



Reseña de Lluch, Andrea y Lanciotti, Norma (Eds.) (2021). *Las grandes empresas en Argentina. Desde la expansión agropecuaria hasta la última globalización*. Rosario: Prohistoria ediciones, 216 páginas, ISBN 978-987-809-011-5.

Ignacio Andrés Rossi

Comisión de Investigaciones Científicas (CIC) de la
provincia de Buenos Aires
Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS),
Argentina
ignacio.a.rossi@outlook.com

Recibido: 01/08/2022

Aceptado: 31/10/2022

Palabras clave: Historia, Economía, Empresas, Globalización.

Keywords: History, Economy, Companies, Globalization.

El nuevo libro editado por las historiadoras Lluch y Lanciotti ofrece un panorama de largo plazo y dos estudios de caso que permiten analizar el papel de las grandes empresas y su estrecha relación con la estructura estatal de la Argentina de los siglos XIX y XX. Este ha sido un tema clásico de la historia política y económica nacional que, como muestran las autoras en un profuso estado del arte, ha motivado varias reflexiones sobre el papel de la gran empresa argentina en el desarrollo económico, específicamente allí donde la preocupación central giró en torno a la falta de cohesión política en tanto actor central del capitalismo local. Así, este trabajo presenta un gran esfuerzo de síntesis, específicamente en sus dos primeros capítulos, donde se busca analizar grandes arcos temporales que van desde los comienzos del desarrollo capitalista en la joven Argentina hasta nuestros días. Además de estas virtudes, el libro puede ofrecer un importante insumo metodológico e histórico para la historia económica y de las empresas, con alcance regional, dado las diferentes estrategias desplegadas en el estudio de las cúpulas empresariales.

El primer capítulo se ocupa de examinar el perfil y las grandes transformaciones de las primeras doscientas empresas que incluye un amplio universo sectorial. La *Pasado Abierto. Revista del CEHis*. N°16. Mar del Plata. Julio-diciembre 2022. ISSN N°2451-6961. <http://fh.mdp.edu.ar/revistas/index.php/pasadoabierto>

multiplicidad de fuentes con las que trabajan las autoras les permite comenzar el abordaje en los tiempos de la primera globalización impulsada desde la segunda mitad del siglo XIX. Tiempos en los que el capital británico cumplía un papel principal en inversiones destinadas a infraestructura, servicios comerciales y financieros, vinculados al llamado modelo agroexportador, que a su vez caracterizó a la cúpula empresarial de aquel entonces. En este periodo, las grandes firmas, que operaban con su centro en Europa desde una empresa matriz, buscaban los sectores más dinámicos de la economía como los ferrocarriles, las telecomunicaciones y la explotación agropecuaria. La arraigada tradición familiar y las dinámicas relaciones de los empresarios residentes con los centros globales fueron los rasgos de continuidad que atravesaron, incluso, la irrupción del capital norteamericano a comienzos del siglo XX. En un marco de apertura comercial y desregulación financiera combinado con estabilidad política, el modelo funcionó hasta la gran crisis de 1930.

En este cuadro, Lluch y Lanciotti también destacan que, en realidad, desde los años veinte se avizoraba un cambio con el avance tecnológico de la agroindustria, la diversificación productiva, la modernización de la comercialización y la publicidad, entre otras cosas. Estos elementos comenzaban a posicionar a algunas empresas nacionales en la cúpula, específicamente se trataba de empresas de consumo de alimentos y otros bienes. Así, fue a partir de los años cuarenta que ingresaron las empresas norteamericanas acompañadas de las alemanas y las argentinas, aunque el dominio británico siguió siendo importante hasta el avance de las nacionalizaciones, en los años del peronismo. En los cincuenta, puede decirse que se inicia una nueva era con las grandes empresas estatales como la Sociedad Mixta Metalúrgica Argentina (SOMISA), Industrias Aeronáuticas y Mecánicas del Estado (EMAE), Astilleros y Fabricas Navales del estado (AFNE), etcétera. Acompañó esta nueva era una estrategia empresarial de asociaciones y *joint ventures*, el cuadro político económico de la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), dominada por la producción de insumos básicos como el acero, el hierro, la celulosa y los químicos. No obstante, como argumentan las autoras, la cúpula empresarial siguió teniendo una importante presencia de empresas tradicionales del agro, pero ahora el avance de las norteamericanas, las estatales y otros jugadores nacionales de la industria irrumpían en la escena cambiando la fisonomía del poder económico. Lluch y Lanciotti advierten que la diversificación sectorial tenía un fuerte componente de

reducida capacidad tecnológica y aguda extranjerización que marcaría las próximas décadas. En suma, este capítulo presenta un panorama amplio, pero ofrece una radiografía importante de las empresas en esta etapa por nacionalidad, año de fundación, continuidad histórica, sector económico y rama de actividad.

El otro vértice del libro es abordado por Gustavo García Zanotti, quien, en un segundo capítulo, se encarga de analizar la cúpula empresarial desde 1976 hasta 2019. Definido por Zanotti, el punto de partida es el fin de la ISI como estrategia de política económica y el comienzo de un nuevo ciclo dominado por el sector financiero que se caracterizó por la fuga de capitales, la alta deuda pública, la caída de la inversión productiva, el dominio de industrias estrictamente eficientes y la reprimarización productiva con el ascenso de la agroindustria. El abordaje del autor destaca, asimismo, otras cuestiones como el avance de la concentración sectorial en la industria alimenticia, uno de los puntos más significativos en esta era (*Vicentín, Pérez Compac, Bunge, Dreyfus, Nidera, Cargill*, por mencionar algunos de los casos más destacados), acompañado de grandes empresas en el sector de servicios ligado a esta estructura (*Carrefour, Cencosud, Coto, Makro, Wal-Mart*, por mencionar otros). Uno de los puntos vitales en este examen de largo plazo es la extranjerización económica, ya advertida en los años sesenta y setenta, pero que, posiblemente, alcanza niveles nunca antes vistos en los años noventa. En la época de las privatizaciones, las firmas extranjeras dan un significativo salto cualitativo y cuantitativo en los servicios públicos que privatizaba el Estado argentino. No menos importante fue, entre el siglo XX y el XXI, el crecimiento del sector automotriz, dado que su importancia, hasta nuestros días, estuvo motorizada por una oleada de capitales provenientes de países emergentes como Brasil, China y Chile. En suma, el capítulo de Zanotti permite captar las principales continuidades y rupturas del periodo de análisis previo, dar una radiografía de largo plazo con las características básicas de la cúpula empresarial y aportar las claves primordiales para pensar el papel de las grandes firmas en el presente.

Los últimos dos capítulos ofrecen análisis de casos que permiten captar la historización y el análisis multifacético de grandes firmas de la Argentina. El primero de ellos, a cargo de Daniel Moyano, analiza la agroindustria azucarera a partir del caso de la Compañía Azucarera Tucumana S. A. (CAT) entre 1895 y 1945. Como destaca el autor, el último cuarto del siglo XIX vio nacer un impulso del sector en el norte argentino, allí donde

el empresario Ernesto Tornquist se destacará fundando las principales empresas destinadas a la producción, el refinado y la comercialización del azúcar. El estudio de Moyano da cuenta de un importante “consenso azucarero” destinado a tecnificar la industria y elevar los niveles de producción y calidad en el periodo. También el análisis de la CAT muestra una temprana actitud asociativa con el sector financiero y otras firmas que, favorecidas por un esquema proteccionista, dio un significativo impulso para asegurarse la materia prima y financiarse mediante acciones de corto plazo. Sin embargo, como lo analiza Moyano, a la primera crisis de sobreproducción en 1905 le siguió una estrategia de ampliación del capital social, destinada a reimpulsar la expansión sectorial incorporando nuevas firmas y capitalizando la empresa. En la década de 1920 se produce una diversificación en diversas materias primas que, de acuerdo con las sugerencias de Moyano, pudo haber estado motivado por el intento de constituirse en abastecedora de otras firmas pertenecientes al grupo. Se destaca, en este capítulo, la dinámica organizativa de la firma, dominada por un reducido grupo que, desde la casa matriz, controlaba las principales decisiones oficiando como nodo de conexión de la transmisión de información y la estrategia productiva. En suma, el aporte de Moyano reside no solo en el análisis de la complejidad en la estrategia económica del grupo CAT, sino también en incorporar al abordaje las distintas respuestas desarrolladas frente a las incertidumbres del contexto histórico.

El último capítulo pertenece a Patricia Olguín, quien analiza el caso de las grandes empresas vitivinícolas de Mendoza entre 1955-1974. La amplia gama de fuentes censales y de la industria mendocina que utiliza le permite reconstruir un contexto de pérdida de importancia relativa de la industria de bebidas, que en el marco de la ISI presentó amplios desafíos para la producción, en una provincia que se consagraba como petrolera. Sin embargo, el análisis de la histórica industria vitivinícola en la provincia le posibilita destacar cómo los efectos en materia de empleo y diversificación productiva, se tornaban más favorables que el avance petrolero. Así, la autora sostiene que aquella industria otorgaba mayores niveles de riqueza al estado provincial en concepto de retenciones al valor agregado, incluso también al sector trabajo, aunque no por eso se ignora que la actividad petrolera formaba una columna central de la entonces estrategia de desarrollo generando una amplia riqueza. Por otro lado, el aporte de Olguín da cuenta de la trayectoria histórica de las firmas del sector que facilitó que las primeras fundaciones impulsadas por inmigrantes, desde las últimas décadas del siglo XIX, conformaran la

cúpula empresarial hacia mediados del siglo XX: Ariazu, Furlotti, El Globo, Arizu fueron algunas de las principales firmas. Otro de los puntos a destacar sobre este sector son sus escasos niveles de concentración y la reducida capacidad de influir en el mercado, características que pesaron negativamente a la hora de enfrentar las diferentes crisis productivas. Por lo tanto, el estudio de Olguín presenta un abordaje novedoso sobre la industria vitivinícola, muy fructífero para analizar otros casos y considerar el perfil empresarial, la estructura de mercado y las estrategias productivas frente a las crisis.

En suma, como se ha dicho en un comienzo, el libro presenta dos dimensiones que escasean en los estudios sobre las industrias en Argentina que las definen como su principal contribución a los estudios sobre el poder económico. En primer término, ofrece una mirada analítica de largo plazo sobre las firmas más importantes de la cúpula empresarial pertenecientes al sector agropecuario, al de servicios y de la industria. Los capítulos de Lluch y Lanciotti y de García Zanotti abarcan un amplio espacio temporal que contribuye a la caracterización del poder empresarial desde los inicios del capitalismo argentino hasta nuestros días. En segundo término, pero no menos importantes, son los trabajos de Moyano y Olguín quienes, con sus estudios de caso, ofrecen un aporte significativo que ayuda a revertir la escasez de estudios en torno a los objetos seleccionados. Además, incluyen un abordaje que, desde su metodología, repara en un abanico de dimensiones que van desde la caracterización económica y de mercado, hasta las estrategias políticas ante contextos de incertidumbre económica. El libro, sin duda, tendrá una importante recepción entre quienes se interesan por la historia económica —y particularmente por la historia de las empresas— en tanto aporta a los estudios del gran capital extranjero, que las autoras vienen haciendo en la Argentina, una historia del capital nacional.