

Acerca del enfoque de empresa y empresariado en los estudios históricos*

Glenda Miralles**

En los últimos años, se observa un renovado interés en la literatura académica por retomar la perspectiva analítica de "Historia de empresas" para el estudio de los procesos agroindustriales. Se comparte con Barbero al definir a la historia de empresas como la *General Business History* en contraposición a la *Company Business History*, ya que esta última se reduce al estudio de casos de firmas individuales. La *General Business History* incluye otra serie de problemas y temas, como lo son, la formación y característica del empresariado, las corporaciones empresarias, las ramas de actividad económica y en general los aspectos económicos, sociales, políticos y culturales que hacen a las empresas y grupos de empresarios¹.

De este modo, la perspectiva de Historia de empresas, permite, por un lado, privilegiar el análisis microsocia y la reflexión teórica favoreciendo la interacción multidisciplinaria y por otro, estimula el interés por determinados sujetos y movimientos sociales anteriormente marginados. "La empresa como institución es más que una organización, y menos que un poder, es el lugar en que las fuerzas sociales negocian y llegan a definir las reglas y las formas de su enfrentamiento, a institucionalizar el conflicto"².

Si se parte de que los estudios de caso y la reducción de la escala de observación es un instrumento analítico que permite dar cuenta de una realidad dinámica, heterogénea y discontinua; el estudio de una empresa no puede ser realizado sin tener en cuenta sus relaciones tanto al interior de la misma, como con el exterior, con el entorno en el cual opera -local, regional, nacional e internacional-. En consecuencia, reconstruir la trayectoria de la firma implica precisar las claves de su crecimiento a lo largo de su historia, desde una perspectiva que considera no sólo su conducta microeconómica, sus acciones y decisiones, sino también las oportunidades y los obstáculos que ofrece el cambiante contexto regional, argentino y mundial en los últimos años.

Siguiendo a Gutierrez, L. y Korol, J.C., el tipo de conocimiento que surge a partir de las investigaciones sobre historias empresariales, ponen en el tapete temas como "el problema de la formación del capital, el origen del mismo en términos de reinversiones, aportes locales o inversiones externas, la tenencia accionaria y su relación con el control de la actividad empresaria, la vinculación con el sector financiero, la composición de la rama a la que pertenece la empresa en términos de mayor o menor concentración, el papel del

* El trabajo se inscribe en el marco de mi Tesis de Doctorado, la cual se centra en el estudio de empresas, trama y empresariado frutícola en la zona del Alto Valle de Río Negro (Argentina), durante el S.XX.

** Lic. En Historia, UNComahue - CONICET (UNCentro).

¹ María Inés BARBERO, *Historia de empresas. Aproximaciones historiográficas y problemas en debate*. Buenos Aires, CEAL, 1993.

² Alain TOURNAI, *La sociedad post industrial*, Barcelona, Ariel, 1969.

mercado y la tecnología, ofreciendo por último elementos claves para el estudio de la formación de la fuerza de trabajo"³.

Así el propósito de este artículo se centra en una aproximación teórica al estudio de la empresa en los trabajos históricos, rescatando el aporte de dicho enfoque en los análisis de las tramas empresariales en la historia regional. En este sentido se hace mención al circuito frutícola en la actualidad, analizado desde la perspectiva de historia de empresas. La empresa, la firma, el empresario, el mercado, el Estado, los costos de transacción, los contratos, los recursos, las capacidades y los conocimientos, las estrategias y las trayectorias, son algunos de los elementos incorporados en los estudios de esta índole.

La perspectiva de historia de empresas⁴ Las teorías del empresario

Los enfoques neoclásicos⁵, que surgen a mitad del S. XIX, se convierten en el paradigma central del análisis económico hasta la actualidad. Estas explicaciones han ignorado al empresario como factor de producción específico y no han dado cuenta ni de las influencias que ejerce su actividad en el desarrollo económico, ni de las formas que estas influencias adopta según distintos espacios y tiempos. Debido a que la coordinación de los intercambios y la asignación de recursos se guían por los precios de los mercados de bienes y de factores, la conducta del empresario se ajusta pasivamente a estos parámetros para proporcionar la oferta requerida por las condiciones del mercado.

Qué pasa entonces en momentos de desequilibrio (cambio) e información imperfecta (incertidumbre), aspectos esenciales en los procesos de desarrollo económico? El empresario, con sus decisiones, vendrá a suplir la coordinación de los precios en los modelos neoclásicos de equilibrio⁶.

Las carencias propias de la teoría neoclásica, dan lugar —a lo largo del Siglo XX— a por lo menos dos líneas de investigación. Una centrada en el estudio del empresario como factor de producción esencial en la actividad económica. Y otra, centrada en el estudio de empresas e industrias, conocida como la economía industrial y teoría de los costes de transacción.

Desde esta mirada, la Historia de empresas está fuertemente vinculada con la

³ Leandro GUTIERREZ y Juan Carlos KOROL. J., "Historia de empresas y crecimiento industrial en la Argentina. El caso de la fábrica argentina de algarcitas" en *Revista Desarrollo Económico*, Buenos Aires, 1992, Vol. 28, N° 11: 1.

⁴ Este artículo analiza algunas de las perspectivas historiográficas representativas, que permiten reflexionar sobre las características de la historia de empresas en las ciencias sociales.

⁵ La escuela neoclásica se basa en el individualismo, el intercambio, la racionalidad individual, el propio interés y beneficio y es atípicamente. Para dicha escuela, el comportamiento racional de los individuos, según las pautas del homo economicus, moviliza a los individuos a producir y realizar un intercambio mercantil sin que se generen conflictos sociales, fundamentalmente en la redistribución de excedentes. Este enfoque parte de la necesidad de reducir la presencia del Estado en el Mercado, siendo la misma una perturbación y obstaculización hacia las relaciones entre los mercados. Para los exponentes de esta escuela, el mercado articula de manera eficiente la producción y la distribución social. Argumento utilizado en la actualidad cuando se culpa al Estado Benefactor de ser el padre de la pérdida de competitividad, y de una crisis originada por el sobredimensionamiento de la presencia gubernamental y la falta de conducta de libertad en los mercados. Frente a esto, la necesidad actual de liberar, achicar y desregular el Estado.

⁶ Se considera a Cantillón como el primer tratadista de cuestiones económicas que proporcionó una caracterización de la actividad de los empresarios a mediados del S. XVIII, con su concepto de *entrepreneur*.

renovación historiográfica que tiene lugar por los años 1920 con la apertura de la Historia hacia las Ciencias Sociales. La presencia de Joseph Schumpeter en Harvard significa un fuerte estímulo para esta perspectiva analítica. Uno de los temas centrales de su análisis está constituido por el papel que le atribuye a los empresarios como agentes de innovación⁷ e inversión, necesarios en los cambios estructurales requeridos por el desarrollo económico capitalista⁸. Para él, los cambios se originan en las innovaciones⁹ introducidas por ellos, es precisamente "este hacer y poner en práctica" sin el cual estarían muertas las posibilidades de la función del líder. El empresario innovador, se distingue del propietario del capital, en tanto no aporta el activo, y por ende, no asume los riesgos correspondientes¹⁰.

Así también, otro de los teóricos preocupados por el papel jugado por los empresarios, es Knight (1921)¹¹. El parte de la distinción entre riesgo e incertidumbre; esta última que implica ausencia de información completa es la característica principal de la competencia económica y la fuente del beneficio empresario. El empresario, por lo tanto, es aquel agente económico que se especializa en asumir esta incertidumbre, la afronta y se la reduce a los propietarios de los servicios productivos; del capital y del trabajo¹².

Recién, hacia la década del 70¹³, autores como Kirzner (1975), Leibenstein (1968, 1978, 1987) y Casson (1982), ponen nuevamente en el centro de la discusión económica la función del empresario. Para el primero, éstos detectan los desajustes del mercado para apropiarse del beneficio. A diferencia del empresario schumpeteriano, que es desequilibrador de una situación previa de equilibrio, el empresario de Kirzner, es equilibrador de situaciones previas caracterizadas por el desequilibrio. La teoría de Leibenstein, asigna como función empresarial la reducción de ineficiencias derivadas de los problemas de imperfección del mercado y de la información incompleta. Finalmente Casson, retoma los aportes que cada uno de los exponentes de la teoría del empresariado han desarrollado, y pone en el centro, la capacidad del empresario de tener acceso a la información como la

⁷ Say, Marshall, entre otros autores revalorizaron el papel de los empresarios, pero Schumpeter lo analiza en tanto factor explicativo en el desarrollo económico, con gran interés en la historia. Para el economista clásico Say, el empresario es el principal agente de la producción y su función es mediar entre los demás agentes. Marshall distinguió la capacidad organizadora de los negocios de la disponibilidad de capital.

⁸ Hay tres rasgos importantes en su obra *Teoría del desarrollo económico*, 1926: 1) el acento puesto en el empresario más que en la empresa como organización, 2) la relación entre microeconomía y macroeconomía (entre historia de empresa e historia general) estaba planteada como relación entre innovación-empresario y ciclo (resultante del comportamiento del empresario y 3) el aspecto histórico de sus investigaciones, acerca del desarrollo del capitalismo. (Jean Pierre DAVIET en María Inés BARBERO, *Historia de empresas. Aproximaciones historiográficas y problemas en debate*. Buenos Aires, CEAL, 1993).

⁹ Las innovaciones pueden adoptar cinco manifestaciones: Introducción de un nuevo bien o de una nueva calidad del bien, introducción de un nuevo método de producción, apertura de un nuevo mercado, conquista de una nueva fuente de aprovisionamiento de materias primas o bienes semimanufacturados o la creación de una nueva organización de cualquier industria.

¹⁰ Joseph SCHUMPETER, *Teoría del desarrollo económico*. México, FCE, 1957.

¹¹ Para Santos Redondo, Knight es más un precursor de la actual línea neoinstitucionalista que un teórico del empresario, pues su inicial modelo "empresarial" se convierte en un modelo de "capitalista empresario", al estilo de los clásicos, y realiza un análisis institucional comparando la empresa y la propiedad privada capitalista con otras posibles alternativas Manuel SANTOS REDONDO, *Los economistas y la empresa. Empresa y empresariado en la historia del pensamiento económico*, Madrid, Alianza, 1997.

¹² Para Knight, la función empresarial consiste en: concebir un negocio o un plan de inversión, hacer juicios prácticos sobre su probabilidad de éxito en un marco de incertidumbre difícil de reducir, atraer capitales y asegurar la provisión de otros factores.

fueron puestos de manifiesto desde los años 70 por el enfoque de los costes de transacción o programas de investigación neoinstitucionalista¹⁷. Estas investigaciones analizan la economía a través de los costes de transacción. La crítica realizada a los neoclásicos, y específicamente al hombre económico, es el alcance de su conocimiento y su racionalidad ilimitada; como también el método deductivo para pasar a métodos más empíricos históricos e institucionales.

En esta línea, y hacia los años 80, Baumol establece un modelo de análisis de la función empresarial considerando no tanto la evidencia de su repercusión en el desarrollo económico, como en los factores que influyen en su asignación a diferentes tipos de actividad. "Al considerar endógenos y no exógenos los condicionantes que hacen a la función empresarial, se orienta hacia actividades productivas, improductivas o destructivas¹⁴. El análisis de Baumol permite indagar en ellos, definir y aplicar medidas tendientes a fomentar las actividades empresariales que resultan beneficiosas para el desarrollo y a desincentivar las que lo restringen o lo impiden"¹⁵.

La empresa como institución – importancia de los costes de transacción

Coase (1937) presenta a la empresa y al mercado, como dos formas alternativas de organización económica, de hacer lo mismo. Mientras el mercado funciona de forma descentralizada, la empresa es una organización jerárquica. En su artículo "La naturaleza de la empresa", lo significativo, no es llamar la atención sobre la importancia de la firma en la economía moderna, sino destacar la necesidad de tener en cuenta los "costes de transacción" en el análisis económico. Estos son definidos como los costes de información en los que se incurre para conocer el número, dimensión y valor de los atributos de los objetos que se intercambian, costes de negociar y redactar los contratos y costes de vigilar su cumplimiento o de sancionar su incumplimiento¹⁶.

Coase considera a la empresa no como un agente individual que actúa en el mercado, sino como una forma de asignación y de organizar las transacciones alternativas al mismo. Se recurre al mercado cuando los costes de organizar una transacción en el mismo, sean menores que los derivados de llevarla a cabo dentro de la empresa; en cambio, se internalizará una transacción, cuando los costes de realizarla vía mercado sean superiores a los de integrarla en la firma.

En este sentido, la economía neoclásica falla cuando trata de explicar formas de organización diferentes de los mercados o necesarias para que los mercados funcionen y cuando no es capaz de explicar el porqué de los procesos de integración horizontal o vertical de las empresas. Estas limitaciones se derivan de que el análisis explicativo se centra en el funcionamiento de los mercados y no en los procesos de asignación que tienen

lugar dentro de la propia empresa. Estos aspectos ignorados, fueron puestos de manifiesto desde los años 70 por el enfoque de los costes de transacción o programas de investigación neoinstitucionalista¹⁷. Estas investigaciones analizan la economía a través de los costes de transacción. La crítica realizada a los neoclásicos, y específicamente al hombre económico, es el alcance de su conocimiento y su racionalidad ilimitada; como también el método deductivo para pasar a métodos más empíricos históricos e institucionales.

Si el principal determinante del comportamiento empresarial son las reglas de juego imperantes en tanto rigen el rendimiento relativo de cada actividad empresarial; éstas son para North, las instituciones de una sociedad. "Hay reglas de juego y jugadores (individuos y organizaciones). Las primeras definen la forma en que se desarrolla el juego, mientras que los segundos emplean los recursos y capacidades a su alcance para "ganar el juego"¹⁸.

Las realizaciones de los beneficios procedentes del intercambio impersonal y de cualquier actividad económica, tiene que ver con los costes de transacción que conllevan. Esto hace que las estructuras de las instituciones sea clave para la comprensión del crecimiento económico. Por lo tanto, para North, el modelo institucional de cada país se compone en cada época de una mezcla de convenciones informales, normas formales y procedimientos de cumplimiento obligatorio: costumbres, códigos de conducta y normas de comportamiento, reglas políticas, judiciales y económicas y contratos¹⁹.

La economía neoinstitucionalista tiene en cuenta la especificidad de los activos involucrados en las transacciones y parte de supuestos de comportamiento que difieren de los de la economía neoclásica: los agentes económicos propenden a actuar con oportunismo²⁰ y su racionalidad es limitada. Entender el comportamiento oportunista como una característica de la naturaleza humana nos lleva a estudiar a las instituciones – empresa, contrato y sistema legal, reputación- que permiten solventarlo. El comportamiento oportunista es una fuente muy importante de incertidumbre. Esta hace que los problemas de organización sean relevantes. Por otro lado, al ser diferente el comportamiento de las empresas en la realidad, con el supuesto maximizador neoclásico, y ante la ausencia de información completa, el comportamiento de los agentes económicos "trata de ser racional, aunque lo consiga sólo de una manera limitada"²¹.

¹⁴ Eugenio TORRES VILLANUEVA, "Funciones empresariales y desarrollo económico" en Jesús María VALDALISO y Santiago LÓPEZ GARCÍA (eds.), *¿Qué inventen ellos? Tecnología y cambio económico en la España contemporánea*, Madrid, Alianza, 1997.

¹⁵ Las actividades productivas son aquellas que contribuyen al desarrollo económico y al aumento de la productividad de los recursos y de la renta per cápita. Las funciones improductivas son las que buscan ventajas económicas en el ámbito de la regulación y de la distribución de la renta que realiza el Estado. Tienen una contribución nula a la producción. Finalmente las destructivas que frenan y/o reducen el desarrollo presente o futuro. De esta manera, cuando predominan las funciones empresariales productivas sobre las demás, el país tenderá a un crecimiento económico.

¹⁶ Eugenio TORRES VILLANUEVA, 1997, op.cit.

¹⁷ Roland COASE, "La naturaleza de la empresa" en Oliver WILLIAMSON y Sydney WINTER (Comps.), *La naturaleza de la empresa. Orígenes, evolución y desarrollo*, México, FCE, 1986.

¹⁷ "El antiguo institucionalismo norteamericano, correspondía a los planteos de Veblen, Commons y Mitchels (...) definido como un interés por las instituciones u organizaciones económicas, tales como las instituciones industriales, monetarias o del trabajo, o por el marco de propiedad e instituciones legales, junto con un énfasis en el colectivismo. Las organizaciones, más que las instituciones como principales agentes o actores económicos" HUTCHISON, en Manuel SANTOS REDONDO, *Los economistas y la empresa. Empresa y empresario en la historia del pensamiento económico*, Madrid, Alianza, 1997.

¹⁸ Douglass NORTH, *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, México, FCE, 2001.

¹⁹ Para Ménard, 1995, neoinstitucionalista- las instituciones pueden surgir de regularidades de acción repetidas, son modelos de conducta y mecanismos de información. Los mercados son acuerdos institucionales específicos consistentes en reglas y convenciones y se garantizan por medio del mecanismo específico de regulación que es el sistema de precios. Las organizaciones son acuerdos institucionales diseñados para hacer posible la coordinación consciente y deliberada de actividades bien delimitadas, en la que los individuos se asocian de forma estable.

²⁰ "Los individuos no desvelan la información que poseen, o incluso la revelan en forma distorsionada para confundir a la otra parte. (comportamiento estratégico)" en Manuel SANTOS REDONDO *Los economistas y la empresa. Empresa y empresario en la historia del pensamiento económico*, Madrid, Alianza, 1997.

²¹ Herbert A. SIMON en Manuel SANTOS REDONDO, 1997, op.cit.

Considerando la necesidad de disponer de un modelo de cambio institucional, para la formulación de una teoría dinámica económica, North (1984) ha planteado tres líneas de investigación en la teoría de las instituciones: a) los derechos de propiedad, b) el papel jugado por el Estado, y c) la percepción de los agentes individuales y sociales y su influencia en las reglas de juego planteadas. En este punto, es donde la teoría de North se aproxima a las propuestas de la teoría evolutiva y de la nueva sociología económica.

Complementariamente, los aportes de Williamson tienen que ver, con la definición de empresa como una "estructura de gestión en la que se deciden y despliegan diferentes estrategias de crecimiento y de adaptación a las condiciones de contexto (aumento de la escala de producción, integración vertical, diversificación productiva, construcción de una red de distribución, búsqueda de nuevos mercados, etc.), estrategias que implican siempre una determinada asignación de recursos materiales y humanos, y que pueden finalmente revelarse o no como exitosas"²².

Se enfrenta a las posturas neoclásicas tradicionales, rechaza el postulado de maximización, sustituyéndolo por el concepto de *satisfacción*, en un contexto de racionalidad limitada; y la propensión al oportunismo y búsqueda del propio interés. Así, aquella organización económica que disminuya la limitación del "riesgo moral" -moral hazard- y reduzca los riesgos asociados a la "selección adversa" será la más eficiente. El propósito principal y el efecto de las instituciones económicas del capitalismo, son economizar los costes de transacción: costes de información, de negociación y de garantías.

Se considera a la empresa como una institución real y se diferencian los costes de transacción ex - ante y ex - post. Los primeros tienen que ver con los costes de redactar, negociar y salvaguardar un acuerdo (la integración de la transacción dentro de la empresa); y los ex - post son los costes que incurrirán cuando las transacciones transcurren por causas diferentes a los previstos en el contrato; los costes de negociar las adaptaciones, los de establecimiento y funcionamiento de las estructuras de gobierno"²³.

La visión neoclásica de la empresa como *caja negra*, que es lo mismo que decir que no tiene importancia lo que pasa dentro de ella, o que la eficiencia económica es independiente de la organización interna de la empresa, tiene dos componentes esenciales: 1) la organización interna de la empresa depende exclusivamente de factores tecnológicos, que son los que determinan la función de producción, y 2) la existencia de grandes empresas con poder sobre el mercado se explica como monopolio tecnológico o como comportamiento estratégico anticompetitivo.

A diferencia de esto, para Williamson -y siguiendo a Coase- la decisión de integrarse de las empresas no se debe a un determinismo tecnológico, sino que se explica por el ahorro que se hace de los costes de transacción"²⁴. Asimismo considera que las grandes empresas son las más vulnerables, en tanto los crecientes costes burocráticos de la firma integrada, las hacen estar en inferioridad frente a otras compañías menos integradas; esta idea contrasta con la mentalidad popular, propensa a creer en la superioridad del gigantismo industrial. Para él la integración es selectiva y la presencia de especificidad en

los activos necesarios es un criterio importante en esa selección"²⁵.

Los análisis evolutivos en el centro de la escena

En primer lugar, es importante destacar que para la teoría evolutiva, es la empresa y no las transacciones lo que importa. La recuperación de la trayectoria de la empresa, supone, asimismo, recuperar las fases de su desarrollo como institución burocrática -en términos weberianos- cuya estructura y organización funcional debe corresponderse con las estrategias, dimensiones y complejidades administrativas de la firma. Siguiendo a Penrose (1995), dicha teoría considera a la empresa como un recipiente de recursos, capacidades y conocimientos muy específicos e idiosincrásicos que determinan tanto sus ventajas competitivas en un momento dado, como su capacidad para evolucionar en el futuro. Se asume la heterogeneidad empresarial a nivel inter- e intraindustrial y la importancia de la historia.

La combinación de la teoría evolutiva y de la empresa, basada en sus recursos y capacidades, junto con la influencia de la historia de la firma -especialmente el aporte de Chandler- da lugar a enfoques dinámicos que intentan explicar cómo las empresas mantienen y/o transforman sus ventajas competitivas frente a los cambios en el medio donde operan (mercado, tecnología, competidores).

Vale señalar, que siguiendo la línea conceptual planteada por Nelson y Winter, se estudia el devenir de una empresa recuperando su desenvolvimiento desde las condiciones objetivas, y desde las prácticas. Las empresas tienen rutinas organizativas que se adquieren a través del aprendizaje y aumentan con la experiencia. Tienen un elevado componente tácito, y por lo tanto no son fácilmente transferibles. "Las rutinas organizativas, junto con los recursos (físicos y humanos) y la habilidad en el empleo de una o varias tecnologías, forman la competencia de una empresa. Las competencias o capacidades construidas dentro de la firma, explica la heterogeneidad empresarial en cuanto a conductas, características y resultados"²⁶. "Las rutinas de las firmas son estructuras previsibles y regulares de comportamiento que conducen a esquemas repetitivos de actividad y constituyen la "memoria organizacional" que orienta la toma de decisiones en la empresa"²⁷.

En la medida en que toda empresa tiene como objetivo principal la consecución de beneficios, retomar elementos de su historia comporta dar cuenta de sus fuentes y modalidades de acumulación y financiamiento, y en particular de su evolución y performance, indagando en las razones de sus éxitos y fracasos. Se la analiza a partir de sus fortalezas y debilidades endógenas, así como de los factores que le son externos y que

²² Para Valdalisio y López el enfoque de costes de transacción presenta algunas limitaciones: a) la elección entre mercado o jerarquía no es sólo una cuestión de costes de transacción, sino también de costes de producción, b) al ser su unidad de análisis las transacciones y no la empresa, lo que dice de ella es bastante poco, c) es una teoría estática, continúa centrándose en los modelos de equilibrio general y d) énfasis puesto en el oportunismo como única regla de conducta, en Jesús María VALDALISIO y Santiago LÓPEZ GARCÍA, *Historia económica de la empresa*, Barcelona, Crítica, 2000.

²³ Existen cuatro tipos de competencias: las asignadoras (qué producir y cómo), las tecnológicas (capital físico y humano), las transaccionales (producir o comprar) y las administrativas. Sydney WINTER en Jesús María VALDALISIO y Santiago LÓPEZ GARCÍA, 2000, op.cit.

²⁴ Richard NELSON (1995) en Andrés CHUDNOVSKY y otros, *Las multinacionales latinoamericanas. Sus estrategias en un mundo globalizado*, Buenos Aires, FCE, 1999.

²⁵ John WILKINSON "Perif's emergentes no sector agroalimentar" en John WILKINSON et. al. (Eds.), *Restructuracao do Sistema Agroalimentar*, Rio de Janeiro, UFRJ/CPCDA 1999.

²⁶ Los costes de tipo ex - post no son tenidos en cuenta por la economía neoclásica.

²⁷ "La tecnología no determina la organización económica... La tecnología y las formas de organización deben estudiarse de forma simétrica: son variables de decisión cuyos valores se determinan simultáneamente" Oliver WILLIAMSON en Manuel SANTOS REDONDO, 1997, op.cit.

condicionan su desenvolvimiento. Ello por cuanto, la evolución de una empresa no puede comprenderse en forma aislada del entorno, local, nacional, o internacional en el que opera, dado que dicho entorno ofrece recursos y oportunidades, pero también genera dificultades y límites para su desempeño y expansión. Por ello, los elementos explicativos de esta teoría son el aprendizaje sobre rutinas y competencias de la empresa; su historia previa, que permite articular acción con trayectoria; la importancia de activos complementarios como la tecnología y el sistema de distribución -en esta línea la trayectoria tecnológica del sector en el cual opera la firma- y la selección y fuerza de la competencia en el mercado.

De allí la importancia de considerar, entre otros factores condicionantes, el contexto macroeconómico, las políticas públicas, las instituciones y las reglas económicas, las características y condiciones de la competencia de los diferentes mercados, el entramado productivo y empresarial, e incluso avanzar en la indagación del accionar de las otras firmas concurrentes. Del mismo modo, los cambios operados a través del tiempo en la organización del Estado, y en las propias culturas locales que conforman el "entorno territorial", condicionan la "trayectoria" de las firmas, definen sus estrategias de largo plazo, y configuran la institucionalidad local-regional²⁸.

La pluralidad de ambientes, da lugar a la existencia de trayectorias empresariales diferenciadas, y las conductas empresariales se enraizan en un conjunto de relaciones sociales e institucionales específicas.

Se reloma entonces, el enfoque teórico proveniente de la socioeconomía, desde el cual es posible afirmar que en todo circuito productivo se hacen presentes fases necesarias y prácticas orientadas de quienes llevan adelante las actividades productivas. Ello por cuanto las fases se realizan a través de individuos concretos que despliegan estrategias determinadas y pasos sucesivos en los que ponen en movimiento habilidades y capacidades subjetivas diferentes. En dicho proceso, las decisiones de los individuos están influenciadas por su trayectoria, valores, emociones, juicios y prejuicios, así como por afinidades culturales y otros condicionamientos, y no simplemente por un preciso cálculo del propio interés. En este sentido, se deja de lado el supuesto neoclásico de que los sujetos económicos actúan siempre racionalmente o que están motivados únicamente por el propio interés, procurando una mayor comprensión del comportamiento económico, que involucra vínculos con otros agentes y responde a la articulación de aspiraciones múltiples, acuerdos y conflictos.

El aporte de Alfred Chandler a la teoría de la empresa

Durante las décadas del '40 y del '50, funciona en la Universidad de Harvard un centro de investigaciones de fuerte matriz parsoniana- dedicado al estudio empírico, de casos individuales -la company histories- y en donde se discutían problemas generales de la empresa y la empresarialidad. Se analizan también las innovaciones tecnológicas y la dicotomía entre propiedad y control en las grandes empresas.

²⁸ Graciela LANDRISCI, Glenda MIRALLES y Luciana BÚFALO, "Estrategias, vínculos y organización del trabajo en PYMES frutícolas del Alto Valle de Río Negro" ponencia presentada en las 8^{as} Jornadas de la Red PYMES del MERCOSUR, Rosario, 2003.

A partir de 1960 se comienza a construir un marco teórico-conceptual general que permite incorporar los estudios de casos realizados, centrándose su análisis no en los empresarios, sino en las empresas como organizaciones. La influencia de Alfred Chandler Jr.²⁹ es interesante en tanto afirma que las transformaciones en las estrategias³⁰ de las empresas, sólo tienen éxito si están acompañadas por las transformaciones en la estructura.

Uno de sus aportes fundamentales es el concepto de "la mano visible", es decir que la empresa moderna reemplaza los mecanismos de mercado en la coordinación de las actividades de la economía y en la asignación de sus recursos, lo que le permite hablar de una racionalidad empresarial. De alguna manera es el gestor de la articulación de la teoría de empresa con la teoría de la administración, "la mano visible de la dirección sustituyó a la mano invisible de los mecanismos del mercado (...) donde y cuando la nueva tecnología y los mercados en expansión permitieron la circulación, sin precedentes históricos, de un elevado volumen de mercancías a una gran velocidad a través de los procesos de producción y distribución"³¹.

En su obra *La Mano Visible*, Chandler toma como punto de partida el análisis de la empresa moderna³² norteamericana como constitutiva del capitalismo gerencial. "Dado que la gran empresa administrada por directivos asalariados sustituyó a la pequeña empresa familiar tradicional como instrumento fundamental para dirigir la producción y la distribución, el libro trata la aparición de la empresa moderna y sus directivos. Es la historia de una clase y de una institución". La empresa asume la función de coordinar el flujo de mercancías a través de los procesos de producción y de distribución existentes y asigna el capital y la mano de obra para la producción y la distribución futura. A medida que la empresa moderna adquiere las funciones realizadas hasta entonces por el mercado, se convierte en la institución más poderosa de la economía norteamericana, y sus directivos, "en el grupo más influyente de los responsables de la toma de decisiones económicas.

Asimismo, señala cuatro formas de crecimiento de las empresas industriales: la adquisición y fusión de empresas, la integración vertical, la expansión geográfica y la producción de nuevos productos relacionados con la tecnología existente o los mercados³³.

A través del ejemplo de las redes de ferrocarriles y telégrafos³⁴, describe cómo el

²⁹ Sus principales trabajos son *Estrategia y Estructura*, 1967, *La mano visible*, 1977 y *Scale and Scope. The dynamics of Industrial Capitalism*, 1990. En su modelo el objeto central de investigación es la gran empresa, en su versión norteamericana y en sus variantes nacionales (análisis comparativo de las grandes empresas en Estados Unidos, Gran Bretaña y Alemania), en María Inés BARBERO, *Historia y Teoría* Buenos Aires, UBA- LINGU (mimeo), 1999.

³⁰ Alfred Chandler define a la estrategia de una empresa, como "la determinación de sus objetivos y metas fundamentales de largo plazo y la adopción de cursos de acción y la asignación de recursos necesarios para lograr esas metas, mientras que estructura es el diseño organizativo mediante el cual la empresa es administrada, en Wilson PERES, *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos*, México, Siglo XXI, 1998.

³¹ Alfred CHANDLER, *La mano visible. La revolución en la dirección de la empresa norteamericana*, Madrid, MTSS, 1987.

³² "La empresa moderna posee dos características particulares: consta de muchas unidades de operación distinta y la dirige una jerarquía de ejecutivos asalariados. (...) Así pues podemos llamar moderna a la empresa multimiliaria dirigida por un conjunto de mandos medios y de altos directivos", en Alfred CHANDLER, 1987, op.cit.

³³ Alfred CHANDLER, *Escala y Diversificación. La dinámica del capitalismo industrial*, España, Universidad de Zaragoza, 1987.

³⁴ Especialmente se centra en los años 1840 a 1920, momento en que la economía rural y agraria de Estados Unidos se transforma en una economía urbana e industrial.

mercado ha sido sustituido, en su función coordinadora, por la planificación empresarial. La nueva tecnología, con su mercado de masa, sus enormes requerimientos de capital y su rápida circulación de los productos intermedios y su complejidad, hizo que la dirección profesional sea realmente la única que pueda tomar las decisiones de la empresa. Según Chandler, tanto la teoría neoclásica como la teoría de la agencia contribuyen muy poco a explicar el funcionamiento de una empresa moderna. Si bien el enfoque de los costes de transacción tiene más relevancia, sólo es un punto de partida, en tanto la integración debe ser analizada en relación no solo a la transacción, sino a las capacidades específicas de la empresa y las características tanto de la industria como del mercado, en el que opera, en un tiempo determinado. De allí su relación con la teoría evolutiva.

Finalmente, también plantea como temas centrales, el de la producción a gran escala. La revolución en la producción tuvo lugar más lentamente que en la distribución ya que requería innovaciones tecnológicas y organizativas adicionales. Una vez que se desarrolla la innovación y la inversión, se puede instalar en un mismo establecimiento varios procesos de producción (internalización). La distribución a gran escala es principalmente el resultado de innovaciones y mejoras organizativas basadas en la utilización de los nuevos medios de transporte y comunicación. Sin embargo, la producción a gran escala demanda innovaciones tecnológicas –innovación en materiales, fuentes de energía, maquinarias– como organizativas –innovación en la manera de disponer esos aparatos y en la forma en que los movimientos y las actividades de los trabajadores y de los directivos se coordinan y controlan. “Las industrias de producción a gran escala, se definen como aquellas en las que las innovaciones en la tecnología y en la organización originan una alta velocidad de circulación de materiales y que, por consiguiente, permiten que una mano de obra reducida obtenga una producción masiva (...) así, las que primero adoptan las innovaciones tecnológicas y organizativas, adquieren una gran ventaja competitiva”³⁵.

Los europeos y sus aportes a la historia de empresas

Se puede decir que ya desde la década del '50 la Historia de empresas se difunde por Europa, primeramente en Inglaterra, Alemania, Francia y a partir de los '70 en España e Italia. La influencia de la tradición francesa es haber puesto el acento en el análisis de los modelos culturales de la acción directiva y propietaria. Ofrece una visión menos rígida que la chandleriana, y a la vez considera no solo los éxitos, sino también los fracasos de las empresas. La diferencia fundamental con la perspectiva norteamericana, es una mayor articulación con la historia social³⁶.

El aporte de Sapelli está dado en considerar a la empresa como actor económico y social que contribuye a definir los lineamientos del mercado en el cual opera. Rescata la interdisciplinariedad en los estudios de esta índole y manifiesta el aporte de los historiadores en la dinámica de los trabajadores, empleados, directivos y propietarios en los

análisis empresariales. Así, la empresa no sólo es concebida como una organización administrativa que interactúa con tecnologías, capitales y mercados, sino también como una asociación de personas en relación continua con la empresa³⁷.

De este modo, la firma es entendida como construcción social. A nivel interno, involucra contratos entre sus componentes, y en relación con otras empresas, opera en calidad de proveedora o demandante y subcontratista y sus titulares entablan relaciones informales en su ámbito de referencia cotidiano. Según esta visión, se incorporan al análisis del circuito productivo variables e implicaciones que se derivan de un entendimiento pluricontextual: social, histórico, ético, etc. del comportamiento económico dentro de la comunidad en la que se desenvuelve la empresa, reflejo del proceso de socialización.

Por tanto, de empresa en empresa es posible definir y percibir diferencias en torno a problemas como capacidad organizativa, habilidades comerciales para la compra de materias primas e insumos y venta de productos terminados, manejos diferenciales en las políticas de venta, así como en los vínculos con el territorio, en las relaciones con otras empresas y con el Estado. De este modo, las decisiones productivas incluyen aspectos objetivos e independientes de la voluntad empresarial, y aspectos subjetivos directamente relacionados con las características individuales de la empresa o el empresario considerado. Vale decir que se articulan las fases necesarias del proceso productivo y el despliegue diferencial de las capacidades y habilidades empresariales que incorporan aspectos subjetivos que se traducen en “prácticas orientadas”.

Estudiando las empresas en Argentina y en la región

En referencia a la historiografía de empresas en Argentina, Barbero³⁸ y García Heras³⁹, realizan un interesante aporte sobre el estado de la cuestión. En el primer caso, se trabaja con los artículos publicados sobre la temática de acuerdo a su posicionamiento teórico según el paso de las décadas. En el segundo, se analizan cuatro modelos de empresas: las extranjeras, las estatales, las privadas locales y la de los grupos empresarios y asociaciones profesionales.

Los años '60, marcan un interés por el estudio del factor empresarial como una de las claves en los procesos de modernización y desarrollo, con un fuerte componente del modelo schumpeteriano. Trabajos que intentan establecer un tipo ideal del empresario industrial y trabajos que estudian las disposiciones de un grupo de dirigentes de empresas argentinas hacia el cambio tecnológico; son los estudios pioneros con orientación a esta área disciplinar.

En las investigaciones llevadas a cabo durante la década del '70, se visualiza la influencia de la crítica a la teoría del desarrollo, en la que juega un papel destacado la teoría evolutiva de la empresa. La idea central es considerar al progreso técnico como el

³⁵ La empresa no es solamente definida por su relación con el mercado, sino que también entra en juego las relaciones gerenciales o directivas, de vínculos, la creatividad tecnológica y las definiciones subjetivas y objetivas del mercado y de la empresa, en Giulio SAPELLI, “La construcción social e histórica de la empresa: para un nuevo modelo teórico” en Francisco COMIN y Pablo Martín ACENA (eds.), *La empresa en la historia de España*, Madrid, Civitas, 1996.

³⁶ María Inés BARBERO, 1993, op. cit.

³⁷ Raúl GARCÍA HERAS, “La historiografía de empresas en la Argentina: estado del conocimiento” en Carlos DÁVILA (Comp.), *Empresa e historiografía en América Latina. Un balance historiográfico*, Bogotá, Tercer Mundo, 1996.

³⁵ Alfred CHANDLER, 1987, op. cit.

³⁶ María Inés BARBERO, 1993, op. cit. Desde siempre hubo una tensión: entre el modelo de Chandler y el alternativo de matriz europea, pero ésta se hizo más visible a partir de los '90 con la publicación de *Scale and Scope*. Las respuestas a este libro, provenientes de Leslie Hannah, fueron críticas hacia la modelización propuesta, sobre todo por su pretensión acerca de la existencia de una forma organizacional superior a las demás –la norteamericana– lo cual ignoraba las particularidades de cada contexto y los diversos caminos de desarrollo económico, en María Inés BARBERO 1993 op. cit.

progresó evolutivo, dentro del cual la acción de la firma adquiere importancia significativa⁴⁰. Los postulados de esta teoría generan el interés por los estudios individuales desarrollados por la CEPAL y por el aporte de la sociología del trabajo, en el marco del CEBL, para el cual, la empresa es considerada como ámbito de relaciones sociales y de modelos de interacción dentro y entre los grupos que constituyen firma.

Desde la historia, los aportes más significativos están dados por la perspectiva revisionista de la etapa agroexportadora y sus discusiones sobre el modelo de industrialización argentina y sus grupos empresarios, cuyas investigaciones iniciaron CLACSO y CIEA. Durante la década del '80, se multiplican los estudios de caso, desde perspectivas que se originan en diversos marcos teóricos y problemáticos. Investigaciones orientadas a la evolución económica de las empresas, otras desde una perspectiva de historia social y finalmente trabajos sobre estudios sectoriales por rama de actividad.

No se pueden dejar de mencionar los trabajos sobre los ferrocarriles de origen británico y capitales franceses y los estudios orientados hacia las industrias petroleras y automotrices. Los avances historiográficos en las empresas nacionales se circunscriben a la trayectoria de los comerciantes en Buenos Aires hacia fines del período colonial, fundamentalmente estudios sobre familias de estancieros y otras investigaciones que dan cuenta de las industrias azucareras y vitivinícolas del noroeste y Cuyo.

El Estado tiene un papel visible y controvertido como empresario en la economía argentina, ello se refleja en los trabajos sobre DINIE, el de la trayectoria de SEGBA e innumerables investigaciones sobre YPF, entre otros. La ausencia de propuestas industriales en casi todos los partidos políticos, el comportamiento de los hacendados e industriales, los industriales en la ULA, aquellos trabajos que estudian la estructura del nuevo poder económico surgido gracias a la controversia política económica neoliberal del gobierno militar y las corporaciones empresarias y su papel en la sociedad argentina, completan el abanico de estudios desde la perspectiva de empresas/empresarios⁴¹.

La historiografía de empresas en América Latina, hasta ahora ha sido más la historia de empresarios que la historia de empresas, ha estado más cerca de la sociología que de la teoría económica. Ha privilegiado el estudio de las redes sociales, de las relaciones de parentesco o de las relaciones en el seno de la empresa. Se interesa por el análisis de la capacidad innovadora de los empresarios y de las implicancias que tiene el origen mercantil de una parte considerable de los empresarios industriales⁴². La Argentina ha avanzado con respecto al resto de los países latinoamericanos, aunque en relación a Estados Unidos y Europa su situación es dispar; y en el caso puntual de los estudios regionales es casi nula.

A partir de los '90, se desarrolla una variada gama de estudios que centran su interés en las transformaciones recientes en cuanto al avance tecnológico, organizativo y de reestructuración, los procesos de integración -Mercosur-, las privatizaciones y sobre el impacto de las PYMES locales.

En cuanto a los estudios regionales, se pueden mencionar trabajos recientemente realizados en el sector agroalimentario de frutas frescas, que difieren según el tamaño y la performance de la firma. Se vienen desarrollando estudios de gran empresa transnacional, de empresas familiares de capital regional, de empresas en convocatoria y quiebra y de empresas integradas, que conforman una heterogénea tipología de firmas y que permite caracterizar al sector empresarial frutícola. Trabajos sobre cooperativas vitivinícolas y empresas/bodegas del circuito completan los estudios regionales, analizados a la luz de la perspectiva de historia de empresas.

Estos estudios ilustran con claridad no sólo las estrategias empresariales de valoración mundial del capital y el surgimiento de nuevos actores en los diversos circuitos productivos, sino también la reconfiguración de espacios rurales y agrarios vinculados a la cadena productiva, generándose procesos de homogeneización y de diferenciación entre espacios productivos y actores sociales involucrados⁴³.

Una mirada al circuito frutícola desde la perspectiva de historia de empresas: Transformación productiva y reestructuración económica

La internacionalización de las fuerzas productivas es la tendencia de fin del siglo XX, cuya expresión más nítida es el desarrollo de empresas transnacionales como fuerza de organización predominante. El panorama mundial -de neto corte neoliberal- se traduce -en el caso argentino- en la implementación de transformaciones estructurales que abarcan las esferas económicas, políticas y sociales. Los rasgos fundamentales de esta reforma expresan la reestructuración del aparato estatal y los criterios de intervención en la economía, en pos de ampliar el proceso de acumulación y desarrollo económico ligado a la inserción en el mercado mundial.

La intensificación del proceso de globalización, transforma de manera importante la operación de las empresas agroalimentarias. La principal característica es que desaparece la centralización de las decisiones en el país sede de la transnacional y deja de existir una lógica homogénea de operación entre las filiales. La única lógica común es la de lograr mayor rentabilidad y participación de los mercados. El capital transnacional opera como una red de diferentes elementos complementarios esparcidos por el planeta, articulados entre sí por operar con una única racionalidad económica⁴⁴.

En este marco, se produce un proceso de reestructuración estimulado por una creciente concentración del capital, incorporación de avances científicos y técnicos en el sistema productivo, de circulación y consumo de bienes y servicios. En esta nueva dinámica mundial, las empresas con mayor capacidad de adaptación para insertarse competitivamente en el mercado, desarrollan estrategias de acumulación a través de la diversificación horizontal -sectorial y espacial- y de distintas formas de integración vertical. En tal sentido, el comportamiento empresarial se expresa tanto en sus dimensiones técnicas y organizativas como en sus redes de relaciones externas o en sus pautas de

⁴⁰ Este modelo se presenta como alternativo a la teoría neoclásica, en la que la oferta de tecnología es considerada como un recurso externo a la empresa. Presenta también diferencias con el modelo schumpeteriano en la que la innovación no es presentada como un proceso evolutivo de un colectivo desarrollado dentro de la empresa.

⁴¹ Raúl GARCÍA HERAS "La historiografía de empresas en la Argentina: estado del conocimiento" en Dávila, C. (comp.) *Empresa e historiografía en América Latina. Un balance historiográfico*. Bogotá, Tercer Mundo, 1996.

⁴² María Inés BARBERO, 1999, op. cit.

⁴³ Glenda MIRALLES, "Estrategias empresariales en el desarrollo agroindustrial. Un estudio de caso: localización y trayectoria" Informe Final de Beca de Perfeccionamiento en Investigación, Neuquén, GESA - FDyCS, UNCamahue, 2002.

⁴⁴ Mónica BENDINI y Pedro TSAKOUAGKOS, *Transformaciones agroindustriales y laborales en nuevas y tradicionales zonas frutícolas del norte de la Patagonia*, Buenos Aires, GESA-PIEA, 1999.

localización, produciendo, a su vez, importantes alteraciones en el comportamiento del sistema productivo, en la sociedad y el territorio⁴⁵.

Las políticas de reforma estructural llevadas a cabo, contemplan las reformas del régimen comercial y cambiario. En este nuevo contexto, el Estado cambia de rol y se desarticula, pero a la vez refuerza su capacidad de intervención en el área económica, cuando afirma el papel del mercado libre y competitivo, como mecanismo más óptimo para la economía del país. Si bien regula la economía, se retira, casi definitivamente del sistema productivo y abandona la política de otorgar subsidios directos al consumo y la producción.

Se modifica la economía nacional e internacional, en tanto se crean nuevas relaciones caracterizadas como una globalización productiva, comercial y financiera. Por otro lado, existen tensiones entre la globalización y regionalización de mercados; ya que estados y empresas se ven empujados a competir bajo condiciones de liberalización, desregulación y apertura con carácter universal, pero al mismo tiempo la economía mundial se organiza sobre la base de regiones económicas diferenciadas, tales como el MERCOSUR (Mercado Común del Sur).

Diversidad de formas y nuevas prácticas organizacionales

Las transformaciones productivas y organizativas de la actividad frutícola regional, revisten gran importancia en las áreas de agricultura intensiva especializada en productos frescos para la exportación (Ultramar y Brasil). Abarca aproximadamente una superficie bajo riego de 135.000 hectáreas y desde sus inicios, se caracteriza por una marcada especialización en el uso del suelo, destinada principalmente al cultivo de frutales de pepita: manzanas y peras y a otras especies, como la fruta de carozo y la uva de mesa.

Las distintas etapas y el modo de desarrollo de la fruticultura han sido consecuencia de acciones que responden a políticas de seguridad territorial, a estrategias del capital extranjero, a la promoción económica impulsada desde el Estado en la etapa de sustitución de importaciones, a la construcción de infraestructura ligada a la expansión de la frontera agropecuaria, a la evolución de las variables, a las políticas macroeconómicas y financieras -política cambiaria, crediticia y tributaria- y a los condicionamientos del mercado internacional y regional. En su conjunto, entonces, producción y mercado son las esferas específicas de la trama de relaciones sociales que el circuito productivo genera a lo largo de su ciclo de vigencia.

En un marco de relativa estabilidad de los precios en la primera fase de la Convertibilidad, la economía regional absorbe un incremento relativo de los costos del proceso productivo derivados de la paridad cambiaria. Simultáneamente, se ven incrementados los precios finales tanto en el mercado local como en la Comunidad Económica Europea y Brasil.

Sin embargo, dicho proceso de calificación productiva y empresaria entra en crisis por las dificultades financieras graves que afectan la liquidez del sector frutícola. Tales condiciones ponen en cuestión los contratos y las modalidades tradicionales de funcionamiento en

la actividad, como resultado del creciente atraso del tipo de cambio, del agravamiento de las condiciones de comercialización y negociación de las operaciones, por los altos costos del crédito para el activo de trabajo, por la dificultosa gestión financiera y por el endeudamiento producto de las inversiones realizadas, y de la "incertidumbre ambiental", resultante de la inestabilidad en las políticas y las instituciones⁴⁶.

En la actualidad, algunas empresas frutícolas, mantienen un desarrollo sostenido de su economía y colocan sus productos en los mercados internacionales. Son altamente competitivas y por ello buscan estrategias diferenciadas de los mecanismos que en el pasado posibilitaron la entrada y posterior salida de los mercados.

Algunos analistas económicos y del sector empresarial, afirman, sin embargo, que el circuito frutícola está sobreinvertido, por ello el desfinanciamiento que se comienza a producir a partir del año 1999 por la caída de precios a Brasil y de la industria. Con la convertibilidad se realizan fuertes inversiones en tecnología y en producción con nuevas variedades de frutales- pero ante la ausencia de políticas crediticias adaptadas a una lenta recuperación de la inversión, se llega a que solo unos pocos privilegiados puedan sobrevivir.

Así, el ingreso al Valle, de nuevas empresas, muestra cambios significativos al visualizar los niveles de comercialización y los destinos hacia donde se orienta la oferta valletana. Frente a la importancia que adquieren los acuerdos y las fusiones entre grupos distribuidores o grandes cadenas de hipermercados, han delineado cambios en la lógica empresarial. En este sentido, no sólo interesa el volumen y la calidad de la fruta para competir en el mercado internacional, sino también la creación y recreación del desarrollo de estrategias comerciales. En esta línea existen empresas conformadas por la asociación de productores/empresarios con el propósito de construir empresas comercializadoras. Por otro lado, los concursos preventivos de muchas firmas de la región generan cierta incertidumbre en el circuito productivo, y muestran la heterogeneidad al interior del sector empresarial.

La fuerte devaluación del peso a partir del 2002, presiona favorablemente sobre la economía regional. Aunque, la reorientación de algunas empresas, desde el mercado interno al externo, complica al mercado, ya que la ausencia de estrategias claras, de toma de decisiones en conjunto y de un Estado que se desentiende de la problemática, retrae los precios por la presencia de una sobreoferta desordenada. La salida de la convertibilidad alienta la reaparición de viejos exportadores, caídos en años anteriores, pero que al no existir una programación de venta, la oferta que llega a destino es tan abrumadora que no encuentra una respuesta adecuada.

En lo que respecta al mercado brasilero -uno de lo más importante de las últimas décadas- se observa un deterioro en los niveles de exportación. Una de las causas posibles es la producción propia -creciente- que tiene ese país, y otra, el tema sanitario: en 1996, Brasil presenta ante la Cosave la solicitud de reconocimiento de carpocapsa como plaga cuarentenaria "categoría A2". Al no generar daños en la producción, Brasil, comienza a condicionar los ingresos de frutas de otros países que tengan problemas con la plaga, y

⁴⁵ Graciela LANDRISINI y Glenda MIRALLES, "Entorno de negocios y trayectoria de una empresa familiar en la fruticultura del Alto Valle de Río Negro" ponencia presentada en las *XIX Jornadas de Historia Económica*, San Martín de los Andes, Neuquén, 2004.

⁴⁶ Inmaculada CARAVACA BARROSO, "Cambios socioeconómicos, desempleo y desequilibrios territoriales en España" en Carlos DE MATTOS et. al. (comp.) *Globalización y Territorio. Impactos y perspectivas*, Chile, UCChile, FCR, 1998.

Argentina cae presa de estos nuevos requisitos. Luego del transitorio cierre de la frontera, en 2002, Brasil solicita la implementación del Sistema de Mitigación de Riesgo (SMR) para todas las exportaciones de peras, manzanas y membrillos que tuvieran como destino final ese mercado. Este sistema ha permitido la reapertura del comercio con Brasil, pero no un reposicionamiento de la fruta del Valle en el mismo. En la actualidad, y lentamente estas exportaciones tienden a recuperarse.

En el mercado interno hay interesantes movimientos. Las convocatorias de acreedores y los problemas financieros de algunas empresas se traslucen en las estadísticas, lo que hace pensar en ganadores y perdedores. Aquellas firmas que no tienen respaldo para financiar las ventas en este segmento del mercado, disminuyen su participación en el mismo. Siguiendo a uno de los periodistas económicos del diario *Río Negro*, se puede afirmar que la diferencia entre el mercado interno y Brasil con el de ultramar, está dado por la diferente logística de venta *"El mercado interno tiene un sistema de venta muy precario y muy expuesto a vaivenes exógenos al empacador. Esto hace al mercado más volátil y por ende menos previsible y más riesgoso (...). Con una buena logística orientada a mejorar la eficiencia de la cadena comercial -como es el caso de ultramar- mucho dinero que hoy queda fuera de la actividad, volvería a la región.* (DRN, 18/6/2000: 2 y 3).

Las cadenas de super e hipermercados se presentan como un nuevo espacio de control y organización de los sistemas agroalimentarios. La gran expansión de estas cadenas en la distribución minorista de alimentos, es uno de los fenómenos más importantes de la reestructuración en curso de los canales de comercialización.

En su entorno, la evolución diferencial, según estratos, de pequeñas empresas de producción familiar, y grandes empresas integradas, ha profundizado la heterogeneidad y asimetría en la trama frutícola, en la que el sector productor independiente ha pasado a estar fuertemente acoplado a las empresas concentradas. En tal sentido, mientras los productores empresariales han avanzado en la incorporación de moderna tecnología de producción, y de trabajo asalariado, en algunos casos especializado, obteniendo rendimientos superiores a las 50 toneladas por ha, los fruticultores pequeños, carentes de recursos propios y de financiamiento accesible, han recurrido, en muchos períodos, al abandono de las tareas culturales, resultando de ello una disminución en la calidad de la fruta obtenida y la caída en los rendimientos medios, hoy estimados en las 30 toneladas por ha. En otros casos, el productor a través de contratos aparece totalmente "regulado" por el empacador, quien fija su precio, entrega insumos, hace control técnico y recibe la producción. En el proceso de diferenciación del producto, la producción de inferior calidad, categorizada como descarte, ha pasado a constituirse en materia prima para la industria de jugos, con menor cotización en el mercado, empeorando la ecuación económica del pequeño productor y agravando su descapitalización y atraso tecnológico⁴⁷.

En este proceso, se encuentra una convivencia entre diversas empresas, según tamaño y estrategia de acción. La gran empresa persiste, a la vez que ha aumentado las empresas de producción flexible y la aparición de otras formas de organización empresarial⁴⁸ que dan cuenta de la diversidad de formas, lógicas y estrategias organizativas.

En lo que respecta al pensamiento directivo, los modelos basados en la planificación de la cartera de negocios fueron gradualmente sustituidos por otros, basados en una dirección estratégica preocupada por realzar las capacidades más distintivas e idiosincrásicas de las empresas y aprovecharlas para obtener ventajas competitivas sostenibles. Pese a la diversidad de estrategias organizativas, las firmas comparten su inserción en el contexto actual de la economía mundial globalizada. La misma se ve expresada en la expansión de las corrientes internacionales de comercio, capitales y tecnología, en la mayor interconexión e interdependencia de los distintos espacios nacionales y la paralela creciente "transnacionalización" de los agentes económicos. Sin embargo, en este marco, la empresa, continua siendo el actor central de los procesos de internacionalización productiva.

A modo de síntesis

En general, historiadores y economistas han tomado al Estado o la política económica como variable explicativa a las preguntas relativas al crecimiento económico. Vale la pena, de alguna manera, comenzar a centrar la mirada en los enfoques microeconómicos, y tomar a la empresa como unidad de estudio. A diferencia del mercado, la empresa establece entre los agentes relaciones jerárquicas desiguales, imperativas y personalizadas; se trata de decisiones tomadas por la "mano visible" de la dirección y comunicadas a través de órdenes.

Como se mencionara al inicio del trabajo, la Business History se enfoca en el análisis de la actividad empresarial en términos de empresa o innovación y el análisis histórico de compañías, de su organización formal, su política, sus propósitos y sus directivos. El resultado ha sido una enorme cantidad de estudios de empresas concretas, de análisis comparativos y de reflexiones sobre el papel del empresariado en la transformación económica.

Aunque parte de estas controversias sean "ejercicios" de historia económica, no dejan de plantear interrogantes que deben ser contestados por una historia empresarial en la que colaboren historiadores económicos y sociales. Los análisis de empresas individuales -su formación, su evolución, organización interna, adaptación de innovaciones, conquista de mercados- y de empresarios individuales -biografías, relaciones sociales entre ellos, el establecimiento de sagas familiares, su entorno educativo y cultural- son imprescindibles para terciar en las afirmaciones que desde sus magnitudes agregadas lanzan los historiadores.

No basta decir que el Estado, o determinados gobiernos, o determinados partidos, representan los intereses de la clase dominante, o determinados intereses sectoriales, sino que habría que ver en qué medida ese Estado ha contribuido a facilitar o entorpecer esa "aprobación social" y en qué medida ha sido capaz de institucionalizar y garantizar esos derechos de propiedad y esa transparencia del mercado, sentando las bases de un proceso de integración nacional.

De este trabajo interdisciplinario y del debate que pueda hacer surgir, resultará un conocimiento del pasado reciente que puede ayudar a entender algunos de los problemas actuales.

⁴⁷ Graciela LANDRISCIINI y Glenda MIRALLES, 2004, op. cit.

⁴⁸ Desde la teoría evolutiva se distinguen claramente algunas formas organizativas: empresas especialistas, empresas integradas verticalmente, diversificadores coherentes, Conglomerados, redes de empresas o Joint ventures y corporaciones huecas.

La empresa no es solamente un ámbito en el que se transmiten normas a través de la socialización, en ella se ponen en juego las motivaciones resultantes de diversas situaciones. La empresa es un campo privilegiado para poner en juego la aspiración por logro, la aptitud para el ejercicio del poder, la capacidad para desempeñarse en situaciones de incertidumbre, todos elementos inherentes a la función empresarial¹⁹. Si empresario es aquel que tiene fuerza innovadora, asume riesgos y posee la aptitud para movilizar los recursos propios y los de aquellos que convoca tras sus objetivos, es evidente la importancia que adquieren las situaciones y los medios en que esas características se desarrollan y difunden.

La teoría del empresariado es la respuesta a la visión de la empresa como "función de producción", se pone el énfasis entre las empresas a través del mercado y se abstrae la organización interna. Así comienzan a tratarse aquellos aspectos de la organización de la firma que no están determinados por la tecnología, y una de ellas es la de los costes de transacción. En tanto temas como la transacción, los contratos, la incertidumbre, el comportamiento oportunista y la satisfacción, entre otros, permiten entender a la empresa no como un agente individual que actúa en el mercado, sino como una forma de asignación y de organización de las transacciones.

Los aspectos internos de la empresa -transmisión de información, coordinación de fines, mantenimiento de los incentivos, etc.- son los que explican en mayor medida la forma de organización que seguirá la economía. Para Santos Redondo, la "solución está en analizar las cuestiones tecnológicas y las organizativas conjuntamente. El neoinstitucionalismo permite estudiar estas cuestiones sin las limitaciones del enfoque neoclásico, y permite tender un puente en la actual distancia que separa la teoría económica de la práctica y la enseñanza de los negocios".

La comprensión de los procesos de internacionalización, debe basarse en un marco evolutivo que tenga presente la historia y la trayectoria previa de las firmas, así como el carácter secuencial que asumen dichos procesos. Para los evolucionistas, la interacción social en las empresas, junto a las rutinas organizativas y el empleo de tecnología, conforman las capacidades y competencias de una firma y explica la heterogeneidad empresarial. No hay un tamaño, forma u organización empresarial intrínsecamente más eficiente que otra, dependerá de variables como la madurez de la tecnología, el tamaño del mercado y la industria y los costes de transacción.

La combinación de la teoría evolutiva y de los análisis de historia de empresas, especialmente el aporte de Chandler, da lugar a enfoques dinámicos que intentan explicar el papel de la empresa moderna en la coordinación de las actividades económicas. El lugar dejado por los mecanismos del mercado ha sido reemplazado por la planificación empresarial. Se reafirma la heterogeneidad en la forma, en las estrategias ofensivas y defensivas desarrolladas y en las prácticas organizacionales en dicho marco de globalización. Junto a la gran empresa chandleriana, convive la empresa transnacional, los conglomerados o grupos económicos y medianas y pequeñas empresas que conforman los distritos industriales.

Para finalizar, una frase de la historiadora María Inés Barbero, "No es necesario optar por un solo modelo teórico, la combinación de marcos conceptuales suele dar resultados más ricos que la adscripción a uno solo de ellos".

¹⁹ Roberto MARTÍNEZ NOGUERA, *Empresas familiares. Análisis organizacional y social*, Buenos Aires, Macchi, 1995.