

ARTÍCULO TEMA LIBRE

# Las empresas latinoamericanas en el siglo XX. Análisis de largo plazo según montos alcanzados, sectores de actividad y otras cuestiones (1913-1971)

Latin American companies in the 20th century. Long-term analysis according to amounts achieved, activity sectors and other issues (1913-1971)

***Ignacio Andrés Rossi***

Doctorando en Ciencias Sociales, Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS) e Instituto del Desarrollo Económico y Social (Ides)

Becario doctoral, Comisión de Investigaciones Científicas (CIC) de la provincia de Buenos Aires  
Investigador junior, Red Nacional de Investigadores en Economía (RedNIE)

[ignacio.a.rossi@outlook.com](mailto:ignacio.a.rossi@outlook.com)

Fecha de recepción: 14/04/2022. Fecha de aceptación: 24/05/2022



URL de la revista: [revistas.uncu.edu.ar/ojs3/index.php/cuyonomics](http://revistas.uncu.edu.ar/ojs3/index.php/cuyonomics)  
ISSN 2591-555X

Esta obra es distribuida bajo una Licencia Creative Commons  
Atribución No Comercial – Compartir Igual 4.0 Internacional

## Resumen

Los estudios históricos sobre las empresas han constituido un campo de investigación de vital importancia en las últimas décadas, especialmente el análisis de los ciclos de inversiones extranjeras con perspectiva histórica. Este trabajo propone evaluar los ciclos de inversión de las empresas latinoamericanas en la economía argentina en términos absolutos, a partir de la cuantificación de su presencia, entre 1913 y 1971. El abordaje se realiza a partir del examen de una base de datos de empresas extranjeras en la Argentina de reciente aparición que presenta un insumo clave para la investigación del capital extranjero. Se constató que las firmas latinoamericanas tuvieron una temprana presencia, aunque poco significativa, en la Argentina desde los comienzos del siglo XX. Y que, a pesar de la volatilidad de estas y su claro retroceso entre la Primera Guerra Mundial y la crisis de 1930, se mostró un reimpulso desde la segunda posguerra del que, sin embargo, solo Uruguay logró salir finalmente fortalecida.

**Palabras clave:** empresas latinoamericanas, capital extranjero, economía global, ciclo de inversiones.

## Abstract

Studies of companies have become important in recent decades, specially their analysis of foreign investment cycles with a historical perspective. Attending to these, the article evaluates the role of Latin American companies in the Argentine economy in absolute terms between the years 1913 and 1971, although with some comparisons in relative terms. The main input was a recently appeared database of special importance with regard to the data collection effort. It was found that Latin American firms had an early, although insignificant, presence in Argentina from the beginning of the 20th century. And that, despite the volatility of these and their clear setback between the First World War and the crisis of 1930, there was a revival since the Second post-war from which, however, only Uruguay managed to finally emerge stronger.

**Keywords:** Latin American companies, foreign capital, global economy, investment cycle.

**Journal of Economic Literature (JEL):** N01, N76, N26, N61.

## Introducción

La cuestión del papel de la inversión extranjera en la economía argentina ha tenido un temprano protagonismo en las discusiones de historia política y económica nacional. Incluso desde la formación del Estado Nacional, hacia fines del siglo XIX el capital extranjero ha tenido un rol de primer orden a la hora de motorizar la acumulación, papel que transcurrió en diferentes ciclos durante todo el siglo XX. Lanciotti y Lluch (2018) remarcan con certeza que desde los inicios de la década de 1920 la inversión extranjera generó grandes dilemas entre los observadores locales, siendo especialmente electrizante el papel del nacionalismo local por limitar el control extranjero en sectores económicos claves de aquellos años. Posteriormente, y luego de las grandes conflagraciones mundiales, fue durante la década de 1960, durante la presidencia de Arturo Frondizi, que la cuestión del capital extranjero en la economía local sería rediscutida a la luz de las teorías que comenzaban a preocuparse por un desarrollo industrial integral con capacidades autónomas y exportación de bienes complejos. Desde aquel entonces, a pesar de las discusiones, el capital foráneo tendría un papel central en el sistema económico argentino que incluso puede verificarse en la actualidad como producto de su dinamismo en todo el siglo XX.

En este trabajo buscamos abordar, específicamente, el papel de las empresas latinoamericanas durante la mayor parte del siglo XX, desde 1913 hasta 1971. Así, prestamos atención a un objeto escasamente indagado por las investigaciones que se han ocupado, mayormente, de los principales inversores en la región. El recorte lo impone la base de datos con la que se trabajó, denominada Base de Datos de Empresas Extranjeras en Argentina o *Foreign Companies in Argentina Data Base BDEEA/FCAD-PICT 2010/0501* (en adelante, BDEEA/FCAD). Esta fue impulsada por reconocidos investigadores de la historia económica y de las empresas, como Andrea Lluch, Norma Lanciotti, Erica Salvaj, Cecilia Dethiou, Agustina Rayes, Natalia Pérez Barreda, Marco Kofman y Lavih Abraham, entre otros, y su materialización en un sitio web constituye un enorme esfuerzo de homogenización de datos sobre la inversión extranjera directa en la Argentina<sup>1</sup>. Así, a partir del análisis y sistematización de una extensa variedad de fuentes primarias, la BDEEA se encuentra disponible en su sitio web ofreciendo un importante caudal de información sobre los capitales de

<sup>1</sup> BDEEA/FCAD. Recuperado de <http://empexargentina.com/>

diferente origen en la Argentina<sup>2</sup>. La constitución de esta fuente motivó la reciente publicación del equipo de investigación de historia de las empresas, compuesto por los autores mencionados y otros (Lanciotti y Lluch, 2018), y que erige un importante aporte con diferentes estudios sobre el papel de las empresas extranjeras en la Argentina, los diferentes ciclos de inversión y análisis puntuales de casos desde el siglo XIX al XXI.

Tempranamente, el historiador de las empresas Raúl Jacob (2011) dio cuenta de la significativa importancia de las firmas latinoamericanas que trascendieron fronteras en el siglo XX. Analizando el caso uruguayo, el autor mostró la relevancia del capital argentino, mexicano y brasileño en sectores heterogéneos, que iban del comercio de granos y los servicios financieros hasta la industria alimenticia y naviera. Particularmente, y buscando observar más allá de los capitales dominantes ingleses y norteamericanos, Jacob también atendió algunos casos específicos. Por ejemplo, el de la argentina Bunge y Born dedicada al cultivo y comercio de granos, fundada hacia fines del siglo XIX, que, insertada en Uruguay a comienzos del XX, inició una estrategia de articulación con financieras internacionales y expansión agroalimenticia (principalmente de harinas y aceites) y participó, incluso, de la industria química con productos como envases y pinturas (Jacob, 1995). También puede mencionarse el caso de la injerencia del capital brasileño en la economía uruguaya, para el cual diera cuenta de cómo este ocupaba hacia fines del siglo XIX al menos un cuarto de los bienes inmobiliarios en manos de capitales extranjeros, solo detrás de los españoles e italianos (Jacob, 2011). Como se dijo, los sectores económicos donde estos operaban en la primera mitad del siglo XX eran variados, iban desde el agropecuario y las finanzas hasta la industria alimenticia y naviera. También constituyen un antecedente importante las investigaciones sobre el grupo Braun-Menéndez Behety, fundado por José Nogueira y Sara Braun a la cabeza, que desde fines de siglo XIX se diversificaron desde la ciudad portuaria chilena de Punta Arenas, aledaña a la Patagonia austral en importantes sectores multimplantados, desde pequeñas explotaciones ganaderas (comercialización de lanas y carnes bovinas) hasta la actividad financiera e industrial alimenticia (Blanco, 2006; Martinic, 2011; Bandieri, 2000, 2021). Como dieron cuenta estos trabajos, el grupo Braun controló varias empresas desde Chile, como el Banco de Punta Arenas, la Sociedad Explotadora de Tierra del Fuego, la Sociedad Ganadera del Aysen, Sara Braun Sociedad Anónima y Comercial, y el grupo Menéndez-Behety, la Sociedad Explotadora de Tierra del Fuego, la Sociedad Anónima Ganadera, sin contar las que operaban radicadas desde Argentina.

---

<sup>2</sup> Se impone una aclaración respecto a las fuentes analizadas. A medida que se fueron registrando los datos y realizando los gráficos presentados, se agregó en ellos a las firmas que en determinadas etapas no contaban con registro alguno pero que sí aparecían registradas en etapas posteriores con fechas correspondientes a registros previos. Sin embargo, para no alterar las suposiciones sobre el volumen del capital registrado, se optó por poner S.D. (sin datos) allí donde se completaron.

Teniendo en cuenta estas cuestiones, tomamos como parte del marco teórico las consideraciones de Dunning y Lundan (2008), quienes entienden que las empresas multinacionales o transnacionales son aquellas que se embarcan en la inversión extranjera directa (IED), especialmente en actividades que agregan alguna forma de valor a las actividades económicas fuera de sus países de origen. Además, la internacionalización de una empresa, de acuerdo con los mismos autores, nos indica la existencia de ventajas de propiedad frente a otras compañías, los beneficios de internalizar estas ventajas y, sobre todo, que existen provechos puntuales de localización ofrecidas por un determinado país. Por ventajas de propiedad deben entenderse aquellas que hacen al grado en el cual las empresas de un determinado país pueden llegar a adquirir bienes o derechos que una firma foránea no. Respecto de las ventajas de localización, se refiere a la rentabilidad de ubicar un proceso productivo fuera del país de origen considerando diferentes factores, como distancia física, costos de transporte, tributarios y otros de índole cultural<sup>3</sup>. Por último, las ventajas de la internacionalización refieren a aquellos activos que posee cada empresa y que, por diferentes motivos, son internacionalizados o bien vendidos sus derechos, sea para la especialización o para la integración productiva. En este sentido, la perspectiva ecléctica de Dunning (2001) nos indica que la inversión no puede ser analizada desde una sola óptica. Por el contrario, deben considerarse varios factores que van desde el papel de las empresas, los mercados, las posibilidades de cada nación y el entramado global. Fundamentalmente, es importante destacar para el caso latinoamericano, también considerado por Dunning, Kim y Park (2008), que, aunque las economías emergentes y las empresas tienen sus propios incentivos particulares a la hora de invertir en el exterior, es necesario considerar al menos dos cosas: la posibilidad de aumentar los activos existentes y la utilización de capacidades competitivas, para lo cual debe existir la posibilidad de acceder a recursos naturales, y la búsqueda, o bien la ampliación, de los mercados existentes y la posibilidad de integración de actividades transfronterizas.

Siguiendo estos parámetros, diversos estudios advirtieron que las empresas latinoamericanas no ocuparon un lugar menor, aunque no gozaron de las ventajas que sí tuvieron históricamente las occidentales y norteamericanas a lo largo del período analizado (Lluch y Lanciotti, 2018). Posiblemente, esto también pueda destacarse a la luz de diferentes estudios recientes provenientes de la historia económica y la economía centrados en analizar la concentración y la extranjerización de

---

<sup>3</sup> La teoría clásica propuesta por Hymer (1960) considera que, si bien las empresas extranjeras suelen exponerse a cierta propensión al riesgo ante las ventajas de las firmas nacionales en factores culturales, de legislación o de mercado interno como del tipo de cambio nacional determinado, suelen desplegar estrategias en el plano tecnológico, de ventajas en financiamiento, poder de *marketing*, nombre de marca, etc. Sin embargo, para los casos analizados será necesario matizar estas consideraciones y apuntar a aquellas que pueden explicar mejor las decisiones de inversiones de multilatinas a partir de factores de cercanía cultural u otro tipo de ventajas.

cúpulas empresarias (Lopez, 2011; Belini, 2020; Schorr, 2021; Wainer, 2021), más que significativas en la historia argentina. Sin embargo, se torna importante analizar la trayectoria de las empresas vecinas en el largo plazo para aportar una síntesis histórica, entender su dinámica y destacar su papel frente al ciclo general de inversión extranjera nacional.

Así, y de acuerdo con la BDEEA, se entiende que la condición extranjera de las empresas se cumple cuando el control directivo se encuentra en su mayor parte en manos foráneas, sean multinacionales con filiales locales o compañías con propiedad o dirección extranjera<sup>4</sup>. Especialmente se detiene la atención en factores como su evolución, sectores de actividad, período de radicación y montos alcanzados en dólares en la etapa de largo plazo analizada. Cabe destacar que del análisis agregado que se realiza se apartó el caso de Uruguay durante la segunda mitad del siglo por tener este país un papel destacado frente a otras firmas, aunque también se lo ponderó frente al conjunto.

El trabajo se encuentra dividido en tres secciones. En la primera de ellas analizamos el papel de las empresas latinoamericanas en la temprana etapa del modelo agroexportador en su auge, especialmente en el período que va desde las primeras décadas del siglo XX hasta la crisis de 1930, prestando atención a los capitales registrados, las creaciones de las firmas y los sectores de preferencia como así también a algunas de sus comparaciones con otros volúmenes de capital. En la segunda parte nos centramos en el período de la industrialización dirigida por el Estado (ISI) en todo su arco temporal, desde los años cuarenta hasta los años setenta, cuando se asistió a un nuevo ciclo de inversiones extranjeras en el que Norteamérica desplazó paulatinamente a Gran Bretaña del centro del radar. Nos concentramos en las mismas variables observadas en el primer apartado, aunque destacamos otros factores en términos comparativos y evolutivos en referencia a las firmas latinoamericanas, destacando el papel específico de Uruguay en el conjunto. Por último, y dadas las particularidades del caso uruguayo, se presentó un análisis puntual en un tercer apartado. Finalmente, cerramos el estudio con un examen de las firmas latinoamericanas en la segunda mitad del siglo XX atendiendo a su alta volatilidad y heterogeneidad.

## **Capitales latinoamericanos en las primeras décadas del siglo XX inserción temprana de Uruguay y Chile e inestabilidad de otras naciones**

El temprano siglo XX se caracterizó por ser de predominancia de capitales ingleses y franceses en la región, enmarcados en lo que Lanciotti y Lluch (2019) denominaron como una era de atracción de flujos de capitales extranjeros de especial singu-

<sup>4</sup> De acuerdo con lo planteado por el equipo de investigación promotor de la BDEEA/FCAD.

laridad en el caso argentino. Hacia fines del siglo XIX la Argentina se encontraba en el *cenit* del modelo agroexportador, que, a pesar de la controversia que generó entre historiadores y economistas en torno a la significatividad de su crecimiento económico (Kulfas y Zack, 2018), constataba incrementos del PBI del orden del 4,5 al 7 % anual (Cortés Conde, 1998). Las inversiones, por su parte, se canalizaban en infraestructura, como puertos, ferrocarriles y otros servicios urbanos y actividades financieras y comerciales vinculadas a la exportación de materias primas, entre las cuales lanas, cueros, carnes y cereales constituían los bienes principales. En estos años, Gran Bretaña lideró casi el 60 % de las inversiones extranjeras, y para el año 1900 concentraba el 80 % de estas en la Argentina. No obstante, como se verá, los años abordados en este apartado van a caracterizarse por un progresivo aumento del capital estadounidense por sobre el británico.

Si consideramos los extremos temporales de análisis, hacia 1913 los capitales británicos de inversión privada en millones de dólares se contaban en unos 1861; los franceses, en 458; los alemanes, en 241, y los norteamericanos, en 39 (Lluch y Lanciotti, 2018, p. 11). Posteriormente, hacia 1931, estos representaban, respectivamente, 1874, 403, 267 y 721, lo que muestra un crecimiento más dinámico de los norteamericanos, que se multiplica casi por veinte. El avance norteamericano era claro, y se producía en un ciclo de inversiones que se había caracterizado por saltar de 276 empresas extranjeras registradas en 1913 a 617 en 1937, y que a su vez contribuyó a la máxima inversión industrial por parte del capital extranjero, aun teniendo en cuenta que la serie que se observa se encuentra atravesada por la crisis de los años 1930. Justamente esta última dinámica se vio interrumpida con la crisis, para ingresar en la siguiente década en un nuevo ciclo de inversión y endeudamiento pivotado todavía por el capital británico y orientado a la explotación de recursos naturales, productos primarios e inversión en servicios e infraestructuras urbanas, aunque estancado en su volumen y con una creciente participación norteamericana.

La tabla 1 nos muestra cómo, hacia 1913, se contaba con unas pocas empresas de origen latinoamericano en la Argentina, que contabilizaban en total más de 3.400.000 dólares, a pesar de que no se cuentan con datos de La Sud Americana brasileña. Esto resulta poco desdeñable, ya que, aunque otras naciones, como Bélgica, que se encontraban bastante por debajo de las desarrolladas, registraban unos 13.000.000 de dólares en aquellos años. A su vez, esto demuestra que Sudamérica tenía una presencia temprana en Argentina. De las cuatro firmas, las que mayor capital concentraron fueron las chilenas Wagner Seyffer y Sociedad Anónima Ganadería y Comercio, pertenecientes al sector agrario y ganadero, ubicadas en la provincia magallánica y cercanas a Punta Arenas<sup>5</sup>. Además, también puede advertirse que su creación fue a comienzos del siglo XX, lo que da cuenta de que el auge del

5 Díaz, Contardi y Cia. (1919). *Ganadería, industrias y comercio del Territorio de Magallanes*. Recuperado de <http://www.memoriachilena.gob.cl/archivos2/pdfs/mc0018200.pdf>

modelo agroexportador abría oportunidades a las naciones vecinas y a los emprendimientos agrarios en el Sur de Chile. Como puede verse en el trabajo de Lacoste Adunka (2019), el comercio de esta nación con América Latina, si bien se encontraba por debajo de Gran Bretaña y Norteamérica, ocupaba un lugar importante desde la segunda mitad del siglo XIX. Incluso, en el desagregado de países puede verse que Argentina se constituye como uno de los principales destinos a partir de los años cincuenta, aunque bastante por debajo de Perú (Lacoste Adunka, 2019, p. 8).

Sin embargo, como se mencionó más arriba, Uruguay merece una mención excepcional en este asunto, dado que contaba con las dos firmas más antiguas desde fines del siglo XIX, ambas insertas en el sector de seguros y con un volumen de capital bastante significativo frente al resto de las latinoamericanas. Nos referimos particularmente a las aseguradoras El Comercio y La economía comercial, pero también a la agropecuaria La Vascongada y la ganadera Sociedad Anónima, que, juntas, acumulaban más de 3.000.000 de dólares. Este diferencial es explicado, a su vez, por el dinámico intercambio comercial que Argentina registraba con Uruguay entre fines del siglo XIX y principios del XX. Uruguay constituía una de las principales rutas comerciales para conectar el Río de la Plata con Brasil, vía marítima o mediante ferrocarriles regionales (Traba, 2018, p. 275), pero también como principal destino de productos argentinos, como cueros vacunos salados y cueros vacunos secos, aunque por debajo de los países industrializados (Rayes, 2014, p. 14-15). Puede sugerirse que se trató, como en el caso chileno, de relaciones comerciales motorizadas por el modelo agroexportador, aunque ambas naciones también presentaban iniciativas prístinas en el sector de seguros.

**Tabla 1. Firmas latinoamericanas registradas en Argentina en 1913**

Compañía y origen	Capital, en dólares	Sector o actividad	Fecha de creación
La Sud Americana (Brasil)	160.800	Seguros <sup>6</sup>	S.D.
Banco de Punta Arenas (Chile)	42.194	Banco	1911
Wagner Seyffer (Chile)	268.062	Ganadería y exportaciones	1912
Sociedad Anónima Ganadería y Comercio (Uruguay)	523.710	Ganadería, tierras	1912
El Comercio (Uruguay)	1.363.634	Seguros	1899
La economía comercial (Uruguay)	909.089	Seguros	1889
La Vascongada (Uruguay)	265.000	Agropecuaria	1902
Banco Italiano del Uruguay (Uruguay)	S.D.	Banco	1887

*Fuente: elaboración propia con base en los datos recogidos por la BDEEA/FCAD.*

<sup>6</sup> De acuerdo con el espíritu de la BDEEA/FCAD se respetó lo declarado por las compañías en lo que respecta al sector o actividad.

El escaso papel que el capital latinoamericano tenía frente a las naciones industrializadas en la Argentina a comienzos del siglo XX tuvo un salto que puede observarse en la serie 1923-1924. A pesar de su menor escala frente a otras naciones, como se dijo anteriormente, en esta etapa la cantidad de empresas latinoamericanas se duplicó, y entraron a la escena empresas uruguayas (El Comercio, La economía comercial y La Vascongada), brasileñas (Banco do Brasil), bolivianas (Standard Oil Company) y, finalmente, paraguayas y peruanas, aunque estas últimas tuvieron un papel menos destacado en el largo plazo. Sin embargo, debe considerarse que la Standard Oil Company boliviana estuvo controlada por capitales norteamericanos hasta la década de 1930 cuando el Estado canceló sus concesiones y creó Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos. Este no es un dato menor ya que, a pesar de no contar con información acerca de los montos manejados, puede suponerse que no eran menores, dada la actividad de alta rentabilidad que practicaban y siendo una de las principales reservas mundiales. En el caso de Brasil, puede darse cuenta de que retrocedió la firma de seguros Sud Americana y también en el caso de Chile con la Sociedad Anónima de Ganadería y Comercio. Sin embargo, destaca en este último caso la aparición de Sara Braun Sociedad Anónima y Comercial en el sector agropecuario, con un capital de más de dos millones de dólares, aunque, como se verá más adelante, esta caerá en retroceso.

En conjunto, se observa que las firmas latinoamericanas suman en esta primera etapa más de 10.300.000 dólares; por lo tanto, puede decirse que respecto de la etapa previa el capital se multiplicó varias veces. No caben dudas del significativo y exponencial incremento a lo largo de las primeras décadas del siglo XX, aunque esto debe matizarse, dada la participación de los capitales norteamericanos en la industria petrolera boliviana hasta 1936. Por último, cabe destacar dos aspectos más. Si se comparan estos volúmenes con el conjunto de las firmas provenientes de países desarrollados, resulta sorprendente verificar que las firmas latinoamericanas superan los mil millones de dólares que Norteamérica destinaba en concepto de inversión extranjera directa a Sudamérica en 1929 o bien los 2.002.000.000 de dólares de Gran Bretaña en 1931. Incluso, aunque por ejemplo EE. UU. registraba para el mismo período más de 70.000 millones de dólares en esta variable, en concepto del total de sus empresas locales, prácticamente tres cuartas partes de este monto estaba representado por frigoríficos. Aunque con volúmenes mayores, algo similar sucedía con las empresas británicas, concentradas en su mayor parte en ferroviarias y tranviarias. De modo que se puede sugerir que Latinoamérica, aunque en una clara posición menor a los centros capitalistas, se las arreglaba para tener una penetración creciente en la Argentina, evidentemente impulsada por el auge del modelo agroexportador, pero también por la conflagración global que habría significado la Primera Guerra Mundial al motivar los vínculos comerciales entre países en la región. En relación con esto, y nuevamente con la excepción de Uru-

guay, es notable que las empresas que se crearon pertenecieron a la coyuntura de los comienzos del siglo XX, entre 1900 y 1922, precisamente.

**Tabla 2. Firmas latinoamericanas registradas en Argentina entre 1923 y 1924**

Compañía y origen	Capital, en dólares	Sector o actividad	Fecha de creación
Standard Oil Company (Bolivia)	S.D.	Petrolera	1922
Banco do Brasil (Brasil)	785.727	Banco	1922
Wagner Seiffer (Chile)	218.041	Ganadería y exportaciones	1912
Sara Braun Sociedad Anónima y Comercial (Chile)	2.727.268	Ganadería y exportaciones	1915
Sociedad Ganadera Gente Grande (Chile)	1.977.261	Ganadería	1922
La Industrial Paraguaya S. A. (Paraguay)	2.722.108	Yerbatera	1914
Compañía Ganadera Algarrobal Limitada (Perú)	1.300.000	Explotación de bosques, agrícola, ganadera y lechera	1918
El Comercio (Uruguay)	1.363.634	Seguros	1899
La Economía Comercial (Uruguay)	909.089	Seguros	1889
La Vascongada (Uruguay)	265.000	Agropecuaria	1902
Banco Italiano del Uruguay (Uruguay)	S.D.	Banco	1887
Agencia Marítima Doderó S. A. (Uruguay)	S.D.	Agentes marítimos	1918
Campomar (Uruguay)	S.D.	Hilados y tejidos de lana	1921

Fuente: elaboración propia con base en los datos recogidos por la BDEEA/FCAD.

Sin embargo, *a priori* esta coyuntura sufrió cierto retroceso, ya que en los años treinta, y como puede verse en la tabla 3, se presenta una notable merma del capital latinoamericano que solo en una pequeña medida recobró algo de la vitalidad hacia 1937. Pueden señalarse varias cosas respecto de la etapa que abarca la década de 1930, cuando se comenzó a gestar la crisis mundial. En primer lugar, el capital total registrado por las firmas retrocedió a poco más de 3.000.000 de dólares, y las firmas se concentraron en el sector agropecuario de una forma heterogénea entre Brasil, Chile, Perú y Uruguay. A excepción de esta última y de la Wagner Seiffer chilena, las firmas creadas en las primeras décadas del siglo XX retrocedieron; se destacaron solo las recientemente creadas Agencia Marítima Doderó S. A. y Productos Agrícolas, ambas uruguayas, y la brasileña Artística Americana. No obstante, esta caída debe ser matizada por el hecho de que no se cuenta con registro de la Standard Oil Company boliviana, ni con datos de facturación del Banco Italiano del Uruguay, uno de los principales de la banca autorizados para la emisión entre fines del siglo XIX y principios del XX. Por otro lado, también cabe matizar la posición de Perú, ya que la Compañía Ganadera Algarrobal Limitada, que explica un número importante con

más de un millón de dólares, pertenecía a capitales ingleses radicados en el país andino hasta los años treinta. Creo que este punto da cuenta del dinamismo que Uruguay mantenía en la Argentina y que posteriormente incrementó.

**Tabla 3. Firmas latinoamericanas registradas en Argentina en 1930**

Compañía y origen	Capital, en dólares	Sector o actividad	Fecha de creación
Artística Americana (Brasil)	45.361	Comercio e industria de artículos fotográficos	1927
Wagner Seiffer (Chile)	84.173	Ganadería y exportaciones	1912
Sociedad Ganadera Gente Grande (Chile)	1.977.261	Ganadería	1922
Algarrobal (Perú)	1.719.400	Ganadería	1918
Agencia Marítima Dodero S. A. (Uruguay)	S.D.	Agentes y corredores marítimos	1928
Productos Agrícolas (Uruguay)	90.722	Cereales y papas	1928
Banco Italiano del Uruguay (Uruguay)	S.D.	Banco	1887

Fuente: elaboración propia con base en los datos recogidos por la BDEEA/FCAD.

Hacia los años 1937-1938 el capital latinoamericano exhibió una mayor vitalidad para superar en volumen agregado lo alcanzado en los años veinte. En esta etapa, como puede apreciarse en la tabla 4, el volumen total superó los 16.000.000 de dólares. Entre las firmas más destacadas dentro de este monto se encontraba el capital chileno con la Sociedad Explotadora de Tierra del Fuego que acumulaba unos 8.897.677 de dólares y la Minera Unificada del Cerro de Potosí con 4.456.498 de dólares. Aunque esta última se encontraba aliada con capitales norteamericanos, juntas explicaron más de la mitad del capital total registrado por las empresas latinoamericanas. Aún destacan, de un total de ocho compañías (menor cantidad que el total de firmas en los años veinte), las empresas uruguayas, para las cuales, sin embargo, no se registran datos sobre capital. Destacan también las actividades primarias que todavía caracterizaban a la matriz exportadora de la economía argentina, como la agrícola, la ganadera y la explotación de recursos naturales, aunque se asomaban algunas que precedieron a la siguiente etapa de auge industrial, como aquellas centradas en la producción de cueros, lanas, tejidos y otros bienes propios de la industria liviana, que ya tenía presencia en el país. Sin embargo, es necesario no exagerar este salto, dado que, como se dijo más arriba, la caída que podría suponerse en la década de 1930, asociada a los años de crisis debe ser matizada porque la serie capta exactamente aquel año y no los efectos posteriores de dicha crisis. Lo que parecen indicar los datos, en este sentido, es que los años veinte mostraron un auge significativo de la inversión latinoamericana en Argentina, y es factible suponer que, si se contara con datos más exactos, los años treinta y la crisis mundial de

aquel entonces hayan motorizado otro salto que puede verse recién en la serie de 1937-1938.

**Tabla 4. Firmas latinoamericanas registradas en Argentina entre 1937-1938**

Compañía y origen	Capital, en dólares	Sector o actividad	Fecha de creación
Centro de Agricultores de Santos (Brasil)	S.D.	Agrícola	1931
Sociedad Ganadera Gente Grande (Chile)	1.977.261	Ganadería	1922
Sociedad Explotadora de Tierra del Fuego (Chile)	8.897.677	Compra y venta de ganados, cueros, lanas, etc.	1933
Minera Unificada del Cerro de Potosí (Chile/EE. UU.)	4.456.498	Minería	1930
Compañía Ganadera Algarrobal Limitada (Perú)	1.190.638	Explotación de bosques, agrícola, ganadera y lechera	1918
Agencia Marítima Doderó S. A. (Uruguay)	S.D.	Agentes marítimos	1918
Banco Italiano del Uruguay (Uruguay)	S.D.	Banco	1887
Campomar (Uruguay)	S.D.	Hilados y tejidos de lana	1921

*Fuente: elaboración propia con base en los datos recogidos por la BDEEA/FCAD.*

El capital latinoamericano que intervino en la Argentina puede caracterizarse, hasta aquí, por cierta volatilidad en la cantidad de firmas registradas y por un volumen de capital que tuvo un claro retroceso en los años treinta si se observan solo los datos registrados por las series. Sin embargo, teniendo en cuenta algunos faltantes y subestimaciones dadas por la nacionalidad de algunas firmas, puede sugerirse que la dinámica de la inversión extranjera en Argentina atravesó un proceso de paulatino avance posiblemente motorizado más que afectado por la Primera Guerra Mundial y la crisis de 1930. Esto, que se hizo más evidente en el siglo XX, seguramente obedecía al perfil del comercio intrarregional, todavía escaso en el siglo XIX, al margen de circuitos puntuales, como los que unían al Río de la Plata con Brasil, dada la integración hacia afuera que se desarrollaba (Zerpa de Hurtado, 2013, p. 44). En suma, si se comparan los volúmenes registrados en total puede advertirse que no resultaban tan insignificantes frente a otras naciones no latinoamericanas. Si se permite la comparación, y teniendo en cuenta que se trataba de naciones subdesarrolladas con menor penetración de capital internacional en sectores estratégicos, como los frigoríficos norteamericanos o el sector ferroviario en el caso británico, no resulta menor la presencia temprana de empresas uruguayas, chilenas y brasileñas. Sobre todo, puede destacarse también que tempranamente los capitales uruguayos y chilenos fueron significativos, estos últimos exhibieron importantes volúmenes, especialmente destacables en la última etapa analizada.

En cuanto a Uruguay, no puede decirse tanto sobre ese aspecto, dado que los registros se encuentran incompletos, aunque sí puede destacarse su inserción temprana en el país y suponerse el crecimiento gradual de su presencia.

## **Tendencia general de las empresas latinoamericanas y el creciente papel de las firmas uruguayas (1944-1971)**

La segunda posguerra representó un punto de inflexión para el ciclo de inversiones extranjeras en la Argentina, ya que estas estuvieron atravesadas tanto por los cambios de la política macroeconómica como por el rescate de la deuda pública externa, la confiscación de bienes alemanes, la nacionalización de empresas de servicios públicos y la liquidación voluntaria de algunas empresas foráneas que operaban en el país. Si bien no existieron en los años cuarenta legislaciones que limitaran y discriminaran al capital extranjero, hubo tensiones con el golpe militar de 1943, el posterior gobierno peronista en 1945 y, entrados los años sesenta y setenta, con los debates teóricos en torno al desarrollo y la dependencia. Producto de estas tensiones se nacionalizaron los ferrocarriles ingleses para saldar la deuda pública externa en los años cuarenta y se adquirieron firmas norteamericanas que llevaron a la inversión extranjera hacia fines de esa década a un mínimo histórico de 1.255.000.000 de dólares. Sin embargo, producto del cambio en el paradigma de desarrollo, en el que se abandonaban las antiguas consignas de la etapa agroexportadora integrada al mercado, entre 1940 y 1970 puede advertirse que las actividades preferidas a las que se volcaban las empresas extranjeras fueron las industrias manufactureras. Estas pasaron de una cantidad de 177 a 629, dejando en un lejano segundo lugar a otras actividades, como las comerciales, que pasaron de 149 a 165, o las financieras, que lo hicieron de 99 a 217. Las firmas norteamericanas lideraron el podio, al pasar en la misma etapa de 185 a 451 empresas; Gran Bretaña quedó en segundo lugar, reduciendo su participación de 198 a 130, y cabe destacar un papel nada desdeñable de Uruguay, que pasó de 11 a 145 para liderar al conjunto de países latinoamericanos.

A partir de las series que se analizan en este apartado se desarrolló el marco histórico de los años de la posguerra con la industrialización dirigida por el Estado, donde se vio favorecida la entrada del capital hegemónico y multinacional estadounidense y de otras firmas aliadas de Gran Bretaña y Suiza. Especialmente, fue con el decreto 14630/44, que otorgaba amplios incentivos a las actividades declaradas de interés nacional, junto con la Ley de Inversión Extranjera de 1953, destinada a favorecer la radicación en sectores industriales para sustitución de importaciones, que se benefició esta coyuntura (Belini, 2014). Como señalaron Lluch y Lanciotti (2018), este fue el “comienzo de un segundo ciclo de radicación de empresas extranjeras en Argentina” (p. 70), que culminó entre 1973 y 1976. Especialmente, esta etapa se vio impulsada por algunos beneficios otorgados por el gobierno peronista a raíz de la crisis de 1950-1951 y cierto cambio de rumbo en la orientación de la política

económica. Los beneficios fueron en el orden de incentivos crediticios, aduaneros, cambiarios e incluso impositivos en sectores de producción de bienes y servicios, sobre todo destinados a ahorrar divisas. Posteriormente, con el golpe de Estado a Perón en 1955 y la llegada de Frondizi al poder, se consolidó un consenso unánime en torno al papel central del capital extranjero, que se reflejó en la concentración de las inversiones de este tipo en la industria petroquímica y automotriz, las cuales concentraron un 60 % del total (estas pasaron de 40 a 110 entre 1945 y 1971)<sup>7</sup>, con un claro predominio del capital estadounidense (el 60 % de un total de 1363 empresas extranjeras en 1971). Así, de las cien mayores empresas hacia 1971, 40 eran norteamericanas y canadienses, dejando en segundo y tercer lugar a las británicas con 13 y las alemanas con 12.

Respecto de las firmas latinoamericanas, si observamos la tabla 5 puede notarse que hacia 1944 el capital total de estas no tuvo un salto significativo. Pues este registró, luego de casi una década, alrededor de 11.000.000 de dólares, aunque este número puede estar subrepresentado si se tiene en cuenta que, de un total de quince firmas, siete no cuentan con registro de capital en dólares. Resulta más significativo el avance en cantidad de firmas, las cuales se duplicaron, de las ocho registradas hacia los años treinta. Destacan las concentradas en el sector agropecuario y alimenticio, lo que indica que todavía el modelo agroexportador en el comercio intrarregional era significativo y que la dinámica del mercado interno recién comenzaba a perfilarse en los años cuarenta. Aunque no puede contabilizarse su peso en capital registrado, destacaron las firmas uruguayas, que explicaron más de la mitad del capital latinoamericano con creaciones tempranas, sobre todo en el sector financiero, como el Banco Italiano del Uruguay y el Banco Supervielle. Por su parte, como se destacó más arriba, Chile quedó en un segundo lugar en cantidad de firmas, aunque registró la mayor parte del capital total de la mano de Gente Grande Sociedad Ganadera y la pujante Sociedad Explotadora de Tierra del Fuego, aún sin contar con información de la significativa Estancias Sara Braun. Los datos observados parecen mostrar el reacomodamiento de estas dos naciones, aunque aún en sectores tradicionales de la fase económica de principios del siglo XX.

---

<sup>7</sup> En un segundo lugar se encuentran actividades como la fabricación de equipos y maquinarias, que en la misma etapa pasó de 13 a 62; la elaboración de productos farmacéuticos, de 19 a 61; o metales, de 5 a 48. Todas estas actividades aparecen vinculadas a eslabonamientos de las ramas principales del modelo de acumulación vigente.

**Tabla 5. Firmas latinoamericanas registradas en Argentina entre 1944-1945**

Compañía y origen	Capital, en dólares	Sector o actividad	Fecha de creación
Estancias Sara Braun (Chile)	S.D.	Explotación ganadera	1915
Gente Grande Sociedad Ganadera (Chile)	2.118.644	Ganadería	1922
Sociedad Explotadora de Tierra del Fuego (Chile)	7.263.923	Compra y venta de ganados, cueros, lanas, etc.	1933
Ganadera Algarrobal LTDA-CIA (Perú)	972.018	Explotación de bosques, agrícola, ganadera y lechera	1918
Agencia Marítima Doderó S. A. (Uruguay)	S.D.	Agencia marítima	1927
Productos Agrícolas S. A. (Uruguay)	59.547	Cereales, papas y legumbres	1927
Arenera Ingeniero Santiago A. Calcagno S. A. (Uruguay)	89.320	Arena, cantos rodados	1937
Banco Italiano del Uruguay (Uruguay)	S.D.	Banco	1887
Marítima y Comercial S. A. (Uruguay)	S.D.	Marítima/Comercial	1933
Banco Supervielle de Buenos Aires (Uruguay)	740.852	Banco	1941
Caillon y Hamonet (Uruguay)	S.D.	Fabricación de productos farmacéuticos	1933
Campomar (Uruguay)	S.D.	Hilados y tejidos de lana	1921
Comercial e Industrial S.A. (Uruguay)	S.D.	Publicidad	1930
Piñón Sáenz Vidal S. A. (Uruguay)	4.466	Agencia marítima	1937
Taranco y Cía. (Uruguay)	842.105	Colonización	1942

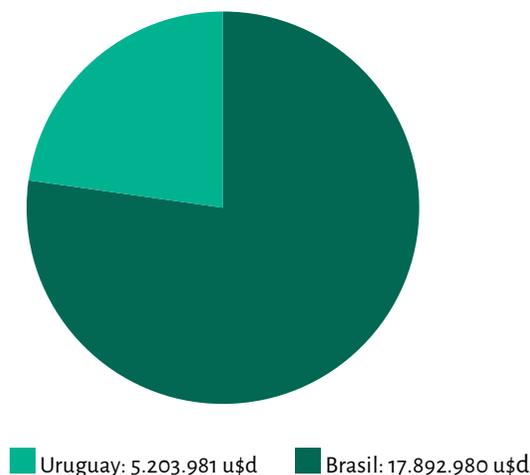
*Fuente: elaboración propia con base en los datos recogidos por la BDEEA/FCAD*

El capital uruguayo en Argentina se volvió tan significativo que resulta importante destacar su participación de forma desagregada de aquí en adelante. Hacia comienzos de la década de 1960, se registró una cantidad impresionante de firmas, calculadas en casi cincuenta, es decir, multiplicaron todos los precedentes del total de empresas latinoamericanas en la región, algo que nuevamente sucedió hacia los años setenta. Hay pocas dudas de que esta dinámica obedeció al impulso del comercio bilateral, que para la década de 1970 ya rondaba los cuarenta millones de dólares, con un saldo bastante regular para ambas naciones (Bartesaghi, 2012, p. 22).

Además, si comparamos las empresas uruguayas frente al total de las firmas latinoamericanas (Brasil y Chile se mantenían bastante por detrás) pueden extraerse algunas conclusiones. Disruptivamente, si observamos el gráfico 1, estas significaron más de cuatro veces la cantidad de las firmas brasileñas, que ocupaban un segundo lugar por delante de las chilenas, las paraguayas y otras. Incluso, debe destacarse también que el número podría ser mayor en favor de las empresas uruguayas

si consideramos que de un total de más de 140 firmas, hacia 1971, no se cuenta con datos de capital de alrededor de 90. Esto es notablemente menos favorable para el conjunto del resto de las firmas latinoamericanas, que, de un total de 23, no se cuenta con el mismo dato de 9. Por último, puede mencionarse a modo de ejemplo el caso de Alemania, que, si bien mostraba una participación significativa y una recuperación desde la posguerra, no se encontraba a la altura de la hegemonía norteamericana. El volumen de capital de las empresas uruguayas se encontraba por detrás de un país desarrollado, ya que el caso alemán sumaba en la década de 1970 más de 50.000.000 de dólares de capital registrado, aun sin contar las empresas alemanas aliadas con otros capitales, como los argentinos o los norteamericanos, entre otros. Es decir, el caso uruguayo, significativo entre las empresas latinoamericanas, se mantenía aún por debajo de la mitad del caso alemán; sin embargo, la comparación vale para tener un punto de partida y destacar que una sola empresa latinoamericana llegó a estos niveles. Pero esto no resultaba disruptivo solo en capital registrado sino también en otros indicadores.

**Gráfico 1. Distribución del capital en dólares entre las firmas uruguayas y brasileñas en 1971**

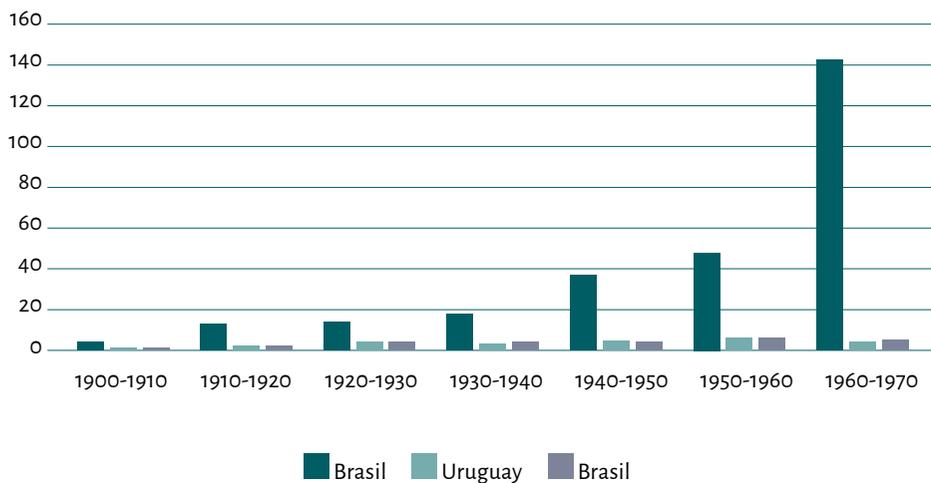


*Fuente: elaboración propia con base en los datos recogidos por la BDEEA/FCAD.*

Si nos detenemos en el gráfico 2, puede observarse cómo desde principios del siglo XX la cantidad de firmas fundadas por Uruguay en Argentina fue evolucionando de manera exponencial. Especialmente a partir de la década de 1940, el salto dado es impresionante en comparación con las firmas brasileñas y chilenas, que no llegaban a la tercera parte en cantidad frente a las uruguayas. Así, para 1970 la extranjerización de la economía argentina por parte de Latinoamérica era liderada por Uruguay, indudablemente. Por ejemplo, frente al mencionado caso alemán puede notarse que mientras este registraba una cantidad de firmas de alrededor de 100 hacia 1970, las uruguayas superaban ligeramente este número. Esto puede

dar cuenta de una estrategia diferente de penetración de capital, que claramente se realizaba en menor volumen, pero con más firmas, dando cuenta de una estrategia más competitiva en sectores puntuales que, como veremos, se concentraron desde la segunda mitad del siglo XX en las finanzas.

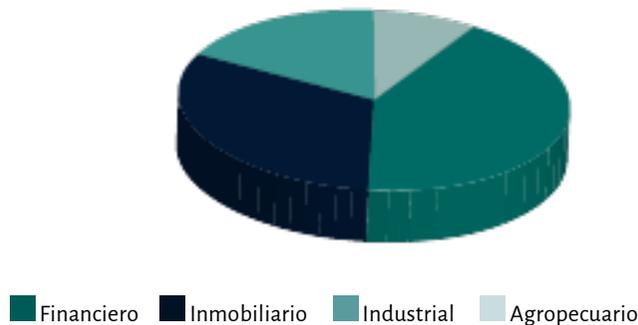
**Gráfico 2. Evolución de la cantidad de firmas uruguayas, brasileñas y chilenas entre 1900-1970**



Fuente: elaboración propia con base en los datos recogidos por la BDEEA/FCAD.

En este sentido, si observamos el gráfico 3 podemos verificar lo mencionado más arriba: el sector financiero y comercial explica más del 70 % de las actividades uruguayas en Argentina, bastante por delante del sector agropecuario e industrial. Esto rompe, a su vez, con la tendencia que caracterizaba a la industrialización por sustitución de importaciones (ISI) dirigida por el Estado argentino desde los años cuarenta, en la que notablemente destacaron las firmas norteamericanas, británicas, alemanas, etc. (Lanciotti y Lluch, 2014), mientras que Uruguay se concentró con una estrategia de penetración de firmas medianas, en tanto se mantenía en niveles

**Gráfico 3. Firmas uruguayas por sector de actividad (1959-1960)**



Fuente: elaboración propia con base en los datos recogidos por la BDEEA/FCAD.

de capital de menos de un millón de dólares frente a los casos excepcionales de, por ejemplo, la financiera San Fustín S. A., que registraba más de siete millones de dólares. Sin embargo, cabe aclarar que esta financiera era controlada por capitales europeos radicados en Luxemburgo, que a su vez participaban en otros sectores en varios países, por lo que resulta un moderador del peso uruguayo. Sí puede sugerirse que el dinamismo que esta le imprimió a Uruguay traccionó a las firmas menores.

El proceso del caso uruguayo coincide con la rápida expansión del sector financiero que el país tuvo desde mediados de los años cincuenta y su posterior aceleramiento en la década siguiente, que lo llevaría hacia 1964 a la crisis financiera. Esta pareció estar motorizada por una desregulación de los controles cambiarios, como la no limitación a dolarizar depósitos y la escasa intervención en la circulación de metales preciosos, medidas sintetizadas en la Ley de Reforma Cambiaria y Monetaria de 1959 (Demaestri et al., 2015). También existieron otros factores, como la ausencia de seguros de depósitos y de la figura de un prestamista de última instancia combinada con cierta represión financiera, principalmente a las tasas de interés en un contexto inflacionario, lo que puede haber contribuido al surgimiento de un mercado de financieras respaldado por el sector privado. Esto parece explicar la multiplicación de una red de firmas financieras, no solo en el país sino también en el resto de América Latina (Yaffe, 2003).

## Las empresas latinoamericanas: características y tendencias durante la segunda mitad del siglo XX

Por último, si consideramos un breve análisis del resto de las empresas latinoamericanas, que, sin el caso de Uruguay, significaban una representación menor dentro del total, podemos extraer algunas conclusiones observando en primer término la tabla 6. Cabe destacar el caso de Brasil, que hacia la década de 1960 registraba un avance con un total de seis firmas que, significativas en el transporte aéreo y de aeronavegación, sumaban un total de casi 1.400.000 dólares. Estas comenzaban a dar cuenta del mayor dinamismo que el mercado interno le imprimía, también, a los capitales extranjeros latinoamericanos, especialmente a aquellos que otrora se habían insertado en las redes ofrecidas por la estrategia agroexportadora. No obstante, estas firmas eran en su mayor medida acaparadas, en términos de capital, por el Banco do Brasil. En 1970 este banco pierde relevancia frente al resto del capital latinoamericano dado que, aunque no se cuenta con datos, Brasil tenía menos empresas y, aun considerando que el Banco do Brasil registraba la misma cifra, queda atrasado frente al total. Este es el caso de una nación que, si bien se mantuvo bastante por detrás de Uruguay, retrocedió con el tiempo. También vale comentar el caso chileno, que, si observamos la tabla 6, en los años sesenta contaba con unas cinco firmas que contabilizaban más de 3.000.000 de dólares, el doble que Brasil,

aunque aquí son las firmas magallánicas agropecuaria Gente Grande y ganadera Sociedad Explotadora de Tierra del Fuego, con cierta trayectoria en el territorio argentino, quienes nuevamente explican la mayor proporción del total de capital registrado.

**Tabla 6. Firmas latinoamericanas registradas en Argentina entre 1959-1960<sup>8</sup>**

Compañía y origen	Capital, en dólares	Sector o actividad	Fecha de creación
Banco do Brasil (Brasil)	1.351.351	Banco	1959
Cooperativa Agrícola de Cotia (Brasil)	625	Préstamos a socios cooperativos para operaciones agrarias	1950
Empresa de Transportes Aerobias S. A. (Brasil)	9.350	Aeronavegación	1951
Empresa de Viação Aérea Rio-Grandense Varig S. A. (Brasil)	2.703	Aeronavegación	1950
Panair Do Brasil S. A. (Brasil)	5.405	Transportes aéreos internacionales	1952
Servicios Aéreos Cruzeiro Do Sul S. A. (Brasil)	2.703	Aeronavegación	1957
Estancias Sara Braun (Chile)	608.108	Ganadería	1915
Gente Grande Sociedad Ganadera (Chile)	1.972.373	Agropecuaria	1959
Sociedad Explotadora de Tierra del Fuego (Chile)	1.117.318	Ganadería	1933
Sociedad Ganadera del Aysen S. A. (Chile)	431.598	Ganadería	1952
Sociedad Industrial de Colorantes S. A. (Chile)	S.D.	Colorantes	1951
La Industrial Paraguaya S. A. (Paraguay)	S.D.	Cultivo y elaboración de yerba mate	1914
La Azucarera Paraguaya S. A.	S.D.	Fabricación de azúcar y explotación ganadera	1955
Koppers International C. A. (Venezuela)	1.351	Construcción, obras de ingeniería	1958
Searle International S. A.	89.552	Fabricación y venta de productos farmacéuticos	1959
Compañía General de Finanzas e Industrias	10.811	Venta de cubiertas y cámaras para automotores	1952

*Fuente: elaboración propia con base en los datos recogidos por la BDEEA/FCAD.*

<sup>8</sup> Excluye Uruguay.

**Tabla 7. Firmas latinoamericanas registradas en Argentina entre 1970-1971<sup>9</sup>**

Compañía y origen	Capital, en dólares	Sector o actividad	Fecha de creación
Lloyd Aéreo Boliviano (Bolivia)	S.D.	Transporte aéreo internacional	1967
Banco do Brasil S. A. (Brasil)	S.D.	Banco	1965
Empresa de Transporte Aerovías S. A.	S.D.	Transporte aéreo de pasajeros	1953
Empresa de Viação Aérea Rio-Grandense Varig	264	Aeronavegación	1952
Panair do Brasil	571	Transporte aéreo internacional	1952
Sociedad Explotadora de Tierra del Fuego (Chile)	S.D.	Ganadería	1933
Consorcio Comercial Argentino Chileno	404.473	Representaciones comerciales, exportación e importación	1942
Maderas de Chile	105.495	Importación de maderas	1970
Avianca: Aerovías Nacionales de Colombia S. A. (Colombia)	235	Aeronavegación	1970
United Geophysical Company S. A. (Costa Rica)	S.D.	Estudios geofísicos y geológicos	1960
Compañía Ecuatoriana de Navegación S. A. (Ecuador)	264	Aeronavegación	1967
Anderson Clayton y Co. (EE. UU. y Paraguay)	4.781	Producción y venta de semillas de sorgo híbridos, algodón y subproductos	1935
Editorial Hermes S. A. (México)	11.997	Editorial, librería	1950
Trailers de Monterrey S. A.	S.D.	Compraventa y reparación de trailers	1970
Reader's Digest México	S.D.	Publicación, traducción, compra y venta de toda clase de libros	1970
Siglo XXI Editores S. A.	791	Editorial. Importación y exportación de libros impresos y su distribución	1966
Atlanta S. A. (Paraguay)	221.157	Importación y exportación	1962
Aerolíneas Peruanas S. A. (Perú)	1.442	Aeronavegación	1958
Compañía General de Finanzas e Industrias (Venezuela)	1.055	Venta de cubiertas y cámaras para automotores	1956
Cores Laboratorios Internacionales S. A.	90	Análisis y asesoramiento técnico en materia minera y petrolera	1959
Loffland Brothers en Sudamérica S. A.	S.D.	Perforaciones petrolíferas	1958
Paul Hardeman S. A.	478	Construcción	1960
SAOMPIM S. A. Obras públicas industriales y	2.212	Construcción de obras viales	1961

Fuente: elaboración propia con base en los datos recogidos por la BDEEA/FCAD.

<sup>9</sup> Excluye Uruguay.

Posteriormente, como puede advertirse en la tabla 7, Chile redujo su cantidad de firmas a tres en los años 1970; sobrevivió la Sociedad Explotadora de Tierra del Fuego, que, aunque sin contar con datos de capital, con seguridad acaparó prácticamente el total del volumen, contando el escaso aporte de las restantes firmas, en poco más de 500 millones de dólares. Por último, tanto para Brasil como para Chile puede notarse que las firmas se fundaron mayormente durante la segunda mitad del siglo XX. Aunque ahondar en este asunto parece poco significativo, dado que hacia la década de 1970 ambas sufrieron un retroceso que puede explicarse por la violencia política que, posiblemente, las alejó (Jáuregui, 2020), como la inflación y la escasa coordinación institucional entre empresarios, entre otros factores. Esto, además, teniendo en cuenta que de por sí las firmas se encontraban escasamente arraigadas en el territorio argentino.

Por último, vale un comentario final para el resto de las firmas latinoamericanas, excluyendo a Uruguay, Brasil y Chile, que parecen mostrar una atomización con mayor presencia en estos años. Paraguay, que se mantuvo intermitente en todo el período analizado, termina la serie estudiada con dos firmas del sector comercial y agropecuario que totalizan un capital reducido, similar a los casos de Colombia, Ecuador y Costa Rica. Sin embargo, debe destacar que la United Geophysical Company S. A se encontraba controlada por capitales norteamericanos, lo que relativiza significativamente la participación de los países caribeños en América Latina en cuanto a la inversión extranjera se refiere. Por su parte, pueden destacarse la aparición de varias firmas mexicanas y venezolanas, que juntas reunieron en estos años un capital reducido, aun sin la totalidad de los datos, de unos 16.000 dólares. México, concentrado en el sector editorial y de librerías; Venezuela, en el sector petrolero y las construcciones vinculadas a este que irrumpían con creaciones recientes.

## Consideraciones finales

Durante el primer ciclo de inversiones extranjeras, dominado por el capital británico en la era agroexportadora de acumulación, especialmente en el año 1913, se pudo ver cómo las empresas latinoamericanas registraron montos modestos de capital en conjunto, de alrededor de 3.400.000 dólares. Esto era poco significativo frente a los volúmenes registrados por las naciones europeas, especialmente aquellas que, como Bélgica, se mantenían entre las más importantes luego de Gran Bretaña y Norteamérica. Desde sus primeros pasos destacaron entre los capitales latinoamericanos los uruguayos, con una presencia en el sector tradicional agropecuario. Luego de una década, hacia 1920, pudo verse una multiplicación del capital latinoamericano en cantidad de firmas y en capital registrado: de 13 se pasó a 24 y de aquellos 3.000.000 de dólares se pasó a 10.300.000. En términos absolutos, esto fue un salto significativo, pero en términos relativos, resultaba menos importante si se consideraba la participación de otras naciones en la economía argentina.

Posteriormente dimos cuenta de que en los años treinta parece interrumpirse esta dinámica, suponiendo que la crisis económica mundial de aquel entonces redujo los capitales totales latinoamericanos en 3.000.000 de dólares, y se regresó rápidamente a trece firmas totales repartidas en una diversidad de naciones (Uruguay, Brasil, Chile, Perú, etc.). Sin embargo, algunas constataciones nos hicieron matizar esta suposición, pues, teniendo en cuenta que varias firmas importantes no contaban con datos de capital registrado y que la crisis de 1930 recién comenzó a tener impacto a partir de ese año, puede pensarse que el capital latinoamericano no tuvo un retroceso. Por el contrario, parece haber mantenido y ganado posiciones en relación con las primeras décadas del siglo XX. Hacia los años treinta pudo verse que el capital total de las firmas latinoamericanas se multiplicó sin precedentes a unos 16.000.000 de dólares, aunque con unas pocas firmas que explicaron más de la mitad, como la chilena Sociedad Explotadora de Tierra del Fuego con 8.000.000 de dólares y la Minera del Cerro de Potosí del mismo origen con 4.000.000 de dólares. Estas, que representaban dos de los más importantes sectores de Chile y Uruguay, daban cuenta de una inserción temprana en Argentina. Aunque estos grandes jugadores restaron impacto a la recuperación de posiciones de otras firmas, destacó la multiplicación de varias empresas uruguayas que preanunciaron la tendencia posterior.

Durante la inmediata segunda posguerra se inició un nuevo ciclo de inversiones extranjeras, en el que, a raíz de la industrialización dirigida por el Estado y las primeras tensiones entre los capitales nacionales y extranjeros, como la conflictividad política, reducirían la participación de estos en el país. Sin embargo, dado que la serie analizada apenas llega a captar los inicios de este proceso en los años cuarenta, todavía se observa una importante participación de firmas en sectores ligados a la agricultura, la ganadería y a los servicios asociados a estas como parte de una tendencia de larga data. Esta tendencia se vio modificada en los años sesenta, cuando se dio un nuevo impulso de la mano del capital norteamericano y nuevos sectores de interés que dejaban en un segundo orden al tradicional sector agropecuario. Aun así, como se vio, el capital latinoamericano siguió siendo poco significativo en la década de 1940, de hecho, retrocedió de 16.000.000 a 11.000.000 de dólares, pero destacó el caso uruguayo que apuntó la mitad del capital total con creaciones recientes en los sectores bancario y comercial. Mientras tanto, Chile y Brasil siguieron registrando un segundo lugar con sus Sociedad Explotadora y el Banco do Brasil, que ya a estas alturas eran tradicionales.

Fue entre los años cuarenta y sesenta que Uruguay atravesó un importante proceso de expansión, en el cual la cantidad de firmas se multiplicó por más de tres veces, incluso considerando que prácticamente la mitad no registraba datos de capital, algo que no replicó en ninguna otra nación latinoamericana. Aunque siguió siendo menos significativo en términos relativos frente a otras, como por ejemplo Alemania, debe destacarse que se había llegado a la mitad de esta y que no era nada despreciable en función de lo observado en el largo plazo. Frente a sus aná-

logas, las firmas uruguayas triplicaron el capital registrado de Brasil y con una estrategia caracterizada por firmas chicas y medianas vinculadas principalmente al sector financiero y comercial que, como se ha mencionado, fue un proceso de raíces nacionales. Un proceso que fue evolutivo y con indicios previos de importancia temprana, y aunque poco significativo, indicaba la tradicional presencia en Argentina. Hacia el final del período el origen del resto de las empresas latinoamericanas mostró una heterogeneidad poco significativa repartida principalmente entre Chile, Brasil, Perú y Paraguay, pero también en Colombia, Ecuador y Costa Rica con capitales poco voluminosos de alrededor de mil dólares en creaciones recientes. Resta saber cómo siguió este proceso, que muy seguramente se vio alterado en los años setenta, en una nueva fase de inversiones extranjeras que dio un nuevo impulso al intercambio comercial entre Argentina y Uruguay, entre otras cosas. Sin embargo, en el largo plazo queda destacar la alta volatilidad de las firmas latinoamericanas, que debe subestimarse a la luz de la escasez de datos concretos y la evolución que pareció acontecer en sectores tradicionales de la economía agroexportadora y, posteriormente, algunos propios de la dinámica mercadointernista. Estos trataron de despegar en la etapa de industrialización dirigida por el Estado, aunque solo Uruguay lo logró.

## Bibliografía

- BANDIERI, S. (2000). Ampliando las fronteras: la ocupación de la Patagonia. En M. LOBATO (Dir.), *Nueva Historia Argentina: El progreso, la modernización y sus límites (1880-1916)* (p. 119-179). Buenos Aires: Editorial Sudamericana.
- BANDIERI, S. (2021). Estrategias económicas de los grupos familiares magallánicos en la Patagonia argentina: el caso de los Braun-Menéndez Behety y “La Anónima”. *Tiempo y economía*, 8(2), 15-47. Recuperado de <https://revistas.utadeo.edu.co/index.php/TyE/article/view/1745/1762>
- BARTESAGHI, I. (2012). Las relaciones comerciales entre Uruguay y Argentina en un contexto de políticas proteccionistas. *Revista de la Cámara de Industrias del Uruguay*, 1(294), 21-25. <https://biblio.aladi.org/bib/86813>
- BELINI, C. (2020). *Empresarios y Estado en Argentina. Política y economía 1955-2001*. Buenos Aires: Lenguaje Claro editora.
- BELINI, C. (2014). *Convenciendo al capital: peronismo, burocracia, empresarios y política industrial, 1943-1955*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- BLANCO, G. (2006). *Las explotaciones ganaderas en Patagonia: sujetos sociales articulación comercial y organización socio-espacial*. En S. Bandieri y G. Blanco (Eds.), *Hecho en Patagonia: la historia en perspectiva regional* (p. 115-190). Neuquén: Editorial de la Universidad Nacional del Comahue.
- CORTÉS CONDE, R. (1998). La economía de exportación en Argentina, 1880-1920. *Anuario IEHS*, 13(27), 27-76. <http://anuarioiehs.unicen.edu.ar/1998.html>

- DEMAESTRI, E.; OTTAVIANELLI, J. y FERRO, G. (2015). Integración de la supervisión financiera en el Banco Central. La experiencia de Uruguay. *Estudios Económicos*, 22(64), 31-51. <https://revistas.uns.edu.ar/ee/article/view/736>
- DUNNING, J. H. (2001). The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future. *International Journal of Economic Business*, 8(12), 173-190.
- DUNNING, J. H.; KIM, C. y PARK, D. (2008). Old Wine in New Bottles: A Comparison of Emerging Markets TNCs Today and Developed-Country TNCs Thirty Years Ago. En K. Sauvant (Ed.), *The Rise of Transnational Corporation From Emerging Market. Threat of Opportunity?* (p. 158-180). Cheltenham: Edward Elgard.
- DUNNING, J. H. y LUNDAN, S. M. (2008). *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Northampton: Edward Elgan.
- JACOB, R. (1995). Bunge y Born en Uruguay (1915-1945). *Ciclos*, 5(8), 29-54. [http://bibliotecadigital-old.econ.uba.ar/download/ciclos/ciclos\\_v5\\_n8\\_03.pdf](http://bibliotecadigital-old.econ.uba.ar/download/ciclos/ciclos_v5_n8_03.pdf)
- JACOB, R. (2011). *Aquellos otros inversores*. Montevideo: Editorial Arpoador.
- JÁUREGUI, A. (2020). *Empresarios y política económica en la "Revolución Argentina" (1966-1973)*. En C. Belini (Comp.), *Empresarios y Estado en la Argentina. Política y economía 1955-2001* (p. 139-171). Buenos Aires: Lenguaje Claro.
- HYMER, S. (1960). *The International Operations of National Firms*. Cambridge: MIT Press.
- LACOSTE ADUNKA, M. (2019). Comercio de Chile con América Latina entre 1844 y 1870. Un acercamiento a partir de la estadística comercial. *Revista Escuela de Historia*, 18(2). [http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1669-90412019000200006](http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1669-90412019000200006)
- LANCIOTTI, N. y LLUCH, A. (2014). Las empresas extranjeras en la fase de industrialización dirigida por el Estado: estructuras organizativas y estrategias de entrada, Argentina 1944-1972. *Apuntes*, 41(75), 79-108. [http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0252-18652014000200003](http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0252-18652014000200003)
- LANCIOTTI, N. y LLUCH, A. (Comps.) (2018). *Las empresas extranjeras en Argentina desde el siglo XIX al siglo XXI*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- LÓPEZ, A. (2011). *Las empresas transnacionales en Argentina: del modelo agroexportador a las reformas estructurales*. En G. Jones y A. Lluch (Eds.), *El impacto histórico de la globalización en Argentina y Chile: Empresas y empresarios* (p. 108-134). Buenos Aires: Temas.
- MARTINIC MATEO, B. (2011). Recordando a un imperio pastoril: La Sociedad Explotadora de Tierra del Fuego (1893-1973). *Magallania*, 39(1), 5-32. [https://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0718-22442011000100001](https://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-22442011000100001)
- RAYES, A. (2014). Sobreviviendo en el cambio. Las exportaciones argentinas de lanas y cueros en tiempos de cereales y frigoríficos, 1890-1913. *Quinto Sol*, 18(1), 1-22. [http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1851-28792014000100003](http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1851-28792014000100003)
- SCHORR, M. (Comp.) (2021). *El viejo y el nuevo poder económico en la Argentina del siglo XIX a nuestros días*. Buenos Aires: Siglo XXI.

- TRABA, A. (2018). Flujos comerciales en la cuenca del Río de la Plata (s. XIX-XX). Ensayo teórico-metodológico desde la perspectiva de red en arqueología. *Revista de Arqueología*, 22(2), 265-286. [http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci\\_abstract&pid=S1851-00272018000200012](http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S1851-00272018000200012)
- WAINER, A. (Comp.) (2021). *¿Por qué siempre faltan dólares? Las causas estructurales de la restricción externa en la economía argentina del siglo XXI*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- YAFFE, J. (2003). La maldición de Mauá. Crisis Bancarias en Uruguay (1868-2002). *Boletín de Historia Económica*, 1(2), 21-26. [https://www.audhe.org.uy/Boletin\\_Audhe/Boletin\\_2/Boletin\\_02\\_Yaffe.pdf](https://www.audhe.org.uy/Boletin_Audhe/Boletin_2/Boletin_02_Yaffe.pdf)
- ZERPA DE HURTADO, S. (2013). Historia del proceso de integración económica en América Latina durante 1810-2003. *Cuadernos sobre Regiones Internacionales, Regionalismo y Desarrollo*, 8(15), 41-63. [http://www.saber.ula.ve/handle/123456789/38520?locale-attribute=pt\\_BR](http://www.saber.ula.ve/handle/123456789/38520?locale-attribute=pt_BR)