

Los negocios de Mingo. Efectos de la apertura y la globalización en los grupos Bavaria y Valores Bavaria¹

Bernardo Parra Restrepo, Bogotá: Universidad Nacional de Colombia, Facultad de Ciencias Económicas, 2004, 412 pp.

Las sociedades liberales se caracterizan por el pensamiento crítico e independiente. En el desarrollo de ese pensamiento en Colombia (si el país aspira a ser una sociedad liberal), es clave el papel que debe jugar la universidad pública en la que el académico puede escapar a los vaivenes de intereses empresariales y políticos. Y los departamentos y facultades de administración de las universidades públicas tienen la obligación de desarrollar estudios con trabajo empírico minucioso, sobre los temas relacionados con la empresa y el empresariado.

Y esto hay que resaltarlo aún más, cuando la discusión académica se ve amenazada en aras de la búsqueda de cargos en la alta burocracia estatal, y en la consecución indiscriminada de contratos de consultoría que llevan a la universidad pública a convertirse en un subsidio, con dineros de los contribuyentes, para las carreras políticas y los negocios privados de unos pocos.

El libro de Bernardo Parra cumple con las condiciones señaladas al comienzo. Además, se enmarca en una serie de trabajos publicados por el autor en los últimos años sobre diferentes empresas como Fabricato y Avianca.

El libro que el profesor Parra entrega es parte de un proyecto que estudia los procesos de concentración del capital en los grupos económicos del país desde comienzos de la década de los años noventa. En este libro, en particular, se abordan las empresas de los grupos Bavaria y Valores Bavaria, conocidas generalmente como el Grupo Santodomingo.

El libro de Parra lleva a diferentes temáticas: desde los capítulos conceptuales sobre la teoría del capital financiero, pasando por una discusión general de los principales grupos económicos en Colombia, para luego presentar una reseña histórica del Grupo Santodomingo, y entrar en materia sobre los grupos Bavaria y Valores Bavaria, hasta concluir con un capítulo sobre los conflictos laborales entre la Cervecería Bavaria y sus trabajadores. (A propósito, los trabajadores asalariados todavía existen, y el profesor Parra no olvida este pequeño detalle).

El autor argumenta que varias de las empresas pertenecientes al Grupo Santodomingo se han podido mantener gracias a las inyecciones de capital en préstamo otorgado por la matriz del sector cervecero que sostuvo va-

rios años la ineficiencia de empresas como Avianca y otras varias que operaban a pérdida. Estas empresas hicieron crecer las cuentas de difícil cobro por encima de 800 mil millones de pesos, cuentas que fueron luego condonadas a cambio de una emisión de acciones cuyo valor, en concepto de Parra, se sobrestimó.

Parra entra en detalle al ilustrar la expansión del grupo en la adquisición de intereses cerveceros en Panamá, Ecuador y Perú. Según el autor, esta expansión se hizo a costa del aumento del endeudamiento de Bavaria, a través de emisiones de bonos en el mercado colombiano y de créditos concedidos por la Corporación Andina de Fomento y la Corporación Financiera Internacional.

El libro es de una riqueza empírica que hay que resaltar. Además de su apoyo en la literatura, el autor recurre a una gran variedad de fuentes primarias. Entre otras: los archivos de la Bolsa de Valores de Bogotá, la Comisión Nacional de Valores, las Superintendencias Bancaria, de Sociedades y de Valores, y el archivo del sindicato de los trabajadores de Bavaria. Trabaja también documentos de diferentes notarías de Bogotá y de varios ministerios. Esto sin dejar a un lado los reportes de las empresas estudiadas. Su trabajo lo llevó incluso a Panamá para estudiar los negocios del grupo en el vecino país.

Esta es una obra que se enmarca entre los estudios serios de los grupos y que se remontan al trabajo pionero de Julio Silva Colmenares.

El libro me lleva a un par de reflexiones finales:

Primero. Esta es también una investigación que refuta el trabajo de Miguel Urrutia sobre los gremios de empresarios y las relaciones entre el Estado y el capital publicado en 1983. En dicho trabajo, Urrutia sostiene que como para los años setenta y ochenta los gremios habían perdido el poderío político de su época dorada de mediados de siglo, los intereses de los grandes empresarios se hallaban supeditados a las metas e intereses de una tecnocracia, supuestamente muy sofisticada y autónoma. La

¹ Palabras pronunciadas por Eduardo Sáenz Rovner en la presentación del libro en la Universidad Nacional de Colombia, el 26 de marzo de 2004.

investigación de Parra muestra que los grupos económicos integran vertical y horizontalmente las actividades económicas de un puñado de empresarios, quienes detentan el poder económico y tienen la capacidad de influir y determinar las políticas económicas del Estado a través de su financiación de campañas, su control casi absoluto sobre los medios de comunicación, y la rotación del personal directivo entre las altas posiciones del Estado y de las empresas privadas.

Segundo. El trabajo es también una crítica, esta sí más explícita, a quienes argumentan sobre las bondades de la autonomía de la banca central con el fin encomiable de “llevar a cabo una función de un enorme beneficio social, como es la de reducir la inflación y mantener el equilibrio macroeconómico”, tal y como señala Salomón Kalmanovitz, quien ha sido miembro de la Junta Directiva del Banco de la República durante más de 10 años. Pero, para contrarrestar la afirmación anterior, y tal como ha demostrado Delia M. Boylan, profesora de la Universidad de Chicago, en su libro *Defusing Democracy. Central Bank Autonomy and the Transition from Authoritarian Rule* (The University of Michigan Press, Ann Arbor, 2001), las reformas que han consagrado una mayor autonomía de la banca central en América Latina han permitido que esta institución se aisle aún más de presiones de diversos grupos sociales, para concentrarse en políticas que favorecen a los grandes conglomerados económicos y al capital financiero internacional. Y en esto la argumentación de Parra y la de Boylan se complementan.

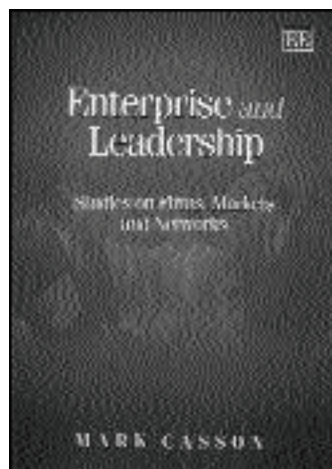
Para terminar, no me queda más que recomendar altamente la lectura de esta obra, y felicitar al profesor Parra por la publicación del libro, quedando a la espera de su trabajo en curso sobre el grupo Ardila Lülle.

Eduardo Sáenz Rovner, Ph.D.

Profesor titular

*Facultad de Ciencias Económicas
Universidad Nacional de Colombia*

E-mail: esaenzr@unal.edu.co



**Enterprise and Leadership.
Studies on Firms, Markets
and Networks**

**(Empresa y liderazgo: una
mirada institucional)**

Mark Casson, Cheltenham: Edward Elgar,
2000, 294 pp.

La producción de Mark Casson es bien conocida por los que trabajan en la frontera entre economía, derecho y administración. En este volumen el autor recoge sus más recientes publicaciones sobre la empresa, vista desde la teoría institucional y de los costos de transacción. El volumen está dividido en nueve capítulos: 1. Economía del liderazgo ético, 2. Economía y antropología, 3. Teoría empresarial de la firma, 4. Empresario y la revolución industrial, 5. Marshall sobre el mercadeo, 6. Compañías comerciales multinacionales, 7. Redes de negocios regionales, 8. Empresa familiar, 9. Factores culturales y el crecimiento económico (escrito conjuntamente con Andrew Godley).

Como se ve por el contenido, no es un tratado institucional sobre la empresa sino una colección de escritos sobre diferentes temas. Su atractivo está en unas ideas no trilladas y polémicas que provocan la discusión. Si se toma el primer capítulo, “Economía del liderazgo ético”, Casson estudia el fenómeno del empresario y líder con

una perspectiva integrada. Parte de la premisa de que la ética es fundamental para el desarrollo económico porque reduce los costos de transacción en la economía. La idea no es novedosa. Pero la hipótesis de Casson es interesante. Según él, los valores éticos se hacen operativos a través de la figura del empresario-líder, cuya función consiste en promover cierto sistema de valores (p. 8).

Habitualmente escrupuloso en las definiciones, Casson no es muy claro en el tema del liderazgo, que no diferencia de la gerencia. Resulta que los CEO son líderes y viceversa. También es difícil aceptar la idea implícita en el capítulo de que la cantidad de líderes está en alguna relación con las características demográficas y educativas de la población. No sentaría mal releer *Economía y sociedad*, de Weber, especialmente los pasajes sobre el liderazgo carismático. Incluso antes de Weber, desde Maquiavelo se sabe que una persona se hace líder no porque está educada de cierta manera sino porque es capaz de interpretar y articular correctamente las aspiraciones de los seguidores. De aquí, el líder empresarial es una persona que no solo entiende sino que expresa y operacionaliza los valores de los *stakeholders*. Tal vez por eso la expresión “el liderazgo ético” en el título del capítulo suena como una tautología. Los líderes, cuyo trabajo es entender y operacionalizar los valores de la sociedad, no pueden sino ser éticos. Si no son éticos, no los van a seguir, y los pretendidos líderes pierden la legitimidad y dejan de ser líderes. El capítulo hubiera ganado en claridad, si los dos grandes temas organizacionales —el liderazgo y la ética— hubieran sido tratados por separado.

El segundo capítulo, “Economía y antropología”, no es fuerte. El autor pretende entablar una discusión entre el paradigma racional en las ciencias sociales, representado por la economía, y el paradigma no racional, representado por la antropología. Infortunadamente la discusión no se