

RED DE ESTUDIOS DE HISTORIA DE EMPRESAS

**Boletín Virtual Semestral
Nº 5, Diciembre, 2006.**

Presentación

Como parte de la creación de la Red de Estudios de Historia de Empresas, ámbito informal de discusión y colaboración entre investigadores, hoy editamos la quinta gacetilla virtual. Desde hace unos meses, y gracias al apoyo de las Asociaciones Argentina y Mexicana de Historia Económica, los Boletines de la Red pueden consultarse tanto en el sitio web: <http://www.aahe.fahce.unlp.edu.ar/> como en el sitio <http://www.economia.unam.mx/amhe/publi/red01.html> Agradecemos a ambas instituciones el espacio y apoyo a esta iniciativa.

Como en cada entrega, reiteramos nuestro interés en recibir sus sugerencias, comentarios y aportes para los próximos números. Les recordamos que cualquier pedido de información, consulta, sugerencias o aportes para los boletines puede realizarse enviando un correo electrónico a hempresas@cpenet.com.ar

Deseándoles un Feliz Año 2007, les enviamos un cordial saludo

**María Inés Barbero y Andrea Lluch
Editoras**

Secciones

- [Debates](#) en curso (Pág.2)
*Charles F. Sabel and Jonathan Zeitlin,
"Neither Modularity nor Relational Contracting: Inter-Firm Collaboration in the New Economy", Enterprise & Society*
- [Reseñas](#) bibliográficas (Pág.3)
 - [Congresos](#) (Pág.8)
 - [Reseñas de Congresos](#) (Pág.10)
XIV Congreso Internacional de Historia Económica (Sesiones 33, 56 y 78)
 - [Revistas](#) (Pág.15)
 - [Recursos](#) (Pág.15)
 - [Tesis](#) (Pág.16)
- [Archivos](#) de empresas (Pág. 17)
Informe BARRACA AMERICANA. Hufnagel y Plottier S.A.
- [Sumario](#) Histórico de Empresas y Empresarios (Pág.20)
Historias de empresarios: Agostino Rocca
- [Sobre](#) Red de Estudios de Historia de Empresas (Pág. 22)

Coordinadores

Red de Estudios de Historia de Empresas
María Inés Barbero (UBA-CEEED/UNGS)
Norma Lanciotti (UNR-CONICET)
Andrea Lluch (HBS)
Andrés Regalsky (UNLU, UNTREF, CONICET)
Marcelo Rougier (UBA-CEEED-CONICET)
Roberto Schmit (UBA-INSTITUTO RAVIGNANI/UNGS)

Contactos Boletín Virtual

ISSN 1669- 7227

Gil 353, 2º piso, Santa Rosa, La Pampa, Argentina, L6300

E-mail: hempresas@cpenet.com.ar

Debates en curso

Títulos:

- Charles F. Sabel and Jonathan Zeitlin, "Neither Modularity nor Relational Contracting: Inter-Firm Collaboration in the New Economy", **Enterprise & Society**, 5:3, pp. 388-403 (2004)

Accesible en: <http://www2.law.columbia.edu/sabel/papers.htm>

El artículo de Charles Sabel y Jonathan Zeitlin que hoy acercamos a los lectores del boletín es parte del dossier "Framing Business History" publicado por la revista *Enterprise & Society*.¹ La contribución participa del debate actual en la historia de empresas preocupada por elaborar un paradigma alternativo al chandleriano que explique los cambios en la organización empresarial frente a las transformaciones tecnológicas y económicas asociadas a la segunda ruptura industrial. Charles Sabel es Profesor de Leyes y Ciencias Sociales en la Columbia Law School; mientras que Jonathan Zeitlin es profesor de Sociología, Ciencias Políticas e Historia en la Universidad de Wisconsin. En 1985, ambos publicaron "Historical Alternatives to Mass Production" un ensayo que tuvo gran influencia en el debate sobre las vías alternativas de la organización industrial europea. En él, señalaban la persistencia de las pequeñas empresas en las sociedades industriales avanzadas y el éxito de las formas flexibles de organización que utilizaban trabajo calificado para satisfacer una demanda segmentada y especializada y la conformación de distritos industriales.²

Los autores presentan aquí un comentario crítico al modelo de Naomi Lamoreaux, Daniel Raff y Peter Temín desarrollado en el artículo que presentáramos en el primer número de este boletín así como a las tesis de Richard Langlois. Recordamos que las tesis de Langlois sobre la modularización representan una actualización de los principios de la división del trabajo y la especialización creciente formulados por Adam Smith. Su planteo enfatiza el desplazamiento de la coordinación jerárquica descrita por Chandler a manos de una mixtura de formas organizacionales que combinadas con el desarrollo de instituciones de apoyo al mercado como las normas técnicas o reglas de diseño posibilitan la normalización de las diferentes interfases entre estados separados de la producción. Por otra parte, Lamoreaux, Raff y Temin establecen que la minimización de los costos de transacción impulsa los cambios en la organización de las empresas, resultando en una multiplicidad de formas de coordinación económica tanto formales como informales, entre las que destacan aquellas representadas por las relaciones a largo plazo entre empresas o en redes de empresas.

Sabel y Zeitlin coinciden con Lamoreaux, Raff y Temín acerca de que la fuerte colaboración entre las empresas es una característica central de la economía poschandleriana (a diferencia del planteo de Langlois), pero identifican este proceso en el aprendizaje innovativo analizado por Langlois. Al mismo tiempo, cuestionan la débil articulación entre el aprendizaje tácito de las empresas y una formalización genérica de este aprendizaje en el nivel de la coordinación de las interfases presentada por este último. Concluyen en que la búsqueda de una estructura teórica que permita explicar las relaciones entre la descentralización de la producción pre y pos chandleriana requiere agudizar la mirada sobre la economía real y posible actualmente, identificando nuevas formas de organización a la par que aquellas conectadas con el pasado.

Resulta sugerente identificar algunos elementos comunes a las distintas formulaciones poschandlerianas que alimentan el debate en la historia de empresas norteamericana. Sobre la base del consenso en torno a la descentralización de la coordinación y la desintegración vertical de las empresas observables en la economía, el objetivo es determinar cuáles son las formas de organización y los

¹ El dossier contiene además, los artículos de Langlois y de Lamoreaux, Raff y Temín. Langlois Richard, "Chandler in a Larger Frame: Markets, Transaction Costs, and Organizational Form in History", Lamoreaux, Daniel M. G. Raff, and Peter Temin, "Against Whig History".

² Sabel Ch. y Zeitlin J., "Historical Alternatives to Mass Production. Politics, Markets and Technology in Nineteenth-Century Industrialization", **Past and Present**, 108, August 1985, pp. 133-176.

mecanismos de coordinación hoy predominantes. El segundo punto en común a estas perspectivas es la preocupación por situarse por fuera de perspectivas historicistas y funcionalistas que explican la organización de las empresas como respuesta funcional a los cambios en el mercado y la tecnología.

Norma Silvana Lanciotti
Universidad Nacional de Rosario- CONICET

[Inicio](#)

Reseñas de libro

- Rougier, Marcelo y Jorge Schvarzer. *Las grandes empresas no mueren de pie. El (o)caso de Siam*, Buenos Aires, Grupo Editorial Norma, 2006. A cargo de Jorge Gilbert.

[Leer reseña \(1\)](#)

- Carmen Sesto, *La vanguardia ganadera bonaerense, 1856-1900*, Historia del capitalismo agrario pampeano. Ed. Siglo XXI y Universidad de Belgrano, Buenos Aires, 2005. A cargo de Roberto Schmit

[Leer Reseña \(2\)](#)

Reseñas (textos)

- Rougier, Marcelo y Jorge Schvarzer. *Las grandes empresas no mueren de pie. El (o)caso de Siam*, Buenos Aires, Grupo Editorial Norma, 2006.

Este libro sobre Siam es el resultado de una actividad de investigación que, a la vez se nutre de numerosos trabajos previos de los mismos autores sobre las problemáticas del sector industrial en la Argentina, la evolución de las instituciones financieras y su relación con los avatares de la economía nacional.

En este caso; por tratarse de una empresa cuyo desarrollo estuvo asociado con nuestra historia económica a lo largo de un siglo, su estudio resulta relevante por constituirse en testimonio de la complejidad de factores que intervinieron para coadyuvar o condicionar su evolución industrial.

En tal sentido el trabajo de Marcelo Rougier y Jorge Schvarzer resulta ilustrativo, un caso “testigo” según el planteo de dichos autores, de las dificultades para el desarrollo industrial argentino.

Debe destacarse el riguroso trabajo con fuentes documentales, las cuáles paradójicamente si bien informan sobre empresas liquidadas, les confieren existencia histórica al traerlas al presente.

Aunque el origen de Siam se remontara a 1910, este estudio se inicia a mediados del siglo XX, concentrándose en los últimos cincuenta años de existencia de la firma, pues según se indica en el título de la obra, la misma comprende el estudio de su “ocaso”.

El libro está compuesto por tres partes: las dos primeras, que constituyen el estudio específico del caso, corresponden a Marcelo Rougier, mientras la última, una reflexión a modo de conclusión, a Jorge Schvarzer.

En la primera parte, Rougier se ocupa de estudiar la rápida expansión de la década del cincuenta, el financiamiento asociado con dicho proceso y el endeudamiento con el Estado, el cual habría de devenir en accionista mayoritario de la sociedad, en tanto en la segunda se analiza el dilatado proceso para llevar adelante su privatización. La tercera, desde una perspectiva integradora, vincula esta experiencia industrial con el “frustrado” proceso de desarrollo económico nacional.

Si bien el interés inicial, manifiesto por Rougier, es entender los comienzos de la crisis de Siam en los sesenta, necesariamente debió ocuparse del gran crecimiento de la empresa durante la década anterior, cuando en respuesta a los estímulos de la creciente demanda interna de bienes de consumo durables se crearon una serie de plantas industriales con objetivos bien diversos.

Tal expansión representó una significativa incorporación de tecnología, lograda mediante la adquisición de licencias, el soporte técnico y en algunos casos también el aporte de capital extranjero, asociado con algunas empresas.

A comienzos de los sesenta, comenzaron a presentarse dificultades que pusieron de manifiesto una expansión de Siam por encima de sus capacidades reales, lo cual afectó sus actividades, debido a los cambios de orientación en la política económica de los sucesivos gobiernos,

Ante la crítica situación que planteara la crisis de 1962, la conducción de Siam implementó un proceso de ajuste y racionalización interna, buscando reducir costos, mediante una reorganización administrativa y productiva. Este proceso concluyó cinco años después cuando fueron descentralizadas las diferentes plantas desde el punto de vista operativo, técnico, administrativo y comercial, y centralizadas las funciones económica y financiera.

Los cambios comprendieron también un nuevo diseño de la estructura organizativa con la incorporación de una dirección técnica especializada para modernizar la gestión.

Sin embargo la pretendida transformación que consolidaría la expansión productiva, no fue lograda, y la carga que representaban los problemas financieros llevaron a sucesivas renegociaciones con bancos y firmas extranjeras, a los que se sumaron las obligaciones con instituciones locales, deudas previsionales y fiscales.

Si bien las dificultades del contexto constituyeron un factor central en la crisis, no escapa al análisis la responsabilidad de la dirección de la empresa al implementar políticas expansivas, sin evaluar los riesgos que planteaba la inestabilidad institucional, también se indica que se sobrestimó la capacidad de los directivos al administrar factores escasos como el capital.

Rougier analiza, mediante un exhaustivo trabajo con fuentes diversas, las diferentes estrategias implementadas para lograr solucionar dichos problemas. A partir de la información consultada puede afirmar que "para 1966, la situación financiera era insostenible y ya estaban plenamente planteados los actores, problemas y alternativas que habrían de llevar a la estatización y liquidación final de la firma" p.77, sin embargo la definición habría de dilatarse aún tres décadas.

La negociación con el Estado se realizó en diversas etapas y con diferentes gobiernos. Así, en 1967 pudo acceder a los beneficios que proponía la Ley de Rehabilitación para empresas, que permitió capitalizar deudas fiscales y provisionales y obtener ayuda financiera del Banco Industrial, el acuerdo incluía también la incorporación de representantes del Estado en el Directorio de Siam.

Aunque la empresa recibiera una significativa ayuda pública, ésta resultó insuficiente para atender sus deudas. En 1971 Siam quedó bajo control estatal, y dos años después logró capitalizar sus deudas a cambio de entregar al Estado la mayoría del paquete accionario, lo cual permitió a este último controlar la sociedad. Dicha situación no significó la desaparición del grupo privado dentro del Directorio, aunque a partir de esta nueva conducción se plantearan diferencias ante las propuestas de reestructuración y racionalización.

La nueva conducción no logró revertir el funcionamiento deficitario de las industrias que componían el grupo. La política gubernamental consistió en continuar con la asistencia crediticia para evitar la quiebra de las empresas, sin lograr recuperar la eficiencia productiva de las mismas.

En lo que respecta al grupo privado, éste se fue liberando de responsabilidades con las deudas de Siam; y a partir de entonces la familia Di Tella se desvinculó de la firma para recuperar el control de empresas establecidas en el exterior.

La segunda parte de este trabajo está referida al proceso de privatización y liquidación de Siam, iniciado en 1976. Las medidas adoptadas formaron parte de las iniciativas de la última dictadura militar, orientadas al retiro del Estado de funciones consideradas de competencia privada, situación que comprendió la venta de empresas que hubieran quedado bajo su control.

El procedimiento resultó complejo pues debían considerarse diferentes cuestiones, incluidas las de evitar la desnacionalización de las empresas así como también la pérdida del control por parte de los grupos directivos, o establecer los valores de venta en el caso de sociedades que no participaran de la cotización bursátil.

En el caso específico de Siam, el limitado apoyo político para su liquidación, fue producto de las implicancias sociales que provocaría la pérdida de numerosos puestos de trabajo, más la posición de algunos sectores militares que rechazaban el cierre de la firma o un eventual traspaso a manos

extranjeras. Para los autores, estos aspectos constituyeron la cuestión central que habría de dilatar la definición de su privatización.

La forma de venta fue también un criterio nodal, pues no se definía si debía procederse a liquidar la totalidad del holding o cada empresa por separado. A ello se sumaron las contradicciones implícitas en el reparto de poder dentro del gobierno, que concluyó con la firma bajo la conducción de la Fuerza Aérea; luego pasaría directamente a la órbita del Ministerio de Economía, y más adelante a la de la Secretaría de Industria, mientras el ministerio de Bienestar Social adquiriría competencia en otras cuestiones.

El análisis de tal división de roles entre diferentes organismos del Estado, y las contradicciones puestas de manifiesto, posibilitan mostrar la inconsistencia ideológica del gobierno militar, en tanto el proyecto económico liberal en práctica, era criticado y rechazado dentro del mismo equipo de conducción. En consecuencia, dicho accionar errático habría de condicionar la evolución de las fábricas y la propia estrategia privatizadora.

Al término de la gestión de Martínez de Hoz, éste firmó el decreto de disolución y liquidación de Siam, y el Banco Nacional de Desarrollo fue designado en reemplazo del representante de la Fuerza Aérea. La consecuencia fue la oposición del arma a las decisiones adoptadas por el Ejecutivo, a la que se sumó la presión de la dirigencia sindical, logrando que se dejara sin efecto el decreto liquidador.

Finalmente habría de decidirse la venta de empresas por separado y sin sus pasivos, respondiendo al interés planteado por los grupos interesados en la adquisición. Como las plantas se entregarían funcionando, el Banco de Desarrollo aportaría recursos para el mantenimiento operativo.

El problema de Siam fue heredado por el nuevo gobierno democrático, el cual habría de resolver su liquidación, controlada por la Secretaría de Industria en lugar de hacerlo el Banco de Desarrollo. En 1985 se fijaron nuevas bases y condiciones para la venta, las que asegurarían la continuidad de su explotación, liquidación concretada rápidamente por licitación pública.

En la tercera parte, Jorge Schvarzer realiza una síntesis de la trayectoria de Siam desde sus orígenes, y destaca la representatividad de la firma en razón de su dimensión, del desarrollo tecnológico logrado y la dinámica de su expansión. La suma de dichos factores, demuestran su gravitación productiva y su importancia en el proceso de desarrollo industrial argentino; es por eso que el posterior fracaso le permitió vincular dicha experiencia con la experiencia frustrada de desarrollo nacional.

Al analizar las etapas iniciales de la empresa organizada por Torcuato Di Tella, impulsor del negocio, su expansión y diversificación, se indica el carácter estratégico de algunas decisiones oficiales, aprovechadas por el empresario. Tales fueron los casos del desarrollo de la producción de máquinas amasadoras de pan, y de la fabricación de nafta para estaciones de servicio. En tal sentido “era la mano visible del Estado (...) la que orientaba la marcha de esta nueva firma fabril en el país”, p.302.

La primera expansión habría de concretarse hacia finales de los años veinte, para Schvarzer fue el primer “salto mortal”, con la construcción de una gran planta industrial en Avellaneda y filiales en algunos países limítrofes. A partir de entonces, Di Tella habría de caracterizarse por la búsqueda de nuevos productos para desarrollar, la compra de equipos, adquisición de licencias y adopción de tecnologías importadas, de manera que hacia la segunda posguerra la firma se había ya consolidado y era una de las industrias más importantes del país.

Schvarzer plantea un segundo “salto mortal” que vincula con la complejidad que adquirieran las organizaciones en el proceso gestión de los negocios. Para ello incorpora los conceptos chandlerianos sobre la evolución de las relaciones de propiedad en las grandes empresas, y la separación entre control propietario y administración profesional, característicos de las corporaciones modernas.

Como en otros casos, los comienzos estuvieron caracterizados por una conducción de tipo personal, hasta la muerte de Torcuato en 1948, aunque tempranamente se manifestara la existencia de dificultades organizativas y de dirección.

Al frente de la firma lo sucedió un triunvirato integrado por funcionarios de su confianza quienes habrían de manejarla durante tres lustros. Las decisiones adoptadas parecieron mostrar una efectiva estrategia, en numerosos casos, con limitados análisis económicos, y en base a información incierta, mientras se mantuvo la elevada rentabilidad de Siam. Sin embargo, según se afirma, la audacia tuvo un costo elevado, pues llevó a erosionar la capacidad económica financiera de la empresa.

Aunque posteriormente se intentaran modificar los modos de gestión, ello resultó infructuoso dada la resistencia interna a los cambios, de los responsables de la conducción en los diferentes niveles.

Al analizar el rol del Estado, que es definido como incoherente, el autor se ocupa de señalar las consecuencias negativas de su participación en la actividad industrial, como efecto de la inestabilidad política, la ausencia de definiciones y básicamente de una estrategia global para el país. La comparación con otras experiencias exitosas, como la coreana, le permite demostrar el carácter positivo de otras intervenciones promotoras del desarrollo.

El trabajo de Rougier y Schvarzer constituye, sin duda, una importante contribución para la historia de empresas y empresarios, y la comprensión de la historia económica argentina. Al reconstruir el proceso histórico aparecen diferentes actores y conductas que dan cuenta de una riqueza de matices frente a los problemas planteados y, que en el caso del sector público, remiten al carácter complejo de sus instituciones y de las burocracias.

Como consecuencia de la falta de autonomía del Estado, se produjo una orientación errática que provocara una gran inestabilidad macroeconómica y política, la cual se constituyó en un elemento central para explicar el derrotero de Siam.

Jorge Gilbert
FCE-UBA

[Inicio](#)

Carmen Sesto, *La vanguardia ganadera bonaerense, 1856-1900*, Historia del capitalismo agrario pampeano. Ed. Siglo XXI y Universidad de Belgrano, Buenos Aires, 2005. 383 pp.

La producción rural pampeana enfrentó notables cambios en la segunda mitad del siglo XIX, primero con la expansión del lanar, y más tarde con otra mutación de mucha mayor envergadura que implicó el refinamiento del ganado vacuno, lo que permitiría la exitosa exportación de carnes argentinas al mercado internacional. Aquel proceso implicó para la Pampa rioplatense cambios tecnológicos y nuevos tipos de inversiones, que desde 1850 ya fueron ocupando un lugar destacado en la iniciativa de los pioneros que llevarían adelante la cruzada de incorporar y reproducir las razas nuevas en las estancias. Precisamente este interesante libro de Carmen Sesto se aboca a estudiar muy prolijamente un grupo de hacendados de aquella “vanguardia” empresarial que implantó una nueva ganadería vacuna en la provincia de Buenos Aires.

De modo que esta investigación, dentro del marco del capitalismo rural bonaerense, aborda de lleno aquel complejo proceso, tomando como punto de partida una visión que supera la mera descripción del mismo como fruto básicamente de las bondades “naturales” de la región como productora de vacunos, para introducir una explicación que toma como punto de referencia la acción de una vanguardia de empresarios, que como actores sociales de transformación, en base a un “circulo de amigos”, habrían llevado adelante con éxito la experiencia del cambio. Por ello uno de los puntos centrales de los argumentos expuestos por Sesto es la presencia compartida y el fluido intercambio dentro de un grupo empresarial de la información y de las experiencias, que se fueron disponiendo para alcanzar finalmente mayor eficacia de transferencia tecnológica y de la genética vacuna que funcionaría exitosamente en las tierras. Así el estudio nos muestra y se centra en unos cincuenta productores que mediante diversas etapas refinaron el ganado y fueron resolviendo los desafíos de la organización técnica y de la producción rural en sus estancias.

En los primeros capítulos de la obra la autora nos presenta a los integrantes de esta vanguardia empresarial con sus características sociales y sus patrones de comportamiento productivo. Seguidamente se aborda el análisis de las unidades de producción, sobre todo de la llamada “estancia reformada”, donde se muestra el paso de la estancia tradicional a la nueva gestión y organización del establecimiento, explicando allí, en numerosos esquemas y cuadros, el proceso con minuciosa prolijidad. Luego se aborda la cuestión de la nueva maquinaria y la mecanización del proceso productivo, para más tarde dar lugar al estudio de la organización de la mano de obra. Finalmente en los últimos capítulos se presentan los

productos de la nueva genética vacuna de las razas y las mejoras obtenidas con sus tipos de adaptaciones, así como el carácter del mercado mundial al cual se dirigían los productores pampeanos.

De manera que este ensayo nos muestra que no se puede explicar ya en base a los recursos abundantes, baratos o de buena calidad -como las tierras y pasturas- la dinámica que adquirió a fin del siglo XIX la ganadería exportadora, sino que la misma se corresponde con una notable capacidad innovadora generada por los empresarios rurales. Por ello el trabajo plantea el tema clave del liderazgo de un grupo de ganaderos, que mas allá de su condición de gran propietario, tuvo la capacidad innovadora necesaria, en tanto lógica que coexistió con otras, de minimización de los riesgos y de maximización notable de la renta de la tierra, permitiendo sostener en el largo plazo la competitividad y la rentabilidad del sector. De modo que aquí nos alejamos de aquella caracterización de los estancieros con agentes económicos que operan en base a una baja tasa de inversión, escasa utilización de mano de obra y explotación de grandes unidades de producción, para ubicar actores empresariales racionales, innovadores y exitosos.

Detrás de aquellos argumentos mencionados esta investigación esta basada en un marco conceptual schumpeteriano del comportamiento de los estancieros, a partir del cual se intenta claramente explicar un significativo cambio racial y producto, a un ritmo constante de adaptación, de sustentabilidad, de difusión, de inversiones y de conocimiento de última generación para esa época. En definitiva se trata de empresarios con inversiones permanentes de alto riesgo y volatilidad, que provocaron un cambio sustantivo de los rendimientos y calidad carnicera. Por ello entonces habrían surgido desde 1890 las estancias adaptadas, con tecnología, planificación y gestión de última generación que dieron soporte clave para la expansión de las exportaciones de carnes al mercado internacional

Según Sesto aquella vanguardia desde 1850 habría recorrido tres momentos, constituyendo primero un círculo informal de amigos, obteniendo luego el respaldo institucional con la fundación de la Sociedad Rural Argentina, como ámbito fundamental de debate, intercambio y formulación de estrategias. Para luego finalmente en 1870-90 impulsar el proceso de especialización y compromiso productivo con fuertes dotación de capital fijo, que impuso una nueva genética de carnes. La estrategia básica habría sido combinar la herencia inglesa, de Shorthorn, Hereford y Aberdeen Angus, con una adaptación exitosa de aquellas razas a las condiciones bióticas y productivas de la estancia pampeana. Así entre los instrumentos de aquella vanguardia ganadera para el cambio se destacaron las publicaciones institucionalizadas sobre los conocimientos disponibles y sus adaptaciones, que habrían respondido a las claves de una cada vez mayor especialización productiva dentro de la hacienda ganadera. Entre ellas sin duda cobraron suma relevancia la incorporación de los potreros de pasturas, de los cercos interiores y exteriores, de la mecanización y de la organización del trabajo dentro de un orden jerárquico y centralizado. De modo que en la nueva estancia comenzaron a coexistir estrategias diferenciadas para la producción de animales para el mercado interno y otra para la exportación. Así se introduciría -en hasta ese entonces sistema de producción de campos abiertos- nuevos tipos de animales, pero también un nuevo tipo de alimentación con el sistema de alfalfares, lo cual asimismo llevarían a cambiar las estrategias de ocupación del espacio y de la organización productiva en general.

Sin duda este estudio es un avance muy significativo y valioso para comprender el complejo proceso socio-económico que experimentaron las empresas rurales pampeanas durante el siglo XIX y XX. Al mismo tiempo que plantea la necesidad de reubicar a los protagonistas y las lógicas de aquel proceso dentro del escenario socio-político rioplatense, a menudo analizado de manera muy simplificada o estereotipada en torno a imágenes de latifundistas, especuladores o rentistas, para poder alcanzar una imagen mas realista, compleja y problemática sobre aquellos actores.

Asimismo, a partir de los aportes del libro es necesario interrogarnos sobre la dinámica de los cambios, en ese sentido si bien no se plantea allí un camino lineal, sería necesario marcar mejor un derrotero más ambiguo en sus alcances? seguramente alumbrado más a menudo por marchas y contramarchas. También desde aquella perspectiva de análisis se abre la necesidad de debatir en que medida los conceptos utilizados y los patrones trazados por esta obra resultan explicativos para todo el universo rural rioplatense, plagado de disparidades contextuales, de diversos actores y de prácticas

institucionales, por lo cual este enfoque debe ser un muy buen punto de partida para continuar avanzando las exploraciones en una senda abierta que nos permita comprender mucho mejor las transformaciones del mundo rural.

Roberto Schmit
(UBA-UNGS-CONICET)

[Inicio](#)

Congresos

- **4tas. Jornadas de Historia Económica** – Asociación Uruguaya de Historia Económica, Montevideo, 5-7 de diciembre 2007

Convocatoria a presentación de simposios. Cierre: 31 de marzo de 2007

Dirección de contacto: audhe@fcs.edu.uy

Sitio web: <http://www.fcs.edu.uy/multi/phes/audhe>

- **TERCER CONGRESO INTERNACIONAL DE HISTORIA ECONÓMICA**, "Convergencias y divergencias de la investigación en Historia Económica", Asociación Mexicana de Historia Económica (AMHE), Cuernavaca, Morelos, México, del 29 al 31 de octubre de 2007.

Las propuestas de participaciones individuales y Simposios deberán enviarse, por correo electrónico (amhe3congreso@economia.unam.mx) desde la fecha de emisión de esta Convocatoria y hasta el 28 de febrero de 2007.

Informes

Dr. Antonio Ibarra, Presidente de la AMHE.

Dr. Luis Jáuregui, Secretario de la AMHE.

amhe3congreso@economia.unam.mx

www.amhe.org.mx

- **Congreso de la Asociación Española de Historia Económica**, Murcia 8-10 de septiembre, 2008

CONVOCATORIA PARA TRABAJOS A PRESENTARSE EN LA SESIÓN B: "EL CRECIMIENTO ECONÓMICO EN AMÉRICA LATINA DESDE LA INDEPENDENCIA"

Agradecemos a aquellos investigadores interesados en presentar trabajos en la sesión que nos envíen un abstract (título, autores, filiación universitaria, dirección profesional y un resumen de no más de 250 palabras) antes del 15 de febrero de 2007, requisito para poder ser considerado por el comité científico de la AEHE, responsable del programa académico dle Congreso.

Cordinadores de esta sesión B,

Xavier Tafunell

Departamento de Economía y Empresa

Universidad Pompeu Fabra

Ramón Trías Fargas, 25-27

08005 - Barcelona (España)

Tel.: +34 935421676

xavier.tafunell@upf.edu

Carlos Marichal

Centro de Estudios Históricos
El Colegio de México
Camino al Ajusco no. 20,
México, D.F. 01000
Tel: 52 55 5449-3000
cmari@colmex.mx

Mayor información en: <http://www.economia.unam.mx/amhe/convoca/con24.html>

- **XVth World Economic History Congress 2009**, International Economic History Association (IEHA), Utrecht, The Netherlands, from August 3 to 7.

This is the First Call for Session Proposals. From submissions received before the 30th of April 2007, the Executive Committee of the IEHA will select all proposals it sees fit to be included in the programme. Given the early date of this first deadline, the Executive Committee does not expect session organizers to present a full panel of participants. Indeed organizers are encouraged to make an open call for papers once their session has been selected for the programme. However a tentative list of participants should be available for publication on the website before the 1st of October 2007.

Mayor información en: <http://www.wehc2009.org/>

- **European Social Science History Conference**, Lisboa, Portugal, 27 Febrero al 1 de Marzo de 2008.

Session and paper proposals can be submitted to the network chairs or to the conference site. Deadline for session proposals is 1 April 2007. Please note that the network chairs are especially eager to see complete session proposals, as we find that this is conducive to intellectual coherence in sessions. However, promising single paper submissions will be given every consideration, and we will try to find them compatible sessions for inclusion.

Network economics:

<http://www.iisg.nl/esshc/economics.php>

Mayor información en: <http://www.iisg.nl/esshc>

- **European Business History Association** - 11th Annual Conference, "International Business, International Organizations, and the Wealth of Nations", Geneva, 13-15 September 2007

Submission of Abstracts: Those interested in presenting a paper should prepare a one-page abstract. Contact: ebha2007@histec.unige.ch.

Up-to-date information on the conference will be available on the conference web-site. www.unige.ch/ses/istec/EBHA2007

- **Seventh European Historical Economics Society Conference (EHES)**
School of Economics and Management, Lund University in Sweden, June 29 - July 1, 2007.

The Conference Program Committee consisting of Lennart Schön (Lund University), Stephen Broadberry (University of Warwick) and Blanca Sánchez-Alonso (Universidad San Pablo-Ceu, Madrid) invites proposals for individual papers on any aspect of European or global economic history covering a wide range of periods, countries and regions.

Reseñas de Congresos

XIV Congreso Internacional de Historia Económica Sesión 78: *Systems of Small and Middle Size Enterprises in Latin America and Southern Europe (XIX-XX Centuries)*.

Los días 20 a 25 de agosto de 2006 tuvo lugar en Helsinki el XIV Congreso Internacional de Historia Económica. En esta cita tuvo lugar el desarrollo de la sesión número 78 titulada *Systems of Small and Middle Size Enterprises in Latin America and Southern Europe (XIX-XX Centuries)*. Esta sesión había sido propuesta al Comité Internacional de la Asociación Internacional de Historia Económica por Mario Cerutti, Universidad Autónoma de Nuevo León, Monterrey, México; María Inés Barbero, Universidad de Buenos Aires y de General Sarmiento, Argentina; y Javier Vidal Olivares, Universidad de Alicante, España.

La sesión tuvo lugar el día 25 de agosto en el edificio principal de la Universidad de Helsinki. Se inició con unas palabras de Javier Vidal Olivares dando la bienvenida a la sesión. Después resumió a los asistentes (algo más de 30 personas) el origen de la sesión, los objetivos que se planteaban y las principales conclusiones a las que se había llegado en la preconferencia previa que tuvo lugar en la Universidad de Guadalajara (México) en marzo de este mismo año 2006. Explicó asimismo la iniciativa de María Inés Barbero (Universidad de Buenos Aires y de General Sarmiento) y de Mario Cerutti (Universidad Autónoma de Nuevo León, Monterrey, México) en el origen del planteamiento de la sesión. A continuación se planteó el sistema de organización de la sesión en la que se siguieron las normas del Comité internacional. Por ello el mecanismo de presentación de las contribuciones fue el de la intervención de diferentes relatores que fijaron las principales aportaciones de las diferentes ponencias presentadas a la sesión.

Jorma Ahvenainen (Jyväskylän University, Finlandia) tuvo a su cargo la relatoría de los textos presentados por Paloma Fernández, (Universitat de Barcelona, España) *A Kingdom of Small and Medium Entrepreneurship: An Approach to the Study of Iron and Steel Metal Transformation in Spain*; Lina Gálvez (Universidad Pablo de Olavide, España), Joaquim Cuevas, (Universidad de Alicante, España) y Lluís Torró (Universidad de Alicante, Spain) *Integration or Cooperation: The impact of the Spanish Civil War (1936-39) in the network structure of Alcoi textile firms* y Adriana Castagnoli (Università di Torino, Italia) *Behind family business: women entrepreneurs and the small and medium firms in Italy*. Estos textos tenían como principal objetivo establecer pautas de comportamiento de las pequeñas y medianas empresa en tres contextos históricos bien diferenciados. Fernández planteó cómo en Cataluña se conformó un distrito industrial desde fines del siglo XIX- con raíces en el siglo XVIII- en el sector del metal donde la pequeña y mediana empresa ha pervivido en simbiosis con las grandes empresas, especialmente las dedicadas a la fabricación de material de transporte. Fernández explica el funcionamiento de las explicaciones basadas en el *path dependence* y en la formación histórica de tejidos empresariales de carácter sistémico. Por su parte Gálvez, Cuevas y Torró plantearon un texto en el que abordaron las consecuencias que la Guerra Civil española tuvo en la industrial textil valenciana localizada en la comarca de Alcoy. Es importante subrayar de esta excelente aportación el carácter transformador de la guerra en la estructura empresarial del sector textil en el período del franquismo posterior al conflicto bélico. Por su parte A. Castagnoli presentó un estudio del papel de las mujeres empresarias en la Italia contemporánea que hacía hincapié en el papel oculto que la mujer ha desempeñado en la transformación empresarial de la Italia contemporánea.

José Luis García Ruiz (Universidad Complutense de Madrid) resumió y debatió un conjunto de ponencias que, en su mayor parte se referían a las pequeñas y medianas empresas en España. Así, el texto presentado por Josep Antoni Ybarra (Universidad de Alicante, España) *Los distritos industriales en el desarrollo local valenciano*, fijaba su interés en el papel flexible que en el sistema industrial valenciano contemporáneo han desempeñado las pequeñas y medianas empresas, adaptándose a la demanda; y

con un destacado papel en la industrialización de estas comarcas en el último tercio del siglo XX. Por su parte María Jesús Santa María Beneyto, José Miguel Giner Pérez y Antonio Fuster Olivares (Universidad de Alicante, España) con su ponencia *Los sistemas productivos locales en la comunidad valenciana: dinámica y estrategias competitivas* incidían en la misma temática que Ybarra aunque con una perspectiva más del presente y con un análisis cuantitativo de los sectores de mayor relevancia, como el de la cerámica, el calzado y el juguete.

Otro bloque de ponencias referidas a España y comentadas también por García Ruiz se refieren a casos de empresa concretas. Este es el caso de la ponencia de José María Ortiz Villajos (Universidad Complutense de Madrid, España) *The international diffusion of the gas engine: Crossley Brothers and their partners in Spain, 1867-1935*, texto en el que se hace hincapié en el estudio de casos de empresas que han sido medios para introducir cambios de tipo tecnológico o de difusión de innovaciones. También en la misma línea hay que entender la propuesta del texto presentado por Leonardo Caruana (Universidad San Pablo-CEU, España), Carlos Larrinaga (Universidad del País Vasco, España, & Juan Manuel Matés (Universidad de Jaén, España) *Small and medium industrial firms in Spain since 1959 up to 1975. Their relevance to achieve the Spanish Industrial Revolution*. En este trabajo se plantea la importancia de la estructura empresarial basada en la pequeña y mediana empresa como mecanismo de crecimiento económico para la España de la década de 1960.

Andrés Regalsky, (Conicet, Universidad de Tres de Febrero) fue el tercer comentarista del evento. Pasó revista a los textos presentados con relación a México, Brasil y España. El primero de ellos correspondió a Arturo Carrillo (Universidad Autónoma de Sinaloa, México) *Las empresas hortícolas de exportación en el Noroeste de México. Surgimiento y desarrollo de un sistema productivo agrícola*. En este texto, que resume los resultados de un proyecto de investigación más amplio, de larga data e integrado por diversos investigadores, resaltó las virtualidades del estudio de los sistemas productivos locales y de sus hallazgos aplicados al complejo agrícola y exportador que se fue desarrollando en el noroeste de México desde comienzos del siglo XX y sobre la base de la pequeñas y medianas empresas. También se comentó el texto de Maria Irene de Q.F. Szmrecsanyi (Universidade de São Paulo, Brasil) y Mauro Claro (Universidade Presbiteriana Mackenzie, Brasil) *Between capitalism and socialism: a French model of a self-managing network of companies in the Brazilian industrialization of the mid-twentieth century*. De este texto comentó la importancia de los aspectos ideológicos en la gestión de las empresas y la necesidad de tener en cuenta estos elementos en el análisis histórico. Comentó Regalsky a continuación el texto presentado por Gladys Lizama (Universidad de Guadalajara, México) *Compañía Anónima del Ferrocarril Guadalajara a San Pedro, Siglo XIX*; del que destacó las relaciones que se anudan entre los primeros emprendedores tapatíos y las iniciativas empresariales en el ámbito del transporte local en Guadalajara. Finalmente, comentó el texto de Javier Vidal Olivares (Universidad de Alicante, España) *Open Skies. Small and Middle-Size airlines in Spanish Market, 1959-1994*. Respecto a esta aportación señaló la importancia de la experiencia acumulada de los fracasos empresariales en sectores económicos y áreas geográficas concretas para dar origen a nuevas experiencias de innovación o de creación de conocimiento adquirido que puede ser aprovechado por otras empresas para desarrollarse.

Finalmente, Javier Vidal Olivares llevó a cabo los comentarios del último bloque de ponencias presentadas a la sesión. En primer lugar se planteó los principales hallazgos del texto presentado por Mónica Campins y Ana Teresa Pfeiffer (Universidad de Buenos Aires, Argentina) *Un sistema de pequeñas y medianas empresas en la industria farmacéutica en la Argentina*. Esta ponencia destacó por plantear las posibilidades que la pequeña empresa innovadora tiene de mejorar su trayectoria y sus resultados ajustando sus posibilidades a las necesidades de los mercados en los que opera. La inexistencia de un sistema nacional de investigación desarrollado no es un obstáculo para que las empresas familiares argentinas del sector farmacéutico hayan podido mantenerse en el mercado e innovar en procedimientos. También referida al mercado argentino se comentó la ponencia presentada por Marcelo Rougier (Universidad de Buenos Aires-CONICET, Argentina) *Encadenamientos productivos entre el agro y la industria. La fábrica de cosechadoras Vassalli en el sur de Santa Fe, Argentina*. En la misma línea que la ponencia anterior, Rougier pone de relieve la capacidad de innovación de una empresa fabricante de material mecánico para la agricultura, sector de gran importancia en la Argentina contemporánea. Como empresa mediana tuvo que enfrentarse a la competencia tecnológica exterior manteniendo sus ventajas competitivas pero sufriendo los vaivenes de la política macroeconómica inestable de los diferentes Gobiernos argentinos. Por su parte la ponencia presentada por Andrea Lluch (Universidad Nacional de La

Pampa-CONICET, Argentina) *Redes y empresas en la comercialización de bienes de consumo importados en la Argentina, 1900-1940* pone el énfasis en la organización de las empresas importadoras en una economía que crece y necesita desarrollar su sector de la distribución. Un elemento importante de esta ponencia es cómo las empresas de distribución fueron también compañías de crédito y como estas compañías fueron compartiendo clientes con las más antiguas, es decir los viejos almacenes de ramos generales. Finalmente, en este bloque se planteó la ponencia de Norma Lanciotti (Universidad Nacional de Rosario- CONICET, Argentina) *Modalidades de organización y prácticas de negocios del pequeño y mediano empresariado inmobiliario en las ciudades argentinas, 1870-1910*. Se resaltó en esta aportación los orígenes de los empresarios inmobiliarios de una ciudad en rápido crecimiento como fue Rosario. Lanciotti explica convincentemente los ciclos de la construcción y los diferentes tipos de empresa y empresarios que participaron en el proceso, distinguiendo las modalidades de participación, los orígenes sociales de los emprendedores y las características generales de las empresas que se formaron.

Hubo también otras ponencias que se discutieron en la preconferencia llevada a cabo en Guadalajara (México) por gentileza de su Universidad y de la Dra. Gladys Lizama y el Dr. S. Valerio, tales como las de Mario Cerutti (Universidad Autónoma de Nuevo León, México) *Tejido productivo y redes empresariales en el norte de México. Tres experiencias regionales* y la de Sergio Valerio Ulloa (Universidad de Guadalajara, México) *Las "Fábricas de Francia"*. Estas ponencias junto a buena parte de las que se plantearon en Helsinki fueron comentadas por Matthias Kipping (University of York at Toronto) que colaboró también en aquel evento.

En conjunto, esta sesión planteada y organizada por María Inés Barbero, Mario Cerutti y Javier Vidal Olivares, puso de relieve la relevancia de las pequeñas y medianas empresas en el crecimiento de la economía de la América Latina y el sur de Europa. Las aportaciones realizadas por las ponencias se observó la necesidad de seguir trabajando en la perspectiva comparativa como una excelente vía para poder explicar el peso decisivo e importante de las empresas familiares y los sistemas productivos locales en el desarrollo económico y social contemporáneo.

Javier Vidal Olivares
Universidad de Alicante, España

Inicio

XIV Congreso Internacional de Historia Económica Simposio "The economics of Latin American Labor"

En el marco del XIV Congreso Internacional de Historia Económica, realizado en Helsinki, Finlandia, entre los días 21 y 25 de agosto de 2006, se desarrolló el simposio "The economics of Latin American Labor", coordinado por James Brennan de la Universidad de California, sede Riverside (USA). El objetivo del simposio consistía en dar cuenta de las actuales investigaciones en el campo de la historia del trabajo en Latinoamérica, centrandó la discusión en la necesidad de complementar las aproximaciones culturales con enfoques económicos, recuperando aspectos tales como mercado de trabajo, relaciones industriales, producción, etc. Las múltiples dimensiones de la economía del trabajo, sus efectos sobre la clase trabajadora y su importancia en la investigación y escritura de una más completa historia del trabajo formaron parte de la propuesta, orientada a analizar distintas ramas y sectores industriales y diferentes casos regionales y nacionales latinoamericanos (Brasil, México, Argentina).

Las exposiciones estuvieron divididas en tres bloques: el primero contó con el aporte de John Womack Jr. de la Universidad de Harvard, USA, que, a partir de una crítica a los actuales enfoques en historia del trabajo (predominantemente culturales) reflexiona en un extenso borrador de su próximo libro –el cual sin duda constituirá un aporte fundamental en la crítica y re-construcción de este campo historiográfico– acerca de la importancia de repensar la producción actual sobre el trabajo industrial, mediante el análisis de los procesos de trabajo y los grados diferenciales en la "posición estratégica" de los trabajadores en los distintos puestos de trabajo. lo que constituye una propuesta de retornar al análisis del poder obrero sobre la producción. El libro de Womack se sostiene en documentación proveniente de archivos de empresas pertenecientes a distintas ramas de la industria en el sureño estado mexicano de Veracruz, recolectadas durante más de tres décadas de trabajo. Oliver Dinius de la Universidad de

Mississippi, USA, ilustró con claridad las potencialidades de la propuesta teórico metodológica expuesta por Womack, en su trabajo sobre tecnología, división del trabajo y poder obrero en la Compañía Siderúrgica Nacional de Brasil. En su paper Dinius describe cuidadosamente las características técnicas y el grado de cualificación de los trabajadores, poniendo de relieve las posibilidades de interrumpir la producción de ciertos grupos de trabajadores en la acería integrada brasilera, diferenciándolas –tal como advierte el propio Womack- del uso efectivo de dicho poder estratégico. Este bloque contó con los agudos comentarios de José Moya, Emilio Kouri y Jonathan Brown.

El segundo bloque consistió en dos exposiciones sobre problemas relacionados con la industria y las relaciones industriales en dos regiones del interior argentino: la exposición de Mónica Gordillo, de la Universidad Nacional de Córdoba, consistió en una completa exposición acerca del contexto de aplicación de la puesta en práctica de los proyectos de flexibilización en las dos principales fábricas automotrices cordobesas: CIADEA y Fiat particularmente en la segunda mitad de la década de 1990; las particularidades de las estrategias empresariales en ambos casos y las también diferenciales respuestas de los trabajadores de ambas empresas, en las cuales se conjugaron elementos del pasado combativo con el presente de aceptación global de los cambios en la organización de la producción. Silvia Simonassi, de la Universidad Nacional de Rosario, presentó un estado de la cuestión sobre las investigaciones acerca de la estructura industrial, trabajadores y empresarios en el Gran Rosario durante las décadas de 1960 y 1970, proponiendo posibles acercamientos entre historia empresaria y del trabajo, especialmente centradas en la rama metalúrgica, de importante incidencia en la región. Se resalta la relevancia del análisis de las políticas empresarias de gestión de la mano de obra, de las relaciones laborales tanto en términos de conflictividad como de consenso y la importancia de considerar las particulares trayectorias históricas tanto obreras como empresarias. Los comentarios de este espacio estuvieron a cargo de James Brennan.

El tercer bloque estuvo centrado en la exposición y debate de dos ponencias sobre el caso mexicano. En el primer caso, Jeffrey Bortz de la Appalachian State University y Marcos Aguila, de la Universidad Autónoma Metropolitana – Xochimilco realizaron un análisis de largo plazo sobre el salario real en México durante el siglo XX, resaltando los ciclos de alza y declinación que caracterizaron a México a lo largo del siglo, los cuales en términos generales siguieron caminos similares al resto de América Latina con la excepción del período post revolucionario. Aurora Gómez- Galvarriato del CIDE, México, cuestionó la visión prevaleciente en la historiografía sobre el porfiriato que presentaba a las tiendas de raya (company stores) de acuerdo a la interpretación hegemónica de la huelga de Río Blanco de 1907, principal blanco de ataque de los trabajadores. Si bien sugerida por algunos historiadores en las décadas del 60 y 70, sustentada en el análisis de un mayor caudal de fuentes y en los archivos de Santa Rosa y Río Blanco, Aurora Gomez afirma que las tiendas de raya fueron cruciales para la provisión de productos y el acceso al crédito por parte de los trabajadores en algunas regiones y que lejos de ser instituciones que fortalecían el peonaje por deudas, el endeudamiento no representaba la faceta predominante en la relación entre trabajadores y almacenes. Este bloque contó con los comentarios de John Coastworth.

El simposio se inscribe en una línea de continuidad con el debate planteado en 1999 en las Jornadas “Historia del trabajo industrial durante el siglo XX”, organizada por el Rockefeller Center for Latin American Studies, de la Universidad de Harvard. En lo que constituyó un avance de dichas discusiones, a la luz de los resultados del aporte teórico metodológico del futuro libro de Womack y del avance de las investigaciones de los participantes del simposio, se avanzó en la elaboración de una agenda para construir una historia de trabajo que, recuperando los insoslayables aportes de la historia socio cultural retome antiguos conceptos y metodologías de trabajo de un amplio campo que puede ser definido como “las economías del trabajo”. Se pusieron de relieve las posibilidades de establecer un diálogo fecundo entre historia de empresas y empresaria con la historia del trabajo, incorporando el estudio de las estrategias empresariales, los procesos de trabajo, los cambios en la organización de la producción y su impacto sobre las condiciones de vida y la acción colectiva de los trabajadores. El exhaustivo trabajo en archivos de fábrica y de asociaciones empresarias que sustentan los trabajos presentados en el simposio da cuenta de la riqueza de estas fuentes para aportar en el campo de la historia del trabajo. Quedó planteada la posibilidad de intensificar los estudios de caso y avanzar en historias comparadas de ramas o sectores que aporten en la revisión de interpretaciones hegemónicas en las historiografías nacionales. Al mismo tiempo, se plantea la necesidad de continuar reflexionando –en el camino del estimulante

trabajo de Womack- acerca de los más apropiados marcos teóricos metodológicos para marchar hacia visiones más integradoras de la historia del trabajo.

Silvia Simonassi

Centro de Estudios Sociales Regionales (CESOR)
Facultad Humanidades y Artes, Universidad Nacional de Rosario

Inicio

XIV Congreso Internacional de Historia Económica
Sesión 33: Foreign Investments in Urban Public Utilities: An International and Comparative Perspective in the Long Run

Inversiones extranjeras en Servicios Públicos urbanos: Una perspectiva comparativa e Internacional en el largo plazo se propuso analizar las diferentes modalidades mediante las cuales el capital extranjero intervino en el desarrollo de los servicios públicos municipales en distintos países. La sesión se inició con la ponencia de Colin Lewis (London School of Economics, Gran Bretaña) "Capital, Technology and Nationalism: a political economy of urban tramways in Latin America, c.1850-1940s". Luego de caracterizar al sector y definir la forma de organización de las empresas tranviarias en Latinoamérica, se identifica un predominio inicial de las *free standing companies*, y su posterior absorción por parte de compañías holding. El interrogante acerca del impacto del cambio tecnológico en la organización de las empresas y las posibilidades de aplicar el modelo chandleriano a estas compañías se aplica al análisis de las empresas que operaban el servicio en Buenos Aires y en México. Lewis reconsidera la incidencia de las relaciones entre las empresas y las autoridades regulatorias a partir de evaluar los factores tanto económicos como tecnológicos que marcaron el desempeño de las empresas, enfatizando la rentabilidad aceptable obtenida por aquellas controladas por las holding internacionales. Alberte Martínez López (Universidade da Coruña, España) realizó un análisis comparado de las compañías tranviarias en Madrid y Barcelona. En "Foreign capital and business strategies: a comparative analysis in Madrid and Barcelona urban transport, 1871-1948" se identifica la divergente evolución de las compañías británicas y germano-belgas determinada por el momento de ingreso al mercado, los objetivos y estrategias y métodos de gestión, y la capacidad financiera y tecnológica de los grupos que controlaban las empresas.

Sobre las compañías de electricidad, trataron las ponencias de Timo Myllyntaus (University of Turku, Finlandia) y Peter Hertner (University of Halle, Alemania). En "Foreign Investments in Finnish Electricity Supply Utilities, 1884 – 1936", Myllyntaus reconstruyó la organización de las empresas eléctricas en Finlandia, inicialmente controladas por la empresa alemana AEG, destacando su temprana municipalización como resultado del debilitamiento del control de AEG sobre sus subsidiarias luego de la primera guerra mundial. Hertner presentó su investigación sobre la CADE, la empresa de electricidad subsidiaria de la AEG que operaba en la ciudad de Buenos Aires, bajo el título "Foreign investment in Latin American urban infrastructure: the case of Compañía Alemana Transatlántica de Electricidad (Deutsch-Ueberseeische Elektrizitätsgesellschaft), 1898-1920" Al igual que en el sector tranviario, se identifica un predominio inicial de compañías autónomas, seguido por la concentración derivada de la adquisición de las primeras empresas por parte de las compañías holding internacionales. En el caso analizado, se destaca la configuración de un modelo de gestión mixto en el cual la organización de una empresa moderna de tipo chandleriano se articulaba en un juego de relaciones personales que vinculaban a los directivos de la empresa con la comunidad de negocios local.

Miguel Suárez Bosa (Universidad de Las Palmas, España) presentó "Foreign investment in city services in the Canary Islands. Supplying water to the city of Las Palmas", donde reconstruye la instalación de las redes de aguas corrientes en las Islas Canarias españolas activado por las empresas inglesas, alemanas y belgas. Finalmente Terry Gourvish (London School of Economics, Gran Bretaña), en "Promoting and Investing in the Channel Tunnel, 1957-75: a case study in International Investment", analiza el mega proyecto de construcción del Túnel del Canal de la Mancha tomando en cuenta la naturaleza de la participación empresarial, la convergencia de inversión pública y financiación privada y los problemas derivados emprendimientos de largo período de gestación, que involucran activos

específicos y alto riesgo. Gourvish establece que el fracaso del proyecto se debió a la incidencia de cambios tecnológicos no previstos por los directores del proyecto y de la diferente percepción del riesgo por parte de los gobiernos y las empresas que obstaculizaron la continuidad de los compromisos entre las partes involucradas en el proyecto.

Norma Silvana Lanciotti
Universidad Nacional de Rosario- CONICET

[Inicio](#)

Recursos on-line para investigadores

Hoy proponemos:

1. *Global Price and Income History Group* (before 1950)

<http://gpih.ucdavis.edu/>

2. *MeasuringWorth* is a new service for calculating worth

<http://www.measuringworth.com/>

3. *RedAlyC* - Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal

www.redalyc.org

La Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal es un proyecto impulsado por la Universidad Autónoma de Estado de México (UAEM), con el objetivo de contribuir a la difusión de la actividad científica editorial que se produce en y sobre Iberoamérica. La propuesta se materializa en la creación, diseño y mantenimiento de una hemeroteca científica en línea de libre acceso <www.redalyc.org>, que funciona como punto de encuentro para todos aquellos interesados en reconstruir el conocimiento científico de y sobre Iberoamérica.

A tres años de su lanzamiento, el proyecto se ha logrado constituir en una vitrina de la más destacada producción científica de Iberoamérica. Si bien inicialmente fue un proyecto que buscaba otorgar visibilidad a la producción editorial de las ciencias sociales y humanas, también las revistas de ciencias naturales y exactas editadas en Iberoamérica adolecen de una adecuada distribución y difusión que les permita tener un efectivo impacto en la comunidad académica.

[Inicio](#)

Revistas

Anuncios y Novedades

- **Revista de Historia Económica** - *Journal of Iberian and Latin American Economic History* (RHE-JILAEH) – Segunda época.

La Revista de Historia Económica ha cambiado su denominación por Revista de Historia Económica - Journal of Iberian and Latin American Economic History. En su segunda época, la revista apuesta a internacionalizar los debates de las diversas comunidades nacionales de historiadores económicos de la Península Ibérica y de América Latina; por lo que se orienta especialmente a los artículos con planteamientos comparativos, áreas geográficas amplias y de historia global.

Correspondencia editorial y envío de originales rhe-jilaeh@uc3m.es
Índice del número actual: <http://www.uc3m.es/uc3m/inst/LF/RHE/index.html>

▪ **Libros de Economía y Empresa**

La revista tiene por objetivo principal de Libros de Economía y Empresa, informar a docentes, investigadores y profesionales de las novedades bibliográficas nacionales y extranjeras aparecidas recientemente en los diversos campos de la economía y la empresa a través de un conjunto de reseñas críticas.

Real Academia de Ciencias Morales y Políticas
Plaza de la Villa, 2-3
28005 Madrid
secretaria@racmyp.es

- **Southern Cultures**, Convocatoria de artículos para el número especial de *Southern Cultures*, "Globalization and the American South".

Southern Cultures is soliciting articles on the experience of globalization in the American South and the cultural, economic, and social impact of these changes on the region. We are especially interested in discussions of Hispanic immigration to the modern South, but other subjects are also welcome. Essays may emphasize history or contemporary experience.

The issue will appear in the Winter 2007-08 issue. The deadline for submissions is January 15, 2007.

Southern Cultures website: www.southerncultures.org

Send paper copies of manuscripts to

Managing Editor, Southern Cultures, UNC Center for the Study of the American South, 409 Hamilton Hall, CB#9127, UNC-CH, Chapel Hill, NC 27599-9127.

Electronic submissions should be sent to southerncultures@unc.edu.

[Inicio](#)

Tesis

Mirta Vuotto, Tipo de tesis: Doctorado

Disciplina: Ciencias Económicas, orientación administración

Título: Gestión asociativa y empresarial de la banca cooperativa en la Argentina: 1991-2001

Institución: Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas.

Año: 2002

Descripción del contenido:

El objeto de la tesis es el estudio del cooperativismo bancario tanto desde los aspectos estructurales, como de los doctrinarios y funcionales. Se parte de los siguientes interrogantes alrededor de los que se articula el trabajo: ¿De qué manera se estructura un banco cooperativo?, ¿qué principios y valores inspiran su acción?, ¿cuáles han sido los principales desafíos que han debido confrontar durante la década de 1990 en la Argentina?, y, ¿cómo se tradujo la doctrina cooperativa en la gestión de las organizaciones que lograron permanecer en el sistema financiero?

Para dar respuesta a los mismos se presenta en el primer capítulo un marco teórico conceptual a partir de referencias que permiten caracterizar la naturaleza de una organización cooperativa bancaria y esclarecer sus dimensiones asociativas y empresariales.

El segundo capítulo considera la forma jurídica y las reglas adoptadas por los miembros de estas organizaciones, para destacar la diferencia de naturaleza con respecto a las empresas con fines de lucro, dada una estructura que resulta de la combinación, en el seno de una misma entidad, de las dos formas de organización social que constituyen la empresa y la asociación. Se menciona además el marco regulatorio vigente para las entidades y las autoridades de aplicación.

En el tercer capítulo se indican las necesarias referencias al contexto macroeconómico y al sistema financiero entre los años 1991- 2001, para circunscribir la trayectoria de los bancos cooperativos y comprender el efecto de las restricciones contextuales en sus procesos de desarrollo.

En el cuarto capítulo se caracteriza la política de gestión y el desempeño de los bancos Empresario de Tucumán C.L. y Credicoop C.L. durante ese período para focalizar el tema de la representación y la membresía.

El quinto capítulo presenta un análisis comparativo que posibilita establecer y explicar los contrastes entre las modalidades de gestión de ambas entidades y plantear una reflexión relativa a las perspectivas de la banca cooperativa en la Argentina.

[Inicio](#)

Archivos

BARRACA AMERICANA.
Hufnagel y Plottier S.A.
Sucursal Concepción del Uruguay- Entre Ríos*

ANTECEDENTES E INSTALACIÓN

La historia de las empresas ligadas al comercio en el litoral fluvial argentino, y por ende partícipes de las intensas y variadas actividades en la región de la Cuenca del Plata, registra numerosos antecedentes que hermana a las poblaciones asentadas en las costas de los grandes ríos, prescindiendo de las fronteras administrativas y creando una vasta red de intereses comunes cuya amplitud admite estudios de variado tenor. En tal sentido, el rescate de los ricos archivos empresariales se torna condición sine qua non para comprender en profundidad estas redes económicas, laborales, políticas y sociales creadas en torno a los ríos de la cuenca y su región de influencia. En esta oportunidad, nos detendremos en la historia de la BARRACA AMERICANA- perteneciente a la firma Hufnagel y Plottier, y a la sucursal que la misma instaló en el puerto de Concepción del Uruguay- la antigua capital de Entre Ríos.

El origen de esta reconocida empresa comercial, que aún mantiene su operatoria en la Banda Oriental, se remonta a la segunda mitad del Siglo XIX, y a las transacciones que el ex Presidente de la Confederación Argentina, Justo José de Urquiza, mantenía con la firma A.B. Morton e Hijos, Baltimore, U.S.A., importadora y exportadora. Un hecho casual, el asesinato del por entonces Gobernador de Entre Ríos, determinó el comienzo de la casa comercial que ahora nos ocupa. En efecto, al momento de acaecer los trágicos sucesos del '70, el Capitán Jhon G. Hufnagel comandaba un barco, el ALFRED, que esperaba en el activo puerto de Concepción del Uruguay para comenzar la descarga de mercaderías. La confusión del momento y la necesidad de tomar urgentes decisiones motivaron una reunión en la capital oriental con el reconocido belga Eugenio Plottier, residente en Paysandú y gran conocedor de la plaza comercial de ambas costas. Este aconseja a su amigo trasladarse hasta Paysandú y vender allí el

* Resumen redactado en base al trabajo Luces de Ayer...Sombras de Hoy, del Prof. Mario Ramírez y otros, III Jornadas de Historia Económica, Montevideo, AUDHE.2003, a las numerosas e importantes piezas documentales que integran la Serie EMPRESAS COMERCIALES en la Cuenca del Río Uruguay y a los avances del Proyecto Binacional COMERCIO FLUVIAL EN LA CUENCA DEL PLATA: Redes Económicas-Laborales- Políticas y Sociales. Siglos XIX y XX, trabajado entre el Instituto de Historia /UADER y el CECH-PUC Campinas- Brasil.

cargamento que transportaba. El éxito obtenido en aquella primera operación los motivó, previo acuerdo con los hermanos Franklin y Dudley de Morton e Hijos, a fundar una empresa propia, la BARRACA AMERICANA, que inició sus operaciones primero en Paysandú a finales de 1870, en 33 Orientales y 8 de Octubre. Razones de orden práctico y de seguridad motivaron este primer movimiento de la firma, pero la decisión de expandirse a otros lugares ya estaba en los planes de los socios y aprovechando los rindes positivos de los ejercicios de las primeras décadas, principalmente basados en la venta de cueros y productos saladeriles, se instalarán en Concordia en 1892, Amberes en 1895. y en Baltimore, tras el cierre de la Casa Morton e Hijos, sucursal que posteriormente llevaron a Nueva York. Plottier era el encargado de las transacciones y arreglos entre exportadores y saladeristas. Su experiencia en el ramo, aquilatada por años de trabajo en empresas familiares en Méjico, le dió a la sociedad importantes contactos y ganancias. En los Folletos Conmemorativos que la firma publicó en 1945 y 1970, éste último con el sugestivo título de BARRACA AMERICANA- Un Siglo Construyendo-se reconoce esta interesante labor del intermediario.

La instalación de una sucursal en Concepción del Uruguay, uno de los anhelos de los socios, se produce recién cuando se remodelan las instalaciones del puerto, cuya operatoria era complicada por el bajo calado, un problema aún latente. Construida la nueva dársena sobre el Riacho Itapé, la zona ribereña adquiere una fuerte presencia comercial. La Sucursal Concordia de la Barraca Americana, hábilmente gerenciala por Héctor Baltar había incorporado a su operatoria materiales de construcción y era además agente comercial de Ford, sus ventas superaban a las de la casa matriz de Paysandú y esto termina por convencer a la firma de la necesidad de instalarse en el nuevo puerto de Concepción del Uruguay, que prometía iguales dividendos.

Las operaciones a través de éste utilizaban su importante enlace vial con el resto de las provincias mesopotámicas para abastecer a sus sucursales y expandir la proyección de la firma hasta lugares insospechados. A partir de 1907 sucesivos buques llevaron y trajeron toda clase de mercaderías a y desde este puerto siendo la madera uno de los rubros más requeridos. Entre marzo de 1907 y mayo del mismo año, Hufnagel y Plottier concretaron la instalación de su primer depósito en la zona portuaria, suceso del que los periódicos lugareños dieron amplia cobertura. El Agrimensor Juan Leo, quien intervino en la mayoría de las delimitaciones y trazas de colonias en la provincia, avaló dicha instalación, que tuvo un costo de inicial \$ 12.000 ampliada a otra suma similar para facilitar el desmonte, la nivelación a una cota de 6,50 sobre el río y los accesos ferroviarios en doble extensión, el viaducto conductor y el guinche a vapor correspondiente. La firma tramitó directamente los permisos ante el Ministerio de Hacienda, los dos depósitos, de amplias dimensiones, (12 por 40) estaban unidos de 12 metros de ancho que daba a los cimientos del futuro aserradero. El estilo arquitectónico, inglés; utilizó gruesa mampostería, ladrillos importados y estructuras de entresijos con perfiles metálicos de gran porte. En el interior de este verdadero complejo, tres vías Decauville iban y venían en un incesante movimiento comercial. (Arquitecto S. Giacomotti e Ing. Windmuller) Las construcciones no detuvieron la operatoria, que siguió a buen ritmo con el rubro maderas en primerísimo lugar, destinado en su mayor parte a la sucursal Concordia. Casi en seguida, se incorpora el combustible, con el que se abastecía a gran parte de la provincia.

La habilitación Municipal obtenida el 1º de agosto de 1910- el Decreto correspondiente es de fecha primero de septiembre del mismo año- le concedió permiso para almacenar los siguientes artículos: Maderas en general, Tierra romana, Baldosas para piso, Tierra Pórtland, Techos lisos y enlosados (azulejos), Yeso, Tejas de canaleta, Tiza, Alambre de toda clase, Aguarrás, Kerosene, Nafta, Carbonato de cal para la industria, Pez de resina, Sulfato e hidratos impuros (soda cáustica y común), Calcio en general y galvanizados, Tirantes de hierro macizos, Bujes, Carbón de piedra, Punta de Paris y estoperoles, Tornillos en general, Arandelas y bulones de hierro.

Los rubros autorizados fueron: ferretería, carpintería, construcción, derivados del petróleo y químicos. El circuito de fletes marítimos hacía que sus barcos nunca navegaran en lastre con lo que se aseguraba ganancias en cada operación. Importantes buques esperaban en rada su turno para la descarga dando una vibrante nota de color y movimiento al nuevo puerto. El 19 de septiembre de 1910 se inauguró oficialmente la Sucursal, que estaba a cargo de Emilio Santa Fe. Los Anales de la Barraca registran como un suceso de gran notoriedad la llegada del Vapor HERALDO, el 28 de diciembre de 1910, con máquinas alemanas que se instalaron en el aserradero a vapor, el cual tenía usina propia.

EXPANSIÓN DE LA SUCURSAL

Promediando 1913 el movimiento comercial, intenso, se vio alterado por el inicio de la primera guerra mundial, debiendo soportar la firma además, las pérdidas causadas por un incendio de grandes proporciones en la entrada a puerto del navío Penesbcot. Pero estos inconvenientes no arredraron a los directivos, muy por el contrario, sirvieron de acicate para emprender otra importante inversión en el lugar: la compra de cuatro manzanas aledañas por un valor de \$ 60.000. Con posterioridad, entre 1916-17, habiendo obtenido la categoría de AGENTE OFICIAL FORD, se construye un amplio y elegante Salín de Exposición y Ventas inaugurado en julio de 1917 con la exhibición de 20 modelos de la afamada marca norteamericana. El salón exposición tenía dos amplios salones de depósito y reparaciones, ofreciendo de esta forma un completo servicio a la amplia cartera de clientes. Completando este incesante ritmo de progreso comercial, se adquieren otras fracciones con la intención de construir un depósito general frente al puerto con lo que la Barraca unificó si frente edilicio y se convirtió en la gran firma portuaria de la ciudad, cuyo radio de seis manzanas casi totalmente edificadas demostraba la proyección obtenida, que se complementaba con las representaciones en ciudades y pueblos de la región: Francisco Gavazzo y Reboratti- Guleguaychú, (1911) Basavilbaso- Entre Ríos, Curuzú Cuatía- Corrientes, (1918), Villaguay, (1918) . Este intenso movimiento de expansión quedó detenido hacia 1923, por causas internas y externas entre las cuales podemos mencionar las huelgas de trabajadores marítimos, que aunque no alcanzaron ribetes virulentos demostraron los cambios sociales y laborales operados en la sociedad. Frente a esta nueva contingencia, los gerentes y directivos demostraron su adaptación y buena voluntad- Un dato curioso lo es el hecho de que las instancias de mediación se hicieron en la sede de la Policía Provincial, con el comisario inspector como mediador. Otro aspecto a tener en cuenta fue que las sucursales, todas integradas, en gran parte dependían de los manejos que en cada una de ellas hacían sus directivos. La casa principal de Paysandú tuvo grandes pérdidas en la década del '20. lo que derivó en una inteligente reestructuración de la firma, quedando las casas uruguayas agrupadas con sede en Montevideo y las de Argentina y ultramar con sede central en Buenos Aires. La sucursal Concepción del Uruguay era el engranaje que movilizaba al comercio del litoral y abastecía principalmente a la Sucursal Concordia.

En lo externo, cuando Ford Motors se dedica exclusivamente a la fabricación de maquinaria bélica pone a la firma en un aprieto por la gran cantidad de pedidos que canalizaba, los que fueron puestos en lista de espera hasta junio de 1919, cuando con gran suceso de público y prensa se realiza la exhibición del Tractor Fordson en un campo de la localidad de Caseros, promocionando su alto rendimiento, la avanzada tecnología y el bajo consumo de combustible.

Un problema recurrente en todas las empresas de la región, denunciado asimismo por las grandes cooperativas agrarias: FONDO COMUNAL- LUCIENVILLE- LAR, fue el de la sistemática falta de vagones ferroviarios para el transporte de la mercadería. La correspondencia entre los gerentes de la forma y el de la Entre Ríos Railway Company fue incesante, pero inútil, ya que los vagones solicitados no llegaban, o lo hacían en muy escaso número. Esta política de retaceo se mantuvo en las administraciones ferroviarias aún después de la nacionalización de los servicios, demostrando la influencia perdurable del rígido sistema implementado por los británicos.

Frente a éste y otros inconvenientes, los responsables de la BARRACA aguzaron su ingenio y continuaron ofreciendo a su amplia clientela las últimas novedades del mercado, como los equipos radiotelefónicos, que transmitían conciertos, noticias y radioteatros desde la sucursal, promocionando hábilmente este nuevo elemento de distracción. Durante varias décadas, hasta 1972, la firma siguió prestando sus servicios y manteniendo una fuerte presencia en la zona portuaria local, y en la región toda. A partir de este año, se inicia la venta de los espacios aledaños a las instalaciones principales, culminando en 1984 con ña compra del edificio principal y sus instalaciones por la firma Ivoskevich, culminando de esta forma el ciclo de la firma en la ciudad. Las instalaciones en general, aún pueden observarse en el puerto, donde han sido aprovechadas con fines varios, como clubes, pubs, etc.

EL ARCHIVO DE LA SUCURSAL CONCEPCION DEL URUGUAY

El fichero rescatado, muy prolijo y detallado, abarca el período 1922-35, momento en que la firma realizó la primera de sus divisiones administrativas, (Montevideo-Buenos Aires) Está compuesto por 3562 fichas correspondientes a 1787 clientes y de acuerdo a su contenido se agruparon en INFORMES- MANIFESTACION DE BIENES- SOLICITUDES DE CREDITO y EDICTOS JUDICIALES. De los Informes requeridos para acceder al crédito, surge una interesante distribución que

arroja un 94,80% de clientes para la provincia de Entre Ríos, lo que equivale a un total de 1694 clientes, seguidos por las provincias de Buenos Aires y Corrientes, con 2,97 y 1,12% respectivamente, y porcentajes ínfimos en Misiones, Mendoza, Santa fe y Córdoba. Algunos de estos destinos demuestran que la visión de futuro u la expansión hacia otros rubros seguía presente, como se verá En el Alto Valle del Rio Negro, (Plottier).

La Sucursal en Concepción del Uruguay aglutinaba los rindes productivos de una vasta región agrícola, esencialmente de colonias pobladas por inmigrantes judíos, suizo franceses, belgas y alemanes del Volga. Las fichas por Departamento muestran el liderazgo del Departamento madre- Uruguay, con 49,17 % de clientes, seguido por Colón, Villaguay, Gualeguaychú, Concordia y Tala en cifras mucho menores pero que se corresponden con los ligares donde se nombraron representantes o se abrieron agencia y sucursales.

Para conocer las actividades laborales de la clientela se han hecho clasificaciones pormenorizadas, que arrojan los siguientes resultados: AGRICULTORES. 568- COMERCIANTES 601- EMPLEADOS 33, PROFESIONALES TRABAJADORES 268, VARIOS 62 y SIN DATOS un número importante: 265.

Los Informantes constituyen otro rubro de gran interés, eran los encargados de elevar a la firma los datos preciso del solicitante y en muchos casos, sobre todo tratándose de agricultores, esas fichas nos proporcionan una descripción completa de cantidad de hectáreas poseídas y cultivadas, (14.950-5959-) qué clase de cultivos se implementaban, útiles d e labranza, animales, elementos de locomoción, cuadro de situación económica del jefe de familia, y concepto que del mismo tenían los bancos las intendencias o las cooperativas. En razón del enclave geográfico de la sucursal, la operatoria con las colonias judías de los departamentos Uruguay y Villaguay fue vital para el desarrollo agrícola-comercial de la zona. Benito Tieffenberg, vecino de Concepción del Uruguay y miembro de la comunidad, se constituyó en la pieza clave para estos Informes, que totalizan 140 intervenciones sobre un total de 137 clientes colonos de la J.C.A. La mayor cantidad se dio en Basavilbaso, 25, Villa Domínguez, 23, La Capilla 22, Las Moscas, 12, Villa Clara, 12, Pueblo Cazés, 10, La Clarita, 9, Ubajay, 5 y cifras menores en el resto de las colonias cercanas. Agrupados por Departamento, la clientela de la J.C.A. era liderada por Villaguay, 58, Uruguay, 45, Colón, 32 y Concordia 2. Nuevamente. Todo armonizaba con el radio de influencia de las grandes cooperativas agrarias ya mencionadas, que poco a poco se convirtieron en los máximos informantes y llegaron a alquilar depósitos de la barraca en su etapa de grandes rindes cerealeros, así como promocionaron la maquinaria agrícola que vendía la firma en sus Boletines Cooperativos y en EL COLONO COOPERADOR, órgano de prensa de las entidades judías. Para ayudar a las operaciones mayores se trabajaba con el banco nación, el de Italia y Río de La Plata y con los Bancos Agrícolas Regionales,- 1920-1940 completando un ágil, efectivo y añorado circuito productivo cuyos datos son fundamentales a la hora de integrar estos aspectos. El trabajo de sistematización de este Archivo aclara con profusión de detalles además, las instancias judiciales por las que pasaron numerosos clientes, la organización del comercio y las pequeñas colonias de departamentos de honda tradición ganadera, como Gualeguaychú, y la amplitud de criterio y concepto comercial de avanzada con que se manejaron los destinos de esta importante sucursal de la firma sanducera.

Celia Gladys López

Directora Inst. de Historia FHAYCS Subsede Uruguay UADER-
IEHA- ACADEMICI- GECLA- ADHILAC ARGENTINA- EDULAC
Junta de ESTUDIOS HISTÓRICOS DE ENTRE RÍOS

[Inicio](#)

Sumario Histórico de Empresas y Empresarios

La sección **Sumario Histórico de Empresas y Empresarios** está dedicada a presentar sintéticamente la trayectoria de firmas que hayan ocupado un lugar significativo en la historia económica del país. Como se señaló en la presentación de la sección, en algunos casos, el relato tendrá detrás una investigación o proyecto de mayor envergadura por parte de su autor. En otros, simplemente, tratará de dar a conocer en grandes rasgos el contexto de origen de la empresa, su evolución y los actores

involucrados con el objetivo de despertar el interés y motivar al lector a una futura investigación. Con el estudio de caso de Agostino Rocca iniciamos en este número la presentación de breves historias de empresarios que se suman y complementan a aquellas sobre empresas que venimos compartiendo desde ediciones anteriores.

Marcelo Rougier

Agostino Rocca

Agostino Rocca, fundador de la Organización **Techint**, nació en Milán en 1895 y arribó a la Argentina en 1946. Del lado paterno provenía de una familia genovesa con larga dedicación a la actividad comercial. Realizó estudios en la Regia Accademia Militare de Torino, recibéndose de subteniente en 1915 y participando luego en la Primera Guerra Mundial. No obstante, decidió al finalizar el conflicto abandonar el ejército para estudiar ingeniería. Egresaría así en 1921 del Politécnico de Milán con el título de Ingeniero Industrial. En ese mismo año contrajo matrimonio con María Queirazza, hija de un alto dirigente de la Banca Commerciale Italiana.

Dicha entidad financiera, al modo de la banca industrial alemana, poseía un extenso portafolio de inversiones industriales, entre las cuales se encontraba la Dalmine de Bergamo, dedicada a la fabricación de tubos de acero sin costura. Rocca ingresó justamente a la oficina técnica de la Banca Commerciale en el momento en que ésta intentaba una racionalización de sus plantas industriales. Así los años '20 fueron pródigos en realizaciones pero también en aprendizajes, obtenidos tanto en el contacto con la planta industrial como en los viajes que realizó por Alemania y Estados Unidos, que lo pusieron en conocimiento de la vanguardia técnica y organizativa de la producción siderúrgica. En su viaje por América del Norte visitó plantas en los centros industriales de Chicago y Pittsburg, en el que aprendería los principios de la organización industrial taylorista. Allí descubrió dos fenómenos que influirían en la futura práctica profesional de Rocca como ingeniero: por un lado, la existencia en la organización moderna de un ingeniero no ocupado en los problemas cotidianos de la planta sino en cuestiones de mediano y largo plazo relacionadas con la planificación, el adiestramiento de personal, el mantenimiento, el mejoramiento organizativo, productivo y de costos; por otro, el conocimiento de la contabilidad industrial, instrumento cuya lectura era indispensable para tomar medidas de planificación relacionadas con la toma de decisiones sobre reservas, amortizaciones, construcción y renovación de las plantas industriales. Este ingeniero que sabía leer balances fue una figura desconocida en la Europa de entreguerras. Rocca desarrolló conocimientos y habilidades en ambos aspectos de la ingeniería y las aplicó con éxito tanto en Italia como en la Argentina.

La crisis de los '30 golpeó severamente a la Banca Commerciale y a otros grupos financieros italianos. El auxilio del estado impidió su quiebra generalizada, dando lugar a la existencia de una banca mixta. Las industrias que poseía esta banca pasarían ahora a un ente gestionado por el estado: el IRI (Instituto de Reconstrucción Industrial). Como miembro de la cúpula del organismo, tuvo a su cargo la reestructuración de las principales plantas italianas vinculadas a la siderurgia, como la Siac, Terni y la Ansaldo. Esta última se constituyó en su éxito más notorio.

Como mánager de la industria estatal italiana, también dirigió la Finsider, un holding creado para controlar a las empresas siderúrgicas. De esta manera, quedaron bajo su gestión cerca de 100.000 personas.

Otro aspecto de su trayectoria profesional italiana fue su concepción de la "siderurgia a ciclo integral", un modelo de planta siderúrgica cuyos rasgos básicos son su instalación costera para proveerse de insumos minerales en forma económica, una escala mínima de 500.000 toneladas y su cercanía a las fábricas consumidoras de acero. Junto con su jefe en el IRI, Oscar Sinigaglia, lucharon por imponer una reforma basada en este modelo. Como consecuencia surgió el proyecto siderúrgico de Cornigliano, cuya implementación se realizaría recién en la posguerra. Dicha concepción orientó a la siderurgia italiana en la posguerra y fue uno de los factores explicativos de su éxito. El mismo fue aplicado también a los emprendimientos siderúrgicos de Techint en la Argentina, como los de **Siderca** y **Propulsora Siderúrgica**, situados en Campana y Ensenada respectivamente.

Aunque en condición de técnico, su estatus de funcionario del fascismo le valió una acusación y juicio al caer el régimen en 1945. Ello lo condujo a la decisión de abandonar Italia y encaminar su futuro

profesional como empresario en América Latina. No obstante, permaneció en su país para enfrentar al tribunal que terminó absolviéndolo de todos los cargos. Mientras tanto, en noviembre de 1945 fundaba en Milán la Compagnia Tecnica Internazionale. Varios funcionarios del IRI y de empresas como la Ansaldo y Dalmine formaran parte del grupo fundador. Su idea original, en función del escaso conocimiento de América Latina, era instalarse en Brasil. Pero un contacto con **Torcuato Di Tella**, el fundador de **Siam**, lo llevó a la Argentina para diseñar un proyecto de planta de caños de acero para transporte de gas y petróleo. Si bien previamente realizó un viaje exploratorio por América, Buenos Aires fue el lugar definitivo de radicación.

Allí fundaría en 1946 **Techint** Argentina, que se convirtió en el centro de negocios del grupo y donde estaría su presidencia. En la realidad de la posguerra, Rocca percibió similitudes con la Italia de entreguerras, en relación a la necesidad de iniciar un desarrollo energético y siderúrgico. En cuanto al primero, lograría el primer gran emprendimiento para su empresa: el **gasoducto Presidente Perón**, que transportó gas desde la Patagonia hasta Buenos Aires. En lo que respecta al segundo, la necesidad de fabricar acero a través de la forma de caños, lingotes y chapa laminada.

Sus contactos con la estructura industrial y financiera italiana le proporcionaron capital y mano de obra para sus emprendimientos en materia de ingeniería, siderurgia y trading. Así fundaría **Cometarsa**, **Dalmine-Safta**, **Socominter**, **Tecnar** y **Losa** entre otras. Por otro lado, su carisma personal y experiencia como funcionario público le facilitaron la articulación de su empresa con el Estado argentino.

En materia de política económica, no renegó de una acotada intervención y planificación del Estado en la economía, tal como había sido su experiencia en Italia. Contra la opinión y el pesimismo generalizado, incluso del propio ambiente industrial, creyó en las posibilidades de desarrollo siderúrgico en la Argentina. Según su visión, el país tenía mucho por avanzar en el consumo del acero y ello explica su riesgosa apuesta en el proyecto de **Propulsora Siderúrgica**, una acería integral privada que cumpliría con la ambición de alcanzar el autoabastecimiento siderúrgico. Si bien ello no se logró ya que la Dirección de Fabricaciones Militares no permitiría avanzar mas allá de la laminación en caliente, el largo plazo pareció darle la razón. En los '90 Propulsora se quedó con **Somisa** y sería el núcleo de **Siderar**. Además, adquirió Sidor de Venezuela, convirtiéndose en una empresa líder en la región. La exportación, por su lado, fue el destino de gran parte de las empresas siderúrgicas de Techint.

Claudio Castro
UADE-UBA

[Inicio](#)

Sobre la Red de Estudios de Historia de Empresas

La red se propone ser un ámbito virtual de información y de discusión entre investigadores de distintas disciplinas y centros de investigación o universidades interesados en el campo de la historia de empresas.

Concebimos a la historia de empresas como una especialización que se inscribe no sólo dentro de la historia económica sino también dentro del campo de la historia social y cultural. Al mismo tiempo, valorizamos la interdisciplinariedad como un rasgo característico de la business history, ya que consideramos que en ella confluyen no sólo la historia sino también la economía, la sociología, las ciencias de la administración, la antropología y otras áreas del conocimiento. Nos interesa el estudio de todos los aspectos del desarrollo histórico de las empresas y los empresarios y su articulación con el contexto económico, social, cultural y político.

Consideramos que si bien la historia de empresas ha avanzado sensiblemente en América Latina en las últimas dos décadas en términos de investigaciones y publicaciones, no cuenta todavía con un nivel de institucionalización que refleje dicho avance. Nos preocupa en particular que el contacto entre investigadores de distintas universidades y centros de estudios no sea lo suficientemente fluido como para generar un nivel de intercambio y de discusión que permita consolidar los logros alcanzados.

Esperamos que red fortalezca en particular los contactos con otros países de América Latina, proceso que ya está en curso gracias a la existencia de redes personales e institucionales pero que se vería favorecido por la existencia de un nuevo espacio de interacción.

Boletín Virtual
Red de Estudios de Historia de Empresas
E-mail: hempresas@cpenet.com.ar
ISSN 1669- 7227

[Inicio](#)