

## PRESENTACIÓN

Norma Silvana Lanciotti<sup>1</sup> y Andrea Lluch<sup>2</sup>

¿Por qué analizar los fracasos empresariales en América Latina y en Argentina? Una primera razón reside en la intención de proponer alternativas al análisis predominante de las experiencias exitosas dentro de la historia empresarial. Una segunda razón apuesta a profundizar en la relación entre el desempeño y capacidades de las empresas y la evolución de las economías latinoamericanas, considerando los límites de las estructuras productivas en función de los recursos materiales, humanos, financieros y tecnológicos. La tercera motivación responde a que la perspectiva de los fracasos empresariales construida por los estudios internacionales tiende a enfatizar la incapacidad de los directivos locales o el peso de los factores institucionales sin tener una visión ajustada de los procesos económicos en los países periféricos o de industrialización tardía. Estos aspectos constituyen el eje problemático de los artículos reunidos en este dossier. Las dimensiones institucionales, legales y fiscales de las quiebras, cierres, fusiones y crisis de las empresas, sus relaciones con el Estado, la articulación entre las trayectorias y los cambios económicos, y el rol de los mercados constituyen, en cada caso, la clave para explicar la discontinuidad de empresas comerciales, agrarias e industriales en Argentina.

A juicio de Patrick Fridenson, la historiografía internacional de empresas del siglo veinte ha asignado una escasa atención a los fracasos empresariales.<sup>3</sup> Como consecuencia del predominio de la corriente principal de la economía, los enfoques asociados a las teorías del crecimiento económico y a la sociología de las organizaciones, y particularmente los estudios inscriptos en las tesis chandlerianas y en las teorías de Ronald Coase y de Oliver Williamson, han priorizado el estudio de trayectorias empresariales exitosas, identificando los factores del crecimiento y expansión de las empresas, las estrategias implementadas en los contextos de cambio económico, y la internalización de capacidades de aprendizaje y de acción que permitirían a las firmas superar las situaciones de crisis. Bajo una lógica de interpretación que asocia desarrollo organizativo, innovación tecnológica y dimensión de los mercados, la teoría chandleriana de la empresa ha subrayado que la creación de cuerpos directivos profesionalizados, cuyas decisiones se orientaron a optimizar los rendimientos aprovechando las economías a escala en base a la inversión productiva y a la expansión de las redes de distribución y marketing, signaron las trayectorias exitosas. Sólo los fracasos recientes de grandes empresas multinacionales como Enron o Parmalat habrían encendido la señal de alerta sobre la relación entre las quiebras y fracasos empresariales y la vulnerabilidad de las economías

Una mirada más atenta a la cuestión, permite identificar un primer tratamiento del tema en los estudios críticos al paradigma chandleriano. La historiografía europea centró

<sup>1</sup> CONICET- Universidad Nacional de Rosario, Escuela de Economía. Boulevard Oroño 1261, 2000 Rosario, Argentina. Correo electrónico: nlanciot@unr.edu.ar

<sup>2</sup> CONICET- Universidad Nacional de La Pampa, CEHDE-Universidad de San Andrés. Gil 353, 2º Piso, 6300 Santa Rosa, La Pampa, Argentina. Correos electrónicos: alluch@fas.harvard.edu; andrealluch@gmail.com

<sup>3</sup> Patrick Fridenson, "Business Failure and the Agenda of Business History", en *Enterprise & Society*, vol. 5, no. 4, 2004, pp. 562-582.

su atención en las trayectorias de empresas familiares, cuyos ciclos de vida habrían sido más accidentados y fluctuantes en comparación con las firmas de gestión profesionalizada altamente integradas y diversificadas. Al indagar en el vínculo entre el declive de la economía y la evolución de las firmas británicas, Leslie Hannah, William Lazonick y Mira Wilkins, entre otros, convenían que la debilidad de las estructuras directivas y la falla en las capacidades de organización de las empresas familiares británicas habrían obstaculizado el desarrollo y la integración de sistemas de marketing y distribución después de la Primera Guerra Mundial.<sup>4</sup>

Por otra parte, las visiones reduccionistas de la historia de empresas asociadas al triunfo del paradigma de la modernización fueron cuestionadas por la historiografía de empresas italiana y francesa en los años setenta y ochenta. Poniendo el acento en los modelos culturales que inciden en la gestión y propiedad de las empresas, los trabajos de Valerio Castronovo y de Duccio Bigazzi, abordaron los fracasos a la par que los éxitos empresariales. Por su parte, al definir a la empresa como construcción social, Giulio Sapelli invitaba a abandonar el análisis del comportamiento de las personas y asociaciones en términos de optimización, alegando que las asincronías, disfunciones y entropías eran parte de las trayectorias empresariales.<sup>5</sup>

Una tercera corriente en la literatura sobre fracasos empresariales tiene su origen en la demografía de empresas. Tributaria de los debates sobre el retraso económico y las características del capitalismo francés, el análisis del nacimiento y muerte de empresas articulaba los ciclos de vida de las firmas con la evolución económica de Francia, a partir de lo cual se postularon relaciones entre la inversión y la creación de empresas, y entre los cambios en los precios relativos y las quiebras.<sup>6</sup> Los problemas financieros de las pequeñas y medianas empresas y la incidencia de factores extra-económicos en las decisiones empresariales habrían contribuido a la elevada mortalidad de las sociedades familiares, un fenómeno por lo demás bastante común en ciertas actividades como el comercio minorista.<sup>7</sup>

Retomando algunas de estas cuestiones, el trabajo de Gómez Galvarriato y Parral que abre el dossier, correlaciona desempeño macroeconómico y ciclo de vida de las empresas. La hipótesis del artículo es que las tasas de creación y disolución de empresas

<sup>4</sup> Leslie Hannah, "Scale and Scope: Towards a European Visible Hand", en **Business History**, vol 33, n° 2, 1991, pp. 297-309; Bernard Elbaum y William Lazonick, "The Decline of the British Economy: An Institutional Perspective", en **The Journal of Economic History**, vol. 44, no. 2, 1984, pp. 567-583; Mira Wilkins, "The Free-Standing Company, 1870-1914: An Important Type of British Foreign Direct Investment", en **Economic History Review**, vol. 41, n° 2, 1988, pp. 259-282. La literatura sobre el declive británico es extensísima en razón de la producción orientada a desestimar la hipótesis chandleriana mediante la reconstrucción de los casos exitosos. Una revisión reciente del tema en Richard Coopey y Peter Lyth (eds.), **Business in Britain in the Twentieth Century**, New York, Oxford University Press, 2009.

<sup>5</sup> Giulio Sapelli, "La construcción social e histórica de la empresa: Para un nuevo modelo teórico", en Pablo Martín Aceña y Francisco Comín (coords.), **La empresa en la historia de España**, España, Editorial Civitas, 1996, pp. 473-487.

<sup>6</sup> Philippe Jobert, Jean-Claude Chevailler, "La démographie des entreprises en France au XIX<sup>e</sup> siècle. Quelques pistes", en **Histoire, économie et société**, 5e année, n.2, 1986, pp. 233-264.

<sup>7</sup> Michel Lescure, "La demografía empresarial en Francia. Primer balance de las investigaciones históricas en curso", en **Revista de Historia Industrial**, 10, 1997, pp. 201-212; Michael Moss y Philippe Jobert, **Naissance et mort des entreprises en Europe XIX<sup>e</sup>-XX<sup>e</sup> siècles**, Dijon, Éditions de l'Université de Dijon, 1995.

reflejan la percepción del entorno económico que tienen los empresarios. En tal sentido, mediante un estudio econométrico de los patrones de creación y disolución de empresas registrados en la ciudad de México entre 1901 y 1930, los autores abordan distintas variables para dimensionar el nivel de fracaso de las empresas mexicanas durante el periodo revolucionario. Sus evidencias les permiten proponer –terciando en una clásica discusión historiográfica– que el impacto fue diferencial según la actividad y que la Revolución mexicana tuvo un impacto negativo –en especial en la década del veinte– en la duración, acumulación de capital e inversión de las empresas que operaron entre 1900 y 1929. No obstante, el análisis econométrico y la medición de distintas variables representativas de la organización de las empresas y de control macroeconómico, les permiten también ponderar que la Revolución tuvo un impacto intermedio respecto a lo señalado por las visiones más pesimistas y optimistas de la historiografía mexicana.

Diversos estudios han resaltado la importancia de las leyes y prácticas asociadas a las quiebras en el desarrollo de los mercados de capitales y eventualmente sobre el desarrollo económico, constituyendo estos debates una cuarta corriente en la literatura sobre fracasos empresariales.<sup>8</sup> Inspirándose en algunos de estos debates, el trabajo de Lluch reconstruye las características generales de los fracasos de empresas argentinas a principios del siglo XX. Para ello, el artículo sintetiza las principales características de la legislación sobre quiebras y aborda el universo de los “fallidos” (quiebras y convocatorias), la magnitud de los capitales, su periodización, y los rubros empresariales más afectados en la Argentina entre 1900 y 1933. El enfoque metodológico y teórico del artículo se desplaza desde el análisis econométrico –como en el caso mexicano– para abordar temas de creciente atención como el papel de las instituciones jurídicas en el funcionamiento de la economía y en el fracaso empresarial. El estudio de la legislación y las prácticas asociadas a las quiebras le permite plantear una serie de interrogantes sobre las características del capitalismo local, enfatizándose la relación entre los distintos actores económicos y sus relaciones crediticias, y sobre el diseño y uso de los dispositivos legales vigentes en materia de quiebras en la Argentina y la correlación directa entre endeudamiento privado, crisis macroeconómicas, restricción del crédito y niveles de fracaso empresarial.

Aún cuando la ausencia de un empresariado innovador en términos schumpeterianos haya sido un tópico frecuentemente visitado por la historiografía económica argentina para explicar los límites del crecimiento económico del país, la literatura sobre trayectorias fallidas de empresas agrarias e industriales para el período anterior a la segunda posguerra es bastante exigua.<sup>9</sup> Por este motivo, los artículos de

<sup>8</sup> La literatura económica sobre los procedimientos concursales es relativamente reciente. En estudio dentro de la denominada vertiente de “law and growth”, entre ellos Rafael La Porta et. al., “Law and Finance”, en *Journal of Political Economy*, 106, 1998, pp. 1113-1155. Los estudios históricos han relativizado algunos de los supuestos planteados por los economistas, entre ellos la superioridad del sistema legal anglosajón. Un ejemplo en ese sentido es Jérôme Sgard, “Do legal origins matter? The case of bankruptcy laws in Europe, 1808-1914”, en *European Review of Economic History*, X, 3, 2006, pp. 389-419. Otro ejemplo es Paolo Di Martino, “Approaching disaster, a comparison between personal bankruptcy legislation in Italy and England, 1880-1930”, en *Business History*, vol. 45, no. 1, 2005, pp. 23-43.

<sup>9</sup> Una excepción es el artículo de Donna J. Guy, “La Refinería Argentina, 1888-1930: los límites de la tecnología azucarera en una economía periférica”, en *Desarrollo Económico*, 111, 28, 1988, pp. 353-373.

Roberto Schmit y Julio Djenderedjian, y de Claudio Belini contribuyen decisivamente a ampliar los conocimientos sobre el tema y a replantear hipótesis previas sobre la articulación entre la actividad empresarial y los mercados en diferentes coyunturas. Retomando los debates clásicos sobre los criterios empresarial o rentista que habrían orientado la gestión de la gran estancia rioplatense y sobre los límites de la expansión agraria asociados a la estructura de propiedad de la tierra y a la dependencia externa, Schmit y Djenderedjian analizan las prácticas de gestión y organización de la estancia del Potrero de San Lorenzo hasta mediados del siglo diecinueve. En este caso, se observan las estrategias implementadas en condiciones de cambio estructural a la par que destacan los obstáculos en la reconversión productiva de la empresa. Considerando una actividad basada en el aprovechamiento de recursos productivos de bajo costo, los autores establecen que el cambio en los precios relativos de los factores productivos de disponibilidad fluctuante en un contexto de alta incertidumbre influyó en los resultados de la empresa en forma más decisiva que la estructura de inversión de capital. En el proceso de reconversión y diversificación productiva, el costo creciente del crédito habría determinado la inviabilidad de la gran estancia ganadera en razón de un elevado endeudamiento y altos costos operativos.

La expansión y crisis de la industria del rayón en el período de entreguerras son analizadas en el artículo de Claudio Belini. La protección aduanera de los productos de seda generó el estímulo inicial para la producción de seda artificial, luego impulsada por la expansión del mercado textil y los cambios en las pautas de consumo. Bajo dichas condiciones se multiplicaron los talleres domiciliarios intensivos en mano de obra y escasamente capitalizados, generándose una sobreoferta de productos a costos decrecientes y de baja calidad. En este caso, la expansión inicial resultante de un mercado en expansión con escasas barreras de entrada que había permitido la sustitución de importaciones textiles, fue interrumpida por la crisis de la industria textil de 1938 que terminó por expulsar a muchas de estas pequeñas empresas.

Las fluctuantes condiciones de la economía argentina en las décadas siguientes a la segunda postguerra constituyen una razón significativa para profundizar en la problemática de los fracasos empresariales. Por otra parte, la trayectoria de las empresas públicas es un tópico reconsiderado a partir del proceso de privatización iniciado en la década de 1990, con el objeto de identificar el rol del Estado en la industria argentina.<sup>10</sup> En esta línea se inscribe el artículo de Marcelo Rougier sobre la Dirección General de Fabricaciones Militares. Con eje en los problemas de la industria metalúrgica argentina, Rougier describe las iniciativas de la Dirección en las sucesivas fases de la producción del cobre durante los años de la guerra. La dificultad para obtener la materia prima implicó severas restricciones en la integración de las actividades de elaboración del mineral, que continuaron dependiendo del cobre importado. La escasez de divisas posterior a 1949

---

<sup>10</sup> Claudio Belini, “La Dirección General de Fabricaciones Militares y su papel en la industrialización de posguerra”, en Marcelo Rougier (dir.), **Políticas de promoción y estrategias empresariales en la industria argentina**, Buenos Aires, Ediciones Cooperativas, 2007; Nicolás Gadano, **Historia del petróleo en la Argentina. 1907-1955: Desde los inicios hasta la caída de Perón**, Buenos Aires, Editorial Edhasa, 2006; Claudio Belini y Marcelo Rougier, **El estado empresario en la industria argentina**, Buenos Aires, Manantial, 2008; Claudio Belini, **La industria peronista: 1946-1955, Políticas públicas y cambio estructural**, Buenos Aires, Editorial Edhasa, 2009.

terminó por desplazar los recursos destinados a este emprendimiento. En este caso, la discontinuidad de la política diseñada por el gobierno militar descubre las tensiones entre el proyecto estatal y las empresas privadas del sector en una industria altamente dependiente de insumos importados.

En estos tres trabajos, las capacidades directivas de los empresarios y del Estado no parecen haber sido determinantes en el resultado de los negocios; sino que los fracasos empresariales revelarían los límites de determinados ciclos de negocios, más allá de las expectativas fundadas en visiones optimistas construidas durante las fases de expansión de determinada actividad. Por el contrario, la incidencia de las capacidades directivas de los empresarios en las trayectorias frustradas es el principal elemento introducido por los artículos de Bonfanti y de Mellado y Olguín.

El trabajo de Bonfanti se nutre de la mencionada corriente clásica que atribuye el fracaso empresario a la debilidad de las estructuras directivas y a la falla en las capacidades de organización de las empresas familiares a lo largo de su ciclo vital. Bonfanti reflexiona sobre la trayectoria de Diego Pons, uno de los precursores de la vitivinicultura uruguaya durante la etapa pionera del sector. El trabajo propone una descripción analítica del desarrollo, apogeo y decadencia de la empresa vitivinícola de Pons, y examina el comportamiento concreto del empresario frente a los cambios técnicos sectoriales y a la organización del circuito de comercialización del vino hasta 1940. Bonfanti repasa las estrategias de organización, diversificación productiva, financiación, inversión y de comercialización, examina los factores intervinientes en la decadencia final de la empresa, inclinándose por subrayar los límites de la gestión de matriz familiar en el desarrollo empresarial.

Las trayectorias fallidas de la empresa estatal Bodegas y Viñedos Giol y de las firmas controladas por el Grupo Greco (grupo económico diversificado) constituyen el eje del trabajo de Mellado y Olguín. A diferencia del trabajo sobre Uruguay que explora los inicios de la industria vitivinícola, este trabajo analiza la decadencia del modelo de producción y consumo masivos de vinos comunes en Argentina. Más allá de sus particularidades, los casos estudiados condensan los distintos problemas que atravesó el sector vitivinícola y, en particular, cómo se vieron afectadas ambas firmas por el inestable entramado institucional y el turbulento contexto de las décadas de 1970 y 1980. Pero como se indicó, las autoras también ponderan las ineficiencias de la gestión empresarial en el fracaso de ambas empresas. Al igual que en los trabajos previamente referidos, alertan de la compleja interrelación de múltiples factores en el desempeño y posterior desaparición de las empresas, aportando con ello elementos novedosos de análisis para la discusión más amplia sobre el rol de los empresarios en el retraso relativo del desarrollo económico argentino.

En conjunto, los trabajos muestran que la disponibilidad de recursos limitó considerablemente el crecimiento de las empresas industriales y definió el marco de opciones para una trayectoria exitosa. En las industrias de bienes intermedios, el obstáculo principal fueron las rigideces en la provisión de insumos y materias primas; mientras que la sobreproducción operó como freno al crecimiento de las industrias de bienes de consumo de rápida sustitución y de consumo masivo. En ambos casos, la escasa integración de la industria parece haber profundizado las iniciales características de la estructura productiva. En cambio, las empresas que desarrollaron su actividad sobre la

base de recursos primarios abundantes fueron afectadas por el incremento de los costos financieros que restringió la capacidad de inversión en las coyunturas donde la reconversión productiva era la única salida.

Estudiar los fracasos empresariales proporciona evidencias sobre la dinámica relación entre los mercados, las empresas, y el Estado en diferentes coyunturas económicas. Los artículos aquí reunidos dan cuenta de que no existe consenso ni teoría unívoca sobre el fracaso empresarial. Al mismo tiempo, y desde la perspectiva histórica, el dossier revela las múltiples facetas del fracaso empresarial así como las complejas articulaciones entre empresas y contexto económico e institucional, considerando diferentes países, sectores y períodos en el marco de los actuales debates teóricos y metodológicos de la historiografía de empresas.