



Comentario bibliográfico

Norma Lanciotti y Andrea Lluch, eds., *Las empresas extranjeras en Argentina desde el siglo XIX al siglo XXI* (Buenos Aires: Imago Mundi, 2018).

Ignacio Rossi

Universidad Nacional de Luján – Universidad Nacional de General Sarmiento

ignacio.a.rossi@gmail.com

Fecha de recepción: 11/01/2020

Fecha de aprobación: 07/07/2020

Las empresas extranjeras en Argentina desde el siglo XIX al siglo XXI constituye un aporte central para el campo de estudios de la historia económica argentina. Como lo afirman las editoras Norma Lanciotti y Andrea Lluch, las empresas extranjeras han sido un actor central desde los inicios de la organización nacional hasta la actualidad, al margen de los ciclos de mayor incidencia agregada que han suscitado el interés de los observadores contemporáneos. Un enfoque histórico de largo plazo permite a los historiadores relativizar las excepciones recientes y los declives de inversión extranjera poniendo el foco en los patrones de inversión y sus tendencias de largo plazo. Por otro lado, la perspectiva de la historia de las empresas constituye el insumo teórico que habilita la observación de prácticas y estrategias empresariales para identificar los cambios y continuidades entre fines del siglo XIX y comienzos del siglo XXI. Este libro, nacido de un proyecto acreditado por la Agencia Nacional de Promoción

Científica y Tecnológica, permitió a los autores generar una nueva base de datos abierta en internet sobre las más grandes empresas extranjeras que operaron en nuestro país.

La obra está dividida en tres partes. Las dos primeras tratan dos periodos diferenciados de las inversiones extranjeras: (1875-1975) y (1975-2015). La tercera se encuentra dedicada al estudio de las redes corporativas (1923-2000). En la primera parte Lanciotti, Lluch, Cecilia Dethiou y Agustina Rayes se ocupan de examinar el modelo de exportaciones de materias primas e importación de capitales ingleses hasta 1913. Las inversiones en infraestructura, comercio y finanzas asociadas a la explotación de recursos naturales, el crecimiento del mercado y una política económica abierta y favorable a la inversión extranjera liderada por Gran Bretaña son estudiadas junto a la participación alemana, francesa, belga, italiana y de los Países Bajos. La clásica hipótesis que afirma que en los años treinta el ingreso de capital extranjero cesó es matizada por las autoras al observar el ingreso de capitales estadounidenses y europeos atraídos por el impulso de una industria sustitutiva que avanzaba en nuevos rubros. A pesar del declive general de inversión extranjera total hasta los años cincuenta dadas las restricciones del comercio mundial, el ingreso de firmas multinacionales favorecidas por gobiernos que no habían restringido su ingreso se propagaba en la química, la farmacéutica y la maquinaria. Además, como lo afirman las autoras, la crisis del treinta significó un cambio en la organización de las empresas con la irrupción de las sociedades anónimas y las filiales a cargo de comerciantes extranjeros radicados en el país que explotaban la cultura y el mercado local.

Durante los años cincuenta, mediante el rescate de la deuda pública, la confiscación de bienes alemanes y la nacionalización de servicios, se inaugura un nuevo ciclo de inversiones extranjeras liderado por el capital estadounidense centrado en la actividad industrial sustitutiva. A pesar de las dudas sobre los montos exactos de las inversiones extranjeras en los años sesenta, las autoras aseguran que las ramas petroquímica, automotriz, ingeniería, construcción y otros servicios capitalizaron la mayor parte, aunque no atrajeron nuevas inversiones de capital más de lo que formaron oligopolios en ramas no integradas. A partir de los setenta, un nuevo tratamiento a las empresas extranjeras en la economía doméstica contribuyó al aumento de las repatriaciones con la intención de que las empresas extranjeras se asociaran con las nacionales. Así, desde la segunda mitad de la década del sesenta y parte de los setenta y, en el transcurso de varios gobier-

nos en su mayoría militares y nacionalistas, se fue construyendo el primer marco legal restrictivo para las empresas extranjeras. El inicio de la dictadura de 1976 supuso la interrupción de las barreras y la eliminación de las restricciones delegando al Poder Ejecutivo como única autoridad regulatoria, iniciando un ciclo de actividades poco intensivas en capital.

En la segunda parte, Gustavo Zanotti, Natalia Barreda, Marco Fofman y Lavih Abraham, analizan las empresas extranjeras en la segunda economía global (1975-2015). Durante la última dictadura militar la valorización financiera que desplazó a la producción industrial como principal referencia de crecimiento trajo el correlato de una nueva forma de organización empresarial en grupos económicos mediante fusiones y adquisiciones. Una nueva inflexión ocurrió en los años noventa con la salida y venta de empresas privadas nacionales a inversores extranjeros generando, en el nuevo milenio, un indiscutible poderío de la Cúpula Empresaria Extranjera. Ésta se concentró en la industria alimenticia, automotriz e hidrocarburífera proveniente de empresas estadounidenses, canadienses y de países en desarrollo como Brasil, México y China que irrumpían en la escena. A partir de 2014, los investigadores advierten que la mayoría de los grupos económicos se habían radicado en los últimos treinta años, a pesar de que muchos eran capitales repatriados, y que formaban parte de adquisiciones que presentaban rasgos oligopólicos que acentuaban la desindustrialización, primarización y descomplejización productiva.

Como parte de un estudio de caso, el examen de la industria de granos y sus derivados da un cierre a la segunda parte del libro. Nacida con destino al mercado internacional durante la década del setenta, la industria de las semillas transgénicas y la siembra directa con fertilizantes y herbicidas fue paulatinamente orientándose a la molienda para convertirse en vanguardia con la producción de aceites, harina de soja y girasol en nuestro país. Una industria con escaso valor agregado, que avanzó sobre las cooperativas consolidando empresas transnacionales y algunas nacionales, produjo una significativa caída en el empleo y la producción de las más pequeñas. Por su parte, el rol del Estado que hasta entonces no había sido significativo en el sector cobraría una tendencia contraria desde el nuevo milenio mediante la implementación de beneficios fiscales que no hicieron otra cosa que contribuir a la tendencia de concentración de los grandes agentes.

En la tercera parte del libro, dedicada al estudio de las redes corporativas en las empresas extranjeras, Lluch y Erica Salvaj aseguran que la integración de un sujeto en dos o más directorios

es un momento clave para comprender las relaciones entre las empresas y los rasgos de la estructura económica de un país. Mediante la sociología y la teoría organizacional, las autoras se proponen analizar las redes corporativas a través de los diferentes patrones de desarrollo en el siglo XX y ver cómo éstos contribuyeron a modificar las relaciones interempresariales. Hacia 1923, la existencia de estrategias de colaboración entre los grupos empresariales diversificados caracterizó un primer núcleo de red corporativa que mantenía relaciones de colaboración, comerciales y hasta familiares con empresas locales. Posteriormente, con el cierre de la economía en los años treinta ante la crisis externa, se consolidó una segunda etapa en la que el establecimiento de directorios locales y la incorporación de miembros pertenecientes a las elites argentinas fueron la norma. Sin embargo, como contracara de este proceso una parte de la elite corporativa fue incapaz de mantenerse unida frente a los procesos de compras y nacionalizaciones en los cincuenta y, finalmente, durante los sesenta los directorios sufrieron una reestructuración, producto de los cambios dramáticos en la estrategia de desarrollo que produjo una significativa sustitución de sus vínculos y actores. En un país con una volátil economía y una endeble institucionalidad, la estrategia defensiva hizo prevalecer a los directores extranjeros caracterizados más por su perfil profesional que de empresarios.

Desde 1976 la red corporativa sufrió una sustancial reducción, dejando a la mayor parte de las empresas aisladas y marginadas, con la contracara del fortalecimiento de grupos locales. Aunque las empresas multinacionales perdieron sus posiciones dominantes en la cúpula, varias alianzas de sus directores se fortalecieron en grupos locales, hasta que un golpe de gracia en el nuevo milenio dejó a la red corporativa reducida en número de vínculos interempresariales como producto de las crisis externas y las privatizaciones que consolidaron un largo proceso de destrucción de capital social.

Las empresas extranjeras en Argentina desde el siglo XIX al siglo XXI constituye un valioso análisis histórico de largo plazo y, sin dudas, formará parte de las referencias obligadas para el estudio del lugar de las empresas extranjeras en la historia argentina. Además, gracias a su carácter interdisciplinar, los investigadores aportan reflexiones actuales para pensar en los aspectos estructurales de la dependencia económica y el subdesarrollo en nuestro país.