito latinoamericano: los casos de INVAP S.E. y EMBRAER S.A.

Mariana Versino.....49

O governo João Goulart e o empresariado industrial: tensões e rupturas na última valsa do social-desenvolvimentismo no Brasil (1961-1964)

Rafael Moraes.....83

Matrices neoliberales y dictaduras del Cono Sur: develando una ecuación compleja

Hernán Ramírez.....115

Notas y Comunicaciones

Respuestas y vicisitudes de los Grupos Económicos Nacionales frente a las reformas pro mercado

Joel Rabinovich y Mauricio Giliberto.....149

Reseñas

Cerutti, Mario; Hernández, María del Carmen y Marichal, Carlos (comps). *Grandes empresas y grupos empresariales en México en el siglo XX*, Madrid, Plaza Y Valdés Ed., 2010, 282 pp.

Oriana Peruggini.....169

Claudio Belini, *Convenciendo al capital. Peronismo, burocracia, empresarios y política industrial, 1943-1955*, Buenos Aires, Imago Mundi, 2014, 243 pp.

Andrés Regalsky.....175

Normas para publicación.....181

Presentación

Con gran satisfacción presentamos un nuevo número del Anuario del Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo (CEEED) correspondiente al año 2014. En esta sexta edición se ha sumado una nueva sección: **Notas y Comunicaciones**, que nos permitirá incorporar nuevos tipos de contribuciones, entre ellas artículos breves e informes preliminares de investigación.

Los artículos publicados en esta ocasión abordan una diversidad temática pero se centran, siguiendo la tradición del Anuario, en la historia de empresas y empresarios.

El artículo de Daniel Plotinsky, “El desarrollo del cooperativismo de crédito argentino como sistema financiero alternativo (1959 – 1966)”, analiza la transformación y el crecimiento del movimiento cooperativo de crédito argentino entre 1959 y 1966. Aborda esta problemática desde una perspectiva original. Su hipótesis es que el acelerado crecimiento del cooperativismo de crédito en ese período fue posible gracias al Instituto Movilizador de Fondos Cooperativos (IMFC) que permitía cubrir las necesidades insatisfechas de servicios financieros de las pequeñas y medianas empresas. Este sector había crecido bajo el impulso de las políticas del primer peronismo y fue particularmente afectado por los cambios económicos impulsados a partir del Golpe de Estado de 1955, especialmente por la reforma del sistema financiero. Asimismo, en la investigación se indaga sobre el peso que tuvo la acumulación de capital social en el éxito económico e institucional del IMFC. La confianza se retroalimentaba por la proximidad territorial de los socios y el reconocimiento social hacia los dirigentes cooperativos. Mediante un conjunto de prácticas que se desplegaban, se logró vincular e integrar la dirección de la entidad de segundo grado a las operatorias económicas de las cooperativas de base.

“Trayectorias de empresas productoras de ‘bienes complejos’ en el ámbito latinoamericano: los casos de INVAP S.E. y EMBRAER S.A.”, de Mariana Versino, parte de la idea de que el desarrollo económico de los países latinoamericanos se caracteriza por ser

tecnológicamente dependiente y especializado en actividades productivas que utilizan bienes de capital y conocimientos tecnológicos producidos por industrias en los países desarrollados. Sin embargo, existen en dichos países escasos ejemplos de empresas o sectores de actividad en los que se hace uso de conocimiento científico-tecnológico e ingenieril producido localmente. Estos ejemplos serían INVAP (Argentina) y EMBRAER (Brasil). Es por eso, que investiga la dinámica de los desarrollos tecnológicos en esos países entre mediados de los sesenta y la primera década del siglo XXI por parte de empresas de capital estatal (hasta su privatización en el caso de EMBRAER). Las dos empresas analizadas surgen en el marco de regímenes políticos militares que consideran las áreas de desarrollo iniciales de las firmas (nuclear y aeronáutica respectivamente) como estratégicas tanto para el desarrollo tecnológico e industrial como para la defensa de sus países. En este sentido se subraya el papel jugado por el Estado para ampliar la capacidad productiva de las firmas. Versino afirma que sin la demanda del Estado nacional por desarrollos en el área nuclear y aeronáutica, las acciones de los actores protagónicos no hubiesen tenido lugar. Asimismo, el artículo fundamenta cómo las trayectorias analizadas solo fueron posibles gracias a las motivaciones “extra-económicas” de esos actores protagónicos que involucraban un valor simbólico asociado al desafío que representaba realizar este tipo de emprendimientos en un espacio en el que son poco comunes. En su abordaje analítico intenta, además, comprender la dinámica más amplia en la que se desarrollan los procesos de cambio tecnológico.

El artículo de Rafael Moraes presenta las tensiones que tuvieron lugar entre el empresariado industrial de Brasil y el gobierno de João Goulart entre los años 1961 y 1964. Para viabilizarlo, el autor se basó en el análisis de las publicaciones de la principal entidad industrial brasilera, la FIESP (Federación de Industrias del Estado de San Pablo). Su conclusión es que la ausencia de apoyo del sector industrial al gobierno fue crucial en el fracaso de su plan. La estrategia de desarrollo de Goulart consistía en un proyecto reformista que pretendía la conciliación de intereses entre industriales y trabajadores. De este Pacto Social de cooperación entre dichos sectores dependía

también la política antiinflacionaria del gobierno. La percepción de los sectores empresarios fue que estas reformas representaban un ataque a la propiedad privada, y, en consecuencia, intentaron durante todo el período direccionar el gobierno de Goulart por un camino más próximo a sus intereses. La negativa del presidente a abandonar la estrategia estructuralista habría llevado al empresariado a una oposición sistemática durante todos los años de su gobierno. El autor debate con aquellos analistas que consideran al gobierno de Goulart errático y sin rumbo, e incluso, con quienes lo han calificado como un político totalmente inepto. Para el autor, por el contrario, esos años deben ser caracterizados como un momento de definición y consolidación de las estructuras económicas que marcarían el futuro desarrollo capitalista en Brasil. Por lo tanto, el artículo es un aporte al debate en torno a las estrategias de desarrollo de aquel período.

El siguiente artículo de Hernán Ramírez, aborda el estudio sobre la relación simbiótica entre el neoliberalismo y las dictaduras del Cono Sur de América Latina, instaladas en la región durante las décadas del sesenta y setenta. Haciendo un análisis comparativo de los procesos chileno, argentino y uruguayo, mostrará la complejidad de esta relación. Explicará como los dos términos de esta ecuación no fueron monolíticos y, por lo tanto, como el resultado final tampoco lo fue. Analiza los matices específicos de esta relación en cada uno de los casos nacionales mencionados, con el objetivo de explicar algunos resultados particulares que difieren notablemente entre sí, como demuestra el hecho de que las políticas de las dictaduras no fueron similares, existiendo clivajes que se explican a partir de ese prisma.

Por último, en la sección **Notas y Comunicaciones**, el trabajo “Respuestas y vicisitudes de los Grupos Económicos Nacionales frente a las reformas pro-mercado”, de Joel Rabinovich y Mauricio Giliberto, estudia el impacto en los grupos económicos argentinos de las reformas implementadas en la década de 1990. Los autores señalan que si bien los grupos económicos nacionales fueron la fracción empresaria de mayor crecimiento en las décadas de 1970 y 1980, los años noventa implicaron un punto bisagra, produciéndose el paso de muchos de ellos a manos extranjeras. En su investigación relevan el impacto de las

reformas en algunos de los principales grupos argentinos -Alpargatas, Sociedad Comercial del Plata, Arcor, Aluar, Clarín, Loma Negra, Quilmes, Aceitera General Deheza, Arcor, Bagó, Roemmers, Sidus, Roggio y Techint- a partir del análisis de rankings y del relevamiento de información cualitativa. Rabinovich y Giliberto identifican dos trayectorias divergentes: la de los grupos que no sobrevivieron a las reformas (y que o bien fueron vendidos, o bien quebraron) y la de los que pudieron mantenerse en la competencia e incluso lograron posicionarse como jugadores a nivel internacional. En ese marco, examinan los rasgos que explicarían las distintas respuestas de los actores a los desafíos de su entorno. Concluyen que las evoluciones más exitosas se observan principalmente en aquellos grupos que aprovecharon el nuevo contexto combinando un proceso de internacionalización de su actividad con la expansión y especialización en las ramas principales de sus negocios, mientras que los grupos que no lograron superar la prueba comparten las cualidades de haber encarado un fuerte proceso de endeudamiento en moneda externa y/o tener una fuerte dependencia del mercado interno como destino final de sus ventas.

Finalmente, queremos remarcar que a partir de 2013 se ha logrado la indización en el Sistema Regional de información en línea para Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal (Latindex). Es nuestro objetivo incorporar el Anuario a otras bases. Asimismo, queremos agradecer a las numerosas personas que con su trabajo y paciencia hicieron posible la publicación de este número. Va un especial agradecimiento para los evaluadores externos.

María Inés Barbero y María Teresa di Salvo