

decisivo de la Argentina peronista, y en este libro se busca y se consigue contrastarlas con las de los gobiernos de la década de 1930, para destacar preferentemente sus cambios, sin aludir a algunas continuidades, que resaltarían aún más esos contrastes pero que, sin duda, no forman parte de las preocupaciones primordiales del autor en esta obra.

Convenciendo al capital. Peronismo, burocracia, empresarios y política industrial, 1943-1955 dialoga y confronta con las interpretaciones clásicas referidas al peronismo y sus vínculos con la industria y las políticas públicas. Busca empíricamente «las razones» para explicar la estrategia peronista sobre estos temas, pero lo hace acertadamente desde un espacio más heterogéneo: aquel que el propio peronismo oculta desde su verticalismo doctrinario. Construye, en consecuencia, un orden teórico y metodológico renovado que coloca en el escenario estudiado a las políticas públicas y a los actores sociales, buscando definir los rasgos del tema abordado y las estrategias y estilos del ejercicio del poder tal como lo entiende el peronismo. La política sectorial se imbrica, de este modo, con la que el Estado diseña para la economía en su conjunto. Puede decirse que el contraste es el guión elegido por Belini para avanzar en los objetivos generales y específicos de esta obra. Interesantes y originales fuentes primarias, así como un actualizado y plural estado de la cuestión, resultan sustentos valiosos de esta investigación que pone en el centro del campo de estudio a la política económica de perfil industrial, pero siempre en un contexto más amplio, del cual participa una creciente burocracia técnica para crear —y yo añadiría recrear— los vínculos entre el Estado y los empresarios. Se trata, en síntesis, de todo un desafío para un país de bases agrarias, como lo fue y lo es la Nación Argentina, que Belini asume y resuelve de manera original e interesante.

El libro lleva a cabo la investigación histórica en las 3 dimensiones consignadas, como el mismo autor detalla. Los debates acerca de la industrialización a partir de los años cuarenta, vinculados al accionar de ingenieros, economistas, industriales, militares y funcionarios públicos, son el punto de partida del recorrido que se propone definir las políticas públicas para la industria y también a sus gestores. El capítulo dos analiza el papel que el gobierno de Juan Perón tiene en el diseño de la política económica y qué lugar ocupa en su agenda el sector industrial, desde 1946 y a partir de la crisis de 1952. Ambos capítulos sustentan el tema central del tercero, es decir, el papel oscilante cumplido por el Poder Legislativo Nacional y, como parte de su dinámica, el desempeño de cada uno de los partidos políticos que allí tienen su representación.

Por otra parte, el estudio de las relaciones entre las organizaciones empresarias y el gobierno dirigista —que se desarrolla en

el capítulo cuarto— desnuda los conflictos que el peronismo mantiene con la Unión Industrial Argentina, la más grande corporación decimonónica de empresarios del sector, que se resiste al reconocimiento de los pequeños y medianos industriales, a quienes Perón lograría organizar corporativamente recién en 1953. En el capítulo quinto Belini se ocupa de los instrumentos de la política industrial: el crédito, los aranceles, el régimen de cambios y la inversión. Son asuntos que se abordan de modo más general y sin el detalle de los temas analizados precedentemente. Completa con ellos el abordaje cuantitativo que permite, por último, llegar al capítulo final, donde el autor estudia críticamente la implementación concreta de la política industrial a través de su promoción específica en la actividad manufacturera. Es este epílogo el que se suma a los otros estudios de caso que el autor analizara en su obra anterior referida a «la industria peronista» (Buenos Aires, Edhasa, 2009).

En síntesis, el libro de Claudio Belini es un aporte interesante y muy bien fundado empíricamente que investiga un tema polémico de la historiografía argentina como es la industrialización en tiempos del peronismo clásico. Pasa revista a las industrias promovidas y los estímulos concedidos, el impacto que estos tienen en el sector manufacturero, y destaca del conjunto a las ramas metalúrgica, química, farmacéutica y eléctrica. La puesta en escena de los actores políticos, sociales y económicos, que este libro concreta con solvencia, presenta un análisis con base empírica e interpretación original del asunto que pone el foco explicativo en las controvertidas políticas públicas y una burocracia técnica que las ejecuta, dirigidas al sector industrial y en tiempos de la redistribución del ingreso. De todos modos, y más allá del discurso oficial y de las distintas posiciones historiográficas que aquí se mencionan y ponderan, la industrialización en tiempos del peronismo no deja de ser percibida como un anexo de la economía agroexportadora, especialmente luego de la crisis del sector externo de 1949 y la renovada propuesta de «la vuelta al campo» a partir de 1950.

Desde entonces, el Estado impondría sus políticas con mayor discrecionalidad y el legado peronista estaría signado por un Estado grande y poco eficiente que, como señala el autor de este libro, «se acentuaría dramáticamente hasta convertirse en un factor crucial para explicar los problemas del desarrollo económico y la declinación de la economía argentina» (p. 224).

Noemí M. Girbal-Blacha
CONICET-CEAR/UNQ, Argentina

<http://dx.doi.org/10.1016/j.ihe.2016.03.004>

Leonardo Caruana de las Cagigas (Coord.). Crisis y desarrollo económico. Madrid, Pirámide, 2013, 426 págs., ISBN: 978-84-368-2849-8.

Supongo que muchos docentes pensarán que *Crisis y desarrollo económico* se queda corto para la preparación de una asignatura de historia económica de un primer curso de ADE o economía. Ciertamente, es un libro pequeño para la complejidad y amplitud de la materia. Pero el que eso sea un defecto o una cualidad es algo que deberá juzgar cada profesor. Salvo referencias, el libro nada dice sobre el sistema económico anterior a la revolución industrial. Del mismo modo que otros manuales tratan la economía del Antiguo Régimen como un incómodo, aunque necesario, prólogo, *Crisis y desarrollo económico* aborda la revolución industrial con 4 pinceladas cuya finalidad es presentar la industrialización europea;

sobre la que tampoco se extiende. Por tanto, los 2 primeros capítulos, con algo menos del 20% del texto, son como una introducción al verdadero objeto del libro, la historia económica del siglo XX que «comienza» en 1918. De modo coherente, el ámbito temporal no termina en 1990 o 2000, sino hoy. No hay preferencias por un período u otro.

En *Crisis y desarrollo económico* hay 2 notables presencias, y una no menos notable ausencia. La primera presencia es el gran espacio dedicado a las economías no-occidentales. Aparte de los consabidos capítulos sobre la Rusia Soviética, el libro penetra en la economía de países como India, China, las repúblicas ex-comunistas y, de forma más extensa, Latinoamérica. Creo que todo esto es un acierto. El estudio de los grandes países del Tercer mundo no es más que la aceptación de la realidad; y también una ráfaga de aire fresco. La segunda presencia es la Historia de España, a la que se dedican las 70

últimas páginas del libro; tantas como las que ocupa el siglo XIX para todo el mundo.

La ausencia es la historia empresarial. En los últimos tiempos esta rama ha ido ganando espacio en la docencia del área, lo que obedece a muchos motivos: la mayor aceptación del grado de ADE en comparación al de economía, los avances en la investigación y, también, el mismo cambio de la sociedad, que ya no ve el mundo empresarial como algo intelectual o ideológicamente perverso. La historia empresarial hoy es mucho más que una simple relación de biografías de ilustres «capitanes» de empresa. Pero *Crisis y desarrollo económico* no la hace justicia. Por ejemplo, no hay un solo epígrafe para el *scientific management* o la gran corporación norteamericana de la posguerra. Tan solo referencias y anotaciones rápidas.

El resultado final es difícil de valorar. El ámbito geográfico y su atención diferenciada sugieren que se busca un mercado: las Facultades de Ciencias Económicas. Es más que una sugerencia: Gregorio Núñez en el prólogo afirma que el libro está orientado hacia ese «nicho de mercado». Si ese era el objetivo, la escasa atención prestada a la historia empresarial es una debilidad importante. No obstante, creo que títulos como este señalan el futuro. En el momento de su publicación vislumbramos la reducción de los grados de 4 a 3 años; un cambio que, al margen de lo que deseemos, no deja de ser la reparación de un error previo. Esta reforma, con las anteriores, nos encamina hacia un sistema de enseñanza en el que los estudios superiores estarán más cohesionados, más imbricados con el mercado laboral y, me temo, más alejados de la investigación. En el futuro, los que nos dedicamos a la historia económica

deberemos encontrar estrategias para aceptar con naturalidad la distancia que hay entre lo que investigamos, lo que sabemos, y lo poco que podemos enseñar. Este manual de 426 páginas, con un buen número de tablas y gráficos, puede ser una buena solución.

Así como la orientación y estructura de *Crisis y desarrollo económico* es moderna, el contenido no lo es tanto. La interpretación de la historia económica de ese siglo XX descansa sobre monografías demasiado conocidas, muchas de ellas españolas y no demasiado valiosas en comparación a otras habituales en el ámbito anglosajón. En el discurso predomina una argumentación tradicional de bajo perfil keynesiano, en la que los cambios en la demanda son más relevantes que los de la oferta. Mi impresión es que se prima el consenso pasado sobre la investigación de vanguardia. Por otro lado, la falta de espacio explica que el análisis de algunos asuntos sea superficial.

Crisis y desarrollo económico es un libro cómodo y sintético que aborda de forma satisfactoria muchos grandes temas clásicos —y otros que no son tanto—, pero solo, o casi, dentro del siglo XX. No sé cómo envejecerá, pero intuyo que en un futuro cercano libros como este constituirán la base de la enseñanza de nuestra disciplina en los grados. Desde luego, a mí me gustaría que este manual solo fuera una «Introducción»; pero la realidad es la que es, y no tiene sentido luchar contra ella.

Rafael Barquín

Universidad Nacional de Educación a Distancia, Madrid, España

<http://dx.doi.org/10.1016/j.ihe.2016.03.005>

José Camilo Dávila, Carlos Dávila, Lina Grisales y David Schnarch. Business Goals and Social Commitment. Shaping Organisational Capabilities. Colombia Fundación Social, 1984-2011. Bogotá, Universidad de los Andes, 2014, 242 págs., ISBN: 978-9-58695-930-8.

En los últimos años, las empresas, los grupos económicos y las familias empresarias deben responder tanto por las dimensiones económicas, como por las sociales de su negocio. Es decir, deben prestar similar atención a su participación en el mercado y su rol en la sociedad en la que actúan. Esto ha hecho que se multipliquen los análisis sobre responsabilidad social empresarial. Pero son pocos los trabajos que vinculan la evolución de las capacidades organizativas de la empresa con sus iniciativas sociales. El estudio de la evolución de la Fundación Social (FS) de Colombia, con más de 100 años de historia, permite a los autores unir los estudios organizacionales y de capacidades de las firmas, y contribuir desde la historia empresarial al campo de la responsabilidad social empresarial.

El caso de la FS es muy especial, pues no se trata de una empresa que posee una fundación para llevar a cabo sus políticas de responsabilidad social, sino de una fundación que posee un grupo de empresas, en su mayoría financieras, con las que sustenta sus programas de desarrollo. Se trata, además, de una organización que se inicia como un proyecto dirigido por sacerdotes jesuitas que ha ido evolucionando junto con la historia económica y política del país. Es decir, es un caso ideal para estudiar la interacción entre mercado, sociedad civil y gobierno, en la elaboración de programas de desarrollo destinados a eliminar las causas de la pobreza en los países emergentes.

La historia de la FS que nos presentan los autores, está descrita a partir de los testimonios de directores, antiguos miembros del consejo de administración y de documentos de la propia empresa. A pesar de que la organización tiene más de 100 años, el principal

foco del estudio del trabajo se encuentra en los últimos 30 años. La causa de esta decisión es que durante este período se suceden una serie de acontecimientos que cambian la historia empresarial y económica de Colombia. Estos cambios abren un espacio para que las empresas de la FS se transformen en actores importantes del sistema financiero, y para que la institución redefine la naturaleza de sus programas sociales.

Una de las partes destacables del análisis que el libro propone es el estudio de las 5 estrategias diseñadas por los directores de la FS, para afrontar los cambios por los que atravesaba la fundación y sus empresas. Estas consistían en proclamar y diseminar los nuevos principios de la FS; reorganizar la dirección de la institución y sus compañías; transferir la propiedad de la antigua Caja Social a la FS; fortalecer el rol de los gerentes de la fundación y redefinir los vínculos con la Compañía de Jesús; y mejorar la interacción entre la alta dirigencia de la FS y los gerentes de las compañías. Este análisis de la elaboración de las estrategias es seguido por un estudio de los cambios efectivos en términos organizacionales y de desarrollo de capacidades.

Los autores sostienen que hacia finales de la década de 1980, la organización no solo cambió de directivos, sino también la forma en cómo concebir sus funciones. Las empresas a cargo de la FS fueron reorganizadas para reducir sus costes de operatividad pero, también, para introducir las nociones de productividad y calidad como ejes de una nueva cultura organizativa. La década de 1990 se inicia con un importante período de expansión de las empresas, proceso que incluye la formación de *joint ventures* con compañías extranjeras, tales como Banmédica de Chile y AIG de EE. UU. Asimismo, las firmas ligadas a FS comenzaron a especializarse en las áreas de seguros, banca y bienes, raíces formando a partir de 1997 un grupo económico, por lo que la FS dejó de ser una organización sin fines de lucro. Sin embargo, esto trajo consigo un aumento considerable en su inversión en proyectos sociales. A pesar de este crecimiento,