

<http://dx.doi.org/10.18232/20073496.1412>

Artículos

Ciclos de continuidad y rotación de las grandes empresas y grupos económicos en Argentina, 1913-1971

Cycles of continuity and rotation of big companies and economic groups in Argentina, 1913-1971

Andrea Lluch^{1,3,*}  0000-0002-0325-2479Norma S. Lanciotti^{1,2}  0000-0002-0185-3166¹ Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas, Argentina.² Universidad Nacional de Rosario, Rosario, Argentina.³ Universidad de Los Andes, Bogotá, Colombia.* Correspondencia: nlanciot@unr.edu.ar

Resumen. El artículo presenta un análisis demográfico de las grandes empresas en Argentina con el fin de identificar sus niveles de rotación y de perdurabilidad en distintas coyunturas históricas desde la primera globalización hasta el final de la industrialización dirigida por el Estado. La aplicación de una mirada dinámica y nominal de la población de las 200 mayores empresas del país entre 1913 y 1971 desde un enfoque inspirado en el campo de la demografía empresarial se orienta a indagar en la relación entre los cambios y permanencias de las grandes empresas en la cúpula empresarial y las transformaciones de la economía argentina. El análisis identifica un elevado grado de turbulencia en la cúpula empresarial en el largo plazo, el cual es más elevado que lo identificado por estudios similares en otros países. También se identifica un núcleo estable de empresas súper longevas que sobrevivieron durante todo el periodo analizado.

Palabras clave: grandes empresas; grupos económicos; demografía empresarial; multinacionales.

CÓMO CITAR: Lluch, A. y Lanciotti, N. S. (2024). Ciclos de continuidad y rotación de las grandes empresas y grupos económicos en Argentina, 1913-1971. *América Latina en la Historia Económica*, 31(1), 1-26. <https://doi.org/10.18232/20073496.1412>



Esta obra está protegida bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial 4.0 Internacional

Abstract. The article presents a demographic analysis of large companies in Argentina to identify their turnover rates and mobility of firms at different moments from the first globalization to the end of state-led industrialization. Based on a business demography approach, we analyze the companies' population in the rankings of the 200 largest companies from 1913 to 1971. The objective is to explain the relationship between the changes and persistence of large companies in business leadership and the transformations of the Argentine economy. The article identifies a high degree of turbulence in corporate leadership in the long term, larger than similar studies in other countries. A stable core of super-long-lived companies that survive throughout the analyzed period is also identified.

Key words: Big companies; business groups; business demography; multinationals.

JEL: N16; N26; N86; N96.

Recibido: 21 de septiembre de 2022.

Aceptado: 26 de mayo de 2023.

Publicado: 21 de noviembre de 2023.

Organismo patrocinador: Proyecto BID PICT 2015-3273 acreditado por Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica, Instituto de Estudios Históricos y Sociales de La Pampa del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas, Argentina.

INTRODUCCIÓN

El estudio de las grandes empresas en el campo de la historia empresarial en los países industrializados fue impulsado por Alfred Chandler (1962, 1977), quien describió la “estrategia y la estructura” del sistema empresarial estadounidense desde finales del siglo XIX hasta la primera mitad del siglo XX. Posteriormente, Chandler (1990) desarrolló el análisis comparado de las 200 mayores empresas industriales en Estados Unidos, Reino Unido y Alemania. Sobre la base de esta investigación empírica, Chandler propuso que el tamaño y la organización de las empresas dependen de las características de la tecnología imperante en una determinada fase histórica; mientras que las estrategias de las empresas derivan de su estructura y en función de sus capacidades internas. Cuanto mejor adaptadas estén estas capacidades para explotar las nuevas tecnologías, mayor será la resistencia y la duración de las empresas.

En la historiografía latinoamericana, la relación entre grandes empresas y la evolución de la economía ha sido también una pregunta clave desde los primeros estudios clásicos sobre la participación de la inversión extranjera, los debates sobre la formación de las burguesías nacionales y los límites al desarrollo económico (Cerutti y Vellinga, 1989).¹ En la última década, el tema se ha actualizado tanto en términos conceptuales como metodológicos. La relación entre la estructura empresarial y las formas de capitalismo planteada por la literatura sobre variedades de capitalismo ha enfatizado el papel dominante de las empresas extranjeras y los grupos económicos diversificados en la coordinación de las economías latinoamericanas.² Desde el campo de la historia de

¹ Para el caso argentino, véanse Peña (1974) y Jorge (1971).

² Al respecto, Ben Ross Schneider (2013) propuso para Latinoamérica una “variedad” denominada capitalismo jerárquico de mercado, como un tipo ideal, caracterizado –entre otros factores– por “el predominio de los grupos empresariales familiares diversificados, tanto en las economías grandes como en las pequeñas”. Véanse también Lluch, Monsalve y Bucheli (2021).

empresas, también se ha identificado el protagonismo y la perdurabilidad de las empresas y grupos económicos empresariales de base familiar en las elites corporativas de la región, además de la elevada y sostenida incidencia de grupos extranjeros.³

Como parte de una discusión más amplia, este artículo presenta un análisis de la cúpula empresarial de Argentina, cuyo fin es identificar los niveles de rotación y de perdurabilidad de las grandes empresas en distintas coyunturas históricas desde la primera globalización hasta el final de la industrialización dirigida por el Estado.

Para ello, y desde un enfoque inscrito en los estudios de demografía empresarial y longevidad organizacional (*organizational longevity*), se examinan las entradas y salidas de las empresas que conforman los rankings de las 200 mayores para los años 1913, 1923, 1930, 1937, 1944, 1960 y 1971.⁴ La interrogante que estructura el trabajo es el siguiente: ¿de qué manera los cambios y permanencias en la población de grandes empresas alertan sobre las transformaciones estructurales de la economía argentina? Al analizar la dinámica de las entradas y salidas del panel de las mayores empresas en diferentes años, podemos determinar también el grado de turbulencia y –en contraste– el centro más estable de la cúpula empresarial argentina en el largo plazo.

El análisis detectó un elevado y sostenido nivel de rotación en la cúpula. El nivel de rotación se elevó al final de los ciclos de negocios, y se aceleró desde el fin de la segunda posguerra, lo cual muestra las coyunturas más dinámicas en la reconfiguración de la fisonomía e inserción sectorial de las grandes empresas en Argentina en este periodo. Los ciclos identificados en este estudio no solo se explican por impactos externos, sino que fueron fruto de relaciones recíprocas entre los contextos locales, los factores exógenos y las trayectorias individuales de cada una de las empresas.

El artículo se ha organizado de la siguiente manera. En la primera sección se expone el enfoque analítico, los conceptos y términos del análisis, y se explica la metodología utilizada en la construcción de la base de datos. En la segunda sección, se presentan las características principales de la cúpula empresarial en el largo plazo. En la tercera sección, se explican los resultados del análisis de la rotación y perdurabilidad de las firmas en los rankings, mientras que en la cuarta analizamos las características de cada grupo. Los resultados y conclusiones de nuestro análisis se presentan en el quinto y último apartado.

ENFOQUE, METODOLOGÍA Y FUENTES

En el campo de demografía de empresas convergen diversas corrientes, cuyo denominador común consiste en no formular una teoría de por qué unas firmas fracasan y otras no, sino en estudiar la naturaleza de esos procesos y sus consecuencias a nivel de la población, por ejemplo, a través de cambios en tamaño o composición (Van Wissen, 2002).⁵

Desde este enfoque, estudios previos han analizado el grado de concentración, los cambios en el tamaño de las firmas líderes, los niveles de entrada, salida y rotación, sus tendencias declinantes o ascendentes, o la posición relativa en los rankings a lo largo de los años. Las observaciones de rotación (entrada y salida de un ranking) se vinculan o correlacionan con distintos factores tales como

³ La literatura es extensa, véanse entre otros a Barbero (1997, 2011), Fernández y Lluch (2015), Lanciotti y Lluch (2018b), Schorr (2021), Barbero y Lluch (2015), Gilbert (2002), Barbero (2000), Marichal (1974), Marichal (1995), Cerutti (2000), Lluch, Monsalve y Bucheli (2021). Para una síntesis de los debates, véase Austin, Dávila y Jones (2017).

⁴ En el futuro, el análisis demográfico se profundizará con la incorporación de más variables. Al respecto, véanse Marco (2020), Carroll y Hannan (2018), Gratzler y Box (2002).

⁵ Para más detalles sobre la demografía empresarial, véase Carroll y Hannan (2018, p. 104).

niveles de concentración, fusiones, productividad a nivel de sector y firma, cambios tecnológicos y de la demanda sectorial, aunque no hay consensos en determinar un único factor explicativo dada la ubicuidad del fenómeno.⁶

En América Latina no se cuenta con estudios demográficos que propongan un cruce entre el micro proceso (entrada o salida de una empresa) en la población de grandes empresas, y sus consecuencias a nivel macro, lo cual impide establecer paralelismos o comparaciones con otros países de la región.⁷ Como ha sido expuesto en la introducción, esta observación no implica desconocer los numerosos avances y contribuciones sobre grandes empresas, nacionales, estatales y extranjeras, sino indicar que no se encuentran trabajos en donde la propuesta metodológica consista en evaluar los cambios en una población delimitada (*population-level analysis*).

El análisis de la perdurabilidad, rotación y cambio en el largo plazo aporta a los debates sobre el grado de concentración del poder económico y las transformaciones en la economía industrial (*industrial organization*) planteadas por estudios previos sobre Estados Unidos, Canadá, Japón y los países europeos. En general, estos trabajos calculan medidas de rotación (*turnover*) o movilidad, basadas en la posición (ranking) de las mayores empresas según distintos indicadores de tamaño y para una serie de años.

Bajo estas consideraciones generales, la investigación sobre la población argentina de grandes empresas se enfoca en dos dimensiones: la cohorte-periodo de observación y la posición relativa o presencia longitudinal de una empresa en los listados de las 200 mayores empresas según su capital social integrado (indicador de tamaño) para años seleccionados: 1913, 1923-1924, 1930-1931, 1937-1938, 1944, 1959-1960 y 1970-1971.⁸

En dicha población, clasificamos las firmas según su nivel de perdurabilidad o permanencia en los sucesivos cortes para luego agruparlas por cohorte según los años de permanencia en los rankings. En forma complementaria, el nivel de rotación (*turnover rates*) representa la movilidad de las empresas que abandonaron los rankings por cierre o por disminución relativa del valor de sus capitales integrados.

En el análisis se identifican las empresas longevas (aquellas que permanecen más de 40 años en la cúpula), y las súper longevas (aquellas que perduran en todos los rankings durante todo el periodo de análisis). También se identifica el grado de densidad de cada cohorte, que representa la permanencia de firmas por cohorte y se vincula al grado de rotación entre años observados, es decir, a mayor rotación en el universo de un ranking a otro, menor densidad.

La metodología propuesta se aplica al universo de grandes empresas que componen los rankings de las 200 mayores en los años seleccionados durante el periodo 1913-1971. Dichos rankings se construyeron con base en información primaria registrada y sistematizada en la base de datos

⁶ Los estudios para Estados Unidos son los más tempranos y numerosos, entre ellos, Stonebreaker (1979), Singh y Whittington (1975), Baldwin (1995), Marlow y Wright (1987). Caves (1998) realiza una síntesis comparada de los estudios sobre empresas industriales en distintos países basado en el análisis econométrico de los censos.

⁷ Al momento no existen estudios demográficos sobre las grandes empresas a escala nacional para países de América Latina. Mario Cerutti (2000), por ejemplo, analiza la perdurabilidad de grupos empresarios de origen familiar en la región de Monterrey. En este caso, el análisis se enfoca en familias empresarias de Monterrey por lo cual la perdurabilidad no refiere a la permanencia de empresas en la cúpula mexicana, sino a la duración de los ciclos de vida de empresas familiares en una región, cuya persistencia atribuye a la consolidación de negocios por vía matrimonial y el financiamiento cruzado, entre otras causas.

⁸ Cabe aclarar que el análisis se circunscribe a la movilidad y la rotación dentro de los rankings, y esto no debe leerse como su desaparición o cierre. De allí que no se plantee un análisis de supervivencia, enfoque que amerita un análisis independiente.

Grandes Empresas en Argentina/Big Companies in Argentina Database (en adelante BDGEA/BCAD) (1913-1971) (Lanciotti y Lluch, 2022), elaborada con base en los anuarios y guías de sociedades anónimas publicados en Argentina.⁹

Esta información se complementa con el conjunto de datos sobre empresas extranjeras, que previamente se ha sistematizado en la base de datos Empresas Extranjeras en Argentina/Foreign Companies in Argentina Database BDEEA/FCAD (1913-1971) (Lanciotti y Lluch, 2018a).¹⁰ Se define como inversión extranjera directa a aquella realizada por compañías foráneas que mantuvieron el control directivo de las empresas en Argentina, incluyendo multinacionales que establecieron filiales en el país, compañías autónomas y compañías de propiedad y dirección extranjera registradas como sociedades argentinas. Para determinar la condición nacional o extranjera de las firmas, se consideró no solo la propiedad del capital social, sino también la composición del directorio y el control directivo de la firma con base en la información publicada en las guías de sociedades anónimas, en archivos y directorios de empresas de Gran Bretaña y Estados Unidos y en los estudios previos sobre los grupos empresariales del país. Para el corte de 1970-1971, se utilizan los datos provistos por la Circular B 1150 del Banco Central, donde constan las empresas extranjeras registradas en el país en 1974, en función de lo dispuesto por la ley 20.557/73 de inversiones extranjeras.

Para la elaboración de ambas bases de datos, se procedió a registrar y clasificar los datos de las sociedades anónimas listadas en los directorios-guías para los años 1913, 1923, 1930-1931, 1937-1938, 1944, 1959-1960, 1970-1971.¹¹ Luego, la información se procesó para identificar las 200 mayores empresas por capital social integrado. La decisión de tomar como indicador el valor del capital social integrado responde a que es el único indicador disponible y estable a lo largo del tiempo.¹²

Las series de capital integrado se convirtieron a dólar estadounidense a fin de homogeneizar los montos de capital de empresas de distinto origen en una sola moneda y así categorizar las 200 mayores empresas. Para la conversión se utilizó el tipo de cambio propuesto por Lawrence H. Officer (2021).

Cabe aclarar que las fuentes presentan algunas omisiones. La principal refiere a que no todas las empresas mixtas y estatales están registradas en la base de datos, puesto que estas se encuadraron en formatos jurídicos distintos al de las sociedades comerciales. Recién en 1974, fue sancionada la ley 20705 de Sociedades del Estado, que homologaba el funcionamiento de las empresas estatales con el de las sociedades comerciales. Hacemos explícita esta limitación, que procuraremos resolver

⁹ Disponible en <https://argentinaempresas.com/>. La elaboración de la base de datos fue indispensable puesto que no existían rankings de empresas para el periodo anterior a 1955 y los rankings por ventas publicados entre 1955 y 1969 por la revista *Panorama de la Economía Argentina* habían sido cuestionados por omisiones e inconsistencias que los desestimaban como materia prima de investigación (Schvarzer, 1977).

¹⁰ Disponible en <http://empexargentina.com/>

¹¹ Las principales fuentes utilizadas han sido: *The Argentine Yearbook 1913* (1913); *Anuario 1923-1924* (1924); *Guía de Sociedades Anónimas, responsabilidad limitada y cooperativas, 1930* (1931); *Guía de Sociedades Anónimas, responsabilidad limitada y cooperativas, 1937-1938* (1938); *Guía de Sociedades Anónimas 1944-1945, responsabilidad limitada y cooperativas* (1945); *Guía el accionista de sociedades anónimas 1959-1960* (1960); Cámara de Sociedades Anónimas (1972); Central de la República Argentina (1974); *Banco Central de la República Argentina* (1974). Además, se ha consultado información de las siguientes publicaciones: *Monitor de Sociedades Anónimas*, *El Avisador Mercantil*, *El Cronista Comercial*, *Veritas*, *La Información*, *Mercado*, entre otra documentación que por una limitación de espacio no pueden ser listadas.

¹² Para profundizar en las discusiones sobre la infracapitalización societaria que podría afectar un ranking basado en este indicador, véase Lluch y Lanciotti (2021, pp. 100-103).

a futuro con información proveniente de fuentes primarias (balances y reportes anuales) y secundarias. Además, en este análisis se han excluido las actividades financieras y de seguros debido a que la normativa específica para las sociedades financieras establece un mínimo de capital social que puede introducir un sesgo resultante en la sobre representación de este sector.

Los datos procesados comprenden: código de la empresa; fecha de inscripción o autorización, nombre, localidad, objeto (actividad), capital autorizado, suscrito e integrado, año de presentación del balance, resultado del ejercicio y reservas. Además, se han compilado datos sobre reformas estatutarias, cambio de formato organizacional, fecha de cierre, fusión o cambio en la nacionalidad de la compañía y cualquier otro dato que refiera a los cambios de organización o estructura de propiedad de la firma. La asignación de un código para cada firma permite hacer un seguimiento de las firmas que cambiaron de nombre o que fueron adquiridas por otras firmas o grupos.

GRANDES EMPRESAS Y CICLOS DE NEGOCIOS EN ARGENTINA, 1913-1971

En la primera globalización, Argentina experimentó un elevado crecimiento económico con base en la producción agraria de lanas, carnes y cereales. La especialización en bienes primarios para la exportación fue impulsada por la inversión británica en infraestructura (ferrocarriles y servicios públicos) y por el aumento de la inmigración europea en el área pampeana. Estas condiciones dieron forma a un dinámico mercado interno cuya demanda alentó la creación de empresas nacionales y el surgimiento de poderosas redes empresariales que vincularon a los comerciantes de origen europeo radicados en Argentina, con las casas exportadoras e importadoras de origen británico, belga y alemán. Los miembros de esta elite se convirtieron en actores centrales del poder corporativo (Lluch y Salvaj, 2018; Lluch y Lanciotti, 2021).

Podemos establecer que 1913 constituyó el año del apogeo del primer ciclo de inversión extranjera en Argentina que había comenzado en la década de 1870 y se extendió hasta la nacionalización de las empresas ferroviarias y de servicios públicos en 1947-1950. Este ciclo está asociado a la entrada de firmas del norte europeo, en su mayoría procedentes de Gran Bretaña. Hacia 1913, la participación de firmas argentinas y extranjeras entre las 200 mayores empresas era equivalente; no obstante, en términos de capital había un claro dominio de las empresas británicas (mayormente compañías ferroviarias) en los diez primeros puestos del ranking, las cuales conformaban más de 81 % de las firmas extranjeras de la cúpula. Las firmas industriales extranjeras, en especial las frigoríficas, también ocupaban los puestos más altos del ranking de 1913. Ese año, se destacaba además la presencia de empresas controladas por grupos económicos con inversiones diversificadas en la actividad agropecuaria, tierra, finanzas, transporte y servicios (41 de 200).¹³ Estos grupos económicos tenían importantes elementos en común: la gran diversificación de las inversiones y el haber sido fundados por extranjeros residentes en Argentina con fluidos contactos con inversores europeos, de los cuales actuaban en general como intermediarios en el mercado local. Otro rasgo

¹³ Los grupos económicos estaban formados por empresas legalmente autónomas vinculadas entre sí por lazos formales e informales (Granovetter, 2005). Para una síntesis de las definiciones y debates, véase Colpan, Hikino y Lincoln (2010).

compartido era la trama familiar, ya que surgieron a partir de empresas conformadas con base en vínculos de parentesco, aunque fueron creciendo a través de la asociación con inversores externos a la familia.¹⁴

En la década de 1920, el avance tecnológico de la agroindustria, la diversificación económica y la modernización en técnicas de comercialización y publicidad, abrieron nuevas oportunidades de inversión para firmas nacionales y extranjeras en Argentina. Si bien las empresas extranjeras dominaron los puestos superiores del ranking, tras la primera guerra mundial se consolidó un grupo de empresas locales (asociadas con grupos económicos o independientes) en la cúpula del capitalismo argentino, insertas en una variedad de actividades, en especial en las industrias de consumo masivo como cerveza, azúcar, vino, fósforos, dulces, tabaco. Durante el periodo de entreguerras, se identifica la especialización de las empresas argentinas en la explotación y comercialización de productos agropecuarios y madereros de exportación y a la producción agroindustrial para el mercado interno (véanse Actividades A y C, cuadro 1).

Hacia 1930, se observa, por un lado, el liderazgo de las empresas extranjeras (mayormente británicas) con elevada inversión en activos fijos en el sector de transporte, almacenamiento, infraestructura, servicios públicos y explotación de recursos naturales. Por el otro, se destaca la presencia de empresas dedicadas al comercio de exportación e importación asociadas en grupos económicos diversificados en la actividad comercial, financiera, agropecuaria e industrial. Finalmente, ingresó al ranking un grupo de empresas independientes, mayormente familiares, creado por inmigrantes europeos, que se dedicaban a la actividad agropecuaria, industrial y comercial.

La crisis de 1930 impulsó una participación más activa del Estado en la economía. Dicha crisis afectó negativamente al comercio de exportación e importación y al sector agropecuario, no obstante, la industria se vio favorecida por las medidas gubernamentales adoptadas para hacer frente a la crisis: devaluación monetaria, aumento de aranceles e introducción de controles de cambio. La creación del Banco Central implicó además una incipiente regulación de la actividad financiera y se incrementó la inversión estatal para reactivar la producción.¹⁵

La mayor importancia del mercado interno generó un desplazamiento de la inserción sectorial de las grandes firmas desde la producción y comercialización de materias primas, explotación de recursos naturales y compañías inmobiliarias, hacia las actividades industriales. A finales de la segunda guerra mundial, puede identificarse el final de un ciclo, visible en el cambio de las posiciones en los sectores agropecuario e industrial: las empresas agropecuarias habían disminuido su participación en el ranking, a la par que se consolidaban las industriales. Las empresas del sector de transporte y almacenamiento también disminuyeron su presencia entre las 200 mayores (véase cuadro 1).

¹⁴ Organizados por comerciantes de origen británico, belga-alemán y francés e italiano residentes en Argentina, los grupos Devoto y Cía., Tornquist, Bemberg y Bunge y Born controlaban empresas importadoras, exportadoras, financieras, industriales e inmobiliarias que se encontraban entre las más grandes desde la primera economía global (Barbero, 2000; Belini, 2008; Gilbert, 2002; Marichal, 1974).

¹⁵ Sobre las distintas dimensiones de la crisis de 1930 en la economía argentina, véanse O'Connell (1984), Díaz Alejandro (2002), Belini (2021), entre otros.

Cuadro 1. Principales actividades de las 200 mayores firmas por origen del capital. Argentina, 1913-1971^a

Actividad ^b	1913		1923		1930		1944		1960		1971	
	Extr.	Arg.										
A Agropecuaria	14	22	11	30	5	23	5	20	9	4		6
B Minera	1	3	9	6	6	6	7	2	5	2	4	3
C Industria	12	35	15	36	20	42	28	51	43	95	78	64
D/E Servicios públicos	14	5	9	2	18	4	13	3	-	4	-	2
F Construcción	3	4	2	5	1	2	5	1	1	1		2
G Comercio	6	7	6	23	5	19	7	12	5	14	5	12
H Transporte	20	9	13	10	15	4	13	5	1	2		2
otras	10	14	8	11	8	11	10	11	5	3	4	8
Total	80	99	64	126	78	111	88	105	69	125	91	99

^a El total de firmas no suma 200 porque no incluimos el número de empresas de inversión conjunta de capital argentino y extranjero (*joint-ventures*). No es un dato significativo en términos de distribución sectorial. ^b De acuerdo con la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIIU) (Rev. 4), Naciones Unidas. Departamento de Asuntos Económicos y Sociales (2009).

Fuente: Lanciotti y Lluch (2022).

Cuadro 2. Top 200 firmas por origen de capital. Argentina, 1913-1971

<i>Nacionalidad</i>	<i>1913</i>	<i>1930</i>	<i>1937</i>	<i>1944</i>	<i>1959</i>	<i>1971</i>
Gran Bretaña	69	40	36	37	19	12
Estados Unidos	6	23	26	26	27	40
Otros países extranjeros	5	15	20	25	22	39
Asociaciones de capital argentino y extranjero	21	11	7	7	6	10
Argentina	99	111	111	105	126	99

Fuente: Lanciotti y Lluch (2022).

En el periodo de industrialización dirigida por el Estado (1943-1971), se produjeron los cambios más importantes en el origen del capital de las grandes empresas y en su inserción sectorial (véanse cuadros 1 y 2). Por un lado, se produjo el desplazamiento de las empresas británicas de transporte y servicios públicos a favor de la gestión estatal en sectores estratégicos. Por otro lado, la promoción de la industria estuvo en la base de la mayor parte de las políticas económicas aplicadas durante esos años, materializándose en la protección aduanera, el crédito público, la regulación de las tasas de interés, los tipos de cambio múltiples, los reintegros a las exportaciones, los regímenes de promoción sectorial y regional y las compras a empresas nacionales por parte del Estado. La política estatal fortaleció la sustitución de insumos y bienes intermedios producidos por empresas nacionales y extranjeras, por lo cual aumentó la participación de las empresas químicas, metalúrgicas, y textiles en la cúpula empresarial. Como consecuencia, también se intensificó la presencia de las multinacionales estadounidenses radicadas en el sector automotriz y petroquímico y de grandes empresas nacionales en la industria metalúrgica y siderúrgica. A partir de la década de 1950 hasta 1974, se extendió el segundo ciclo de inversión externa, liderado por capitales provenientes de Estados Unidos.¹⁶

La intervención estatal más sistemática en el sector empresarial comenzó durante el gobierno peronista (1946-1955). La nacionalización de las empresas ferroviarias y de servicios públicos determinó el declive absoluto de la inversión británica en el país y la salida de las firmas estadounidenses del sector de servicios públicos. Las nacionalizaciones tuvieron alto impacto en la cúpula ya que estas empresas encabezaban los rankings desde 1913.¹⁷ Al mismo tiempo, en este contexto, se fortalecieron algunas empresas de los nuevos grupos económicos industriales creados en la década

¹⁶ Sobre los ciclos de inversión externa en Argentina, véase Lanciotti y Lluch (2018b).

¹⁷ Durante el gobierno peronista se nacionalizaron empresas de transporte ferroviario y de servicios de gas, aguas corrientes, electricidad y telefonía (Lanciotti, 2011). También se nacionalizaron las empresas del grupo Bemberg en el marco de un conflicto legal que se inició en 1937 (Belini, 2008). A manos de la Dirección Nacional de Industrias del Estado (DINIE) se transfirieron las empresas alemanas consideradas como propiedad enemiga por el Acta de Chapultepec (Belini, 2001). La nacionalización de firmas solicitó la creación de un régimen jurídico que se formalizó con el decreto-ley 15349 de 1946 que habilitó las sociedades de economía mixta y la ley 13653 de 1949 para la constitución de empresas públicas. En este marco, el Estado creó nuevas empresas SOMISA, 1947; Industrias Aero-náuticas y Mecánicas del Estado, 1952; Astilleros y Fábricas Navales del Estado, 1953, y participó con acciones en otras empresas como Atanor. Para gestionar los ferrocarriles y los servicios públicos nacionalizados se crearon Agua y Energía Eléctrica, 1947; la Empresa Mixta Telefónica Argentina y la Empresa de Ferrocarriles del Estado Argentino. La reorganización de estas empresas se extendió por varios años durante los cuales las empresas estuvieron bajo la administración de diferentes dependencias estatales.

de 1930 y en la segunda posguerra en un contexto de economía cerrada y regulada.¹⁸ Al igual que las grandes empresas, los grupos económicos nacionales fueron beneficiados por las políticas industriales, los créditos del Banco Nacional de Desarrollo (BANADE), creado en 1944, y el acceso a préstamos internacionales con garantía gubernamental.

En 1953 se modificó el régimen jurídico de inversiones extranjeras para promover la inversión en sectores intensivos en capital y sustituir importaciones de maquinaria e insumos para resolver el problema de las crisis recurrentes de balanza de pagos. La ley 14.222 buscó atraer la inversión extranjera en la producción de bienes y servicios que significaran un ahorro de divisas o que las obtuvieran vía exportaciones.

La dictadura militar que derrocó al peronismo en 1955 reemplazó dicha ley por una normativa más flexible para la repatriación de utilidades (decretos 13403 y 16640). Años más tarde, durante el gobierno de Arturo Frondizi (1958-1962), se aprobó una nueva ley de inversiones extranjeras (ley 14.780) y la ley de garantías de inversiones (Altimir *et al.*, 1967; Belini, 2014). Esta normativa tuvo un gran impacto en el ranking de grandes empresas puesto que ingresaron nuevas firmas dedicadas a la producción de insumos, bienes intermedios y bienes de capital. En 1960, 84 de las 200 empresas de la cúpula habían sido creadas después de 1950, y 72 % eran industriales. También aumentó la participación de empresas extranjeras, especialmente estadounidenses, radicadas en los sectores industrial, petrolero y minero.

A partir de los años 1960, la entrada de multinacionales extranjeras se efectivizó mediante inversiones de tipo *brownfield* y *joint-ventures*.¹⁹ Este cambio representa el mayor desarrollo de la industria local, así como el creciente interés de las firmas extranjeras por acceder a activos específicos en países de la periferia que pudieran ampliar sus ventajas de propiedad. Las multinacionales aumentaron la escala de sus inversiones (en muchos casos aprovechando el acceso a crédito externo), emprendieron la adquisición de empresas nacionales y aumentaron su participación accionaria en empresas argentinas.

El cenit del proceso de extranjerización e industrialización se registra en el corte de 1971. En ese año, la participación de las firmas extranjeras entre las 200 mayores alcanzó su máximo histórico de 46 %, un porcentaje elevado en comparación con otros países de industrialización tardía y para los que se cuentan con rankings, como Italia o Australia. Los primeros puestos de ese año confirman asimismo el crecimiento de sectores estratégicos de la economía. De las 200 mayores, 152 firmas eran industriales, estaban concentradas en la producción de maquinaria, vehículos, petroquímica, química y alimentos, ramas donde la participación extranjera era mayor. El resto de las actividades tenía escasa relevancia en la cúpula.

CICLOS DE CONTINUIDAD Y ROTACIÓN DE LAS GRANDES EMPRESAS, 1913-1971

La literatura de la historia empresarial de corte chandleriano, como señalamos en la introducción, ha considerado que las elevadas tasas de supervivencia de las empresas son indicativas de su capacidad para explotar las capacidades organizativas como fuente de ventaja competitiva con el fin de mantener las ventajas adquiridas como pioneros. No obstante, los estudios empíricos existentes

¹⁸ Nos referimos a la nueva generación de grupos económicos: Di Tella, Loma Negra, Techint y Perez Companc (Barbero, 2011).

¹⁹ Las inversiones tipo *brownfield* son aquellas que resultan de fusiones o compras de empresas ya existentes, mientras que las *joint-ventures* son asociaciones de capital que devienen en este caso de la compra de acciones de empresas argentinas por parte de grupos extranjeros.

para otros países alertan que la capacidad de sobrevivir dentro de la cohorte de empresas líderes en periodos prolongados es un fenómeno acotado, lo cual en líneas generales se ha vinculado con las rápidas y volátiles tasas de cambio tecnológico, económico y político que han caracterizado al siglo xx (Gratzer y Box, 2011; Stonebreaker, 1979). De modo que nuestro análisis parte de la premisa de que la capacidad de las empresas de mantenerse entre las más grandes por periodos prolongados ha sido un fenómeno acotado o, dicho de otro modo, la inestabilidad fue la norma a escala internacional, según lo señalado por estudios con una metodología similar al presente, disponibles para Italia, Australia y Estados Unidos.²⁰

En este último país, se ha estimado que la continuidad fue bastante limitada y que la turbulencia (representada por un nivel de rotación elevado) afectó a determinadas industrias o sectores con mayor dureza (Louçã y Mendonça, 2002). Entre las 200 empresas industriales más grandes de Estados Unidos (cortes en los años 1917, 1930, 1948, 1963, 1983 y 1997), los autores encontraron una baja continuidad, esto es, 5 % del total sobrevivieron en este periodo mientras que 49 % apareció una sola vez.²¹

En Italia, el análisis de las grandes empresas entre 1913 y 2001 plantea que las mismas experimentaron un alto grado de rotación. Giannetti y Vasta (2010) indican que este fenómeno afectó tanto al sector manufacturero como al de servicios. En el caso de las empresas manufactureras italianas: solo ocho están presentes de forma continua en todos los años de referencia entre 1913 y 2001, mientras que 457 solo estuvieron presentes una vez. Los autores proponen también que la turbulencia en la industria manufacturera se asoció principalmente con la secuencia de olas tecnológicas: solo ocho empresas están presentes en todos los años de referencia, mientras que otras nueve empresas tienen nueve apariciones (Giannetti y Vasta, 2010, p. 41).²²

Mientras que para las grandes empresas australianas entre 1910 y 1964, Ville y Merrett (2000) identificaron que la rotación trepó a 45 % y 48 % en los periodos 1910-1930 y 1930-1952, respectivamente. Estas tasas son más altas que las de Estados Unidos y Europa, por lo cual dichos autores establecen que la gran empresa australiana en este periodo no alcanzó la oligopolización que Chandler consideraba característica de una economía corporativa madura.²³

¿Qué resultados arroja aplicar un análisis de la población de 703 empresas que componen los rankings de las 200 más grandes en Argentina? Al analizar la permanencia o repitencia de las empresas en los siete rankings se detecta que solo 2 % logró sostenerse en todos los cortes mientras

²⁰ En estos estudios, se tomó el activo para medir el tamaño de las empresas. Otro enfoque es el evolutivo que pondera el tamaño relativo de empresas en un año con el ranking de un año posterior. Esta metodología fue aplicada por Hannah (1998) al comparar las mayores empresas supervivientes a escala internacional en 1912 y 1995. Para ello, calculó el valor bursátil y analizó su evolución hasta 1995 para luego evaluar la supervivencia, ampliación o declive de las capacidades de las grandes empresas de 1912. En este caso adoptó criterios generales para determinar las genealogías de las firmas e identificar las empresas desaparecidas en 1995. El autor identifica que sólo una cuarta parte de las firmas registradas en 1912, logró crecer o mantenerse. Es decir, en 1995, 75 % de la población de 1912 había desaparecido o había perdido tamaño.

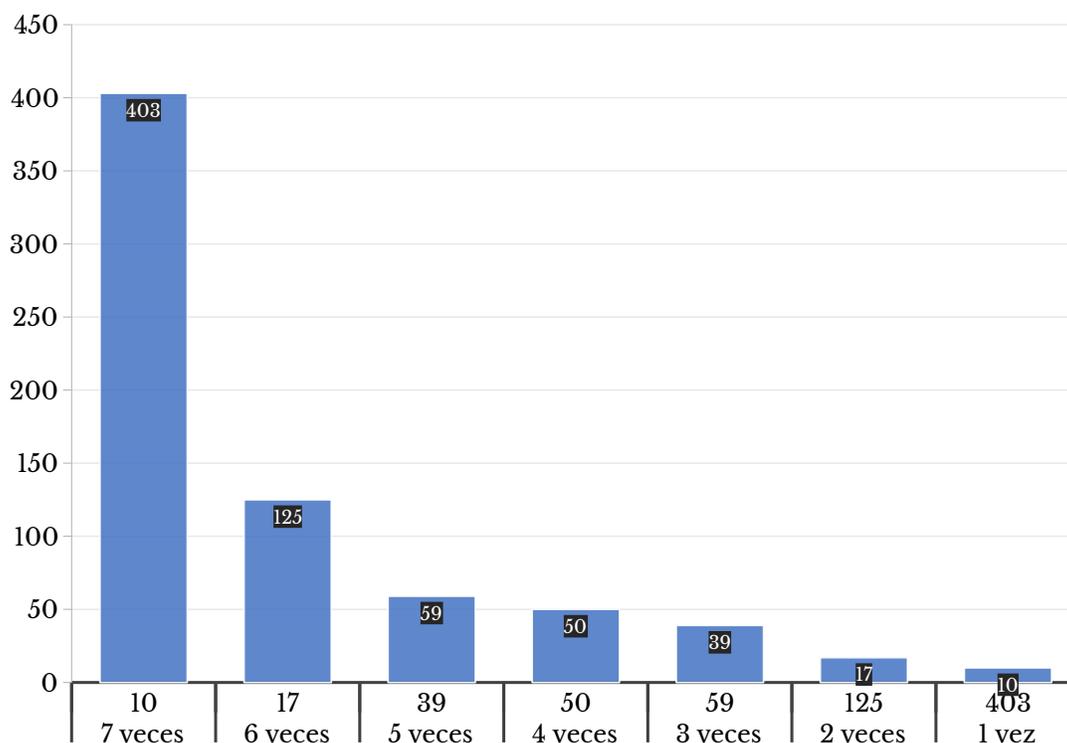
²¹ Este trabajo analiza datos de 1917, 1930, 1948, 1963, 1983 y 1997. Para los tres primeros años, usan los rankings de Chandler (1990) y luego su fuente es la revista *Fortune* (1964, 1984, 1998).

²² Con base en Imita.db Imprese Italiane.Data Base, <http://imitadb.unisi.it>, a partir de la cual Vasta (2006) seleccionó las 200 principales empresas –excluidas las financieras– de todos los sectores, y posteriormente del sector manufacturero y de servicios, clasificadas en términos de sus activos para los años 1913, 1921, 1927, 1936, 1952, 1960, 1971 y 1981.

²³ Para evaluar los cambios en la población de las mayores empresas a lo largo del siglo xx en Australia, los autores determinaron los años corte en 1910, 1930, 1952 y 1964; para construir los rankings de las mayores empresas, adoptaron el tamaño de los activos como unidad de medida.

que 57 % de las empresas registraron una sola presencia (véase figura 1). Aquellas que ingresaron dos veces representaron un 18 %. Estos dos últimos guarismos indican que 75 % o dos tercios del total de empresas analizadas no pudo sostenerse en la cúpula (más de dos veces). Este porcentaje alerta de la importante rotación y muestra –desde otra perspectiva– los importantes cambios en la fisonomía de las grandes empresas en Argentina.

Figura 1. Recurrencia en los rankings de las empresas de la cúpula, Argentina 1913-1971
N. Cantidad de veces que se repiten



Fuente: Lanciotti y Lluch (2022).

Otra forma de analizar los niveles de permanencia es contabilizar el lapso en años, medidos por los extremos de la presencia de una empresa en los siete rankings elaborados. Por una simplificación metodológica se han considerado los máximos posibles, sin restar los años faltantes en algunos casos.²⁴ Si excluimos a las 403 empresas que aparecen solo una vez, el resto se distribuye en las siguientes frecuencias.

El porcentaje de empresas longevas entre las más grandes es similar al estimado en función de frecuencia en los rankings, con un 5.7 % para empresas con más de 47 años. No obstante (véase cuadro 4), en Argentina, esos porcentajes suben a 60 % entre 1913-1939, 1944-1959 y 1959-1971.

²⁴ Hay 47 casos de empresas que presentan omisión en uno o más años. Ello puede deberse a que cayeron del ranking, o bien a omisiones –siempre posibles. Hay quince empresas que no aparecen en 1971 y sí figuran hasta 1959-1960. En este caso también se analizará si la ausencia se debió a fusiones, cierres, caída en el ranking (u omisiones).

Cuadro 3. Ventanas de continuidad de las grandes empresas. Argentina, 1913-1971

<i>Frecuencias</i>	<i>Casos</i>
58 años, 1913-1971	16
48 años, 1923-1971	9
47 años, 1913-1960	15
41 años, 1930-1971	7
37, años 1923-1960	8
34 años, 1937-1971	6
31 años, 1913-1944	33
30 años, 1930-1960	7
27 años, 1944-1971	9
24 años, 1913-1937	13
23 años, 1937-1960	4
21 años, 1923-1944	21
17 años, 1913-1930	10
16 años, 1944-1960	2
14 años, 1930-1944	30
12 años, 1959-1971	43
10 años, 1913-1923	20
7 años, 1930-1937	23
7 años, 1937-1944	24

Fuente: Lanciotti y Lluch (2022).

En síntesis, estos resultados indican que, aunque sea un rasgo común a varios países, tal como vimos en el caso de Estados Unidos, Italia y Australia, en Argentina el nivel de turbulencia fue aún más alto, superando 60 % en tres de los cuatro cortes analizados. A continuación, se profundizarán estos resultados.

NIVELES DE ROTACIÓN Y COHORTES

Ahora bien, dentro de esta alta turbulencia encontramos que la distribución por cohortes y años indica que hubo un efecto positivo entre densidad-perdurabilidad en determinadas cohortes, y también una mayor rotación en los años extremos. A continuación, distinguimos tres grupos en el universo de las grandes empresas para examinar estas características en detalle.

Grupo 1: entrada única y poca repetencia

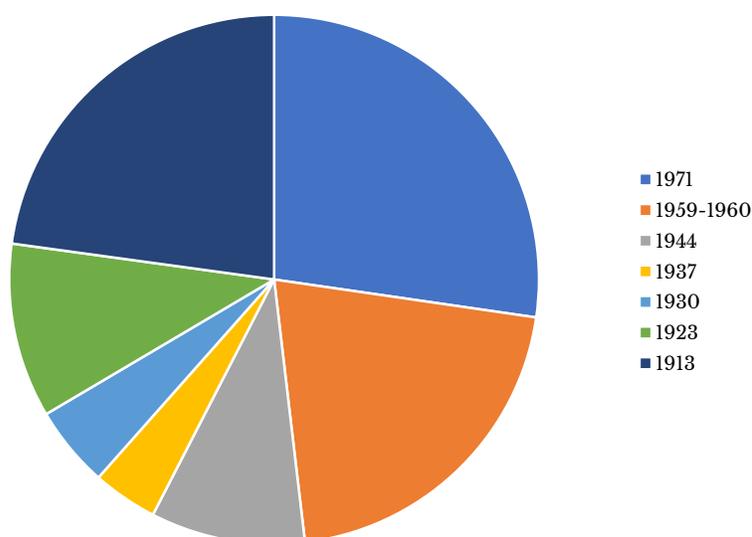
Un porcentaje elevado de las empresas (57 %) solo ingresaron una única vez en los rankings de 200 empresas. La mitad (50 %), tuvo presencia en uno de los años extremos de nuestra base de datos, 1913 o 1971; pero también hay un 21 % de empresas únicas en el ranking de 1959-1960 (véase figura 2). Es decir, en esas tres cohortes hubo un mayor nivel de rotación de empresas.

Cuadro 4. Niveles de repitencia y rotación, por doble cohortes. Argentina, 1913-1971

<i>Periodo</i>	<i>Se repiten</i>	<i>No se repiten</i>	<i>Repitencia (porcentaje)</i>	<i>Rotación (porcentaje)</i>	<i>Años</i>
1913-1930	77	123	39	62	17
1930-1944	113	87	57	44	14
1944-1959	65	135	33	68	15
1959-1971	81	119	41	60	12

Fuente: Lanciotti y Lluch (2022).

Figura 2. Presencia de empresas únicas en la cúpula por año del ranking. Argentina, 1913-1971



Fuente: Lanciotti y Lluch (2022).

En la cohorte de 1913, la alta movilidad se debió al desplazamiento de empresas por la creación de otras con mayor capital que en 1923 ya lideraban sus sectores. Con su ingreso desplazaron a otras más longevas, pero de menor capital integrado. Este tipo de desplazamiento afectó en particular a empresas del sector primario (A). También entre 1914-1923 hubo fusiones de empresas; ello es claro en el sector frigorífico. Dado el avance de los frigoríficos estadounidenses, en el marco de competencia oligopolista por el control del mercado de exportación, los intereses británicos respondieron con tácticas defensivas, mediante absorciones y fusiones en pos de la racionalización. A comienzos de 1914, Las Palmas Produce Co. Ltd. (propiedad de James Nelson and Sons) se fusionó con The River Plate Fresh Meat Co. Ltd., para conformar The British and Argentine Meat Company Ltd.²⁵ También las empresas del sector tranviario y ferroviario se fusionaron para evitar la competencia y aumentar la escala de operaciones en esos años.

²⁵ El capital de Nelson aumentó a 2 000 000 de libras mientras que a los accionistas de The River Plate Co. les fue concedido 55 % del stock de la nueva compañía. A esta operación también estuvo asociada la compañía naviera británica *The Royal Mail Steamship Co. Ltd.* (Lluch, 2019).

La mayor rotación de firmas en los rankings de los años finales del periodo de estudio (1959-1960 y 1971) es un indicador de transformaciones más agudas en el perfil de las grandes empresas en la etapa de profundización de la industrialización por sustitución de importaciones. Dentro del sector industrial, las empresas argentinas históricamente se habían concentrado en las ramas tradicionales asociadas con la elaboración de materias primas para el mercado interno; a partir de 1959-1960, estas fueron desplazadas de los primeros puestos del ranking, por firmas argentinas orientadas a la producción de insumos industriales básicos (producción de acero y hierro, celulosa, papel y químicos). El movimiento marca el impacto de las políticas de promoción industrial de la postguerra y la expansión de las ramas más dinámicas de la industria, tanto en términos de producción como de valor agregado (Díaz Alejandro, 2002, pp. 225-227).

Este aumento de la rotación se refuerza con la entrada al ranking de 1971 de nuevas firmas de las ramas más dinámicas de la industria. De hecho, más de la mitad (57) de las 110 empresas de 1971 sin repitencias fueron fundadas desde 1959 en adelante. También se detecta en esta cohorte el impacto de la estatización de empresas de servicios públicos y transportes que, como se mencionó, alteró profundamente la composición de la cúpula empresarial. De la mano de las nacionalizaciones, las empresas de transporte y de servicios públicos (categorías D, E, H del cuadro 1) desaparecieron del ranking, salvo por la empresa Servicios Eléctricos del Gran Buenos Aires (en adelante SEGBA), creada en 1958.²⁶

Entre las empresas que aparecen dos veces en los rankings, el porcentaje más alto de repitencia se registra entre 1950 y 1971 (38%), lo cual enriquece el argumento previo en el sentido de que, en esos años, aumentó la rotación, pero también se consolidó un grupo de empresas muy bien posicionadas desde 1959 –cuando se manifiesta el declive de patrones previos– que se mantuvo hasta 1971. Solo para complementar esta descripción, vale la pena destacar que 80% de estas empresas eran industriales y 63% había sido fundada desde los años cuarenta en adelante (es decir, eran “nuevas”). Las más antiguas del grupo presente en 1959-1971 eran firmas argentinas y extranjeras previamente consolidadas en el mercado que incrementaron su capital para fortalecer el liderazgo en su respectiva rama.²⁷ El resto de las doble repitencias se concentra en los años intermedios (casi 40% entre 1923 y 1944), aspecto que será retomado a continuación.

Grupo 2: presencias intermedias y ventana de mayor estabilidad

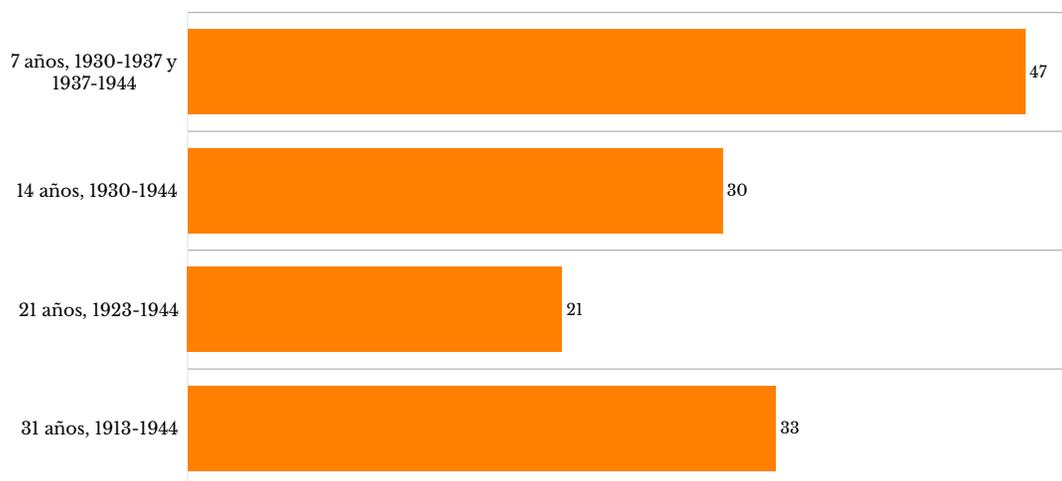
Este grupo no es el más numeroso, pero sí el más variado en cuanto a tendencias. El 21% permanece entre tres y cinco veces en los rankings reflejando una capacidad de sostenerse entre las más grandes. Es casi total la paridad entre empresas argentinas y extranjeras, y hay una alta diversificación sectorial: las industriales no predominan (32%) y se registra una presencia importante del

²⁶ Esta empresa se creó mediante un convenio en 1958 entre el gobierno nacional, la Compañía Argentina de Electricidad (en adelante CADE) y la Compañía de Electricidad de la Provincia de Buenos Aires (en adelante CEPBA), su subsidiaria, las que conformaron una sociedad anónima mixta denominada Servicios Eléctricos del Gran Buenos Aires (SEGBA). Los servicios de la CADE y la CEPBA en Capital Federal y en los partidos circundantes se transfirieron a SEGBA. En 1961 el Estado compró las acciones de SEGBA en poder de los holdings internacionales que controlaban la CADE (Lanciotti y Saes, 2012).

²⁷ Estas 16 empresas son: Danubio, S. A. de Hilandería y Tejeduría; Electroclor Sociedad Anónima Comercial Industrial; Astarsa; Astilleros Argentinos de la Plata; Centenera; Fábricas Sudamericanas de Envases, Sociedad Anónima Comercial Industrial; Hierromat Cía.; Olivetti Argentina; Compañía Química; Productos Químicos CIBA; Establecimiento Modelo Terrabusi Sociedad Anónima Comercial Industrial; Celulosa Argentina; Philips Argentina; ALBA; La Razón; General Electric Argentina; Standard Electric Argentina y Nestlé.

sector de transporte (H), servicios (E, D) y tierras-actividades primarias (A, L). Ello indica la conformación de un núcleo más estable de grandes empresas, vinculadas con rasgos tradicionalmente asociados a la fisonomía de la economía argentina en la etapa previa a 1930. Desde la perspectiva nominal, y complementando este análisis con el de las ventanas de estabilidad, la consistencia de este núcleo se extiende durante un ciclo más extenso, es decir entre 1913 y 1944 (véase figura 3).

Figura 3. Empresas con presencia intermedia en la cúpula. Argentina, 1913-1971



Fuente: Lanciotti y Lluch (2022).

Por lo tanto, entre 1913 y 1944, hubo una menor rotación de empresas y una mayor continuidad en el elenco de las mayores empresas. Esta estabilidad relativa llega a su fin después de 1945 y es visible en el corte de 1959-1960. Se ratifican aquí los efectos ya descritos de la estatización de empresas llevada adelante por el gobierno peronista y las políticas de promoción de la inversión extranjera aplicadas por el gobierno de Frondizi. Se ratifica además el declive definitivo del ciclo británico de inversión con la estatización de compañías ferroviarias y de servicios públicos, que determinó el desplazamiento de 19 empresas del ranking de 1944 (18 de las cuales habían permanecido entre las 200 mayores desde 1913).²⁸

²⁸ El listado de las empresas estatizadas que desaparecen del ranking no es exhaustivo, pero hasta el momento se identifican estos casos: Ferrocarril Central Argentino, Ferrocarril Gran Sud de Buenos Aires, Ferrocarriles de Entre Ríos, Ferrocarril Central Córdoba, Ferrocarril Buenos Aires Al Pacífico, Ferrocarril de Rosario a Puerto Belgrano, Ferrocarril Gran Oeste Argentino, Ferrocarril de Villa María a Rufino, Ferrocarril Oeste de Buenos Aires, Ferrocarril Bahía Blanca al Noroeste, Ferrocarril Nord Este Argentino, Unión Telefónica del Río de La Plata, Aguas Corrientes de la Provincia de Buenos Aires, Aguas Corrientes de Bahía Blanca, Aguas Corrientes de Rosario, Compañía de Cloacas de Rosario, Sociedad de Electricidad de Rosario, Compañía Primitiva de Gas de Buenos Aires, Compañía Sudamericana de Servicios Públicos. Años después de su nacionalización, las compañías eléctricas, de gas y telefonía fueron transferidas a Agua y Energía Eléctrica, Gas del Estado y Teléfonos del Estado, pero su reorganización como empresas públicas no estaba consolidada en 1960, por lo tanto, no aparecen en los registros de las sociedades anónimas y tampoco en los rankings. Las empresas ferroviarias pasaron a la administración de Ferrocarriles del Estado en 1956, pero la reorganización no se hizo efectiva hasta muchos años después (Rougier y Regalsky, 2015).

La mayor estabilidad identificada en el periodo 1913-1944 también refiere a que en esos años no hubo mayores cambios en las regulaciones sobre las sociedades anónimas, ni impactos fuertes de procesos inflacionarios o mega devaluaciones, aspectos que impactaron más en los años posteriores y confirman las explicaciones de un mayor índice de rotación entre las décadas de 1950 e inicios de la de 1970.

Grupo 3: vestigios de perdurabilidad en la cúpula

En este grupo se han considerado las 27 firmas que ingresaron seis o siete veces en los rankings.²⁹ Todas ellas superan los 47 años de permanencia. Aquí se detecta un subgrupo al que llamaremos las súper longevas o robustas (como las denominaría la literatura de demografía empresarial), compuesto por diez firmas que se mantuvieron en la cúpula empresarial al menos durante 58 años –nuestra ventana máxima de observación– es decir entre 1913-1971. Más allá del cambio en sus posiciones relativas (véase figura 4), estas firmas sobrevivieron a los cambiantes ciclos de la economía internacional y local. Ninguna estuvo en el top 50 de todos los cortes del periodo, aunque la más destacable en cuanto a posicionamiento por capital integrado es la Compañía Ítalo-Argentina de Electricidad. Esta era una empresa eléctrica financiada por un consorcio de capitales argentinos, italianos y suizos, pero su gestión estuvo en manos de directivos locales asociados al Grupo Italo-Fabril desde sus comienzos. A diferencia de la Compañía Ítalo-Argentina de Electricidad, las restantes compañías eléctricas de origen extranjero fueron nacionalizadas en los años de la segunda posguerra y pasaron a integrar la empresa estatal Agua y Energía Eléctrica. En este caso, la flexible combinación entre gestión local y financiación mixta tuvo una incidencia favorable en la trayectoria de la compañía, que no sería estatizada hasta 1978, durante el gobierno de la dictadura militar, cuando ya sus instalaciones eran obsoletas.³⁰

En el análisis de las súper longevas, se destaca la presencia de tres firmas del grupo Tornquist, dos del Grupo Italo-Fabril Financiera, y una controlada por el grupo Bunge & Born. Este hallazgo confirma lo planteado por Barbero (2011) respecto a que la capacidad de adaptación de los grupos económicos y la utilización de los recursos ofrecidos por una economía cerrada y cada vez más regulada, alentó la diversificación económica de los grupos hacia las actividades más dinámicas de la economía, en particular hacia la industria a finales del periodo analizado.

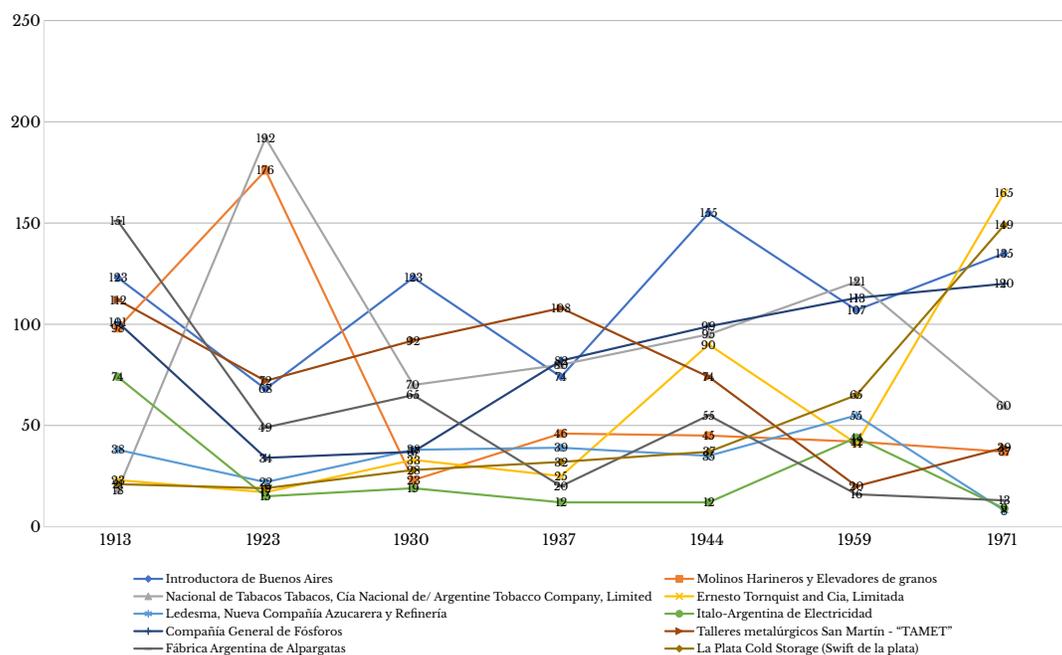
En la misma línea, se observa la temprana consolidación de un grupo de empresas industriales líderes que fue adaptándose a la demanda del mercado interno desde 1913. En este selecto subgrupo aparece una sola multinacional: el frigorífico Swift. Esta empresa es la única representante de un sector donde predominó el capital extranjero, aunque cabe indicar que en 1971 atravesaba una fase de declive/retirada dentro de una crisis estructural del sector.³¹

²⁹ Entre las empresas que permanecieron cinco veces hay solo dos casos, Ferrum y La Cantábrica, que lograron mantenerse entre 1913 y 1971 pero “cayeron” dos veces del top 200 por lo cual se han excluido de este análisis.

³⁰ El contrato de concesión de la Compañía Ítalo-Argentina de Electricidad fue posterior a los otorgados a otras compañías eléctricas y en él se incluyeron cláusulas relativas a compromisos de inversión y extensión de la concesión por 25 años adicionales. Estas diferencias implicaron un tratamiento diferencial para la Compañía Ítalo-Argentina de Electricidad respecto al resto de las empresas eléctricas, lo cual evitó su estatización. Para un análisis detallado de este caso, véase Barbero, Lanciotti y Wirth (2009).

³¹ La sobrevivencia de Swift en 1970 es un caso singular considerando que ese año se presentó a convocatoria de acreedores, en 1972 fue estatizada y luego reprivatizada (Schvarzer, 1977). De acuerdo con Gresores (2002) “los créditos resultaron un pesado lastre financiero para la empresa, a lo que se sumó la compra, por parte de Swift, de dos frigoríficos prácticamente quebrados, propiedad de su compañía matriz: La Blanca, en 1963, y el Armour,

Figura 4. Posición de las empresas súper-longevas, Argentina 1913-1971



Fuente: Lanciotti y Lluch (2022).

Resulta destacable el hecho de que, las súper longevas no eran las firmas más capitalizadas dentro del panel de las 200 mayores (con excepción de la Ítalo-Argentina de Electricidad), lo cual indicaría que no existe una correlación directa entre el tamaño de la firma y su perdurabilidad en la cúpula empresarial argentina a lo largo del tiempo. Esto marca una diferencia con lo observado por Louçã y Mendonça (2002) quienes, en su estudio sobre las 200 mayores empresas industriales en Estados Unidos, argumentan que los “gigantes sobrevivientes” lograron incorporar nuevos procesos de producción, conocimientos y mercados, que garantizaron su posición líder en el largo plazo.

Otras 17 firmas merecen destacarse entre las más longevas, aunque en este caso permanecieron en seis rankings (y no serían súper longevas). En este subgrupo hay situaciones diferenciales. Cinco empresas argentinas comparten rasgos con las súper longevas, aunque en distintos años se “cayeron” de las 200, es decir, ocupaban puestos inferiores. Todas son empresas de capital nacional, dominantes en su rama industrial y volcadas a explotar las oportunidades del mercado interno: Cristalerías Rigolleau, 1923; Bagley, 1944; Cervecería Argentina Quilmes y Droguería de la Estrella Limitada, 1959, y Piccardo y Cía., 1971.³²

en 1969. International Packers Limited (IPL) mantuvo la propiedad de 99 % del paquete accionario hasta que en 1969 se asoció con una corporación financiera multinacional, Deltec Panamericana Ltd., fuerte acreedor a su vez de IPL, radicada en Nassau, Bahamas. Ambas conformaron una nueva sociedad con el nombre de Deltec International Limited, propietaria de las acciones de la IPL, que incluía la Compañía Swift de La Plata”. Para más detalles sobre el caso Swift-Deltec, véanse los textos citados.

³² La ausencia de Quilmes en el ranking de 1959 debe leerse en el marco de un conflicto legal que, iniciado en 1937, culminó en 1953 con la nacionalización del grupo Bemberg (Belini, 2008). Al arribar Frondizi, se abrieron negociaciones extrajudiciales que culminaron en 1959 con la firma de varios convenios entre el Estado nacional y la

En esta misma línea, sobresale otro subgrupo representativo del perfil de los casos de mayor perdurabilidad dentro de la cúpula empresarial argentina. En este caso, la ausencia en uno de los siete rankings no se debe a un menor nivel de capitalización relativa en un año u otro –como vimos en el subgrupo anterior–, sino que su fundación fue más tardía. Estas cinco empresas, cuatro argentinas y la restante, con participación mayoritaria de capitales extranjeros,³³ se posicionaron como dominantes desde 1923 e ininterrumpidamente hasta 1971. Su existencia puede ser previa (como es el caso de Bunge y Born) pero su registro como sociedades anónimas es posterior a 1913 y por eso estuvieron lógicamente excluidas en el ranking de ese año. Las empresas de este subgrupo son: Importadora y Exportadora de la Patagonia, Bunge y Born, Astra- Compañía Argentina de Petróleo, Luis Magnasco y Cía., y Compañía Argentina de Cemento Portland.

Un fenómeno relevante en el análisis de las transformaciones de las grandes empresas en Argentina es considerar las características del subgrupo de empresas extranjeras presentes entre 1913 y 1960, cuya menor capitalización relativa las situó fuera del ranking de 1971 (véase cuadro 5). Esta situación condensa el final del primer ciclo de inversión externa en Argentina, liderado por Gran Bretaña, en la segunda posguerra (Lanciotti y Lluch, 2018). Las grandes empresas de servicios públicos y de transporte ya nacionalizadas no figuran en los rankings de 1959 y de 1971.³⁴ La excepción fue la Compañía Anglo-Argentina de Tranvías, que ilustra bien la etapa final –y más conflictiva– del primer ciclo de inversión externa. Esta empresa continuaba negociando con el gobierno argentino la compensación por sus activos transferidos a la Corporación de Transportes Urbanos en 1952. De hecho, el derrotero de las relaciones anglo-argentinas luego de la gran depresión se refleja en las complejas negociaciones entabladas entre la Anglo Argentine Tramways Co. Ltd., y el gobierno argentino. Que esta empresa se mantuviera en el ranking de 1959-1960 fue fruto de la dilación de un conflicto que no se resolvió hasta 1963 cuando la Corte de Apelaciones de Buenos Aires falló a favor de los accionistas (García, 1994).

Salvo por este único caso, el subgrupo que perduró entre 1913 y 1960, estaba constituido por empresas líderes durante el primer ciclo de inversión externa, asociadas con la explotación de recursos primarios para la exportación (frigoríficas) o para el consumo interno (azucareras). También se destacan dos grandes firmas británicas dedicadas al comercio minorista: Agar Cross (herramientas y maquinarias agrícolas)³⁵ y la mítica tienda de departamentos Harrods.³⁶ Ambas son las empresas más antiguas entre este subgrupo y su permanencia indica una mayor obsolescencia del mercado y las tecnologías relativas a esta actividad.

El fin del primer ciclo de inversión extranjera en Argentina se confirma cuando sumamos el análisis nominal por ventanas de perdurabilidad: todas las firmas de este grupo son de propiedad británica o belga. La única argentina que perdura en dicha ventana es la tabacalera Piccardo, la

Cervecería Quilmes, la familia Bemberg y las empresas nacionalizadas. Una vez devuelta al grupo Bemberg, se inició un periodo de reorganización. En la guía de 1959-1960 se encuentra el registro de la cervecería Quilmes, pero no tiene importantes capitales integrados ya que recién había vuelto a incorporarse como sociedad anónima.

³³ Nos referimos a la Compañía Argentina de Cemento Portland, en este caso Alfonso Aust, interesó a los banqueros estadounidenses Hayden Stone y en 1916 se constituyó esta empresa y se iniciaron las obras de lo que sería la fábrica de cementos San Martín.

³⁴ Sobre la nacionalización de empresas ferroviarias británicas, véase Skupch (1972), y sobre las empresas de servicios públicos, véase Lanciotti (2011).

³⁵ Reconvertida desde la década de 1970 al negocio de venta de agroquímicos.

³⁶ En 1970 la sociedad Almacenes Argentinos adquirió Harrods y Gath & Chaves. Esta última cerró en 1974, mientras que Harrods fue adquirida por un conglomerado encabezado por las firmas Pérez Companc y Tornquist en 1977.

Cuadro 5. Empresas con presencia longitudinal continuada en los rankings.
Argentina, 1913-1960

<i>Nombre</i>	<i>Origen</i>	<i>Actividad</i>
Agar Cross y Co. Ltd.	Gran Bretaña	Maquinaria
The Forestal Land, Timber and Railways Co.	Gran Bretaña	Quebracho
Harrods Buenos Aires Ltd.	Gran Bretaña	Tienda
Anglo-Argentine Tramways Co. Ltd.	Bélgica-Gran Bretaña	Tranviaria
Leach's Argentine Estates, Ltd.	Gran Bretaña	Azucarera
Liebig's Extract of Meat Co. Ltd.	Gran Bretaña	Frigorífico
Argentine Estates of Bovril, Ltd. ^a	Gran Bretaña-Bélgica-Argentina	Frigorífico

^aA esta empresa, en 1970, la compró otra empresa británica, Cavenham. Tres años después, dentro del ciclo de retirada del capital anglo-estadunidense de la industria frigorífica, Cavenham traspasó la planta a una sociedad de ganaderos santafecinos, SAFRA, quien la mantuvo hasta 1984, cuando la planta fue intervenida por el Estado para evitar el cierre (Gresores, 2002).

Fuente: Lanciotti y Lluch (2022).

cual por entonces ya tenía entre sus accionistas a la estadounidense Liggett & Myers.³⁷ Su caída del ranking de 1971 se debe a su baja capitalización, en un contexto de fuertes pérdidas que la llevarían en 1978 a fusionarse con Nobleza.

CONCLUSIONES

Las evidencias presentadas en este trabajo muestran que, en el primer ciclo de inversiones externas, el tamaño de las firmas tuvo una relación directa con actividades asociadas con la expansión del mercado externo, mientras que, en el segundo ciclo, las grandes firmas parecen haber ganado una posición dominante en el mercado por la vía del aprovechamiento del potencial de los cambios tecnológicos internalizados como ventajas competitivas exclusivas por las multinacionales. Esta posición se consolidó en la década de 1960 mediante el proceso de adquisición de firmas industriales de capital nacional por parte de firmas extranjeras. El cenit del paradigma fordista de producción se produjo en 1971, al igual que en otros países.³⁸

El análisis de la rotación de las empresas más grandes, comparado con los estudios existentes sobre continuidad o persistencia en otros países, reveló que los hallazgos para Argentina no son extraordinarios: la turbulencia –medida indirectamente por el nivel de rotación de empresas de la cúpula– fue alta, más de 60 % en algunos cortes. Este rasgo se manifiesta en otros países, aunque a tasas menores, con una diferencia de más de diez puntos. Por lo tanto, los estudios comparables –aunque no idénticos en cuanto a metodología– ratifican que más allá de la prevalencia de algunas empresas en el largo plazo, el dinamismo fue significativo, aunque no homogéneo en el tiempo.

³⁷ Pedro A. Perissé, director en ejercicio de la presidencia, aclaraba en 1974 que Piccardo era una empresa de capitales mayoritarios argentinos, y que con Liggett & Myers existía un contrato de licencia de marca, aunque a la par reconocía que Liggett & Myers poseía acciones por el 11.02 % del capital: “valores que fueron adquiridos por L&M directamente en el mercado local, incluso por compra del Banco Nacional de Desarrollo”, en <http://www.magicasruinas.com.ar/revistero/locales/antitrust.htm> Acceso el 31 de marzo de 2021.

³⁸ Para el caso italiano, véase Colli y Vasta (2010).

Como hemos analizado en la sección anterior sobre niveles de rotación y cohortes, el periodo 1913-1944 evidencia una menor rotación, lo cual indica la extensión del primer ciclo de negocios desde la globalización hasta los comienzos de la industrialización dirigida por el Estado. La incidencia de la crisis mundial de 1930 no se manifiesta en forma inmediata en los niveles de rotación. No obstante, las condiciones generadas por la crisis impulsaron las primeras medidas que se cristalizaron hacia una política de promoción industrial en el periodo 1943-1948. Estas políticas aplicadas durante los gobiernos peronistas (1946-1955), al igual que la promoción de la inversión extranjera durante el gobierno de Arturo Frondizi (1958-1962) produjeron la salida de firmas extranjeras de transporte y servicios públicos y la entrada de nuevas grandes firmas industriales dedicadas a la producción de insumos industriales básicos a los rankings de empresas de los años 1959-1960 y especialmente 1971. En tal sentido, no se identificaría un impacto inmediato de la creciente volatilidad macroeconómica en los niveles de rotación de las grandes. La turbulencia identificada no se relacionaría así con los ciclos cortos de alternancia de políticas en el periodo ni con la creciente volatilidad macroeconómica desde fines de los cincuenta e inicios de la década de 1960.

Y si bien algunas ausencias se explican por variaciones relativas en los puestos de los rankings (y no por la desaparición de las firmas) y esto es un aspecto para profundizar en un próximo análisis, el análisis de las entradas y salidas de las 200 mayores mostró una mayor tasa de recambio en los años de inicio y cierre (1913 y 1971), y la existencia de un núcleo más estable de empresas desde la década de 1920 hasta la de 1940, asociadas al ciclo de negocios iniciado durante la primera globalización que finalizó en la segunda posguerra. La elevada tasa de recambio en 1971 podría explicarse debido al desplazamiento de empresas con tecnología obsoleta, además del ingreso de nuevas firmas industriales durante los años 1960.

No obstante el alto grado de rotación entre las 200 mayores, se identificó a la par un grupo de empresas súper longevas y longevas, mayoritariamente nacionales, que lograron sobrevivir hasta la década de 1960. Buena parte de estas empresas estaban asociadas con grupos económicos que se diversificaron desde el comercio y el sector agropecuario hacia la industria. Consideramos que este constituye un punto a destacar como resultado del análisis demográfico de las grandes empresas en Argentina: la gestión de empresas locales asociadas en grupos económicos diversificados en actividades comerciales, financieras, agropecuarias e industriales parece haber garantizado una mayor perdurabilidad en la cúpula. Este rasgo puede ser común a las grandes empresas de otros países latinoamericanos si consideramos la centralidad de los grupos económicos de origen familiar en las economías de la región, lo cual, sin duda, es un aspecto por profundizar en estudios posteriores.³⁹

Como hemos visto, las situaciones de las empresas cambiaron. La importancia de los cambios exógenos o estructurales que fueron modificando los ciclos de negocios afectaron la movilidad y rotación de las empresas. En este nivel distinguimos los cambios resultantes los ciclos de inversión internacionales y de paradigmas tecnológicos que afectaron las industrias a escala global. Mientras que luego de la segunda posguerra se fue incrementando el papel de las políticas de promoción industrial y de radicación de inversiones extranjeras, los procesos de nacionalizaciones y, en general, el incremento de la participación del Estado en la economía como regulador, proveedor de

³⁹ Sobre la importancia de los grupos económicos de origen familiar en las elites corporativas latinoamericanas, véanse Barbero (2011, 2021), Cerutti (2015), Monsalve (2015), Rodríguez-Satizabal (2014). Otros casos nacionales se encuentran en la compilación de Fernández y Lluch (2015).

servicios y en la expansión de la demanda interna. Otro tipo de políticas, de corto plazo, como medidas financieras y monetarias (devaluaciones), si bien afectaron el desempeño de las empresas habrían desempeñado un papel secundario, aunque creciente para explicar las reconfiguraciones de la cúpula, en especial luego de 1962.

Tal como planteó Hannah (1998, p. 104) tan importantes son las causas por las cuales las empresas pierden sus capacidades, como aquellas que las amplían. Así pues, las grandes empresas aprenden, pero también olvidan; los conocimientos heredados pueden ser de poca utilidad (o disfuncionales) en un nuevo entorno; las ventajas que otorga ser pionero en el mercado son efímeras; la competencia puede copiar e incluso mejorar las eventuales capacidades distintivas. De todos modos, en el análisis de continuidad y rotación expuesto se manifestaron complejas interrelaciones entre los niveles micro y macro, por lo cual los ciclos identificados en este estudio no pretenden ser explicados solo por impactos externos, sino que fueron fruto de relaciones recíprocas entre los contextos, los factores exógenos y las trayectorias individuales de cada una de las empresas.

LISTA DE REFERENCIAS

- Altimir, O., Santamaría, H., y Sourrouille, J. (1967). Los instrumentos de promoción industrial en la postguerra. *Desarrollo Económico*, 7(27), 361-376.
- Austin, G., Dávila, C., y Jones, G. (2017). The Alternative Business History: Business in Emerging Markets. *Business History Review*, 91(3), 537-569. <https://doi.org/10.1017/S0007680517001052>
- Baldwin, J. (1995). *The dynamics of industrial competition: A North American perspective*. Cambridge University Press.
- Banco Central de la República Argentina. (1974). *Circular B 1150*. Banco Central de la República Argentina.
- Barbero, M. I. (1997). Argentina: Industrial Growth and Enterprise organization, 1880-1990s. En A. Chandler, F. Amatori, y T. Hikino (eds.), *Big business and the wealth of nations* (pp. 368-393). Cambridge University Press.
- Barbero, M. I. (2000). Mercados, redes sociales y estrategias empresariales: de la Compañía General de Fósforos al Grupo Fabril (1889-1929). *Estudios Migratorios Latinoamericanos*, 15(44), 119-145.
- Barbero, M. I. (2011). Los grupos económicos en la Argentina en una perspectiva de largo plazo. Siglos XIX y XX. En G. Jones y A. Lluch (eds.), *El impacto histórico de la globalización en Argentina y Chile: empresas y empresarios* (pp. 1-37). Temas.
- Barbero, M. I. (2021). Los grupos económicos latinoamericanos. En A. Lluch, A. Monsalve, y M. Bucheli (eds.), *Historia empresarial en América Latina: temas, debates y problemas* (pp. 239-259). Universidad de los Andes.
- Barbero, M. I., Lanciotti, N., y Wirth, M. C. (2009). *Capital extranjero y gestión local. La compañía Italo Argentina de Electricidad, 1912-1950*.
- Barbero, M. I., y Lluch, A. (2015). El capitalismo familiar en Argentina: modelos y dinámicas en el largo plazo. En P. Fernández y A. Lluch (eds.), *Familias empresarias y grandes empresas familiares en América Latina y España. Una visión de largo plazo* (pp. 219-226). Fundación BBVA.
- Belini, C. (2001). D.I.N.I.E. y los límites de la política industrial peronista, 1947-1955. *Desarrollo Económico*, 41(161), 97. <https://doi.org/10.2307/3455966>

- Belini, C. (2008). Monopolios, poder y política. Perón contra el Grupo Bemberg, 1948-1959. *Secuencia*, 70, 103. <https://doi.org/10.18234/secuencia.v0i70.1032>
- Belini, C. (2014). *Convenciendo al capital. Peronismo, burocracia, empresarios y política industrial*. Imago Mundi.
- Belini, C. (2021). *La Gran Depresión, las políticas económicas y el crecimiento de la industria argentina en la década de 1930". Desafíos a la innovación. Estado e industrialización en la Argentina, 1930-2001*. Teseo.
- Cámara de Sociedades Anónimas (1972). *Guía de sociedades anónimas*. Cámara de Sociedades Anónimas.
- Carroll, G., y Hannan, M. (2018). *The demography of corporations and industries*. Princeton University Press.
- Caves, R. (1998). Industrial Organization and New Findings on the Turnover and Mobility of Firms. *Journal of Economic Literature*, 36(4), 1947-1982.
- Cerutti. (2015). Grandes empresas y familias empresariales en México. En P. Fernández y A. Lluch (eds.), *Familias empresarias y grandes empresas familiares en América Latina y España. Una visión de largo plazo* (pp. 153-187). Fundación BBVA.
- Cerutti, M. (2000). *Propietarios, empresarios y empresa en el norte de México*. Siglo XXI.
- Cerutti, M., y Vellinga, M. (1989). *Burguesías e industria en América Latina y Europa Meridional*. Alianza.
- Chandler Jr., A. D. (1962). *Strategy and structure: Chapters in the history of the industrial empire*. Doubleday & Company, Inc.
- Chandler Jr., A. D. (1977). *The visible hand: The managerial revolution in American business*. Harvard University Press.
- Chandler Jr., A. D. (1990). *Scale and scope: The dynamics of industrial capitalism*. Harvard University Press. <https://doi.org/10.4159/9780674029385>
- Colli, A., y Vasta, M. (2010). *Forms of enterprise in 20th century Italy*. Edward Elgar Pub.
- Colpan, A. M., Hikino, T., y Lincoln, J. (2010). *The Oxford Handbook of Business Groups*. Oxford University Press.
- Díaz, A. C. (2002). *Ensayos sobre la historia económica argentina*. Amorrortu.
- Banco Central de la República Argentina (1974). *Empresas industriales con participación del capital extranjero*.
- Fernández, P., y Lluch, A. (2015). *Familias empresarias y grandes empresas familiares en América Latina y España. Una visión de largo plazo*. Fundación BBVA.
- Fernández, P., Lluch, A., y Monsalve, M. (2015). Evolución de la gran empresa familiar peruana 1890-2012. En *Familias empresarias y grandes empresas familiares en América Latina y España. Una visión de largo plazo* (pp. 381-408). Fundación BBVA.
- García, R. (1994). *Transporte, negocios y política. La Compañía Anglo Argentina de Tranvías. 1876-1981*. Sudamericana.
- Giannetti, R., y Vasta, M. (2010). Big business (1913-2001). En A. Colli y V. M (eds.), *Forms of Enterprise in 20th Century Italy. Boundaries, Structures and Strategies* (p. Pedir). Edward Elgar Pub.
- Gilbert, J. (2002). *Empresarios y empresa en la Argentina moderna. El grupo Tornquist, 1873-1930*.
- Granovetter, M. (2005). Business Groups. En N. J. Smelser y R. Swedberg (eds.), *The Handbook of Economic Sociology* (pp. 429-450). Princeton University Press. <https://doi.org/10.1515/9781400835584.429>

- Gratzer, K., y Box, M. (2002). Causes of selection amongst swedish firms: A contribution to the development of a business demography. *Scandinavian Economic History Review*, 50(1), 68-84. <https://doi.org/10.1080/03585522.2002.10410802>
- Gresores, G. (2002). Monopolios y política en la industria de la carne: el caso Swift-Deltec. *Realidad Económica*, 191, 93-102.
- Guía de Sociedades Anónimas 1944-1945, responsabilidad limitada y cooperativas*. (1946). A. Dorr Mansilla.
- Guía de Sociedades Anónimas. Anuario 1923-1924* (1924). A. Dorr Mansilla.
- Guía de Sociedades Anónimas, responsabilidad limitada y cooperativas, 1930* (1931). A. Dorr Mansilla.
- Guía de Sociedades Anónimas, responsabilidad limitada y cooperativas, 1937-1938* (1938). A. Dorr Mansilla.
- Guía el accionista de sociedades anónimas 1959-1960* (1960). El Accionista.
- Hannah, L. (1998). Survival and size mobility among the world's largest 100 industrial corporations, 1912-1995. *The American Economic Review*, 88(2), 62-65.
- Jorge, E. (1971). *Industria y concentración económica*. Siglo XXI.
- Lanciotti, N., y Lluch, A. (2022). *Grandes Empresas en Argentina/Big Companies in Argentina Database (1913-1971)*. Proyecto BID PICT 2015/3273, Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica, Argentina. Disponible en <https://argentinaempresas.com/>
- Lanciotti, N., y Lluch, A. (2018a). *Empresas Extrajeras en Argentina/Foreign Companies in Argentina Database BDEEA/FCAD (1913-1971)*. Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica, Argentina.
- Lanciotti, N., y Lluch, A. (Eds.). (2018b). *Las empresas extranjeras en la economía argentina. Un análisis histórico de largo plazo, 1870-2001*. Imago Mundi.
- Lanciotti, N. S. (2011). Del estado garante al estado empresario. La relación entre Estado y empresas de servicios públicos urbanos en Argentina, 1880-1955. En G. Jones y A. Lluch (eds.), *El impacto histórico de la globalización en Argentina y Chile: empresas y empresarios* (pp. 187-218). Temas.
- Lanciotti, N., y Saes, A. (2012). La regulación de los servicios de electricidad en Argentina y Brasil (1890-1962). *Economía e Sociedade*, 21(2), 409-447.
- Lluch, A. (2019). Las empresas frigoríficas en Argentina: estrategias empresariales y cambios en el sector industrial (1882-1930). *América Latina en la Historia Económica*, 26(2), 1-23. <https://doi.org/10.18232/alhe.985>
- Lluch, A., y Lanciotti, N. (2012). Las empresas europeas en Argentina: condicionantes, destinos de inversión y cambios organizativos entre la primera y la segunda guerra mundial. *Desarrollo Económico*, 52(205), 119-146.
- Lluch, A., y Lanciotti, N. S. (eds.). (2021). *Las grandes empresas en Argentina: desde la expansión agropecuaria hasta la última globalización*. Prohistoria Ediciones.
- Lluch, A., Monsalve, M., y Bucheli, M. (2021). *Historia empresarial en América Latina: temas, debates y problemas*. Universidad de los Andes; Universidad del Pacífico.
- Lluch, A., y Salvaj, E. (2018). La red corporativa argentina y el rol de las empresas extranjeras: un estudio desde las redes de directorios (1923-2000). En A. Lluch y N. Lanciotti (eds.), *Las empresas extranjeras en la economía argentina. Un análisis histórico de largo plazo, 1870-2001* (pp. 217-233). Imago Mundi.

- Louçã, F., y Mendonça, S. (2002). Steady change: the 200 largest US manufacturing firms throughout the 20th century. *Industrial and Corporate Change*, 11(4), 817-845. <https://doi.org/10.1093/icc/11.4.817>
- Marco, L. (2020). *The Demography of Industrial Firms in France 1973-1980*. Edi-Gestion.
- Marichal, C. (1974). *La gran burguesía comercial y financiera de Buenos Aires, 1860-1914. Tipología de cinco grupos*. Mimeo.
- Marichal, C. (1995). *Las inversiones extranjeras en América Latina, 1859-1930. Nuevos debates y problemas en historia económica comparada*. Fondo de Cultura Económica.
- Marlow, M., y Wright, G. (1987). Measuring market power as competition over time. *Journal of Economics and Business*, 39(2), 171-183. [https://doi.org/10.1016/0148-6195\(87\)90015-4](https://doi.org/10.1016/0148-6195(87)90015-4)
- Naciones Unidas. Departamento de Asuntos Económicos y Sociales (2009). Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIIU). Serie M, Núm. 4/Rev. 4. https://unstats.un.org/unsd/publication/seriesm/seriesm_4rev4e.pdf
- O'Connell, A. (1984). La Argentina en la Depresión. Los problemas de una economía abierta. *Desarrollo Económico*, 23(92), 479-514.
- Officer, L. H. (2021). *Exchange Rates Between the United States Dollar and Forty-one Currencies*. MeasuringWorth. <http://www.measuringworth.com/exchangeglobal/>
- Peña, M. (1974). *Industria, burguesía industrial y liberación nacional*. Fichas.
- Rodríguez-Satizabal, B. (2014). Grupos económicos en Colombia (1974-1998): Entre pequeña empresa familiar y gran familia de empresas. En Ma. Monsalve (ed.), *Grupos económicos y mediana empresa familiar en América Latina* (pp. 41-86). Universidad del Pacífico.
- Rougier, M., y Regalsky, A. (2015). *Los derroteros del estado empresario en la Argentina del siglo XX*. Eduntref.
- Schneider, B. R. (2013). *Hierarchical Capitalism in Latin America. Business, Labor and the Challenges of Equitable Development*. Cambridge University Press.
- Schorr, M. (2021). *El viejo y el nuevo poder económico en la Argentina*. Siglo Veintiuno Editores.
- Schvarzer, J. (1977). Las empresas industriales más grandes de la Argentina. Una evaluación. *Desarrollo Económico*, 17(66), 319-337.
- Singh, A., y Whittington, G. (1975). The Size and Growth of Firms. *Review of Economic Studies*, 42(1), 15-26.
- Skupch, P. R. (1972). Nacionalización, libras bloqueadas y sustitución de importaciones. *Desarrollo Económico*, 12(47), 477-493.
- Stonebreaker, R. (1979). Turnover and Mobility among the 100 Largest Firms: An Update. *The American Economic Review*, 69(5), 968-973.
- The Argentine Yearbook 1913* (1913). Robert Grant & Co.
- Vasta, M. (2006). Appendix: the source and the Imita.db dataset. En R. Giannetti y M. Vasta (eds.), *Evolution of Italian Enterprises in the 20th Century*, Heidelberg-New York, Physica-Verlag (Springer), pp. 269-273.
- Ville, S., y Merrett, D. T. (2000). The Development of Large Scale Enterprise in Australia, 1910-64. *Business History*, 42(3), 13-46. <https://doi.org/10.1080/00076790000000265>
- Wissen Van, L. (2002). Demography of the Firm: A Useful Metaphor? ". *European Journal of Population/ Revue européenne de Démographie*, 18(3), 263-279. <https://doi.org/10.1023/A:1019750727018>

Revistas

El Avisador Mercantil, Buenos Aires, Argentina.

El Cronista Comercial, Buenos Aires, Argentina.

Fortune, Nueva York, Estados Unidos.

La Información, Buenos Aires, Argentina.

Mercado, Buenos Aires, Argentina.

Monitor de Sociedades Anónimas, Buenos Aires, Argentina.

Veritas, Buenos Aires, Argentina.