

**SOCIOGRAFÍA DE LAS CORPORACIONES EMPRESARIAS EN
ARGENTINA. UNIÓN INDUSTRIAL ARGENTINA, 1966-1974**

**SOCIOGRAPHY OF ARGENTINIAN BUSINESS CORPORATIONS.
UNION INDUSTRIAL ARGENTINA, 1966-1974**

Verónica Baudino*

*Doctora en Historia – Universidad de Buenos Aires (Argentina). IDIHCS-CO-NICET (Argentina). Docente de la Universidad de Buenos Aires y la Universidad Nacional de La Plata (Argentina).

Correspondencia: Acoyte 1347, PB 3, Buenos Aires (Argentina). veronicabaudino@yahoo.com.ar

Este artículo fue desarrollado con financiamiento de CONICET, a través de una beca postdoctoral.

RESUMEN

La Unión Industrial Argentina (UIA) constituye un caso sobresaliente para acercarnos al comportamiento corporativo de la burguesía, en tanto constituye una de las asociaciones más representativas e influyentes de ese país. Abordamos la problemática a partir de la reconstrucción de la dirección política de la entidad y las empresas insignia de cada dirigente. Mediante diversas fuentes especializadas, las clasificamos de acuerdo con su lugar en los rankings de ventas, ganancias, capital invertido y posición en el mercado internacional. Concluimos que la UIA en el período analizado (1966-1974) se componía de un pequeño grupo de capitales grandes y un número mayoritario de capitales pequeños a escala nacional, unificados por su marginalidad en el concierto mundial.

PALABRAS CLAVE: Unión Industrial Argentina – Empresariado - Composición social.

Clasificación JEL: D7, D71.

ABSTRACT

The Argentina Industrial Union (UIA) is a projection observable to approach the corporate behavior of the bourgeoisie as it constitutes one of the most representative and influential associations thereof in this country. We approach the problem from the reconstruction of the political leadership of the company and the flagship companies of every leader. Through various specialized sources classify them according to their place in the rankings for sales, profits, capital and position in the international market. We conclude that the UIA in the analyzed period (1966-1974) consisted in a small group of large capital and a major number of small capitals nationwide, unified by their marginalization in world market.

KEYWORD: Argentina Industrial Union - Bourgeoisie – Social composition.

JEL CODES: D1-D71

1. INTRODUCCIÓN

Los estudios acerca de las peculiaridades de la burguesía argentina han tenido un promisorio desarrollo. Su importancia radica en la potencialidad de derivar de las características de la estructura y comportamiento de la clase dominante, las razones de la performance de la economía nacional. En el caso argentino, las crisis económicas cíclicas y sus consecuentes estallidos políticos y sociales han estimulado la búsqueda de una explicación. De modo tal que aprehender las particularidades de la burguesía que opera en Argentina ha ocupado un lugar relevante en la comprensión de los límites y potencialidades de la acumulación de capital.

La línea más influyente entre la bibliografía que aborda la temática supone un carácter especulativo de la burguesía nacional estimulado por el Estado (Sábato, 1988; Peña, 1986). Según estos autores, ciertos elementos culturales, como la propensión a evitar riesgos económicos y la multiimplantación en divergentes actividades económicas, sumado a la falta de políticas estatales que disciplinen tales comportamientos, habrían delineado el devenir errático del desarrollo económico argentino (Schvarzer, 1996). Subsidiaria de esta interpretación, aunque con matices, es la que hace hincapié en los modelos de acumulación implantados por la fracción de la burguesía políticamente dominante en cada etapa histórica (Basualdo, 2006; Azpiazu, 1984, 1986; Schvarzer, 1996; Azpiazu y Khavisse, 1984; Azpiazu, Basualdo y Khavise, 1986; Rapoport, 2000; Ferrer, 2008). Los trabajos en dicha dirección identifican tres modelos: Agroexportador (1880-1930), Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) (1930-1976) y neoliberal (1976 a la actualidad o a 2003 según las corrientes), delineados a imagen de la oligarquía terrateniente, la burguesía nacional (pequeña) y la oligarquía diversificada respectivamente, destacando el estímulo de la valorización financiera en las capas más concentradas del empresariado.

Estudios recientes de empresas se referencian con la interpretación antes expuesta. Centran su mirada en las dificultades del empresariado local (Rougier, 2007; Pampin, 2008), o en las conductas positivas

de casos excepcionales (Roman & Di Salvo, 2008; Dethiou, 2008; Schvarzer & Rougier, 2006). Partiendo de igual matriz teórica, se ha analizado un observable novedoso: los *think thanks* del estilo de FIEL, CEMA y Fundación Mediterránea, como las usinas de pensamiento que dieron origen a los programas económicos de la gran burguesía (Heredia, 2003; Ramírez, 2007).

Identificados con las corrientes dependentistas, ciertos trabajos vinculan las características especulativas del empresariado nacional con su relación con el capital extranjero, centrándose en la rivalidad nacionalista-dependiente. En una línea semejante O'Donnell caracteriza que determinados actores del empresariado promueven estrategias de acumulación a corto plazo, que redundan en la escasez de desarrollo de la industria nacional (O'Donnell, 1982).

Desde un perfil diferente se destacan los estudios de la trayectoria y de los hombres de empresa y las estrategias organizacionales puestas al servicio del desarrollo de los capitales. Dicha corriente es deudora de la actividad pionera de Alfred Chandler y se aboca al análisis de la multiplicidad de factores que intervienen en el devenir de la empresa, destacándose elementos institucionales (López, 2006).

En discusión con ambas posiciones ubicamos estudios de caso de empresas y/o ramas de la industria en los que se concluye que las causas de la crisis económica y política no se corresponden con un comportamiento especulativo de la burguesía nacional. Tampoco el problema radicaría en la extensión de una estrategia económica exitosa, como las de Arcor o Techint, al conjunto de las empresas nacionales. Se trataría de las limitaciones estructurales propias de los capitales nacionales, que, en su mayoría, no cuentan con ventajas de costos para competir en el mercado mundial (Baudino, 2008).

Varios trabajos se ocuparon del comportamiento corporativo-político de la burguesía industrial, aunque no todos tienen el mismo grado de profundidad (O'Donnell, 2008; De Imaz, 1965; Lindemboin, 1976; Freels, 1970; Acuña, 1996; Schvarzer, 1991; Caggiano, 1975). Los trabajos estudian las principales asociaciones de empresarios industriales en Argentina, Confederación General Económica (CGE) y Unión Industrial Argentina (UIA), sustentando sus hipótesis

en un análisis muy generalizado de ambas entidades, sin examinar suficientemente su programa (sus planteos políticos y económicos) y su composición social. Los estudios mencionados constituyen valiosos aportes aunque no logran sistematizar las particularidades de ambas entidades y, de hacerlo, las conclusiones a las que arriban no se apoyan suficientemente en las pruebas aportadas. La razón es que su objetivo, salvo excepciones, no es la reconstrucción de la naturaleza de las entidades, sino de procesos históricos que las tienen como uno de sus protagonistas. Es así que su abordaje resulta superficial para la importancia que reviste el objeto. Se lo enmarca en el estudio del Estado o de las relaciones entre corporaciones, sin prestar suficiente atención a sus características específicas, recortando el observable en función de problemas más generales y de períodos muy acotados. Por tal razón, hemos intentado avanzar en el punto en que dichos análisis se detienen (Baudino, 2012). El presente artículo tiene por fin dar cuenta de un aspecto que ha quedado relegado en los estudios de corporaciones o, cuando ha sido analizado, no se ha arribado a conclusiones satisfactorias por las deficiencias metodológicas que presentan los trabajos. Nos referimos al análisis de la composición social de la Unión Industrial Argentina.

La Unión Industrial Argentina fue fundada el 7 de febrero de 1887, mediante la unificación de dos entidades: Club Industrial Argentino y Centro Industrial Argentino. Una asamblea compuesta de 470 socios constituyó la instancia de creación. La UIA es la entidad corporativa más representativa de la fracción industrial de la burguesía argentina. Sin embargo, la mayor parte de los trabajos sobre esta corporación no ha avanzado en el estudio de los socios que la integran, asumiendo, a partir de sus posicionamientos político-corporativos (y sin evidencia suficiente), que ella expresa los intereses de los capitales más concentrados, nacionales y extranjeros. Su supuesta inclinación por la implementación de políticas liberales daría cuenta del tamaño de las empresas que lo integran (las más grandes del país). Más allá

de las inconsistencias de tal aseveración¹ consideramos que no puede derivarse la composición social del programa esgrimido, sino que debe estudiarse particularmente ese aspecto de la entidad.

En este artículo hemos optado por circunscribir el problema al período 1966-1974. La elección de este recorte temporal obedece a que el período 1966-1976 constituyó una coyuntura signada por la crisis hegemónica y de acumulación (O'Donnel, 2008), en el que la Unión Industrial Argentina, al igual que el resto de las corporaciones empresariales, obró en función de imponer su estrategia política frente al avance de una fuerza social de características revolucionarias (Portantiero, 1973; Marín, 2003; Balvé & Balvé, 2005). Buscamos reponer quiénes actuaron de manera conjunta en la UIA para evitar el avance de una crisis, en que se pusieron en jaque las relaciones sociales capitalistas en Argentina.

2. BIBLIOGRAFÍA SOBRE EL PROBLEMA

El trabajo más detallado sobre la composición social de la UIA, *Notas sobre el desarrollo de la burguesía nacional*, de Roque Caggiano (1975) adolece de ciertas deficiencias. La intención del trabajo es investigar los ámbitos de acumulación de las empresas que componen las entidades (además de la UIA, estudia también la CGE) así como su tamaño. El trabajo toma a los 100 directivos de la Junta Ejecutiva de la UIA (excluyendo a los revisores de cuentas titulares y suplentes) que durante el período (1957-1973) ocuparon un total de 502 cargos, con un promedio aproximado de 5 años de desempeño por persona. Para ese total de directivos, el autor indagó en su participación en sociedades anónimas radicadas en Argentina a partir de las *Guías de Sociedades Anónimas* de los años 1960 y 1971/2. Obtuvo información para 76 de los 100 iniciales.

¹En la tesis doctoral de V. Baudino, "La estrategia de la UIA (1966-1976)", Facultad de FFyL de la UBA, dimos cuenta del carácter pro estatal y proteccionista del programa de la entidad.

El autor divide a los dirigentes entre aquellos pertenecientes a sociedades anónimas industriales (SAI) y sociedades anónimas no industriales (SANI). Las SAI representaban el 57 % de las actividades en las cuales participaban los directivos de la UIA.

Dentro de las 163 SAI a las que pertenecen los dirigentes analizados (algunos tenían participación en más de una empresa), se destacan las químicas, alimenticias, textiles, minerales no metálicos y construcción de maquinaria. Entre los años 1960 y 1971 disminuyó en un 13 % la cantidad de SAI representadas en la muestra. Decreció la participación de empresas textiles, productoras de minerales no metálicos, constructoras de maquinaria y aparatos eléctricos, metálicas básicas y fabricación de productos metálicos. A su vez, aumentaron en importancia las dedicadas a la producción de productos químicos y material de transporte. Así, se asistió a una disminución del total de SAI y a una redistribución de las ramas de la industria en las que participaban.

Entre las SANI el autor resalta que el 30 % participaba en empresas dedicadas a negocios financieros y un 20 % a las actividades inmobiliarias y constructoras. Las restantes, por orden de importancia: actividades comerciales, agropecuarias, servicios varios y en menor medida las actividades mineras, forestales y frutales. Entre los años 1960-1971, Caggiano observa un aumento de su participación en 18 unidades, contrapesando la disminución de las SAI. Las actividades con mayores incorporaciones fueron las financieras, inmobiliarias y las comerciales. Dentro de las financieras se incrementaron las aseguradoras e inversoras a la vez que disminuyeron los bancos.

En relación con su participación en los mercados, Caggiano sostiene que el 68 % de las empresas estudiadas se encontraba entre los primeros ocho puestos de las ramas en las que competía. A su vez, de las 163 SAI, un 12 % colocaba parte de su producción en los mercados externos, en su mayoría en la rama de la industria química. Dentro de las SANI existía una mayor vocación exportadora, marcada por la presencia de empresas comerciales dedicadas a la exportación e importación de mercancías.

En síntesis, para el autor, la Junta Directiva estuvo compuesta durante los años 1957 y 1973 por directivos representantes de empresas en su mayoría industriales, que ocupaban los primeros puestos en las ramas en las que competían y que destinaban su producción, preponderantemente, hacia el mercado interno.

A pesar del avance en la temática que significa la obra de Caggiano, hay ciertos problemas que quedan irresueltos. En primer lugar, la muestra que utiliza presenta un sesgo que su autor no reconoce ni problematiza. El autor utiliza como insumo los *rankings* de ventas que, aunque permiten un acercamiento a los problemas planteados, no los resuelve. Para delinear el perfil económico de los capitales es preciso atender a sus ganancias, que permiten acercarnos a la competitividad de los mismos. Una empresa que vende mucho, pero obtiene poca ganancia, difícilmente se sostendrá en el tiempo, aunque circunstancialmente pueda ubicarse en la cima de las empresas más vendedoras. A su vez, al no diferenciar entre ventas dentro del mercado interno de exportaciones, no son muestra de la competitividad de los capitales. Muchas empresas, merced a los altos niveles de protección, pueden ocupar nichos en el mercado interno que se esfuman en cuanto desaparecen las condiciones políticas que los hacen posibles. Los *rankings* de ventas, entonces, no dan cuenta de las potencialidades de los capitales en cuestión, sino que presentan solamente una visión estática de los montos de ventas acotados a la escala nacional, sin atender a la dimensión internacional de la competencia. Por último, la clasificación de las empresas en SAI y SANI es problemática, dado que no queda claro a quienes engloba en cada una. Por esa razón, no la utilizaremos. En principio, consideramos industria al capital productor de plusvalía, diferente de aquellos que se apropian de esta (comercio y finanzas). Hasta aquí la división de Caggiano parece pertinente. No obstante, dado que dentro de las SANI incluye al sector agrario, aparece aquí un problema. Nosotros optamos por diferenciar agro de industria (así como diferenciar a ambas del comercio y las finanzas), no por ser actividades diferentes sino en tanto constituyen las grandes ramas en las que se divide la economía (Sartelli, 2007).

El trabajo *Empresarios del pasado*, escrito por Jorge Schvarzer, por su parte, clasifica la totalidad de los socios de la UIA de acuerdo con las *Guías de Socios* de los años 1960 y 1970. Para el año 1960 identifica un total de 1.375 socios. La mayoría radicado en Capital Federal y, de acuerdo con el *ranking* de ventas, tres cuartas partes de ellos serían grandes empresarios. Schvarzer señala a su vez un mínimo de pequeñas empresas. La pertenencia a la industria no era excluyente, ya que en los listados figuraban financistas y otro tipo de actividades no industriales.

En el listado de 1970, el autor cuenta 1.127 socios. Del *ranking* de 1975 extrae que 86 empresas de las 100 más importantes eran miembros de la UIA. Extiende la mirada sobre los 500 capitales más vendedores y concluye que la mayoría formaba en las filas de la UIA. Schvarzer arriba a similares conclusiones que Caggiano en cuanto a la composición social de la entidad, remarcando la primacía de los grandes capitales.

Al igual que Caggiano, en el análisis de Schvarzer nuevamente se recurre a los *rankings* de ventas internos para determinar el tamaño de los capitales que integran la entidad. Ya señalamos los límites de este indicador, que no contempla otras variables más importantes para determinar el tamaño de una empresa: los montos de capital empleado o su capacidad de competir a escala internacional. Obviar la dimensión internacional de la competencia implica concluir que se trata de grandes empresas lo que constituye, como veremos, una aseveración discutible.

3. DIRECTIVOS Y EMPRESAS

Dados los límites que presentan los trabajos que han intentado avanzar en la reconstrucción de la composición social de la UIA en el período analizado, hemos debido recurrir a un análisis específico, que presentaremos a continuación.

Los estudios analizados, aunque arriban a conclusiones similares, presentan una diferencia sustancial: Caggiano analiza la composición social de la dirigencia de la UIA, mientras que Schvarzer se ocupa

de una porción sustantiva de los socios. Una primera decisión metodológica pasa entonces por definir sobre cuál de las dos posaremos la mirada. Dado que la dirección es la que define la orientación política-económica de la entidad, que es elegida por los socios y, en buena medida los representa, decidimos abocarnos a su análisis. Esto no excluye la necesidad de tomar ciertos recaudos, que a continuación explicitaremos. Las corporaciones empresariales incorporan en su seno a diferentes capas de una misma fracción, o incluso de fracciones diferentes. Por esta razón, a la hora de analizarlas, es importante atender a su grado de heterogeneidad, y a su vez, a las disputas internas derivadas de su grado de heterogeneidad. Esto lleva al problema de la representatividad del grupo dirigente de la corporación, y a la medida en que expresa o no al conjunto de sus bases. En primer lugar es necesario señalar que los dirigentes de una corporación han llegado allí porque cuentan con un apoyo mayoritario en su base. Lo cual no significa que el conjunto de los representados esté de acuerdo con cada declaración, demanda o acción del dirigente, pero sí que existe un acuerdo general siempre que no encontremos síntomas de lo contrario. Si no existe una línea interna de oposición identificable, procesos masivos de desafiliación o escisiones, podemos acordar que los dirigentes expresan en cierto grado el sentimiento de su base. Nos circunscribiremos entonces al análisis de las cualidades de la dirigencia de la UIA durante el período 1966-1974. Observaremos quiénes ocuparon qué cargos y a qué empresas representaban, así como las peculiaridades de estas últimas. Nos centraremos en los capitales integrantes del Directorio Ejecutivo y Junta Directiva, que de acuerdo con la reconstrucción de la estructura organizativa constituyen los principales círculos de poder. A diferencia de Caggiano, quien también estudia la Junta Ejecutiva, tomaremos las empresas que figuran como referencia de los directivos en las *Memorias y Balances*, que parecen corresponderse con el capital insignia de cada dirigente.

Como adelantamos, la Junta Directiva (o Consejo Directivo) estaba compuesta por representantes de las cámaras y por delegados de los socios individuales. A estos últimos prestaremos atención. Durante el período 1966-1974, la Junta Directiva de la UIA contó con un total

de 32 delegados representantes de los socios individuales. La mayoría de ellos permaneció durante el total del período estudiado, aunque algunas excepciones sólo ejercieron entre uno y tres años.

Los capitales dirigentes de la UIA se desempeñaban en su gran mayoría en la esfera industrial. Particularmente en las ramas de alimentos, astilleros, automóviles, autopartes, bebidas, botones, calzado, caucho, celulosa, cemento, cerámica, combustible, confección, construcción, cueros, electrodomésticos, electrónica, etc. El porcentaje en el que cada rama se encontraba representada se concentró en: alimentos (10 %), metalurgia (10 %), química (15 %) y textil (18 %). Las secundaban las industrias del petróleo (3 %), electrodomésticos (3 %), automóviles (3 %), vidrio (4 %), maquinaria (4 %) y papel (6 %). El resto de las ramas de la industria tenían una representación menor.

Si comparamos el peso de las ramas en las que se desempeñaban los dirigentes de la UIA en el mercado mundial (representada por su capacidad para exportar su producción), observamos que, en conjunto, representaban un porcentaje menor que el del sector agropecuario (Ferrerres, 2006; Rapoport, 2008). Su inferior participación en las exportaciones expone las debilidades económicas de la mayoría de las ramas de la industria que se radican en el espacio nacional y, en particular, de los capitales representados en la UIA.

La segunda variable de análisis que tomaremos para evaluar la composición social de la dirigencia de la UIA son sus ventas. Ya hemos señalado las limitaciones del recurso. No obstante, nos permite observar la importancia relativa de las empresas dirigentes de la UIA en comparación con las 100 empresas más vendedoras del mercado nacional.

De un total de 82 capitales pertenecientes a la dirección de la UIA verificamos que un promedio de 25 empresas del total se encontraban entre 1966 y 1974 entre las más vendedoras a nivel nacional (un 29,2 %). Entre ellas, el 16 % se ubicaba en los primeros diez puestos, el 20 % entre los puestos 11 a 20, 24 % entre los puestos 21 a 50, mientras que la gran mayoría de los capitales dirigentes, el 40 % se ubicaba entre los puestos 51 a 120. De las 25 empresas dirigentes de la UIA que se ubicaban entre los primeros 120 puestos, el 16 %

se encontraba en el *top ten*, mientras que el 86 % restante se ubicaba entre el puesto 11 y el 120.

Si vemos el problema desde otro ángulo, el resultado obtenido es que de un total de 120 empresas posicionadas en los *rankings* de ventas en Argentina para el período, sólo 25 participaban de la dirigencia de la UIA. Es decir, menos del 21 %.²

Al tomar como variable de análisis las utilidades, que aparecen en los *rankings* de la *Revista Mercado*, muchos de los capitales que aparentaban gozar de cierto dinamismo en términos de ventas, exponen sus debilidades. Las ventas miden el tamaño de mercado de cada empresa, contabilizando el monto obtenido mediante la comercialización. Este indicador no toma en cuenta los costos de producción y, por lo tanto, qué porcentaje de esos ingresos por ventas se apropia efectivamente cada empresa. Por esta razón es preciso atender a las utilidades, es decir, las ganancias de cada empresa, dado que expresan de forma más adecuada la posición de cada capital en el mercado. Dado que los trabajos de Schvarzer y Caggiano no toman este aspecto del análisis, nuestro abordaje se distingue en este punto.

Hemos observado que las empresas ESSO, Shell, Chrysler, Alpargatas, Ducilo, Pirelli, Duperial, Swift, Standard Electric, Gurmendi, Piccardo y Siam Di Tella constituyeron las empresas más importantes en términos de ventas dentro de la dirigencia de la UIA. Como detallamos, dichas empresas se posicionaron dentro de las más vendedoras del mercado local. No obstante, al indagar en sus utilidades, el *ranking* se reorganiza. Tanto Swift, como Siam y Chrysler, pasan a ocupar los últimos lugares entre las empresas dirigentes posicionadas en los *rankings*. Las tres empresas, aunque con una cantidad importante de ventas, mostraron signos negativos en las utilidades de la mayoría de los ejercicios del período. Caso contrario se observa en las empresas Sudamtex, Alba y Atanor, posicionadas marginalmente en términos

²En el trabajo de Jorge Schvarzer reseñado concluye que la mayoría de los principales vendedores pertenecía la UIA tomando socios totales en vez de dirigentes como en nuestro trabajo.

de ventas, aunque con una performance a la altura de los capitales más importantes.

Los balances³ de las empresas constituyen otra fuente disponible y sustanciosa para analizar sus ganancias. La misma, nos brinda información de la mayoría de los capitales de la dirigencia de la UIA, sin circunscribirse sólo a aquellos que componen los *rankings* de la *Revista Mercado*. Reconstruimos las ganancias⁴ para los años 1958 y 1972 dado que son las fuentes disponibles que permiten comparar la información para la mayor parte del universo escogido. Es decir, los balances nos permiten dar cuenta de las ganancias de casi la totalidad de los dirigentes de la UIA, a diferencia de las utilidades extraídas de los *rankings*, que sólo contemplaban a los capitales dirigentes incluidos en los mismos.

Ordenamos las empresas de acuerdo con las ganancias registradas en 1972 dado que este año coincide con el período estudiado (las ganancias de 1958 son igualmente tomadas como referencia). Entre las empresas con mayores ganancias en 1972 se encontraban Ángel Zaffaroni, Ducilo, Standard Electric, Terrabusi, Llauro e Hijos, Estancia Centella, Rigoleau y Pirelli. Los capitales Esso, Alba, Corcemar, Duperial, Atanor, Ryca y Gurmendi, también deben ser tenidos en cuenta a partir de los balances de 1958, dado que no disponemos de información para 1972 pero constituyen capitales importantes (más de un millón de dólares de ganancias). El resto de los capitales sumaron en 1972 ganancias bastante inferiores a las de los antes mencionados, constituyendo una mayoría cuyos beneficios no superan los 400.000 dólares anuales. En suma, de un total de 81 empresas miembro de la dirigencia de la UIA relevadas, sólo un promedio de 13 superaban el

³ Consideramos los balances como una aproximación a la realidad, sin desconocer las variaciones con respecto a la misma que suelen contener.

⁴ Distinguimos Ganancias de Utilidades por corresponder a fuentes distintas y, por tanto, no estar seguros de la forma en que se construyó la variable. No obstante, asumimos que ambas muestran las ganancias netas.

millón de dólares anuales de ganancia, mientras las 68 restantes, se ubicaban en por debajo de la mitad de esa cifra.⁵

La última variable de análisis en la que indagaremos es el monto de capital de las empresas dirigentes a fin de completar el panorama circunscripto al ámbito nacional. Los balances publican tanto el *capital autorizado* como el *capital suscrito* de las diferentes empresas. El primero remite estatutariamente al capital máximo que la empresa se propone invertir, y el segundo al capital efectivamente aportado por los accionistas al momento de la fecha. Dado, por una parte, que el capital real es expresado en la categoría *capital suscrito* y, por otra, que sólo este figura en las fuentes de 1973, nos ceñiremos a dicho concepto.

Según los montos de los capitales suscritos, las empresas que dirigen la UIA pueden separarse, en primer lugar, en un grupo reducido de empresas con inversiones entre 6 y 14 millones de dólares.⁶ El grupo siguiente se compone de empresas de tamaño mediano, entre 1 y 6 millones de dólares, mientras que en el restante recae un importante número de empresas cuyas inversiones no supera el millón de dólares.⁷

4. COMPARACIÓN INTERNACIONAL

El examen de la composición social arrojó hasta el momento que la dirigencia de la UIA la integra un pequeño grupo de capitales grandes y una mayoría de capitales menores a escala nacional (sin mencionar siquiera el enorme universo de capitales más chicos aún, que no podían aspirar a la dirección de la UIA en este período). Si ampliamos la mirada al mercado mundial, el escenario se muestra diferente. Aquellas empresas que parecían grandes en relación a sus

⁵ No contamos con datos para 1974 de las empresas Chrysler y Piccardo. Dada su importancia, aunque no podamos comprobar sus ganancias, debemos ubicarlas en los primeros puestos para 1974.

⁶ Ubicamos la variable de corte en 14 millones de dólares aunque la empresa con mayor capital suscrito sea Hidronor (926 millones de dólares), debido a la excepción que constituye y la gran diferencia entre esta empresa y el resto de los capitales más concentrados.

⁷ Reiteramos las salvedades con respecto a las empresas Chrysler, Esso, Alba y Piccardo.

pares nacionales, son pequeños capitales comparadas con las grandes empresas que operan en el mercado mundial. Consideramos la diferenciación entre grandes y pequeños capitales de acuerdo con su posición dominante o no dentro de su rama de la producción a escala internacional. En efecto, aquellos capitales que se constituyen en vectores, es decir, que marcan las pautas de acumulación de su sector en el mercado internacional son entendidos como grandes capitales, a diferencia de aquellos pequeños cuya falta de productividad los relega a posiciones subordinadas.

Empresas como Swift, Chrysler, Standard Electric, Pirelli, Shell, Duperial y Piccardo, muy bien posicionadas a nivel nacional, muestran un rendimiento muy inferior a aquellas que operan en el mercado norteamericano insertas en sus mismas ramas. Si atendemos a sus utilidades, General Foods supera a Swift, Ford a Chrysler, General Electric a Standard Electric, Firestone Tire a Pirelli, Exxon a Shell, Dupont a Duperial y Phillip Morris a Piccardo.

La comparación con los capitales que operan en Europa y Japón evidencia también la debilidad de aquellos que operan en la Argentina. Las empresas grandes en Argentina, son muy inferiores a Nestlé, Volkswagenwerk, Philips, Royal-Dutch Shell, Imperial Chemical, British American Tobacco.

En este punto cabe aclarar que aunque en algunos de los casos que utilizamos para la comparación se trate de filiales locales de capitales extranjeros, en Argentina se comportan como capitales pequeños, circunscribiendo su mercado al local. Es que el espacio nacional no cuenta con ventajas que les posibiliten utilizarlo como plataforma para la exportación. Es indistinto el origen del capital, ya que lo determinante son las potencialidades que Argentina brinda para la acumulación de capital (Konrblitt, 2007; Baudino, 2008).

Un análisis más pormenorizado de la posición de las industrias automotriz y petrolera en Argentina refuerza lo antes señalado. Una comparación entre las unidades de automotores producidas por Argentina, Brasil, R.F. Alemana y Japón durante el período 1957-1977, arroja resultados poco promisorios: Argentina se mantiene en una posición de clara inferioridad, mientras Brasil despegaba hacia 1968,

Alemania sostiene su superioridad aunque con altibajos y Japón no cesa de crecer (Harari, 2010; Sorrouille, 1980).

La industria petrolera evidencia su inferioridad en términos diferentes. Aunque el gráfico 1 muestre un considerable ascenso en la producción de petróleo (en m³), fue perdiendo peso en el mercado mundial. Desde el 6° puesto ocupado en 1920, descendió al 20° en el 2000, debido al constante descubrimiento de nuevos yacimientos alrededor del mundo que relegaron el lugar ocupado por Argentina.

La situación del resto de las ramas no es mejor. La participación de las industrias de maquinaria, productos metálicos, alimentos elaborados, productos vegetales, vehículos, textiles y minerales, en el mercado mundial se ubicó entre 1962 y 1989 por debajo del 2,5 %. Incluso, maquinaria, textiles y productos metálicos no alcanzan el 0,5 % de participación en el mercado mundial. La razón subyacente a la marginalidad de los exponentes de la industria radicada en Argentina en el concierto internacional es su inferioridad en términos de productividad (Kornblihtt, 2008; Baudino, 2008).

5. CONCLUSIONES

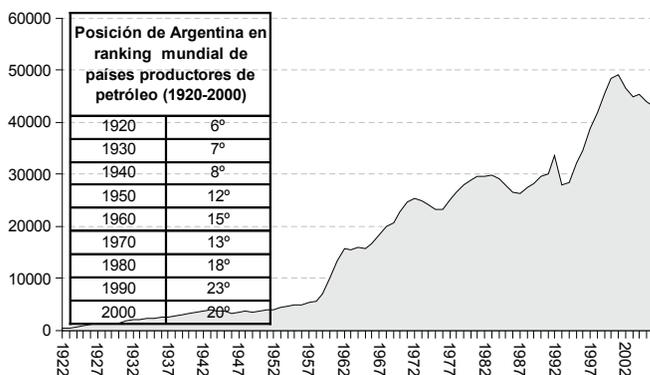
La composición social de la UIA parece distanciarse de lo que los trabajos de Caggiano y Schvarzer postulan y toda la historia política y social asume. Por un lado, el porcentaje de capitales pertenecientes al conjunto de los mayores vendedores en el mercado nacional constituyó una minoría de entre los dirigentes de la entidad (29 %). Algo similar puede establecerse en relación a otras variables. En cuanto a utilidades⁸, el porcentaje de empresas más vendedoras se mantiene, aunque los puestos en el *ranking* se reordenan. Las empresas ESSO, Shell, Chrysler, Alpargatas, Ducilo, Pirelli, Duperial, Swift, Standard Electric, Gurmendi, Piccardo y Siam Di Tella constituyeron las empresas más vendedoras, pero sus utilidades no mostraron una performance

⁸Suponemos que Ganancias y Utilidades son iguales, pero al no tener certeza de qué se incluye en cada fuente, las diferenciamos. Ganancia es el concepto extraído de los Balances, mientras que Utilidades fue extraído de los Rankings.

acorde con sus ventas. En efecto, atendiendo a esta variable, Swift, Siam y Chrysler pasan a ocupar los últimos lugares entre las empresas dirigentes posicionadas en los *rankings*. Por el contrario, Sudamtex, Alba y Atanor, posicionadas marginalmente en términos de ventas, obtuvieron utilidades a la altura de los capitales más importantes.

En cuanto a ganancias, analizadas a partir de los balances de algunas de las empresas, de un total de 81 empresas dirigentes, sólo 13 superaban el millón de dólares anuales de ganancia (16 %), mientras las 68 restantes (84 %), se ubicaban por debajo de la mitad de esa cifra. De acuerdo con los montos de los capitales suscriptos, de las empresas de las disponemos de datos para 1974, clasificamos la UIA en tres sectores. Las empresas dirigentes de la UIA con inversiones entre 6 y 14 millones de dólares constituyen el 13 % del total. El subgrupo siguiente, compuesto por capitales de tamaño mediano, con inversiones entre 1 y 6 millones de dólares, representa el 23 %. Por último, el 64 % restante recae en el subgrupo de empresas cuyas inversiones no supera el millón de dólares. Concluimos así que dentro de la misma dirigencia, existía una diferenciación clara entre un reducido grupo de capitales “grandes” y un grupo mayoritario de “chicos”. A su vez, adelantamos como hipótesis, que quedaba fuera de la dirección una enorme mayoría de capitales aún más chicos.

Extendiendo la mirada al mercado internacional, observamos que dichos capitales, en apariencia “grandes”, son muy inferiores a sus pares en las ramas en las que se insertan a escala mundial. Así, la UIA estaba compuesta por un grupo minoritario de los capitales más concentrados a nivel nacional en alianza con un vasto sector conformado por capitales chicos. Sin embargo, adoptando una mirada internacional, vital para comprender una realidad que excede las fronteras nacionales, la falta de competitividad internacional del conjunto de los capitales dirigentes de la entidad unifica en tanto pequeños capitales a todos los integrantes de la dirección.



Fuente: Tomado de Dachevsky, F.: op.cit.. Elaboración con base en la Secretaría de Energía: *Anuario Estadístico de Combustibles*, años varios; PEMEX: *Anuario Estadístico*, 1977 y British Petroleum: *Statistical Review of World Energy*, 2007

Gráfico 1. Posición de la industria petrolera argentina en el comercio internacional (1920-2000). En metros cúbicos

REFERENCIAS

- Acuña, C. (1996). Las contradicciones de la burguesía en el centro de la lucha entre el autoritarismo y la democracia (1955 – 1983). *Realidad Económica*, 138. Buenos Aires.
- Azpiazu, D. & Khavisse, M. (1984). *La concentración de la industria argentina en 1974*. Buenos Aires: Centro de Economía Transnacional (CET).
- Azpiazu, D., Basualdo, E.M. & Khavisse, M. (1986). *El nuevo poder económico en la Argentina de los '80*. Buenos Aires: Editorial Legasa.
- Barbero, M.I. (2006). La historia de empresas en la Argentina: trayectoria y temas en debate en las últimas décadas. *La historia económica argentina en la encrucijada. Balances y perspectivas*. Buenos Aires: Prometeo.
- Balvé, B. & Balvé, B. (2005). "El 69". Buenos Aires: Ed. RYR.
- Basualdo, E.M. (2006). *Estudios de historia económica argentina. Desde mediados del Siglo XX a la actualidad*. Buenos Aires: Siglo XIX.
- Baudino, V. (2008). *El ingrediente secreto*. Buenos Aires: Ediciones RYR.
- Baudino, V. (2012). *La estrategia de la UIA 1966-1976*. Tesis doctoral. Facultad de Filosofía y Letras de la UBA.
- Caggiano, R. (1975). *Notas sobre el desarrollo de la burguesía nacional. La Confederación de la Industria y La UIA en el período 1957-1973*. Buenos

- Aires: Centro de Estudios Urbanos y Regionales, Instituto Torcuato Di Tella.
- De Ímaz, J. L. (1965). *Los que mandan*. Buenos Aires: Eudeba.
- Dethiou, C. (2008). Macar S.R.L: Trayectoria de una empresa textil (1956-1990). XXI *Jornadas de Historia Económica*. Caseros.
- Ferrer, A. (2008). *La economía argentina: desde sus orígenes hasta principios del siglo XXI*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Freels, J. (1970). *El sector industrial en la política nacional*. Buenos Aires: Eudeba.
- Harari, I. (2010). ¿Vehículos del imperialismo? *Razón y Revolución*, 20. Buenos Aires.
- Heredia, M. (2003). El proceso como bisagra. Emergencia y consolidación del liberalismo tecnocrático: FIEL, FM y CEMA. En: Pucciarelli (Coord), *Empresarios, tecnócratas y militares. La trama corporativa de la última dictadura*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Kornblihtt, J. (2008). *Crítica del marxismo liberal*. Buenos Aires: Ed. RYR, pp. 13-58.
- Lindenboim, J. (1976). El empresariado industrial argentino y sus organizaciones gremiales entre 1930 y 1946. *Desarrollo Económico*, 16 (62), Jul – Sept. IDES – Instituto de Desarrollo Económico y Social, Buenos Aires.
- López, A. (2006). *Empresarios, instituciones y desarrollo económico: el caso argentino*, CEPAL. Edición electrónica.
- Marín, J. (2003). *Los hechos armados. Un ejercicio posible*. Buenos Aires: La Rosa Blindada/PICASO.
- O'Donnell, G. (1982). *El Estado burocrático-autoritario. Triunfos, derrotas y crisis*. Buenos Aires: Belgrano.
- O'Donnell, G. (2008). *Catacumbas*. Buenos Aires: Prometeo.
- Pampin, G. (2008). La industria de bienes electrónicos y el desarrollo tecnológico en Argentina: expansión y crisis de Winco, S.A., 1954-1980. *Revista de Historia Industrial*, 38. Buenos Aires.
- Portantiero, J. (1973). Clases dominantes y crisis política en la Argentina. En: O. Braun (Ed.), *El capitalismo argentino en crisis*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Ramírez, H. (2007). *Corporaciones en el poder. Institutos y acción política en Brasil y Argentina*. Buenos Aires: IPÊS, FIEL y Fundación Mediterránea. Lenguaje Claro Editora.

- Rapoport, M., Madrid, E. Musacchio, A. & Vicente, R. (2000). *Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2000)*. Buenos Aires: Ed. Macchi.
- Roman, V. & Di Salvo, M. T. (2008). Los “hombres de farmacia” como empresarios. XXI *Jornadas de Historia Económica*. Caseros.
- Rougier, M. (2007). Expansión y crisis de La Cantábrica (1940-1990). En: M. Rougier (Dir.), *Políticas de promoción y estrategias empresariales en la industria argentina 1950-1980*. Buenos Aires: Ediciones Cooperativas.
- Sartelli, E. (2007). “La plaza es nuestra. El argentinazo a la luz de la lucha de la clase obrera en la Argentina del siglo XX”. Buenos Aires: Ed. RYR.
- Schvarzer, J. (1996). *La industria que supimos conseguir*. Buenos Aires: Planeta.
- Schvarzer, J. & Rougier, M. (2006). *Las grandes empresas no mueren de pie: el (o)caso de SIAM*. Buenos Aires: Norma.
- Sorrouille, J. (1980). *Transnacionales en América Latina. El complejo automotor en Argentina*. México: Nueva Imagen.
- Rougier, M. (2007). Expansión y crisis de La Cantábrica (1940-1990). En: M. Rougier, (Dir.), *Políticas de promoción y estrategias empresariales en la industria argentina 1950-1980*. Buenos Aires: Ediciones Cooperativas.
- Rougier, M. & Fiszbein, M. (2006). *La frustración de un proyecto económico: el gobierno peronista de 1973-1976*. Buenos Aires: Manantial.
- Sartelli, E. (2008). *La plaza es nuestra*. Buenos Aires: Ediciones RYR.
- Sartelli, E. et al. (2008b). *Patrones en la ruta. El conflicto agrario y los enfrentamientos en el seno de la burguesía, marzo-julio de 2008*. Buenos Aires: Ediciones RYR.
- Sautú, R. (1969). Poder económico y burguesía industrial en la Argentina 1930-1954. *Revista Latinoamericana de Sociología*, IV.
- Schvarzer, J. (1991). *Empresarios del pasado. La Unión Industrial Argentina*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Schvarzer, J. (1996). *La industria que supimos conseguir*. Buenos Aires: Planeta.
- Schvarzer, J. & Rougier, M. (2006). *Las grandes empresas no mueren de pie: el (o)caso de SIAM*. Buenos Aires: Norma.
- Seoane, M. (2003). *El burgués maldito: los secretos de Gelbard, el último líder del capitalismo nacional*. Buenos Aires: Sudamericana.
- Shaikh, A. (2006). *Valor, acumulación y crisis*. Buenos Aires: Ediciones RYR.
- Sidicaro, R. (2003). *Los tres peronismos: Estado y poder económico 1946-1955, 1973-1976, 1989-1999*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Sorrouille, J. (1980). *Transnacionales en América Latina. El complejo automotor en Argentina*. México: Nueva Imagen.

- Thwaites Rey, M. (2007). *Estado y marxismo: un siglo y medio de debates*. Buenos Aires: Prometeo.
- Vilar, P. (1993). Desarrollo económico y progreso social. *Crecimiento y desarrollo*. Buenos Aires: Planeta.