

Fragmentación del empresariado en la época de la industrialización por sustitución de importaciones (ISI) en la Argentina: una aproximación desde el estudio de la red corporativa (1954–1970)¹

Andrea Lluch²

Érica Salvaj

Conicet, Argentina

Universidad del Desarrollo, Chile

Resumen

Este artículo investiga el comportamiento y la cohesión de los empresarios argentinos durante la etapa de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) a partir del análisis de la configuración de las redes de directorios entre 1954 y 1970–1971. Se ofrece el primer mapa relacional de las grandes empresas y bancos de la Argentina durante la ISI al aplicar la metodología del análisis de las redes sociales. El artículo sostiene, como primera proposición, que la red corporativa argentina durante esta etapa de la ISI se caracterizó por un importante nivel de fragmentación. Si la red de directorios puede ser considerada una expresión de la cohesión de la elite corporativa, los resultados obtenidos estarían mostrando su reducida capacidad como colectivo para coordinar actividades económicas y empresariales. La segunda proposición es que la cohesión de la red declinó entre 1954 y 1970. El cambio en la estructura de propiedad de las grandes empresas explica la reconfiguración de la red. Un segundo factor explicativo fue un contexto caracterizado por frecuentes cambios de política económica, fuertes pujas distributivas y una aguda volatilidad macroeconómica e institucional. La investigación muestra que en un escenario donde el planeamiento de largo plazo era complejo, la red de directorio como mecanismo de coordinación adquirió una menor significación estratégica colectiva.

Palabras clave: Argentina, cohesión, elite empresarial, etapa sustitutiva de importaciones, grandes empresas, poder corporativo, redes de directorio.

-
1. Agradecemos la colaboración de la asistente de investigación Tamara Van Hemelryck en el proceso de carga y desarrollo de las bases de datos. El procesamiento de la información sobre las redes de directorios ha sido financiado por el proyecto de investigación Fondecyt 11085048 (Gobierno de Chile) titulado «Dynamics in the Chilean System of Corporate Governance. An Empirical Study on the Evolution of Corporate Networks in Chile from 1968 to 2006».
 2. Correos electrónicos: Andrea Lluch: alluch@conicet.gov.ar, alluch@udesa.edu.ar; Erica Salvaj: esalvaj@udd.cl. Artículo recibido el 16 de diciembre de 2011 y aprobado en su versión final el 20 de marzo de 2012.

Fragmentation of the Argentine business elite during the import-substituting industrialization period (ISI): an analysis of the corporate networks (1954–1970)

Abstract

This article investigates the behavior and cohesion of the Argentine business elite during the period of import substitution industrialization (ISI) analyzing the interlocking directorates between 1954 and 1970–1971. This study provides the first relational map of large companies and banks in Argentina during the ISI period applying the social network analysis method. In this work we argue that the corporate network in Argentina during the ISI period was characterized by a high level of fragmentation. If interlocking directorates can be considered an expression of the cohesion of the corporate elite, our findings show the limited joint capacity of the corporate network to coordinate economic and business activities. This article also posits that the cohesion of the boards' network declined between 1954 and 1970. A change in large companies' ownership structure drove a shift in the interlocking directorates. A second factor explaining this change was a context characterized by frequent changes in economic policy, strong distribution clashes, and severe macroeconomic and institutional volatility. This research indicates that, in a setting where long-term planning proved difficult, board interlocking became less strategically significant as a business coordination mechanism.

Keywords: Argentina, business elite cohesiveness, big corporations, corporate power, import substitution industrialization, interlocking directorates.

Siglas usadas

ACIEL	Acción para la Coordinación de Instituciones Empresariales Libres
Banade	Banco Nacional de Desarrollo
BIRA	Banco Industrial de la República Argentina
BIRP	Banco de Italia y Río de la Plata
CEA	Confederación Económica Argentina
Cepal	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CGE	Confederación General Económica
CGF	Compañía General de Fósforos
EMN	Empresas multinacionales
FMI	Fondo Monetario Internacional
ID	Interlocking Directorates (Redes de directorios)
IMIM	Instituto Mixto de Inversiones Mobiliarias
INTA	Industria Textil Argentina S. A.
ISI	Industrialización por sustitución de importaciones
SNA	Social Network Analysis (Análisis de redes sociales)
UIA	Unión Industrial Argentina

Este artículo investiga una dimensión poco explorada en el debate sobre el comportamiento y la cohesión de los empresarios argentinos durante la ISI, al analizar la configuración de las redes de directorios (conocidas en inglés como *Interlocking Directorates*, ID) entre 1954 y 1970-1971. Dichas redes se conformaban a partir de los individuos que ocupaban cargos en diversos directorios del país en ambos periodos. La perspectiva adoptada permite, además, identificar las transformaciones en las estrategias de relacionamiento de las grandes empresas tanto durante el final de la etapa fácil del proceso de la ISI como en su fase «difícil» (que se inicia a partir de 1958), caracterizada por el avance hacia las industrias pesadas, la metalmecánica, la química y la electrónica, entre otras ramas.

El análisis de la conducta del sector empresarial durante la ISI enfrenta numerosas complejidades y no pocos debates, tal como plantea López (2006). Las visiones denominadas por este autor como «heterodoxas» han puesto dicho tema en el centro del análisis al presentarlo como un factor que limitó la profundización de la industrialización, en particular por las conductas especulativas y rentísticas de aquellos que formaban el «capital concentrado» (Cúneo 1967; Niosi 1974; Nochteff 1994; Sábato 1979; entre otros). La mayoría de estos diagnósticos han privilegiado el estudio de la relación Estado-empresas y no abundan los trabajos en los que se identifiquen las relaciones generadas por y entre las grandes empresas. En tal sentido, este estudio ofrece el primer mapa relacional de las grandes empresas y bancos de la Argentina durante la ISI al aplicar la metodología del análisis de las redes sociales (SNA, del inglés *Social Network Analysis*), y aporta evidencia empírica sobre el grado de integración de las 128 empresas y bancos más grandes de la Argentina en 1954 y de 116 firmas en 1970-1971.

Si bien en algunos de los análisis sobre la clase empresaria en la década de 1960 se utilizó la información provista por las guías de sociedades anónimas y datos de composición de directorios –pudiendo citarse en esta línea los tempranos análisis de Imaz (1964), Peña (1974) y Tokman (1973)–, estos estudios carecieron de la aplicación de instrumentos metodológicos estandarizados luego por el análisis del SNA y llegaron, además, a conclusiones disímiles.

En los estudios sobre el empresariado argentino durante la ISI existe una visión ampliamente difundida que propone que en esta etapa se configuró una relación «rentística» entre el Estado y el sector empresario (si bien las posiciones ideológicas son muy diferentes entre los autores). Esta proposición conlleva implícita la visión de que los grandes actores corporativos tuvieron la capacidad de diseñar la agenda de políticas públicas en función de sus intereses. Una serie de autores han planteado que en la Argentina existió una élite que se habría mantenido esencialmente al comando de las decisiones y opciones de política económica, élite que sobrevivió al final del modelo agroexportador y consolidó su dominio durante la ISI (Peña 1974; Sábato 1979; Azpiazu *et al.* 1987; Nochteff 1994; entre otros autores).

A la visión de una elite cohesionada, capaz de influir sobre el Estado para imponer una agenda propia, se contraponen una segunda línea de trabajos que –con matices– ha postulado que los empresarios no habrían logrado convertirse en un factor de poder tanto por la segmentación de su composición como por la heterogeneidad de esta. Imaz (1964) planteó la notoria diferenciación no solo entre dos grandes sectores del empresariado –agropecuario y no agropecuario– sino también en el interior del grupo industrial, lo cual habría generado barreras de comunicación y falta de cohesión. Cúneo (1967) llegó a conclusiones parecidas y amplió el análisis a la fragmentación de los organismos representativos de los empresarios y a las diversas orientaciones políticas asumidas por ellos. Esta línea de análisis fue desarrollada luego por Freels (1970) y Niosi (1974), quienes nuevamente plantearon una imagen de segmentación política tanto dentro del sector industrial como en el interior de las distintas fracciones del empresariado desde la década de 1940 y, en adelante, con mayor fuerza aun.

La segmentación del empresariado argentino fue retomada en obras más actuales, también centradas, en general, en el estudio de las asociaciones gremiales empresarias. Acuña, por ejemplo, planteó que la heterogeneidad y la rivalidad han sido dos rasgos intrínsecos del mundo empresario argentino y, al mismo tiempo, consideró que la fragmentación es una «una constante del sistema de representación de los intereses del empresariado» (Acuña *et al.* 1988: 203). Ben Ross Schneider (2004) sostuvo luego que el principal problema en la Argentina radicaba en la multiplicidad, rivalidad y politización de sus asociaciones empresarias. Más recientemente, autores como Brennan (2007) y Jáuregui (2005) han retomado la discusión sobre empresarios y peronismo, indicando la agudización del enfrentamiento entre intereses sectoriales y regionales generada por la política económica y laboral del peronismo. Estos estudios han analizado únicamente a las organizaciones empresariales y, por lo tanto, la posibilidad de comparar sus hallazgos con las estrategias de relacionamiento de las empresas a nivel de directorio permitirá enriquecer el debate.

La literatura de redes ha argumentado que la colaboración y la influencia del empresariado también se manifiestan a partir de la generación de redes corporativas cohesionadas (Scott 2007; Stokman *et al.* 1985). Otros autores han planteado incluso que las redes de directorios pueden ser comparadas con las de los intereses corporativos, en tanto que ambas servirían potencialmente para mejorar la capacidad de acción colectiva de las empresas (Windolf 2002) y favorecer la convergencia de perspectivas y puntos de vista (Heemskerk y Fennema 2009). Los vínculos fuertes y múltiples que generan los directores que participan en dos o más directorios potencialmente proveen una base social para el desarrollo de confianza, lo mismo que de una identidad común y un medio para coordinar acciones (Useem 1984; Windolf 2002). La cohesión, en este sentido, permitiría a las empre-

sas constituir un «supergrupo» que facilitaría el intercambio de información, la colaboración y la implementación de proyectos que fueran más allá de las capacidades individuales de cualquier organización (Granovetter 2005).

Siguiendo este enfoque, y a partir de los hallazgos de nuestra investigación, nuestra primera proposición es que la red corporativa argentina a lo largo de esta etapa de la ISI se caracterizó por un importante nivel de fragmentación. Ello se refleja en la cantidad de empresas aisladas y en el bajo porcentaje de directores múltiples. Por lo tanto, si la red de directorios puede ser considerada una expresión de la cohesión de la elite corporativa, nuestros resultados mostrarían su reducida capacidad como colectivo para coordinar actividades económicas y empresariales.

Las razones que explican que la red corporativa argentina durante la ISI fuera poco densa en relación con lo que se ha reportado para otros países deben continuar siendo exploradas en trabajos futuros. Por el momento, este trabajo avanza con la identificación de las características y los cambios en las redes corporativas en ambos momentos, como también de las causas que los explican. Al respecto, la segunda proposición del artículo es que la cohesión social de la red declinó entre 1954 y 1970 y, por lo tanto, que el directorio como institución perdió aun más importancia como mecanismo de coordinación.

¿Fue la mayor presencia de empresas multinacionales (EMN) en 1970 entre las empresas más grandes del país el factor principal que habría llevado a la disminución de la cohesión de la red corporativa? Si bien consideramos que el cambio en la estructura de propiedad de las grandes empresas (con el consiguiente cambio de actores) y el impacto de la masiva llegada de multinacionales que vivió la Argentina desde inicios de la década de 1960 fueron un elemento importante en la reconfiguración de la red, afirmamos que un segundo factor explicativo de tal disminución fueron las condiciones del entorno y, en particular, de un contexto caracterizado, en 1970, por frecuentes cambios de política económica, fuertes pujas distributivas y una aguda volatilidad macroeconómica e institucional.

¿Qué aporta en este sentido nuestro estudio al análisis de las estrategias de los empresarios durante la etapa final de la ISI? Albrieu y Fanelli (2008) han planteado que en la Argentina de la época se instaló un círculo vicioso entre volatilidad macroeconómica y debilidad institucional, el cual contribuyó, entre otras cosas, a dificultar la capacidad de formular planes a largo plazo por parte de los agentes económicos. Nuestro estudio agrega a este diagnóstico un análisis de las estrategias empresariales y plantea que la menor integración de la red corporativa argentina en su conjunto representa otra más de las conductas de tipo defensivo y de corto plazo que adoptaron las grandes empresas.

El artículo se ha organizado de la siguiente manera: en la primera y segunda partes recreamos las tramas de relaciones entre las empresas más grandes en 1954 y 1970, respectivamente. La evidencia hallada permite confirmar estudios previos que han marcado cómo muchas de las grandes empresas o grupos tradicionales de mediados del siglo XX fueron perdiendo espacio al desintegrarse los grupos económicos tradicionales y las redes étnicas en la etapa final de la ISI. En 1970, las empresas extranjeras adquirieron mayor centralidad, sobre todo aquellas localizadas en sectores considerados estratégicos. En tal sentido, la segunda parte muestra otro de los impactos –hasta el momento no considerado en la literatura– provocado por la llegada de multinacionales (o el incremento de su tamaño) a partir del frondizismo. La tercera sección analiza los parámetros estructurales de ambas redes, a fin de presentar un análisis comparativo e identificar las principales modificaciones acaecidas entre 1954 y 1970.

1. LA RED CORPORATIVA EN 1954

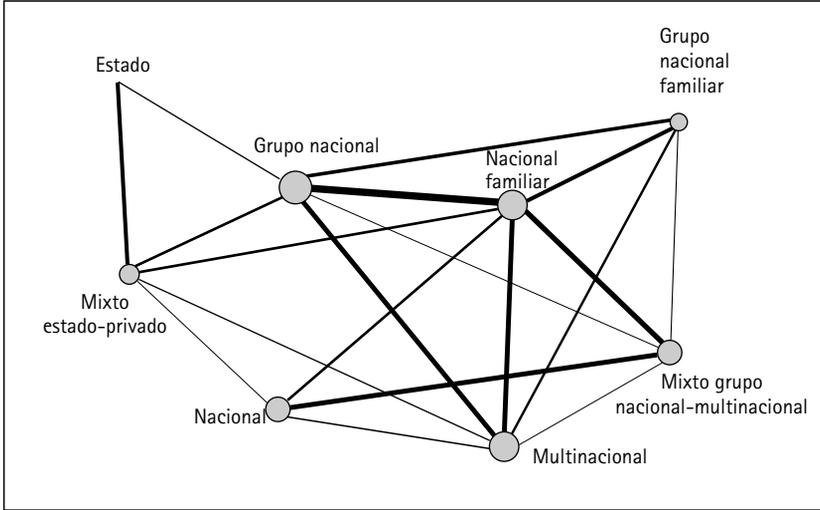
A finales del gobierno peronista, la propiedad de las empresas industriales más grandes (por ventas) se caracterizaba por una importante presencia de las empresas de propiedad familiar (grupos económicos o individuales), que eran casi la mitad del total, seguidas por las multinacionales (24%) y por las empresas nacionales no familiares (19%). Brennan (2007) ha retomado la idea de que el peronismo aplicó un modelo de capitalismo nacional que provocó el surgimiento de intereses más diversos al interior del mundo empresarial. En un contexto de mayor dispersión, encontramos que la propiedad organizada en grupos económicos ligados a políticas promovidas por el peronismo y asociados a redes étnicas o familiares (característica que se desarrollará en los párrafos siguientes) aportaba cierto grado de colaboración dentro de la red corporativa.

Estos grupos tenían directivos muy activos que participaban en las diversas firmas de propiedad del grupo o en otras asociadas y se vinculaban tanto con bancos estatales como con empresas multinacionales. Ello se grafica en la red de relaciones por tipo de propiedad –en la cual el vínculo está constituido por los directores comunes y el tamaño del nodo responde a su centralidad global (medida explicada en el anexo 1)– de las empresas industriales y bancos más grandes de 1954. El gráfico 1 indica que la totalidad de los distintos tipos de propiedad estaban vinculados entre sí. Es destacable la relevancia de las empresas nacionales dentro de la red corporativa (en particular, las de los grupos no familiares, como luego veremos al analizar a las empresas más centrales)³.

3. Para analizar el poder relacional y las estrategias de coordinación entre los distintos tipos de propietarios, se han agregado todas las empresas con un mismo tipo de propiedad en la red representada en el gráfico 1. (En el anexo 1 se desarrolla la metodología aplicada para este análisis). Cada categoría puede incluir empresas aisladas, pero se considera que si dentro de una categoría hubiera al menos un director común a dos tipos de propiedad (por ejemplo, un director común entre una subsidiaria de una multinacional y una empresa de propiedad nacional familiar), estos tipos de propiedad estarían relacionados.

Gráfico 1

Red de relaciones según directores compartidos entre tipos de propietarios, 1954

**Nota**

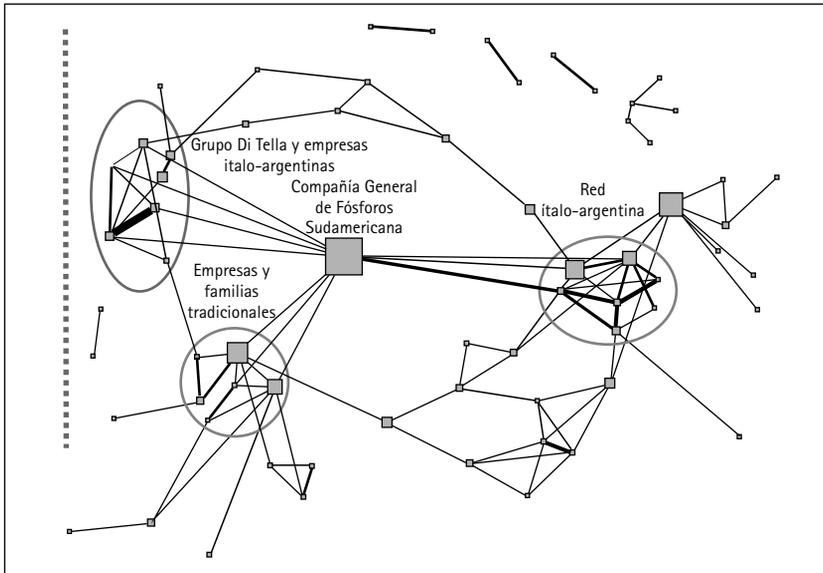
El grosor de las líneas representa el número de directores compartidos entre los distintos tipos de propiedad. A mayor grosor, más elevado el número de directores compartidos. El tamaño de los círculos está asociado a la centralidad global, los círculos más grandes denotan una mayor centralidad global

Si bien el análisis precedente muestra una red integrada, cuando desagregamos los datos y analizamos la red de empresas, por el contrario, se observa una importante fragmentación, hallazgo que coincide con estudios previos –ya sintetizados– sobre las relaciones entre empresarios y peronismo (ver el gráfico 2). Un alto número de empresas que no formaban parte de redes étnicas o de grupos de familias tradicionales se encontraban desconectadas. Por tanto, y tal como indica la misma figura, en 1954 un gran número de empresas no formaban parte del componente principal⁴ de la red corporativa. Este rasgo mantendría cierto paralelismo con la creciente conflictividad y la menor unidad de los intereses gremiales de los empresarios acaecidas durante el gobierno peronista cuando el enfrentamiento implicó mayores rivalidades por sector y adquirió un cariz regional, alentado por el surgimiento de distintos grupos en el interior del país⁵.

4. El componente principal incluye a todas las empresas y las relaciones entre ellas que forman parte del mayor conjunto de nodos conectados entre sí.

5. Antes de la asunción de Perón a la presidencia, la Unión Industrial Argentina (UIA) fue intervenida y recién logró su rehabilitación el 13 de diciembre de 1955. El cierre de la UIA motivó la creación de una nueva asociación de empresarios, la Confederación Económica Argentina (CEA), en 1948. Finalmente, en 1952, el gobierno promovió la conformación de la Confederación General Económica (CGE) y la consecuente desaparición de la CEA.

Gráfico 2
Red de directorios de las empresas más grandes de Argentina, 1954



Nota

El grosor de las líneas representa el número de directores compartidos entre las empresas, a mayor grosor, más elevado el número de directores compartidos. El tamaño de los cuadrados está asociado a la centralidad de intermediación de la empresa. Los cuadrados más grandes denotan una mayor centralidad global. Los cuadrados pequeños alineados en la parte izquierda del gráfico simbolizan a las empresas aisladas de la red. Los óvalos indican la existencia de un *clique*.

Ahora bien, si en 1954 los *cliques*⁶ no fueron la configuración dominante de la red corporativa –y algunos autores han planteado que un mayor individualismo guió a las empresas en su intento por adaptarse al peronismo (Jáuregui 2005)–, algunas sí hicieron un uso intenso de las estrategias de relacionamiento a nivel de directorio. En el gráfico 2⁷, se observa la existencia de un componente principal que aglutinaba a varias empresas y tres *cliques* (indicados con óvalos). Los tres *cliques* –y la red corporativa en general– estaban conectados en gran medida por la Compañía General Sudamericana de Fósforos (CGF), la cual cumplió un rol de aglutinamiento.

6. Para este trabajo, si bien no aplicamos ninguna medida específica de identificación de *cliques*, entendemos que los mismos son subgrupos cohesivos embebidos en la red total. Los límites de dichos subgrupos (aunque difusos) se establecen a partir de que algunas empresas están muy interconectadas entre sí dentro de la red total.
7. En la figura 2, los nodos son las empresas cuyo vínculo se generaba porque había directores que participaban en más de un directorio. El tamaño de los nodos está asociado a la centralidad de intermediación de las empresas. A mayor tamaño, mayor centralidad de intermediación (ver en el anexo 1 la definición de centralidad de intermediación).

El *clique* más importante estaba asociado a la dinámica red de negocios italo-argentina, (ubicado a la izquierda en el gráfico 2). Esta evidencia confirmaría la consolidación de los negocios italo-argentinos durante el peronismo (si bien sus orígenes son previos) y denotaría que una de las estrategias de este grupo fue fortalecer la colaboración y control de actividades económicas mediante un uso más intenso de entrecruzamiento de los directorios. Al respecto, algunos estudios ya han indicado que dicha comunidad mantuvo en general buenas relaciones con el peronismo y que durante este período se firmaron acuerdos de cooperación con Italia para potenciar la inmigración y mejorar las relaciones económicas y la llegada de capitales⁸.

Una estrategia activa de relacionamiento habría contribuido a reforzar la capacidad de este grupo (en el que se incluyen empresas familiares y no familiares, grupos económicos y multinacionales) para operar y adaptarse al nuevo contexto político y económico del peronismo, lo que era favorecido además, como plantea Devoto (2008), por el «clima étnico» y por la oportunidad de aprovechar el apoyo estatal para la sustitución de algunos bienes industriales. Por lo tanto, y retomando lo que indicó Brennan (2007), si bien hubo importantes divisiones en las filas empresarias y se agudizó la polarización intersectorial y regional, el peronismo también forjó alianzas con algunos industriales y con ciertos sectores de la industria.

En el gráfico 2, el *clique* ubicado a la derecha incluía a la Compañía Fabril Financiera, Celulosa Argentina, Papelera Argentina (empresas del denominado grupo Italiano o fabril-financiero), junto con el Banco de Italia y Río de la Plata (BIRP). La fuerte vinculación entre estas empresas sería de larga data pues, como indica Barbero (2001), si bien el grupo Fabril-Financiera no poseía una institución financiera propia, mantuvo lazos muy estrechos con el BIRP, los que estaban cimentados en una red de relaciones personales y en el entrecruzamiento de directorios.

Por medio de la CGF, este «clúster» también se vinculaba con una derivación o extensión –de creación más reciente– de otras empresas de la extensa red italo-argentina, de notable expansión en esta etapa. En este caso, nucleados alrededor del Grupo Di Tella (la propia Siam Di Tella y SIAT), se encuentran Dálmine, el Banco Popular Argentino y dos empresas textiles: Cofia e INTA. Estos vínculos confirman, a su vez, que los intereses más importantes de la red italo-argentina también se asociaron con los de italianos radicados en el país y con los de miembros de la elite local y de otros extranjeros.

8. Ver al respecto los trabajos de Bertagna (2007), Scarzanella (2008) y Goldstein y Lluch (2010).

La comprobación de estos estrechos vínculos a nivel corporativo entre dichas empresas denota la existencia de una dilatada trayectoria industrial en Argentina y en el país de origen de sus propietarios, lo mismo que contactos políticos y *know-how*. Pero también sostenemos que, a través de tales activas estrategias de relacionamiento, estas empresas habrían podido contrarrestar uno de los principales obstáculos identificados en el desarrollo industrial en la etapa inicial de la ISI, como fue la carencia de personal técnico y de ingenieros calificados. Así, muchos de los directores más centrales de la red de 1954 pertenecen a estos *cliques* y en su mayoría eran ingenieros y técnicos reclutados a través de las redes de relaciones entre la comunidad italiana de la Argentina y las empresas italianas (ver en el anexo 2 la lista de los directores más centrales).

El tercer *clique* (ubicado abajo, hacia la izquierda) da cuenta del mayor grado de entrecruzamiento entre empresas y familias empresariales tradicionales de la Argentina y de las estrategias de control derivadas, aspecto que recibió particular atención en la literatura sobre la cohesión de la clase empresarial argentina. Los resultados que presentamos miden, por primera vez, el grado y tipo de vinculación entre las empresas más grandes de los grupos tradicionales e identificados como protagonistas de la primera parte de la ISI –empresas de propiedad de familias como Tornquist, Bunge y Born, Braun Meneindez, Roberts, etc.–.

En concreto, las empresas que formaban este *clique* más pequeño eran Cristalerías Rigolleau, Minera Aguilar, La Forestal, Ferrum, Talleres Metalúrgicos San Martín y Alpargatas. En este *clique* destaca el papel de dos grupos tradicionales de la Argentina: Tornquist y Roberts, en particular este último, el cual poseía inversiones en algunas de las empresas mencionadas, lo que explica los lazos con multinacionales de origen británico y norteamericano. Siguiendo lo que han planteado algunos autores –para otros contextos– la alta cohesión entre estos miembros de la elite corporativa argentina se asociaría al fenómeno conocido como «*old boys' network*», según el cual los entrecruzamientos de directorios, además de ejercer control económico y *cross-ownership*, estarían vinculados con un «*common social background*», lo que incluye relaciones familiares, educativas y de clase (Heemskerck y Fennema 2009; Maclean *et al.* 2006).

El cuadro 1 aporta evidencia sobre las empresas con mayor capacidad de conectar la red de directorios y suma nuevas pruebas acerca de las activas estrategias de vinculación de la red ítalo-argentina y los poderosos intereses vinculados con el grupo financiero-inversor Roberts (en forma directa o por intereses asociados)⁹.

9. En el anexo 1 se explica la medida utilizada para efectuar este cálculo, conocida como centralidad de intermediación.

Cuadro 1
Empresas conectoras en la red, Argentina, 1954

Empresa	Centralidad de intermediación	Industria	Propiedad
Fiat Argentina	1,355	Industria automotriz	Multinacional italiana
Cofia	1,489	Textil	Multinacional
Nuevo Banco Italiano	1,644	Banco	Privado nacional, vinculado con el Grupo Soldati-Comercial del Río de la Plata
Banco Francés	1,679	Banco	Privado nacional, con participación del grupo Roberts
Banco de Italia y Río de la Plata	2,506	Banco	Nacional, de la red italo-argentina
Compañía Minera Aguilar	2,813	Minería	Multinacional vinculada con el grupo Roberts
Pirelli	3,547	Caucho	Multinacional vinculada con el grupo fabril Financiera
Cristalería Rigolleau	3,824	Vidrio	Nacional familiar, con participación en los grupos Tornquist y Roberts
Instituto Mixto de Inversiones Mobiliarias (IMIM)	4,290	Institución financiera con intervención en el mercado de valores	Estado-privado (bancos)
Compañía General de Fósforos Sudamericana	7,696	Textil; sustancias y productos químicos	Participación de capitales extranjeros (desde 1929) y de grupos nacionales como Fabril Financiera y Roberts

El grupo Roberts –cuyas compañías financieras no están incluidas en el *ranking*– se habría vertebrado por medio de los entrecruzamientos de directorios en empresas controladas o asociadas, además de contar con capacidad de intermediación y representación en la banca de inversión extranjera (Bozzo y Mendoza 1974).

En 1954, los bancos aportaban cierto grado de conectividad a la red corporativa. El cuadro 1 destaca la importancia del BIRP como conector dentro de la red italo-argentina, banco que históricamente apoyó a las empresas en las cuales sus accionistas y directores participaban, aunque sin llegar a cumplir formalmente el papel de un *holding* (Barbero 2001).

En conjunto, se detecta la presencia de cuatro instituciones financieras (tres bancos privados, cada uno ligado en mayor medida –aunque no de manera excluyente– con redes empresariales de origen italiano y francés, y el IMIM). Al respecto, esta institución de

economía mixta entre el Estado nacional (50%) y los bancos particulares (50%) fue creada por el gobierno en 1947 y, si bien algunos contemporáneos pretendían compararla con un «*investment trust*», se fundó con el propósito oficial de regular el mercado de valores, evitar sus constantes fluctuaciones y otorgar apoyo financiero a las empresas (Rougier 2011).

Más allá del debate sobre la efectividad del IMIM como instrumento de la política económica peronista, este análisis de los ID de las grandes empresas indica las fuertes vinculaciones de esta institución mixta con los intereses del mundo privado a través de directores, las cuales lo ligaban, en particular, con la activa red de negocios ítalo-argentina. También confirmaría, desde otro ángulo, apreciaciones previas realizadas por Acuña, quien indicó que el peronismo provocó un realineamiento y, al mismo tiempo, una ampliación de la representación de los intereses empresariales hacia distintas instituciones estatales asociadas –principalmente– con la distribución de recursos económicos.

En cuanto a las actividades industriales desarrolladas por las empresas con mayor grado de conectividad, se detecta la importancia de sectores tradicionales (textiles, vidrio y caucho), los cuales experimentaron un importante crecimiento dentro del dinámico contexto sustitutivo después de 1930 (Belini 2009). Estas empresas, además, operaban en ramas con productos altamente estandarizados y en ellas el progreso técnico estaba incorporado en bienes de capital. Por ende, su *performance* tecnológica dependía en buena medida de sus vínculos con los productores de tales bienes de capital, rasgo que podría haber contribuido a profundizar sus estrategias de relacionamiento.

2. LA RED CORPORATIVA EN 1970-1971

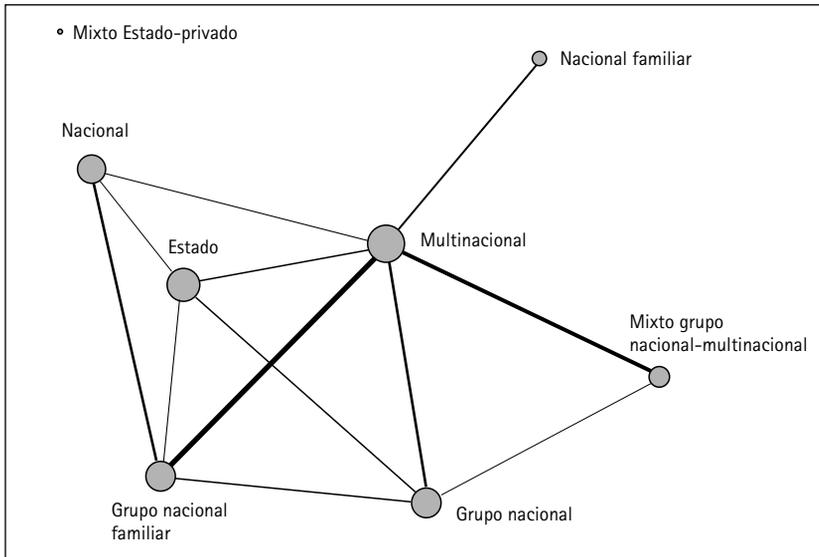
De acuerdo con lo argumentado en la introducción, la red argentina perdió cohesión en 1970 y se produjeron entonces una serie de alteraciones en la forma en que las empresas (por tipo de propiedad) se vinculaban entre sí. El gráfico 3, que modela la red de propiedad, muestra una menor conectividad entre los tipos de propiedad (las empresas de capital mixto no tienen conexiones con la red y las empresas familiares se encuentran escasamente conectadas)¹⁰. Esta red acusa, además, un aumento en la centralidad de las multinacionales como propietarias de las mayores empresas de la Argentina. En 1970, las empresas extranjeras constituían la mitad de las grandes empresas (52,6%). Por otra parte, entre las cien líderes se destacaba un porcentaje similar de presencia de empresas estatales y de compañías privadas nacionales

10. En este gráfico, la única empresa de propiedad mixta que compone la muestra (Atanor) se encuentra aislada, habiendo ocupado un lugar más central en la red de 1954. La empresa de propiedad del Estado integrada a la red de propietarios de 1970 era Somisa; en este caso, la vinculación se creaba por la figura de José Negri, quien participaba en el directorio de Dalmine Siderca, del grupo Rocca-Techint y era también director del Banco Shaw.

(23,4% y 24%, respectivamente); y en este último grupo existía una participación similar entre firmas pertenecientes a grupos económicos¹¹ y empresas privadas independientes.

Este cambio fue consecuencia directa de políticas implementadas en especial por el gobierno de Frondizi, en el cual se propuso como meta eliminar los desequilibrios estructurales a través de la profundización de la sustitución de importaciones. Haciendo suyas varias de las propuestas de la Cepal, el frondizismo sostuvo que el estrangulamiento de divisas dejaría de ser un obstáculo si el país lograba autoabastecerse de insumos básicos, bienes de capital y bienes de consumo durable que hasta entonces se importaban. La inversión debería ser solventada por capitales tanto nacionales como extranjeros, ya que el ahorro interno no era suficiente y tampoco existía en el país suficiente *know-how*. A posteriori, durante el gobierno de Onganía (1966–1970), una nueva oleada de inversiones consolidó el liderazgo de las multinacionales en el sector industrial (Barbero y Rocchi 2003).

Gráfico 3
Red de relaciones por directores compartidos entre empresas,
por tipos de propietarios, 1970–1971



Nota

El grosor de las líneas representa el número de directores compartidos entre los distintos tipos de propiedad, a mayor grosor más elevado el número de directores compartidos. El tamaño de los círculos está asociado a la centralidad global, los círculos más grandes denotan una mayor centralidad global.

11. Los grupos económicos han sido definidos como «conjuntos de empresas legalmente independientes, que operan en diversos mercados (a menudo no relacionados), ligadas entre sí por vínculos persistentes, formales e informales» (Khanna y Yafeh 2007).

El gráfico 3 también arroja luz sobre otro debate clásico de la etapa ISI: la presencia de EMN, en la medida en que nuestro estudio analiza las estrategias de vinculación desplegadas por las EMN dentro de la red corporativa, una faceta no explorada previamente en la extensa literatura sobre multinacionales en este periodo. Las EMN (cuya participación en la producción industrial pasó de un 18% en 1955 a un 30% en 1973) adquirieron, por lo tanto, mayor centralidad en la red corporativa y estaban conectadas con todos los actores.

La generación de vínculos de similar magnitud entre EMN y empresas locales, que muestra el gráfico 3, es un hallazgo que deberá continuar siendo explorado, ya que supone un aporte a la literatura de redes. Estudios previos han reportado que las empresas multinacionales suelen tener estrategias relacionales bajas (Ziegler *et al.* 1985: 275); no obstante, nuestro estudio comprueba que las multinacionales integradas a las redes empresariales locales no estaban significativamente menos conectadas que las empresas locales. Consideramos que la explicación de este rasgo se asocia al aumento de un tipo específico de estrategia de relacionamiento de las EMN. En concreto, en 1970 aumentó la importancia de los directores externos en la red, quienes acusan un perfil más técnico-profesional. Estos directores habrían sumado contactos e información para las EMN respecto de los cambios en materia jurídica y administrativa e incluso de la idiosincrasia de las instituciones y la burocracia locales (en el anexo 2 puede observarse que varios de los directores más centrales en 1970 se correspondían con este perfil).

En 1970, y como consecuencia de la mayor fragmentación de la red, no se distinguen *cliques* como en 1954. El gráfico 4, que representa la red de las empresas, delata una red más fragmentada. Como hemos indicado previamente, estos resultados indicarían una reducción de la cohesión de la elite y alertarían acerca de un desplazamiento de vínculos más del tipo colaborativo (al menos en el interior de los *cliques* identificados) hacia redes que habrían sustentado la maximización de oportunidades individuales a corto plazo.

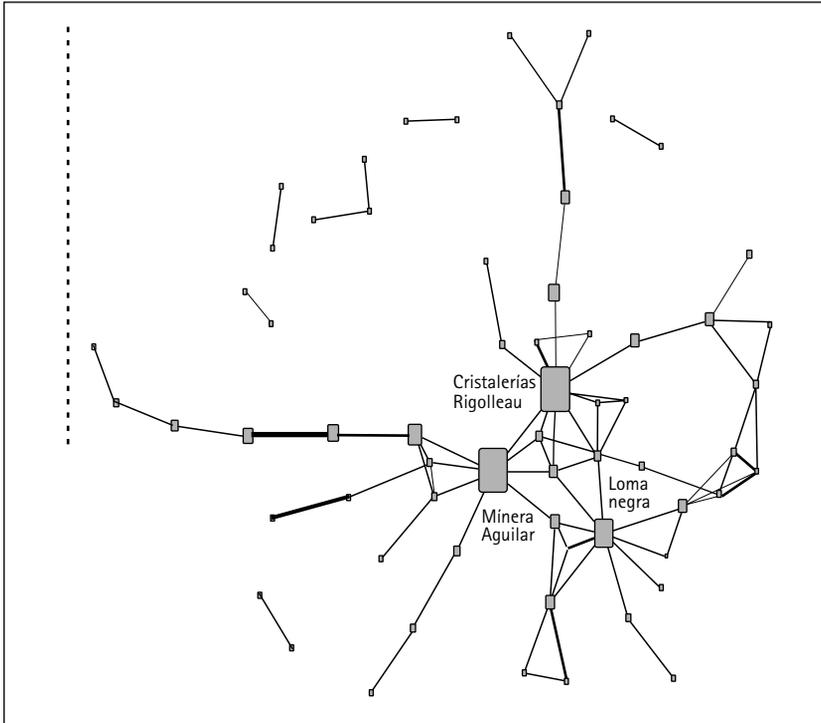
Esta situación también encuentra un paralelo en el aumento de la fragmentación y de la hostilidad entre grupos de intereses corporativos en estos años (Acuña *et al.* 1988)¹². Luego del peronismo, se acentuó la politización de las gremiales empresarias y aumentó el conflicto interempresario. Una clara demostración de estos conflictos tuvo lugar en 1967, cuando las industrias más grandes del país, incluyendo las multinacionales, retiraron su participación activa en la UIA (Unión Industrial Argentina) y crearon el Consejo Empresa-

12. La caída del peronismo habilitó el renacimiento de la UIA y la intervención de la CGE, que se mantuvo hasta la llegada de Frondizi en 1958. La apertura de la CGE provocó una reacción del sector empresarial más concentrado, dando origen a ACIEL (Acción para la Coordinación de Instituciones Empresariales Libres), fruto de la unión de la UIA, la Cámara de Comercio y la Sociedad Rural, que mantuvo una férrea oposición a la actividad de la CGE (Freels 1970; Schneider 2004).

rio Argentino (Schneider 2004). Al mismo tiempo, la UIA se hizo más afín al nacionalismo económico y criticó la «desnacionalización» de la industria argentina durante la dictadura de Onganía (Brennan 2007).

Gráfico 4

Red de directorios de las empresas más grandes de Argentina, 1970-1971



Nota

El grosor de las líneas representa el número de directores compartidos entre las empresas, a mayor grosor, más elevado el número de directores compartidos. El tamaño de los rectángulos está asociado a la centralidad de intermediación de la empresa, los rectángulos más grandes denotan una mayor centralidad global. Los rectángulos pequeños alineados en la parte izquierda del gráfico simbolizan a las empresas aisladas de la red.

La nueva configuración de la red corporativa también pone de manifiesto cómo el pase a la etapa difícil de la ISI provocó el desplazamiento de algunas empresas de la red italo-argentina y también la desaparición del *clique* asociado a la red de grupos-familias tradicionales. Una línea que se hace necesario indagar es si este rasgo estaría asociado con el ciclo de vida de algunos de estos grupos económicos y, en particular, con el ocaso de la dilatada trayectoria del grupo Tornquist (el cual se liquida en 1974). Sin embargo, cabe

destacar que el grupo Roberts mantuvo su centralidad de intermediación y empresas como Cristalería Rigolleau y Minera Aguilar se encuentran entre las más centrales de 1970.

Por su parte, el análisis de la nómina de las empresas que conectaban la red de 1970 (ver el cuadro 2) muestra desde otro ángulo el impacto de las políticas industriales implementadas después de 1958. Las principales empresas que aglutinaban la red eran Duperial, Pasa Petroquímica, Celulosa Argentina y Electroclor, todas ellas asociadas, por un lado, con la promulgación entre 1967 y 1969 de un decreto que estableció la promoción de la industria petroquímica y, por el otro, con la creación de un fondo para desarrollar la producción de papel prensa y pasta celulósica (Schvarzer 1987).

Cuadro 2

Las empresas conectoras en la red, Argentina, 1970–1971

Empresa	Centralidad de intermediación	Industria	Propiedad
Siemens Argentina	2,05	Productos eléctricos	Multinacional
Pasa Petroquímica	2,06	Química	Multinacional
Duperial	2,11	Química	Multinacional
Banco Nacional de Desarrollo	2,11	Banco	Estado
Banco Popular de Quilmes	2,75	Banco	Nacional privado
Electroclor ⁽¹⁾	2,75	Química	Nacional privado y multinacional; grupo Fabril
Celulosa Argentina ⁽²⁾	3,36	Papel	Nacional privado con participación accionaria del grupo Fabril
Loma Negra	5,13	Cemento	Nacional familiar
Cristalerías Rigolleau	8,41	Vidrio	Multinacional vinculada al grupo Roberts
Minera Aguilar	8,53	Minería	Multinacional vinculada al grupo Roberts

Notas

⁽¹⁾ En la industria química el principal emprendimiento del grupo Fabril fue Electroclor (1938), firma en la que Celulosa tenía casi el 33% de las acciones (en 1970). En este emprendimiento, además del grupo Fabril participaba Duperial (Dupont e ICI) e I. G. Farberindustrie.

⁽²⁾ A inicios de la década de 1970, Celulosa concentraba aproximadamente el 85% de la elaboración nacional de pasta celulósica. En 1965 se había realizado la fusión de las dos mayores firmas papeleras del grupo Fabril, por la cual La Papelera fue absorbida por Celulosa.

Para este período en particular proponemos que las empresas que cohesionaban la red de directorios operaban en los sectores más dinámicos, producían bienes considerados estratégicos, requerían una elevada inversión y, en consecuencia, tenían una mayor necesidad de acceso a capitales. Recordemos que entre 1959 y 1962, la inversión extranjera directa alcanzó los quinientos millones de dólares. El 90% de las nuevas EMN –60% de ellas

estadounidenses– se concentró en las industrias química, petroquímica y de petróleo, de transporte, metalúrgica y de maquinaria eléctrica y mecánica (Sourrouille *et al.* 1985).

En este contexto, el desarrollo de vínculos por parte de este puñado de empresas habría sido estratégico para fomentar los planes de expansión económica e iría en línea con lo hallado para otros contextos en los que, en procesos de surgimiento de nuevas industrias, las empresas tienden a promover las relaciones interorganizacionales para obtener diversos recursos, como información, capital y talento (Powell *et al.* 2005).

Finalmente, la lista de empresas más centrales de 1970 da cuenta de otra especificidad de la red corporativa de este período. En ese momento se redujo la importancia de los bancos privados en la red corporativa argentina y solo aparecen el Banco Nacional de Desarrollo (Banade, estatal) y el Banco Popular de Quilmes (privado). En este caso, el rol del Banade –sucesor del Banco Industrial de la República Argentina (BIRA), creado en 1944– indicaría una profundización del rol del Estado como principal fuente de financiamiento para las empresas privadas por medio de operatorias crediticias de largo plazo¹³, aunque, en un marco en el que se redujo aun más la importancia del mercado de capitales, estuvo afectado por la alta volatilidad de la economía¹⁴.

3. CAMBIOS ESTRUCTURALES EN LA RED DE DIRECTORIOS ENTRE 1954 Y 1970–1971

En las dos secciones anteriores efectuamos una descripción de las redes de directorios de 1954 y 1970, dando cuenta de sus características y de los factores exógenos que habrían contribuido a moldearlas. A continuación, presentamos los resultados de la comparación de las características estructurales de las redes de directorios en ambos momentos (ver el cuadro 3). Los resultados del análisis estructural de las dos redes complementan la confirmación de las dos hipótesis presentadas en la introducción. En la muestra, como ya indicamos, fueron incluidas las 128 empresas y bancos más grandes de la Argentina durante 1954 y las 116 del año 1970. En 1954, la red incluía a 816 directores, mientras que en 1970 el número de directores ascendía a 861 (cuadro 3, línea 5) (en el anexo 1 se detalla la metodología y las fuentes).

13. Por medio de la acción de los bancos oficiales el Estado incrementó su participación en la economía, pero no solo como proveedor crediticio, sino también como administrador de empresas estatales y privadas (Rougier 2004).

14. En la Argentina era muy bajo el porcentaje de empresas que cotizaban en la Bolsa de Comercio, aunque aumentaron en el periodo estudiado. En efecto, las sociedades industriales cuyas acciones cotizaban en la Bolsa de Buenos Aires aumentaron entre 1943 y 1955 de 142 a 305. En 1969, las empresas autorizadas eran solamente 424.

Cuadro 3
Parámetros estructurales, Argentina, 1954 y 1970

Parámetros	Año	
	1954	1970
Empresas incluidas en la muestra	128	116
Empresas presentes en ambos períodos	47	47
1 Empresas no financieras	99	83
2 Empresas financieras	29	32
3 Directores en empresas no financieras	636	589
4 Directores en empresas financieras	180	272
5 Directores totales en la red	816	861
6 Tamaño promedio del directorio	7	8
7 Empresas conectadas (N y %)	66 (52%)	63 (54%)
8 Empresas aisladas (N y %)	62 (48%)	52 (46%)
9 Empresas marginales (N y %)	24 (19%)	35 (30%)
10 Empresas aisladas y marginales (% del total)	67%	76%
11 Empresas en el componente principal (N y %)	53 (42%)	50 (43%)
12 Empresas en 2m- <i>slices</i> (N y %)	22 (17%)	16 (14%)
13 Líneas totales del componente principal	151	81
14 Densidad (componente principal y dicotomizado)	7% (97 líneas)	6% (74 líneas)
15 Densidad (componente principal)	8,9%	7,2%
16 Diámetro del componente principal	8	11
17 Distancia promedio dentro del componente principal	3,7	4,269
18 Grado promedio de una empresa en la red total	2,1	1,638
19 Grado promedio de una empresa en el componente principal	4,6	2,96
20 Número de directores múltiples	74	63
21 Número de grandes conectores	17	11
22 Directores múltiples (%)	9,1%	7%
23 Directores que actúan como grandes conectores (%)	2,1%	1%

Ambas muestras acusan un gran porcentaje de empresas aisladas –y por tanto estas carecen de directores compartidos–, lo que sustenta nuestra primera hipótesis, referida a que la dispersión de las redes era alta para ambos períodos¹⁵. Y, si bien en 1954 había más empresas aisladas, las conectadas tenían más vínculos que sus pares de 1970 y, por lo tanto, las empresas marginales eran menos. Consideramos que estos indicadores señalan la existencia de mayores oportunidades de ejercer control y coordinación entre las empresas en la red corporativa de 1954, lo cual sustenta la segunda hipótesis.

15. Estudios similares basados en los casos de Chile o España evidencian que la cantidad de empresas aisladas es sustancialmente menor (Salvaj y Lluch 2012; Salvaj y Ferraro 2005).

Otras mediciones aplicadas a ambas muestras –y detalladas en el anexo 1– dan cuenta de que la densidad para 1954 era mayor, lo cual fortalece, por lo tanto, la segunda proposición: que la fragmentación de la red de directorios se incrementó en el período analizado. Por ejemplo, el número de empresas marginales (empresas con solo uno o dos vínculos o con solo uno o dos directores compartidos) y el porcentaje de empresas aisladas (sin conexiones) sumadas a las marginales era mayor en 1970 (líneas 9 y 10).

Asimismo, en 1970, a una empresa le costaba más comunicarse con otra empresa, en promedio, que en la red de 1954, debido a que tanto el diámetro como la distancia promedio del componente principal de la red se habían incrementado (ver líneas 16 y 17). El diámetro es la longitud entre los dos nodos más distantes pero conectados de la red, mientras que la distancia media calcula todas las distancias entre los nodos de la red y los promedia. En la descripción previa analizamos la densidad. Sin embargo, esta puede verse afectada por la cantidad de los nodos. Por ello, la centralidad de grado promedio es un indicador más adecuado para medir la cohesión (en la medida en que no depende del tamaño de la red). Este análisis indica que el grado promedio de los directorios en la red total era levemente más alto en 1954 (2,1) que en 1970 (1,64) (línea 18). Al calcular el grado promedio del componente principal encontramos que en 1954 las empresas tenían en promedio 4,6 vínculos con otros directorios y en 1970 este valor se había reducido a 2,96 (línea 19).

Como complemento de estos datos, se ve que el porcentaje de directores múltiples era mayor en 1954 (9,1%) que en 1970 (7%), tal como lo indica la línea 22. Se considera directores múltiples a aquellos que ocupaban este cargo en dos o más empresas y grandes conectores (línea 21 y 23) a quienes lo ocupaban en tres o más empresas¹⁶.

Estos hallazgos, creemos, nos permiten abrir una veta inexplorada en el clásico debate sobre el grado de cohesión de la elite empresaria argentina durante el período de la ISI y, en particular, luego del derrocamiento del peronismo. La evidencia hallada permite además ratificar que, desde una lectura estructural, la red de directorios en la Argentina durante la ISI se caracterizó por un significativo grado de dispersión, rasgo que se acentuó en los años posteriores a 1955.

El cambio en la estructura de propiedad de las grandes empresas (con el consiguiente cambio de actores) y el impacto de la masiva llegada de EMN fueron elementos clave en la reconfiguración de la red y en el aumento de su fragmentación. Un segundo factor explicativo está dado por las condiciones del entorno y en particular de un contexto con

16. Un mayor porcentaje de directores múltiples indica una mayor redundancia y cohesión de la red.

frecuentes cambios de política económica y volatilidad macroeconómica e institucional (incluida la violencia política). La teoría de la «dependencia de los recursos» propone precisamente que la turbulencia del entorno afecta la utilidad de las redes de directorios (Carpenter y Westphal 2001; Shropshire 2010).

Un indicador de la mayor volatilidad política es que entre 1955 y 1963 el país tuvo cinco presidentes, de los cuales solo uno fue elegido de manera democrática. La sucesión de gobiernos de distinto signo y de corta duración derivó en un proceso de continuos cambios en las reglas del juego respecto de las orientaciones de la política económica. Todo esto ocurrió en un contexto de alta inflación¹⁷ y de crisis recurrentes en el sector externo que llevaban a devaluaciones periódicas y planes de estabilización, los que se alternaban a su vez con políticas expansivas (Mallon y Sourrouille 1973)¹⁸. Crecientes disputas alrededor del rumbo de las políticas económicas y sobre la distribución de recursos contribuyeron asimismo a profundizar la inestabilidad.

La compleja coyuntura política, caracterizada por el deterioro de los canales institucionales de expresión, creó también las condiciones en las cuales empezaron a aparecer las organizaciones guerrilleras de izquierda. En Argentina, las empresas y los ejecutivos extranjeros fueron blanco de los grupos guerrilleros. En este sentido, la violencia contra los empresarios puede haber disminuido los incentivos de los miembros de la elite empresarial para participar como miembros de los directorios, dañando también este factor la creación de vínculos entre las empresas y agregando un nuevo elemento al escenario de incertidumbre descrito previamente.

CONCLUSIONES

El artículo ha presentado una dimensión poco explorada en el estudio sobre el comportamiento y la cohesión de los empresarios argentinos durante la ISI. Estas páginas han descrito, por primera vez, la estructura de las redes de directorios de las empresas más grandes de la Argentina en 1954 y en 1970-1971. La construcción del mapa de la colaboración empresarial en ambos momentos ha permitido estudiar las redes corporativas en un contexto donde los sucesivos gobiernos fueron implementando –no siempre en forma ordenada y como parte de un programa integral– medidas de apoyo al sector industrial.

17. La tasa de inflación anual argentina para el período 1949-1962 fue 26%, mientras que entre 1963 y 1973 esta se elevó a 29%.

18. Las crisis estallaron con regularidad cada tres a cuatro años: 1952, 1956, 1959, 1962 y 1966 y fueron puntualmente seguidas por políticas llamadas de estabilización establecidas de acuerdo a lineamientos fijados por el FMI.

La primera proposición de nuestro trabajo es que la red corporativa en la Argentina –entendida como un medio que provee una base social para el desarrollo de una identidad común y para coordinar acciones– presentaba un importante nivel de fragmentación. Si bien deben seguir explorándose las causas que explican este rasgo, consideramos que en un contexto de fuerte intervención estatal y plagado de rivalidades intersectoriales, esta red perdió potencialidad como medio de coordinación de las actividades empresariales.

Como hemos indicado a lo largo del texto, nuestros resultados encuentran claros paralelos con trabajos previos que –desde la perspectiva de las asociaciones empresariales– han propuesto que en la Argentina, a partir del peronismo –y con mayor fuerza luego–, se incrementaron la división y los enfrentamientos al interior del mundo empresarial. De acuerdo a estos estudios, desde mediados de la década de 1950, la representación corporativa empresarial se caracterizó por la existencia de múltiples cámaras y por defender intereses puntuales.

De todos modos, las conductas de las empresas no fueron homogéneas, coexistiendo una importante dispersión junto con cierta cohesión entre algunos grupos empresariales. En 1954, este rasgo se vinculó en particular con la dinámica red de negocios italo-argentina y con las empresas asociadas a grupos tradicionales del país como Roberts y Tornquist. Sus activas estrategias de relacionamiento habrían contribuido a reforzar la capacidad de estos grupos (en cuyos *cliques* se integraban empresas familiares y no familiares, grupos económicos y multinacionales) para operar y adaptarse al nuevo contexto político y económico del peronismo. En 1970, se detecta que las empresas operando en industrias consideradas estratégicas se localizaron en el núcleo de la red y, por lo tanto, tuvieron más capital social a nivel del directorio.

No obstante, la segunda proposición es que la cohesión social de la red declinó entre 1954 y 1970. A este proceso habrían contribuido dos fenómenos paralelos. En primer lugar, el cambio en la estructura de propiedad de las grandes empresas, en particular, el impacto de la masiva llegada de EMN o el incremento de su tamaño. Prueba de ello es que la red corporativa acusó el aumento en la centralidad de las multinacionales entre los propietarios de las mayores empresas.

El segundo factor para explicar la menor cohesión en 1970 fue la profundización de los conflictos al interior del mundo empresarial y el aumento de la inestabilidad económica y política, a lo que sumamos también el inicio del ciclo de violencia política. En relación al primer tema, Brennan (2007) ha planteado que las estrategias personales se impusieron y diversos actores económicos promovieron sus intereses, estableciendo contactos directos con las autoridades de turno. Nuevamente, este análisis encuentra cierto paralelo con el

mapa relacional de las grandes empresas, en donde la baja densidad promedio de la red daría cuenta de una menor integración colectiva de la elite empresarial.

En esta línea, proponemos que la mayor desarticulación de la red en 1970 es un indicador de la destrucción progresiva de capital social, entendido este como la capacidad potencial para movilizar recursos económicos, políticos y culturales de terceros para ser utilizados en la consecución de intereses particulares o de los del grupo de pertenencia (Bourdieu 1986; Coleman 1988; Windolf 2002). Nuestra investigación muestra entonces que en un escenario donde el planeamiento de largo plazo era complejo o casi imposible, la red de directorio como mecanismo de coordinación de intercambios (económicos, financieros y sociales) adquirió una menor significación estratégica colectiva, con lo cual se habrían acentuado los particularismos y la planificación de muy corto plazo.

Este trabajo contribuye a la literatura de redes, en tanto ilustra un caso en donde los lazos a nivel del directorio habrían sido poco relevantes como instrumento para diseminar prácticas empresariales, reducir la incertidumbre y construir confianza entre las empresas, aspectos que suelen ponderarse como la principal función de los entrecruzamientos de directorios a nivel internacional. Nuestra investigación sustentaría, por el contrario, aquellas teorías que sugieren que los beneficios de los vínculos sociales dependen del contexto (Burt 2000).

Finalmente, este estudio es una prueba de la pluralidad de modalidades en las cuales históricamente se ha manifestado el fenómeno del entrecruzamiento de directorios en el sistema capitalista. Sus hallazgos –si bien esta línea no ha sido explorada aquí– suman evidencia empírica al debate actual sobre los tipos de capitalismo en economías emergentes, al indagar sobre el uso concreto que las grandes empresas argentinas le han dado a una institución clave en un contexto caracterizado por un fuerte intervencionismo estatal y una significativa inestabilidad económica e institucional.

ANEXO 1

FUENTES Y METODOLOGÍA

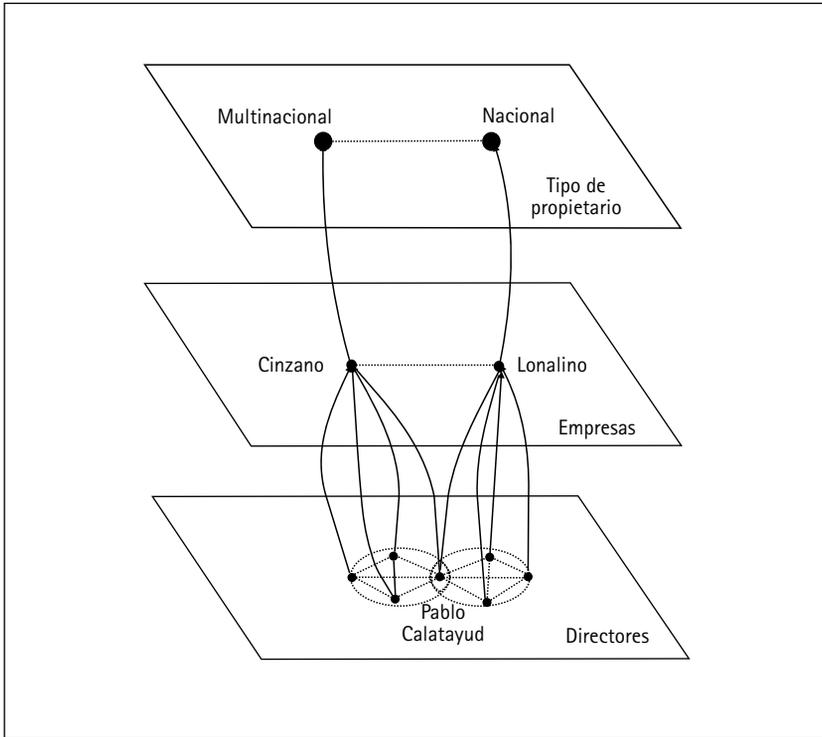
Fuentes

El análisis de redes de directorio se basa en una muestra que incluye a las 128 empresas y bancos más grandes de Argentina en 1954 y a las 116 existentes en 1970. En el análisis han sido incluidas empresas no financieras y financieras. Respecto de las no financieras, se han considerado los directorios de las empresas industriales de mayores ventas, de acuerdo con el *ranking* de la revista *Panorama de la Economía Argentina*, con datos de 1955-1956 (*Panorama de la Economía Argentina* 1958), y los de las empresas de mayor facturación de 1970 de acuerdo con el *ranking* de la revista *Mercado* (1971). Los directorios de estas empresas fueron obtenidos de la *Guía del accionista de sociedades anónimas* (El Accionista 1954) y de la *Guía de sociedades anónimas* (Cámara de Sociedades Anónimas 1972). Los directorios de los bancos correspondientes a 1954 han sido seleccionados a partir de la información provista por la *Guía bancaria de la República Argentina* (BCRA 1954), que incluye la nómina de las entidades con la distribución geográfica de sus casas centrales y filiales. Dicha guía provee además información sobre la composición de los directorios. En 1970-1971, los bancos de la muestra así como la composición de los directorios se obtuvieron del *ranking* provisto por la publicación *Bancar* (Universidad Argentina de la Empresa e Instituto de Investigaciones Bancarias y Monetarias 1973).

Método

A partir de los datos de composición de directorios, el análisis de redes sociales investiga las relaciones corporativas en tres niveles o planos. En otras palabras, es posible construir tres redes que representan diversos niveles de agregación. El gráfico A1 muestra los tres planos o redes estudiados en este artículo, con un ejemplo simplificado de dos directorios de empresas que comparten un director común. El plano inferior corresponde a los individuos o directores, el intermedio a las empresas y el superior a los tipos de propiedad. Por ejemplo, en el plano inferior las líneas punteadas trazadas entre directores (nodos) indican que ellos forman parte del mismo directorio, en el gráfico A1 se representan los directorios de Cinzano y Lonalino, con un director común, Pablo Calatayud, y se muestra también, en el plano superior, que los dos tipos de propiedad señalados están relacionados por este común director.

Gráfico A1
Niveles de análisis de las redes de directorios



Medidas de redes

El análisis de redes sociales permite comprender el rol de quienes participan en ellas y evaluar la ubicación de los actores. Medir la ubicación en la red es determinar la importancia de un nodo en la misma. Existen diferentes medidas que ayudan a determinar cuán prominente es un actor. Las medidas que utilizamos en este trabajo son: centralidad de intermediación, centralidad de grado y centralidad global.

El concepto de **centralidad de intermediación** identifica a las empresas según su capacidad para facilitar el flujo de información y su nivel de participación en la intermediación de todas las relaciones de la red de directores. Para tener un índice de **centralidad de grado** de intermediación alto, el actor debe estar entre muchos otros actores en sus respectivas distancias geodésicas (Wasserman y Faust 1994).

La **centralidad global** (centralidad de eigenvector) ofrece una variante de la **centralidad de grado**, que solo cuenta la cantidad de relaciones de un actor. Según la centralidad global, un nodo es más central si los nodos con los que se conecta son también centrales. Así, un directorio conectado a muchos directorios que están a su vez bien conectados obtiene un puntaje alto y un directorio conectado solo a directorios aislados consigue un puntaje más bajo (Wasserman y Faust 1994).

Otra medida utilizada en este estudio es la de **densidad**, que indica cuán conectada está una red en función de todas las posibles conexiones que se podrían realizar en la misma. La densidad varía de 0 a 100, entonces, si todos los actores están conectados la densidad es igual a 100. Esta red se denomina cerrada. Si todos los actores están completamente desconectados, entonces la densidad es igual a 0.

El procedimiento denominado **2m slices** permite computar el número de empresas que permanecen en la red al quitar los vínculos menores a dos, es decir, menos de dos directores. El **componente principal dicotomizado** incluye solamente a empresas que comparten miembros de directorio sin tener en cuenta la intensidad de los vínculos. Por ejemplo, si dos empresas están conectadas por tres directores, no se tiene en cuenta el número de directores sino solamente la existencia del vínculo (los tres directores se computan como un vínculo).

ANEXO 2

DIRECTORES QUE CONECTAN

Los directores que conectan o que tienen mayor centralidad de intermediación fueron identificados a partir del cálculo de dicha medida para todos los nodos (o miembros del directorio) de la red de directores correspondiente al plano inferior del gráfico A1.

Cuadro A1

Directores con mayor centralidad de intermediación

Director	Intermediación	Director	Intermediación
Eduardo Grane: presidió el Banco Español del Río de la Plata; director del Banco Español del Río de la Plata y del Instituto Mixto de Inversiones.	1,305	Enrique Steggman: empresario; Subsecretario Nacional de Industria y Minería (1962); presidente de comercialización de mineral (1962); ocupó cargos directivos en IRA/Banade.	1,698
Arturo Roberto Peloso: contador público (UBA); desarrolló su carrera en organizaciones estatales (YPF, IAPI y Banco de la Nación).	1,329	José Negri: ingeniero; participó en los proyectos de desarrollo industrial del gobierno de Frondizi.	1,799
Carlos Rueda: argentino; abogado; director de FIAT y Pirelli.	1,398	Jorge Nicolás Zaefferer Toro: abogado; Subsecretario de Economía del Estado (1959-1962); Secretario de Comercio (1962).	1,793
Ernesto Martín Tornquist: argentino; estudió en Cambridge; comerciante e industrial; directivo del grupo Tornquist.	1,441	Emilio Gagliardi: ingeniero; director de Electroclor y de Celulosa Argentina.	1,909
Oscar Sassoli: gerente general de Fabril Financiera; participó en gremios empresariales.	1,493	Silvio Gagliardi: ingeniero; director general de provisiones estatales; director de inversiones mineras; director de Electroclor y Celulosa Argentina.	1,909
Thomas Williams: ejecutivo americano de la industria minera y química con estrecha vinculación a multinacionales americanas del sector en Argentina.	1,51	Rodolfo Moltedo: abogado, hacendado y empresario; participó en política (Partido Demócrata Progresista).	2,178
Eugenio Castelli: italiano; estudió en Francia, Suiza e Inglaterra; industrial y financiero; asociado a la comunidad empresarial italo-argentina.	1,673	Alberto López: contador público nacional; director general de impuestos al crédito.	2,534

Director	Intermediación	Director	Intermediación
Alejandro Drysdale: síndico de múltiples empresas (la mayor parte de capitales ingleses o norteamericanos).	1,836	Carlos Alberto Juni: abogado; Secretario de Estado de Industria y Minería (gobierno de Frondizi); ex ministro.	2,534
Luis Bisignani: italiano; ingeniero (Universidad de Roma); desarrolló gran parte de su carrera ejecutiva en Pirelli.	1,927	Carlos Dietl: de familia suiza; ingeniero; estudió en Harvard; ejecutivo de varias multinacionales americanas en Argentina.	2,592
Leon Fourvel Rigolleau: argentino; estudió en París (Institut Commercial y École de Hautes Études Commerciales); industrial; vinculado a la industria del vidrio.	2,032	Andrés Wynveldt: contador público; síndico de múltiples empresas.	3,028
Francisco Soldati: argentino; estudió en Suiza (Derecho y Ciencias Económicas); empresario; directivo del Grupo Soldati.	2,105	Eduardo María Huergo: ingeniero; Ministro de Obras Públicas e Industria de Intervención Nacional (Córdoba).	3,138
Mario Robiola: abogado; cuñado de Torcuato Di Tella (fundador del grupo Di Tella).	2,182	Jorge Decarli: ingeniero; estuvo al frente del Banco Nacional de Desarrollo (1971).	3,411
Arnaldo Luchinetti: doctor en jurisprudencia (Universidad de Buenos Aires); presidente del Banco de Italia y Río de la Plata (1947-1954).	2,307	Juan Pedro Thibaud: ingeniero; Subsecretario de Energía (1966); Subsecretario de Minería y Petróleo (1967).	4,298
Víctor Valdani: italiano; ingeniero industrial (Politécnico de Milán); gerente general de la Compañía General de Fósforos.	3,619	Gastón Texier: argentino, empresario.	4,702
Guido Clutterbuck: directivo del grupo Di Tella y otros.	4,464	Alfredo Lisdero: italiano; doctor en Ciencias Económicas (Universidad de Turín); su estudio contable-jurídico asesoró a numerosas empresas, especialmente a las vinculadas con la comunidad italo-argentina y a multinacionales italianas.	5,1
Francisco Roncoroni: italiano; comerciante y financista; fundador del Banco Comercial Industrial de Avellaneda y de la Compañía Aseguradora Industrial de Avellaneda.	4,489	Eduardo Johnson: argentino; contador público nacional; fue síndico de múltiples empresas.	6,399
Enrique Roberts: empresario y directivo del grupo Roberts.	6,268	Enrique Roberts: argentino; empresario.	8,863

BIBLIOGRAFÍA

- ACUÑA, Carlos; Mario DOS SANTOS; Daniel GARCÍA DELGADO y Laura GOLBERT
 1988 «Relación Estado/empresarios y políticas concertadas de ingresos. El caso argentino». En: *Política económica y actores sociales*. Santiago de Chile: OIT / PREALC, pp. 201-253.
- ALBRIEU, Ramiro y José María FANELLI
 2008 «¿Stop-and-go o Go-and-fail? Sobre aceleraciones, crisis e instituciones en la Argentina». En: *Desarrollo Económico*, vol. 48, N° 190-191, pp. 235-268.
- AZPIAZU, Daniel; Eduardo BASUALDO y Miguel KHAVISSE
 1987 *El nuevo poder económico en la Argentina de los años ochenta*. Buenos Aires: Legasa.
- BCRA, BANCO CENTRAL DE LA REPÚBLICA ARGENTINA
 1954 *Guía bancaria de la República Argentina: nómina de las entidades con la distribución geográfica de sus casas centrales y filiales*. Buenos Aires: BCRA.
- BARBERO, María Inés
 2001 «De la Compañía General de Fósforos al grupo Fabril: origen y desarrollo de un grupo económico en la Argentina (1889-1965)». En: *Problemas de investigación, ciencia y desarrollo*, 2ª Jornada Anual de Investigación de la Universidad Nacional de General Sarmiento. San Miguel, pp. 327-359.
- BARBERO, María Inés y Fernando ROCCHI
 2003 «Industry». En: DELLA PAOLERA, Gerardo y Alan TAYLOR (eds.), *The New Economic History in Argentina*. Cambridge: Cambridge University Press.
- BELINI, Claudio
 2009 *La industria peronista*. Buenos Aires: Edhasa.
- BERTAGNA, Federica
 2007 *La inmigración fascista en Argentina*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- BOURDIEU, Pierre
 1986 «The Forms of Capital». En: RICHARDSON, John G. (ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. Westport, CT: Greenwood Press, pp. 242-258.
- BOZZO, Rubén y Horacio MENDOZA
 1974 «Grupo Roberts». En: *Realidad Económica*, N° 18, pp. 50-63.
- BRENNAN, James
 2007 «Prolegomenon to Neoliberalism: The Political Economy of Populist Argentina». En: *Latin American Perspectives*, N° 34, pp. 49-66.
- BURT, Ronald
 2000 «The Network Structure of Social Capital». En: M. STAW, Barry y Robert I. SUTTON, *Research in Organizational Behavior*. Nueva York: Elsevier Science, pp. 345-423.

CÁMARA DE SOCIEDADES ANÓNIMAS

1972 *Guía de sociedades anónimas*. Buenos Aires: Cámara de Sociedades Anónimas.

CARPENTER, Mason A. y James D. WESTPHAL

2001 «The Strategic Context of External Network Ties: Examining the Impact of Director Appointments on Board Involvement in Strategic Decision». En: *Academy of Management Journal*, vol. 44, N° 4, pp. 639-660.

COLEMAN, James

1988 «Social Capital in the Creation of Human Capital». En: *American Journal of Sociology*, N° 94, pp. 95-121.

CÚNEO, Dardo

1967 *Comportamiento y crisis de la clase empresaria argentina*. Buenos Aires: Pleamar.

DELLA PAOLERA, Gerardo; María Alejandra IRIGOIN y Carlos G. BOZZOLI

2003 «Passing the Buck: Monetary and Fiscal Policies in Argentina: 1852-2000». En: DELLA PAOLERA, Gerardo y Alan TAYLOR (eds.), *A New Economic History of Argentina*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 46-86.

DEVOTO, Fernando

2008 *Historia de los italianos en la Argentina*. Buenos Aires: Biblos.

EL ACCIONISTA

1954 *Guía del accionista de sociedades anónimas*. Buenos Aires: El Accionista.

FREELS, John

1970 *El sector industrial en la política nacional*. Buenos Aires: Eudeba.

GOLDSTEIN, Andrea y Andrea LLUCH

2010 «The Italian Economic Presence in Argentina. The Contribution of Multinational Corporations». Documento de trabajo.

GRANOVETTER, Mark

2005 «The Impact of Social Structure on Economic Outcomes». En: *Journal of Economic Perspectives*, vol. 19, N° 1, pp. 33-50.

HEEMSKERK, Eelke y Meindert FENNEMA

2009 «Network Dynamics of the Dutch Business Elite». En: *International Sociology*, vol. 24, N° 6, pp. 807-832.

IMAZ, José Luis

1964 *Los que mandan*. Buenos Aires: Eudeba.

JÁUREGUI, Anibal

2005 «¿Industria sustitutiva o sustitución de industriales? Los empresarios argentinos y el peronismo (1945-1955)». En: *Revista de Sociología e Política*, N° 25, pp. 139-151.

KHANNA, Tarun y Yishay YAFEH

2007 «Business Groups in Emerging Markets: Paragons or Parasites?» En: *Journal of Economic Literature*, vol. XLV, N° 2, pp. 331-372.

LÓPEZ, Andrés

2006 *Empresarios, instituciones y desarrollo económico: el caso argentino*. Buenos Aires: Cepal.

MACLEAN, Mairi; Charles HARVEY y Jon PRESS

2006 *Business Elites and Corporate Governance in France and the UK*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.

MALLON, Richard y Juan SOURROUILLE

1973 *La política económica en una sociedad conflictiva*. Buenos Aires: Amorrortu.

MERCADO

1971 "Las empresas que más venden". En: *Mercado*, N° 106.

MIZRUCHI, Mark

1996 «What do Interlocks do? An Analysis, Critique, and Assessment of Research on Interlocking Directorates». En: *Annual Review of Sociology*, N° 22, pp. 271-298.

NIOSI, Jorge

1974 *Los empresarios y el Estado argentino (1955-1969)*. Buenos Aires: Siglo XXI.

NOCHTEFF, Hugo

1994 «Los senderos perdidos del desarrollo. Elite económica y restricciones al desarrollo en la Argentina». En: AZPIAZU, Daniel y Hugo NOCHTEFF, *El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadorismo y elite económica en la Argentina*. Buenos Aires: FLACSO / Tesis-Norma.

PANORAMA DE LA ECONOMÍA ARGENTINA

1958 "Los ingresos de las grandes empresas". En: *Panorama de la Economía Argentina*, N° 4, pp. 141-142.

PEÑA, Milciades

1974 *Industria, burguesía industrial y liberación nacional*. Buenos Aires: Fichas.

POWELL, Walter; Douglas WHITE; Kenneth KOPUT y Jason OWEN-SMITH

2005 «Network Dynamics and Field Evolution: The Growth of Interorganizational Collaboration in the Life Sciences». En: *American Journal of Sociology*, vol. 110, N° 4, pp. 1132-1205.

ROUGIER, Marcelo

2011 «El mercado de valores durante el peronismo. Las dificultades para conformar un ámbito de capitalización empresarial (1944-1955)». En: *Investigaciones y Ensayos*, N° 59.

2004 *Industria, finanzas e instituciones en la Argentina. La experiencia del Banco Nacional de Desarrollo. 1967-1976*. Bernal: Universidad Nacional de Quilmes.

SÁBATO, Jorge

1979 *Notas sobre la formación de la clase dominante en la Argentina moderna (1880-1914)*. Buenos Aires. Mimeo.

SALVAJ, Érica y Fabrizio FERRARO

2005 «Las redes de propiedad y de consejos de administración del IBEX 35». En: RICART, Joan Enric; José Luis ÁLVAREZ y Julia GIFRA (eds.), *Los accionistas y el gobierno de la empresa. Análisis de la situación española*. Barcelona: Deusto, pp.179-211.

SALVAJ, Érica y Andrea LLUCH

2012 «Estudio comparativo del capitalismo argentino y chileno: un análisis desde las redes de directorio a fines del modelo sustitutivo de importaciones». En: *Revista REDES* (en prensa).

SCARZANELLA, Eugenia

2008 «Política e industria: Vittorio Valdani e la formazione di una "collettività italiana" in Argentina (1922-1955)». En: *NEOS Rivista di Storia dell'Emigrazione Siciliana*, vol. 1, N° 1, pp. 155-161.

SCHNEIDER, Ben Ross

2004 *Business Politics and the State in Twentieth Century Latin America*. Cambridge: Cambridge University Press.

SCHVARZER, Jorge

1987 *Promoción industrial en Argentina. Características, evolución y resultados*. Buenos Aires: CISEA.

SCOTT, John

2007 *Social Network Analysis, a Handbook*. 2ª ed. Londres: Sage.

SHROPSHIRE, Christine

2010 «The Role of the Interlocking Director and Board Receptivity in the Diffusion of Practices». En: *Academy of Management Review*, vol. 35, N° 2, pp. 246-264.

SOURROUILLE, Juan

1978 *La presencia y el comportamiento de las empresas extranjeras en el sector industrial argentino*. Buenos Aires: CEDES.

SOURROUILLE, Juan; Bernardo KOSACOFF y Jorge LUCANGELI

1985 *Transnacionalización y política económica en la Argentina*. Buenos Aires: CEAL / CEPAL.

STOKMAN, Frans; Rolf ZIEGLER y John SCOTT

1985 *Networks of Corporate Power: A Comparative Analysis of Ten Countries*. Cambridge: Polity Press.

TOKMAN, Víctor

1973 «Concentration of Economic Power in Argentina». En: *World Development*, vol. 1, N° 10,

pp. 33-41.

UNIVERSIDAD ARGENTINA DE LA EMPRESA e INSTITUTO DE INVESTIGACIONES BANCARIAS Y MONETARIAS

1973 "Ranking de bancos". En: *Bancar*, N° 2.

USEEM, Michel

1984 *The Inner Circle*. Nueva York: Oxford University Press.

WASSERMAN, Stanley y Katherine FAUST

1994 *Social Network Analysis. Methods and Applications*. Cambridge: Cambridge University Press.

WINDOLF, Paul

2002 *Corporate Networks in Europe and the United States*. Oxford: Oxford University Press.

ZIEGLER, Rolf; Donald BENDER y Hermann BIEHLER

1985 «Industry and Banking in the German Corporate Network». En: STOKMAN, Frans N.; Rolf ZIEGLER y John SCOTT (eds.), *Networks of Corporate Power*. Cambridge: Polity.