

## Índice

<b>Presentación.....</b>	<b>11</b>
--------------------------	-----------

Dossier

### **Transformaciones de la vitivinicultura argentina en perspectiva regional en los últimos sesenta años**

Coordinado por Patricia Olgúin

Introducción: Transformaciones de la vitivinicultura argentina en perspectiva regional en los últimos sesenta años

<b>Patricia Olgúin.....</b>	<b>15</b>
-----------------------------	-----------

Transformaciones de los sistemas vitícolas en la provincia de Mendoza. Dinámica y diversidad durante las tres últimas décadas

<b>María Eugenia Van den Bosch, Laura Alturria.....</b>	<b>25</b>
---	-----------

La inserción del vino argentino en el mercado mundial entre 1980 y 2019. Características, comportamientos y factores asociados

<b>Juan Manuel Cerdá .....</b>	<b>75</b>
--------------------------------	-----------

Al auxilio de la vitivinicultura tradicional. Los efectos de las acciones reguladoras de las empresas Giol (Mendoza) y CAVIC (San Juan) (1963-1988)

<b>Patricia Olgúin .....</b>	<b>103</b>
------------------------------	------------

¿Innovar siempre es bueno? La reconversión vitivinícola uruguaya. Un estudio de caso (1974-2000)

<b>Daniele Bonfanti.....</b>	<b>141</b>
------------------------------	------------

*Parte abierta*

Reestruturação produtiva no Brasil e o destino de algumas empresas líderes do ciclo desenvolvimentista (1986-2015)

**Cláudia Alessandra Tessari, Fábio Alexandre dos Santos, Flavio Tayra, Julio Cesar Zorzenon Costa, Renata Bianconi, Murilo Leal Pereira Neto ..... 175**

La internacionalización del grupo multinacional Techint y su vínculo con la planificación fiscal. Un análisis de la estructura corporativa y las empresas del grupo en Uruguay

**Gustavo García Zanotti, Alejandro Gaggero ..... 219**

*Reseñas*

Las grandes empresas en Argentina. Desde la expansión agropecuaria hasta la última globalización

**Claudio Belini..... 261**

*Nota crítica de eventos académicos*

Nota crítica sobre las IV Jornadas de Investigadores en Formación del CEEED-IIIEP

**Camila Lucía Scuzzarello ..... 269**

**Directrices para autores/as ..... 275**

## Reseña

**Andrea Lluch y Norma Lanciotti (Editoras). 2021**  
***Las grandes empresas en Argentina. Desde la expansión agropecuaria hasta la última globalización***  
**Rosario: Prohistoria Ediciones**

Las relaciones entre las grandes empresas y el desarrollo económico constituye un tema clave de la historia y la sociología económicas, y de los estudios sobre el desarrollo. Como muestran Andrea Lluch y Norma Lanciotti, editoras de este libro, esta problemática tuvo (y continúa teniendo) un lugar central en las ciencias sociales a la hora de explicar las transformaciones de la economía capitalista a escala mundial, las trayectorias divergentes de los países que lograron industrializarse durante los siglos XIX y XX, y de aquellas economías que se insertaron de manera subordinada y dependiente en el mercado mundial.

El problema ha suscitado la atención de los investigadores que, desde tradiciones y marcos teóricos muy diversos, han realizado aportes para comprender los complejos vínculos entre las estructuras empresarias y los problemas del desarrollo económico. En el caso de la historia de empresas, generó debates en torno al paradigma chandleriano, que había concebido a la empresa gerencial moderna como la forma superior de la organización empresarial y por lo tanto como modelo normativo, y condujo al estudio de otras formas de organización empresarial predominantes en otros contextos nacionales, mostrando su variedad y complejidad.

Los estudios que integran este libro se proponen analizar el papel de las grandes empresas en la economía argentina atendiendo a diversas dimensiones del problema: por un lado, los dos primeros capítulos analizan los cambios y continuidades de las cúpulas empresarias, su estabilidad y la rotación durante los modelos de desarrollo que predominaron durante entre los siglos XIX y XXI; Lluch y Lanciotti lo hacen para la economía primario exportadora y el modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) en un periodo que se extiende entre 1913 hasta 1971, en tanto que Gustavo García Zanotti analiza los últimos cincuenta años, en el marco del denominado modelo de valorización financiera y sus crisis.

Por otro lado, los capítulos de Daniel Moyano y Patricia Olguín se focalizan en el análisis de las cúpulas empresariales en dos economías regionales especializadas en la producción agroindustrial azucarera y vitivinícola. Moyano lo hace a partir de un estudio de caso, el de la Compañía Azucarera Tucumana, una firma controlada por el Grupo Tornquist. También analiza el ingreso temprano del grupo financiero en el sector y su expansión, así como los vínculos de esa empresa con la Refinería Argentina de Rosario. Por su parte, el artículo de Olguín estudia las transformaciones de la economía mendocina y los cambios y permanencias en la cúpula de empresarios vitivinícolas durante la crisis del modelo productivo de producción masiva de vino común de mesa entre 1955 y 1974. Se trata de un periodo escasamente analizado con perspectiva de historia empresarial.

En esta breve reseña no intentaré resumir las hipótesis de cada uno de los capítulos que integran este libro. En cambio, me gustaría detenerme en lo que en mi opinión constituyen algunos de los aportes más significativos de las investigaciones realizadas por el equipo coordinado por Lluch y Lanciotti.

El primer gran aporte del libro es repensar el tema de la continuidad o ruptura en cuanto a la estructura empresarial para un periodo que fue escasamente visitado en una perspectiva de largo plazo. Lluch y Lanciotti analizan este problema clave a partir de nueva evidencia empírica y con un enfoque renovado. Sobre la base de las guías de sociedades anónimas publicadas entre 1914 y 1971, las autoras construyeron rankings de las 200 más grandes empresas establecidas en la Argentina. La elaboración de esa base homogénea a partir de su capital social, que además ha sido puesta a consulta libre de los investigadores, conforma un primer aporte relevante que podrá ser empleado por los historiadores del siglo XX para sus propios estudios, brindando así una sustento empírico común y homogéneo a partir del cual realizar interpretaciones y discusiones. Las autoras puntualizan las fortalezas y debilidades de esta serie, (el hecho de que se basa sobre el capital social y no sobre las ventas, la ausencia hasta el momento de datos para las empresas públicas, los problemas asociados con subvaloración de los capitales invertidos en subsidiarias de empresas transnacionales) advirtiendo que está sometida a revisión.

El análisis sistemático de la cúpula empresarial para los años 1914, 1930, 1944, 1959-1960 y 1971, permite a Lluch y Lanciotti estudiar los cambios en las formas de organización empresarial y las formas de

propiedad, así como el origen del capital. Las autoras analizan las transformaciones considerando los ciclos de inversión en el marco de los modelos de desarrollo y, por otro lado, la inserción sectorial. Emplean también el enfoque de la demografía de empresas para estudiar la permanencia y rotación de las firmas. Del análisis realizado se destaca la importancia de la presencia de empresas de capital extranjero, un sector que las y los autores de este libro viene trabajando desde hace tiempo y cuyos primeros resultados dieron lugar a la publicación de un volumen previo, que idealmente debería leerse conjuntamente con este<sup>1</sup>. En el libro que reseñamos, la investigación realizada les permite sostener el peso de las empresas extranjeras y, especialmente, la temprana y ascendente presencia de las firmas independientes y de los grupos económicos en la economía local.

Sobre las empresas extranjeras es bien conocido que en toda América Latina, ocuparon (y ocupan) un papel predominante. Precisamente, la literatura sobre los procesos de industrialización y sus crisis (desde Fernando Fanjzylber hasta Alice Amsden) marcaron esa presencia dominante como una característica distintiva en los procesos de industrialización tardía y muy tardía en la región del siglo XX (en oposición al modelo de industrialización exportadora del Sudeste Asiático). Como las autoras sostienen, no resulta sorprendente que la cúpula empresarial estuviera dominada inicialmente por las grandes empresas ferroviarias de capital británico, y algo más atrás, las compañías de electricidad durante la economía agroexportadora. Pero lo que aquí se subraya es la perduración de las empresas británicas en los servicios hasta mediados del siglo XX y, por otro lado, la inversión británica en la industria sustitutiva hasta el peronismo.

En el caso de las empresas de capital local, Lluch y Lanciotti resaltan la importancia temprana de un número destacado de firmas argentinas y su incremento progresivo en la década de 1920 y 1930. Esto permite a las autoras sostener la idea de la argentinización de la cúpula hacia finales de la década de 1950 (sin considerar en este ranking las empresas públicas). Además, se trata de empresas claro perfil industrial lo que revela la importancia de los recursos económicos y organizacionales del empresariado argentino. Para 1959-1960, de las 200 empresas más grandes del país, 126 empresas son argentinas, lo que revela el impacto de

---

<sup>1</sup> Norma Lanciotti y Andrea Lluch, *Las empresas extranjeras en Argentina desde el siglo XIX al siglo XX*. Buenos Aires, Imago Mundi, 2018.

las nacionalizaciones de posguerra, pero también el camino ascendente de las firmas y los grupos económicos locales. En efecto, unas 84 son nuevas empresas surgidas a partir de 1950. Todo esto permite pensar en el papel destacado de las empresas locales en el proceso de industrialización hasta la década de 1960 y, ese sentido, podríamos interrogarnos si entre las décadas de 1940 y 1950 si existió un modelo de industrialización más centrado en el capital nacional o en la asociación entre empresas extranjeras y nacionales, algo diferente de la transnacionalización del sector industrial a partir de 1958. Precisamente, el análisis de las editoras muestra y cuantifica con precisión como la transnacionalización asociada a las políticas desarrollistas y la masiva entrada de capital norteamericano, condujeron a una abrupta caída de las firmas nacionales hacia 1971.

Una segunda contribución es la caracterización de la elite empresaria argentina de base familiar ya sea a través de empresas independientes o de grupos económicos. Esta caracterización no es interpretada aquí como resultado del atraso económico del país o de la aplicación de políticas proteccionistas y de cierre de los mercados, sino como un proceso histórico que entronca la experiencia argentina con otras experiencias nacionales. Además, los trabajos reunidos en este volumen revelan ese predominio tanto a nivel nacional -excluyendo las empresas extranjeras- como en los estudios regionales abordados que son el de la economía vitivinícola mendocina y la agroindustria azucarera. Por otra parte, Lluch y Lanciotti muestran la fuerte concentración económica al identificar una cúpula dentro de la cúpula empresarial. Nos dicen que sólo las diez mayores empresas representaron más de la mitad del capital de las doscientas grandes empresas en la Argentina.

Otro aporte del volumen es el análisis sistemático de una cuestión relevante: la inestabilidad o rotación de la cúpula. Lluch y Lanciotti nos brindan evidencia que muestra la fuerte inestabilidad de la cúpula. Interpretan que no se trató de una patología del capitalismo argentino sino un rasgo más pronunciado en la elite empresaria local que estuvo asociado a los momentos de transnacionalización. Con todo, a pesar de esas fases de transnacionalización que acentuarían la inestabilidad, las autoras muestran la perduración de un conjunto de grandes empresas nacionales. El tema se relaciona también con miradas que las autoras hicieron con otras perspectivas de análisis, por ejemplo, el estudio de las redes corporativas, en el caso de Lluch y Erica Salvaj y que muestran su baja cohesión.

La perdurabilidad de la cúpula empresarial se ve también en el caso de los intereses azucareros del Grupo Tornquist y de las empresas vitivinícolas. En el primer caso, no es sorprendente que el Grupo Tornquist, por su poder económico y financiero, mantuviera una posición clave en el sector durante un periodo de sesenta años, en un sector sometido a fuertes crisis y con una estructura empresarial en donde la presencia de los ingenios medianos no era despreciable, como nos mostró la tesis de Moyano<sup>2</sup>.

Esa perdurabilidad se observa también en la economía mendocina, donde las grandes bodegas fundadas por inmigrantes y capitales locales a fines del siglo XIX estaban todavía presentes entre las diez mayores empresas a fines de la década de 1960. Como demuestra Patricia Olguín, esas firmas no lograron un poder en el mercado que les permita imponer precios. En cambio, ese poder pareció estar en manos de los fraccionadores de vino que eran capitales que estaban por fuera de la economía provincial.

Por otras razones, algunas grandes empresas lograron mantenerse entre las principales del país en el periodo abierto en la década de 1970, cuando la crisis del modelo de la ISI fue sucedida por la implantación de un modelo de acumulación basado en la especulación financiera. Este problema es abordado por Gustavo García Zanotti para un periodo extenso entre 1976 y el 2019. Como muestra el autor, se trata de un grupo heterogéneo de grupos y empresas, algunas de ellas nacidas muchas décadas antes y otras surgidas en la década de 1960, bajo el amparo de lo que Ana Castellani denomina Ámbitos Privilegiados de Acumulación. La perduración de un grupo reducido y poderoso de grandes empresas es más interesante si consideramos las profundas crisis que afectaron la economía argentina y la volatilidad que caracteriza el entorno macroeconómico del último medio siglo. Esto nos conduce al siguiente nudo problemático abordado por las y los autores.

En efecto, el libro invita a repensar las relaciones entre los entornos macroeconómicos y los cambios en las cúpulas empresariales. Sobre ese tema las y los autores presentan matices importantes. Por un lado, Lluch y Lanciotti asocian los cambios más a las transformaciones estructurales de la economía (el paso del modelo primario exportador a la ISI, las transiciones entre las etapas “fácil” y “compleja” de la ISI) que

<sup>2</sup> Daniel Moyano, *Desde la empresa. Firms familiares y estructura empresarial en la industria azucarera tucumana, 1895-1930*, Buenos Aires, Prometeo, 2015.

a los entornos macroeconómicos, aunque hacia el final del periodo que estudian mencionan la fuerte inestabilidad de las políticas económicas y sus repercusiones: los ciclos de *stop and go* y las devaluaciones de los años cincuenta y sesenta. En el caso abordado por Olguín, ni los cambios en la estructura económica provincial, con el avance de la producción y refinación de petróleo, ni las políticas estatales a partir de la estatización de Giol, derivaron en grandes modificaciones en la cúpula de empresas vitivinícolas, aunque ya se perciben estrategias empresariales diferenciadas, las más proclives al mantenimiento del modelo productivo y otras empresas que impulsan cambios todavía tímidos. Por su parte, Moyano nos muestra un escenario inestable de quiebras y fusiones en el complejo azucarero, y una estrategia expansiva del Grupo Tornquist en medio de las crisis para ampliar su influencia y mejorar los rendimientos de la actividad, en una estrategia empresarial conocida para otros Grupos Económicos durante la economía agroexportadora, desde los molinos harineros, hasta la fabricación de papel o de cerveza.

Por su parte, García Zanotti presenta otra mirada, donde las grandes empresas imponen estrategias de acumulación que inhiben cualquier intento (si los hubo) de las políticas económicas por modificar las condiciones de funcionamiento de la economía local. Aunque el periodo en que no predominaron políticas neoliberales es casi más extenso que la etapa que identifica con esas políticas, persiste un núcleo empresario dominado por empresas elaboradoras de materias primas pampeanas y firmas industriales productoras de insumos básicos de uso difundido. En ese sentido, parece claro que los vínculos entre los grupos y las grandes empresas con el estado fueron más importantes que la orientación ortodoxa o intervencionista de las políticas macroeconómicas. Al menos en buena parte de esa cúpula, la obtención de marcos regulatorios o transferencias estatales ayudan a explicar más esa perduración que la naturaleza de neoliberal de las políticas económicas.

En suma, este libro nos ofrece análisis renovados sobre los cambios en la cúpula empresaria asociada al origen del capital y las formas de organización predominantes; el perfil de empresa familiar del empresario local; la cuestión de la particular turbulencia de la elite empresaria argentina; y las relaciones entre los entornos macroeconómicos y la elite empresarial. Basado en nueva evidencia empírica y la exploración rigurosa de fuentes y archivos, los trabajos compilados por el Lluch y Lanciotti constituyen un original aporte a la hora de caracterizar la naturaleza y



estructura de la elite empresarial local y repensar las particularidades del capitalismo argentino.

**Claudio Belini<sup>3</sup>**

ORCID: 0000-0002-2335-937X

cfbelini@hotmail.com

*Fecha de recepción del artículo: 25/10/2023*

*Fecha de aceptación del artículo: 05/11/2023*

---

<sup>3</sup> CONICET-Instituto Ravignani, Universidad de Buenos Aires  
Facultad de Filosofía y Letras/Facultad de Ciencias Económicas.



