

VI Jornadas de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, 2004.

“Trayectoria empresarial en el Proceso de Industrialización Argentino (1971)” :.

Ruth Sautu, Natalia Asensio.

Cita:

Ruth Sautu, Natalia Asensio (2004). *“Trayectoria empresarial en el Proceso de Industrialización Argentino (1971)” :.* VI Jornadas de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-045/375>

Acta Académica es un proyecto académico sin fines de lucro enmarcado en la iniciativa de acceso abierto. Acta Académica fue creado para facilitar a investigadores de todo el mundo el compartir su producción académica. Para crear un perfil gratuitamente o acceder a otros trabajos visite: <https://www.aacademica.org>.

“Trayectoria empresarial en el Proceso de Industrialización Argentino

(1971)”:

Ruth Sautu (IIGG; rsautu@fibertel.com.ar)

Natalia Asensio (IIGG; natyasensio@hotmail.com)

La carrera ocupacional de una persona tiene un componente individual y uno societal. Las circunstancias en las que transcurre su vida tienen lugar en un ámbito social de oportunidades y dificultades que se entretajan con la vida cotidiana y a las cuales los agentes sociales se enfrentan y resuelven con diversos grados de autonomía. El curso de la vida está configurado por ambos procesos: la movilización de los recursos personales que se desarrollan en el seno de un hogar o clan y el espacio social, político y económico en el cual las personas nacen y crecen. Recursos y oportunidades disponibles para unos y no para otros dependiendo del lugar que ocupen dentro de la estructura social. La capacidad de elección, las oportunidades de hacerlo y los límites que esas circunstancias externas le imponen no son las mismas para todos en todo tiempo y lugar.

En este sentido, la historia personal de un sujeto se ve influenciada por un soporte familiar que provee o no de recursos y apoyo material y psicológico complementado a su vez, por aquél brindado por maestros, pares de barrio y sociedad en general. Harrington y Boardman (1997) analizan historias de vida exitosas de personas de orígenes humildes y se preguntan qué hace que hayan alcanzado niveles muy altos de éxito ocupacional, y cómo difieren “su camino al éxito” cuando se los compara con el de aquellos que gozaron en el inicio de sus vidas de grandes ventajas económicas y sociales. Los autores responden a esta

pregunta destacando el aprovechamiento de pequeñas circunstancias vitales que les permitieron desarrollar carreras exitosas económicamente. Su estudio ilumina cómo oportunidades sociales, serendipities e impedimentos se intersectan con los recursos, estrategias y elecciones de los individuos para el logro del éxito personal. Un supuesto importante de este estudio es que no intentan explicar el éxito en términos individuales de dotes sino mediante la combinación de oportunidades, recursos y obstáculos en el accionar de las personas. Citando a Lenin en “El desarrollo del capitalismo en Rusia”, destacan que pequeñas ventajas, como un caballo o un carro, pueden dar lugar a oportunidades más amplias y a la diferencia entre llegar a ser empresario o permanecer como campesino.

El curso de la vida es un espiral que lleva de orígenes a destinos vinculando las historias personales con los procesos de la estratificación social. El estudio sociológico de la estructura y movilidad ocupacionales permite cuantificar la suma neta de oportunidades y obstáculos de diversos niveles de logro según los puntos de partida familiar y los contextos en los cuales ocurren. Germani (1962) primero y luego Jorrot (2000) han abordado el estudio sistemático de la movilidad social y ocupacional en el Gran Buenos Aires. Otras investigaciones de éstos y otros autores, han analizado aspectos parciales de esos mismos procesos. Ellos nos permiten desbrozar en forma agregada para subconjuntos poblacionales clasificados por su cohorte de nacimiento, orígenes y destinos y así cuantificar lo que podríamos denominar “movimientos netos” de ascenso y descenso y estabilidad. Estos movimientos nos dicen por un lado cuál ha sido la influencia de

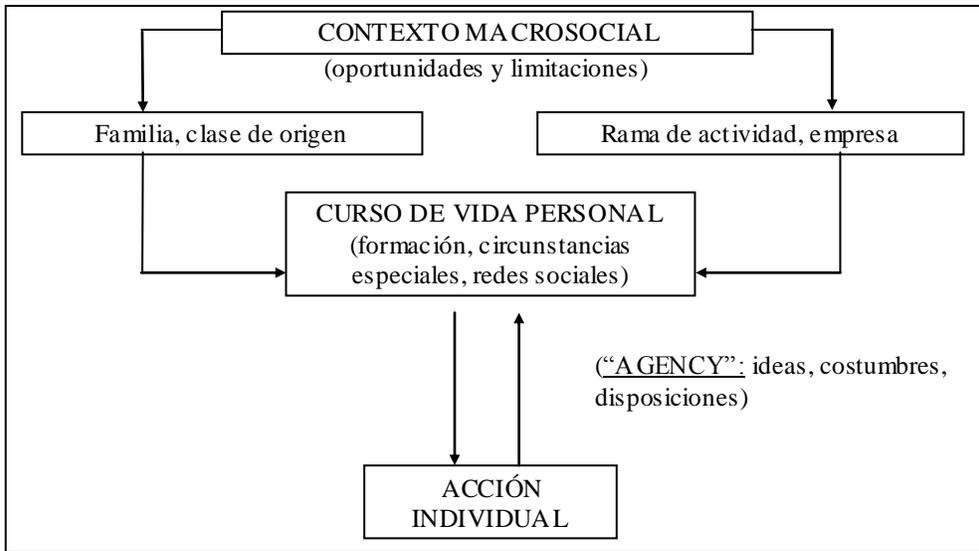
condiciones estructurales y cuánto, en conjunto, puede ser atribuida a logros personales. En forma esquemática en el lenguaje de variables, por ejemplo Jorrot (2000) afirma que el proceso de “estratificación social” es complejo y multivariado. Siguiendo el esquema esbozado por Blau y Duncan (1966), la incógnita fundamental a resolver será en qué medida las circunstancias de nacimiento condicionan los status subsiguientes de la persona. “El modelo de logro de status reconceptualiza la movilidad en términos de las influencias que los orígenes socioeconómicos de los individuos, y otros atributos, tienen sobre sus oportunidades (chances) de vida”... “La preocupación sustantiva por la fluidez es encontrar cuán poco las chances ocupacionales dependen de los antecedentes familiares”... “que los miembros de una población terminen en diversas ocupaciones depende principalmente no de atributos de los individuos sino de aquellos de la estructura social... “Sin embargo, qué individuos tienen mayores probabilidades de tener éxito en sacar ventajas de las oportunidades ocupacionales de una estructura social dada depende de las diferencias en sus calificaciones y otras características que afectan el empleo. La influencia de estas diferencias sobre las chances de vida individuales es lo que el modelo de logro de status analiza. El mismo revela cuán fluida o abierta es la estructura ocupacional indicando cómo los orígenes de clase y otras desventajas,...restringen las chances de su carrera”. De esta manera, se incorporan una multiplicidad de variables explicativas a partir de un esquema causal básico: la educación y status ocupacional del padre explicarían la educación y status de la primera ocupación del encuestado, las cuales a su vez darían cuenta del status de la ocupación actual del mismo. Sin embargo, Jorrot destaca que existe una notoria diferencia en

la influencia causal de dos variables: la “herencia educacional” y la “herencia ocupacional”: mientras que para Blau y Duncan el efecto neto del status ocupacional del padre sobre el status de la primera ocupación del hijo es mayor que el ejercido por la educación del padre, para Jorrot la relación se invierte y en realidad es la educación del padre sobre la del hijo la que cuenta con un mayor peso en términos relativos.

Como bien lo han señalado Harrington y Boardman (1997), las relaciones estructurales que definen las oportunidades ocupacionales (en sentido de ascenso/descenso) están mediadas por características individuales que constituyen el nexo en la historia de vida entre el origen y el destino en el marco del contexto socio-histórico.

Especificando la articulación entre la historia individual y el origen y los cambios socioeconómicos merece destacarse la distinción que introduce Germani entre dos tipos de movilidad: la estructural y la de reemplazo. Mientras la primera es el resultado compensado de movimientos hacia arriba y hacia abajo de personas que accedían a diversas posiciones ocupacionales; la segunda era claramente el resultado del crecimiento económico, de la expansión de oportunidades educativas y demás circunstancias societales favorables al ascenso social. Como lo destaca el autor, podría decirse entonces que todo cambio supone la estructura, en tanto aquél se define como una modificación a ésta y lejos de oponer una perspectiva estática a una dinámica subraya la superposición de ambas dentro de la estructura (1968: 19/64).

Cuadro 1: Análisis de las trayectorias empresariales



La historia argentina hasta la Segunda Guerra Mundial es de una sociedad en crecimiento económico y poblacional en la cual las oportunidades de ascenso económico fueron muy grandes, tendencia que continuó en las dos décadas subsiguientes en las cuales la educación y las políticas económicas proteccionistas y de intervención activa del Estado jugaron un papel preponderante en las oportunidades de ascenso social. Por su lado, los ochenta y noventa son décadas de frustración y de cambios profundos en la economía y en los caminos abiertos de oportunidades de movilidad ocupacional.

Los datos que aquí se analizan ubican a los actores sociales en ese intersticio entre los procesos de movilidad amplia y los cambios que comenzaban a generarse en los sesenta y que se hicieron evidentes en los años siguientes. Basado en datos de encuestas realizadas a más de 100 altos ejecutivos y propietarios de empresas de industria manufacturera que pertenecían a diferentes cohortes de nacimiento, este estudio reconstruye cursos de vida con el propósito de establecer “camino de logro ocupacional” para comprender los procesos de

movilidad ocupacional dentro del contexto de la Argentina pre y posterior a la Segunda Guerra. Así se describen roles y posiciones de conjuntos generacionales a la vez que se los interpreta en los procesos sociales en los cuales han tenido lugar (Mayer y Tuma, 1990: 3-5). Esta perspectiva de cursos de vida incorpora, por lo tanto, el tiempo y el contexto socio-histórico destacando los factores sociales que los moldean entre ellos la historia de la propia actividad industrial y de la empresa en la cual los empresarios se desempeñaban. De esta manera, se visualiza cómo los cambios económicos, institucionales y demográficos logran alterar los cursos de vida de cohortes sucesivas influyendo, a su vez, sobre el curso de la historia. Períodos de intenso cambio tecnológico abren oportunidades de logro personal de conjuntos de individuos cuyas actividades, al mismo tiempo, aparecen reflejadas en la propia sociedad.

Por otra parte, la edad que define la cohorte de nacimiento es un elemento crucial en los análisis de cursos de vida. “Sociológicamente”, la edad adquiere diversos significados: 1) define la etapa de desarrollo personal y psicológico social, 2) establece la etapa de la vida en una pauta secuencial de roles y opciones y 3) acota el contexto histórico con sus implicaciones para la pertenencia a grupos y oportunidades. En síntesis, la edad ubica al individuo en la estructura social a través de criterios normativos vinculados a la cohorte específica de nacimiento (Bertaux, D.; 1981).

➤ **Descripción del estudio y la muestra:**

Esta investigación se inicia a partir de un conjunto de encuestas a 107 dirigentes de empresas argentinas en 1971 y que integraban el proyecto “Ciencia,

Tecnología y el Proceso de Industrialización Argentino” (Sautu y Wainerman, 1972). El estudio sobre el empresario, tuvo como objetivo principal establecer sus orientaciones frente al cambio tecnológico. En este sentido, las unidades de análisis fueron los empresarios que ocupaban un lugar clave en la toma de decisiones dentro de la empresa, es decir, los individuos mismos y no las organizaciones a las cuales pertenecían. El término “clave”, hacía referencia a una posición íntimamente relacionada a los cambios dentro de la empresa y no dependiente del cargo que se ocupe sino del desempeño del sujeto (aunque ambos podían coincidir).

La muestra no fue seleccionada al azar sino de acuerdo a diferentes criterios y en tres etapas distintas: 1) selección de las ramas; 2) de las empresas grandes y medianas; 3) de los empresarios. Las ramas son seis: Hilandería de algodón, Hilandería de Lana, Moldeado de Plásticos, Electrónica, Relaminación de Hierro y Acero y Acerías. Cada una de éstas está compuesta por aproximadamente 20 empresas (exceptuando Acerías que sólo cuenta con 4 casos) de mediano y gran tamaño.

Si bien el centro de interés de esta investigación lo constituyeron los dirigentes de las empresas y no sus organizaciones, se incluyeron en el estudio diferentes aspectos de las empresas a las cuales pertenecían. Por lo tanto, la naturaleza de los objetivos determinó la selección de dos tipos de variables: Estructurales (1) y Psicosociales y Psicológicas (2). Entre las primeras podemos diferenciar a aquellas que hacen referencia a características de la rama o la empresa, a las cuales denominaremos como “económicas”, como por ejemplo tamaño de la planta, grado de modernidad, localización geográfica, antigüedad de

la empresa, etc., y aquellas que hacen referencia al empresario, denominadas “sociológicas”, como la edad, la educación, la nacionalidad, el origen de clase, etc. Entre las segundas, encontramos también variables psicosociales que hacen referencia al empresario en relación a su disposición al cambio, la innovación y a sus interpretaciones de la realidad del país y sus posiciones ideológicas respecto del desarrollo y la tecnología.

En el estudio de las disposiciones al cambio y la asunción de riesgos empresarios encontramos que los fundamentos de sus decisiones (independientemente de su contenido positivo o negativo) indican dos tipos de procesos de decisión: uno racional (en donde se evalúan costos y beneficios) y uno emocional. En este caso, sería posible descubrir disposiciones no manifiestas más generales y permanentes y que están relacionadas con la trayectoria de vida del sujeto empresario, con todas las posibilidades y obstáculos que ésta le haya acarreado. En este sentido, interesa analizar no sólo cuál es la conducta empresarial frente al cambio y al riesgo que éste implica sino también comprender qué entienden ellos por “riesgoso” y por qué.

Las orientaciones psicosociales e ideológicas incluidas en el estudio constituyen desde nuestra perspectiva actual de cursos de vida el nexo entre la trayectoria empresarial y su entorno socio-histórico. Aunque en una forma muy tentativa ellas nos permitirán comprender a los actores sociales (quiénes son y cómo se vinculan con su actividad) y así esbozar los vínculos entre lo que cada uno es, su historia personal y el contexto socio-económico que oficia como marco de referencia. En esta ponencia nos centraremos en las trayectorias ocupacionales para lo cual analizaremos no sólo al sujeto sino también sus

experiencias pasadas dentro del ambiente empresarial incorporando al análisis otros indicadores socio-económicos como la educación (tanto de la persona entrevistada como la de su padre) y la movilidad espacio-geográfica correspondiente a migraciones internas e internacionales.

➤ **Procedimientos metodológicos:**

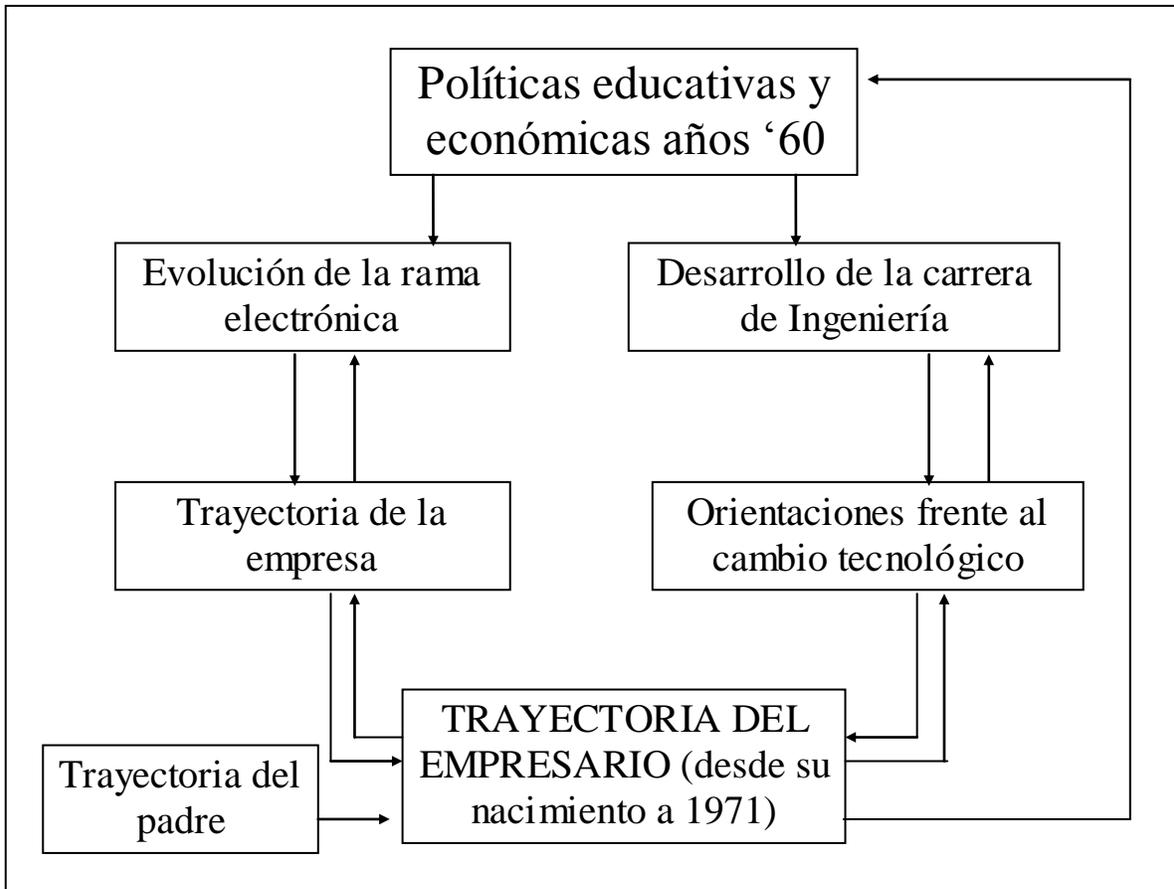
Entendiendo que el proceso de movilidad social no depende pura y exclusivamente de la voluntad individual del actor social sino que está influenciado tanto por procesos de orden “macro-estructural” como así también “micro-estructural”, se afirma que cada una de las trayectorias ocupacionales de los sujetos investigados son el resultado de la permanente interacción entre estructura y acción social (“agency”). En efecto, cada uno de estos “microcosmos” individuales no podría ser interpretado de forma ajena a los cambios históricos, políticos, económicos y culturales que funcionan como “horizonte de significado” que los contiene y dentro del cual éstos cobran sentido. Paralelamente, la concatenación de una multiplicidad de sucesos individuales a lo largo de la historia, permite la reproducción y transformación de la estructuración societal.

Por lo tanto, no podía escapar a nuestro análisis sobre la movilidad social una contextualización socio-histórica de los sucesos individuales analizados. Es importante entonces, como ya lo destacamos, llegar a comprender con claridad el rol jugado en la Argentina de dos procesos históricos en los cuales los niveles de movilidad social fueron muy altos: el crecimiento de las oportunidades educativas (a partir de la expansión en la matrícula universitaria) y la industrialización durante el primer período peronista.

En este sentido, el verdadero desafío que se nos presentó a nivel metodológico fue, por un lado, evitar el determinismo estructuralista por el cual las historias de vida de los sujetos son la mera resultante de situaciones externas a ellos y, por otro lado, abstenerse de caer en un psicologismo en donde toda acción es el producto de la pura decisión individual.

De esta manera, hemos supuesto que el método biográfico era el más adecuado para el análisis de los cursos de vida y las trayectorias ocupacionales pues otorga la posibilidad de rescatar tanto los condicionamientos externos al accionar individual como así también la interpretación y posterior adaptación que el sujeto realiza con respecto a aquellos.

Cuadro 2: Educación y desarrollo: La Electrónica



Las etapas y actividades del proyecto fueron las siguientes:

El proyecto tuvo a su disposición la matriz de datos del "Empresario y la Innovación" (1971). La misma, incluía tanto datos provenientes de los dirigentes de empresas argentinas a los cuales se les realizó la encuesta como así también de sus padres y de las organizaciones a las cuales pertenecían.

A partir de ésta, se separaron los 107 casos en función de la rama de la cual éstos formaban parte: Hilandería de Algodón, Hilandería de Lana, Relaminación de Hierro y Acero, Modulación de Plásticos, Electrónica y Acerías, quedando aproximadamente con veinte casos por rama (salvo acerías que sólo

cuenta con cuatro). La reconstrucción de las trayectorias se llevo a cabo diseñando un conjunto de tres planillas con un encabezamiento en el cual se indicaron las décadas desde 1880 en adelante, finalizando en la década del setenta (ver Anexo).

La primera planilla recogió la historia personal de los empresarios, para lo cual fueron previamente agrupados, siempre dentro de su rama de actividad actual (de los setenta), por su fecha de nacimiento la que fue ubicada en el de la década correspondiente. Subsecuentemente, se registraron en cada década las ocupaciones anteriores a la del momento del estudio (que denominamos presente), el lugar y fecha de nacimiento y la educación recibida. Los diversos cargos ocupados por el entrevistado en la empresa, objeto del estudio, fueron registrados y ubicados en la década correspondiente. De la misma manera, se construyeron las trayectorias ocupacionales de los padres de dichos empresarios en donde se de cuenta de: año y lugar de nacimiento y ocupación cuando su hijo contaba con 22 años (tomado como indicador de *status*).

La segunda planilla permitió reconstruir los rasgos básicos de la empresa motivo del estudio; su año de fundación, tamaño y cantidad de plantas, número de empleados, monto inicial de capital utilizado y las sucesivas ampliaciones sufridas, forma legal, etc. El orden en el que fueron registradas las empresas fue el mismo utilizado en la planilla nº 1 en que se siguió el orden cronológico de las cohortes de nacimiento de los empresarios.

La tercera planilla ha sido diseñada para reconstruir esquemáticamente el desarrollo de la actividad manufacturera bajo estudio. A tal efecto se recurrió a los datos del propio estudio recogidos en la etapa en que fueron seleccionadas las

ramas de actividad. El criterio básico, como se dijo, fue seleccionar ramas lo suficientemente específicas respecto de los procesos tecnológicos como para asumir que los efectos dentro de cada rama no eran determinantes del curso de las conductas y orientaciones de los empresarios. Una variedad de fuentes bibliográficas referidas al proceso de industrialización argentino permitieron completar la descripción del desarrollo de cada rama de actividad al mismo tiempo que hacían posible una articulación entre el desarrollo de cada rama y el de las empresas analizadas (Katz y Kosakoff, entre otros). En lo posible se mantuvo el registro por décadas utilizado en las planillas personales y de las empresas.

Paralelamente a la construcción de las trayectorias ocupacionales se realizaron análisis parciales (y por separado) de cada rama conforme averiguar cómo variaban hacia su interior las características y el comportamiento de cada uno de los cohortes de nacimiento y el de sus progenitores. Finalmente, se realizó un análisis comparativo entre los diferentes cohortes de cada rama con el objetivo de intercalar las características propias a las trayectorias ocupacionales individuales (aspecto "micro") con las características de las diferentes ramas (aspecto "macro").

En esta ponencia compararemos los cursos de vida de los empresarios que se desempeñaban en la laminación de hierro y acero y los de aquellos que en el momento de nuestro encuentro eran ejecutivos o propietarios de empresas de la industria electrónica. Mientras la primera constituye un ejemplo de industria vertebral del proceso de industrialización por sustitución de importaciones, la segunda es un producto de la segunda etapa sustitutiva que se inicia en los años sesenta. Incluso difieren en su origen ideológico. La primera constituye el

estandarte de las políticas militares nacionalistas de autoabastecimiento e independencia económica de los años cuarenta y cincuenta. La segunda es el resultado de políticas e ideas de crecimiento del mercado interno y de sustitución de bienes de consumo durable. Su desarrollo tiene lugar, paralelamente, a la industria automotriz y cómo ésta es sometida a los vaivenes cíclicos del balance de pagos.

En esta ponencia no analizaremos las orientaciones subjetivas de las personas (actitudes y valores) en búsqueda de la articulación intermediaria entre el curso de vida personal y el contexto de la empresa y la actividad manufacturera. Uno de nuestros supuestos es que la interpretación del entorno y los valores asociados a él ayudan a comprender los cursos de acción articulados entre la persona y empresa con la rama de actividad. Es decir, en el actor social y su trayectoria se entretajan sus ideas y concepciones (sus orientaciones actitudinales y valorativas) las cuales tienen como referente la empresa y actividad en la cual se desarrolla esa trayectoria.

➤ **La actividad industrial argentina y la historia de sus ramas:**

El proceso de industrialización en la Argentina tiene su punto de partida a fines del siglo pasado acompañando al dinámico modelo agroexportador que tuvo vigencia hasta 1930. Con la ruptura de este modelo, la industria pasa a ocupar un lugar de privilegio dentro de la economía argentina bajo el denominado “proceso de sustitución de importaciones” (ISI) que se extiende hasta mediados de 1970 y que estuvo caracterizado por el desarrollo de industrias dirigidas básicamente al

mercado interno dentro de un fuerte marco proteccionista (Kosakoff, B. y D. Aspiazu, 1989: 9/34).

En su evolución, la economía argentina se fue destacando por su grado de industrialización en el ámbito latinoamericano pero, en comparación con los países avanzados, continuó teniendo rasgos “semiindustrializados”. Si comparamos la participación de la industria en el Producto Bruto Interno argentino observaremos una tendencia creciente e ininterrumpida que se extiende hasta mediados de 1970, momento en el cual se experimenta un notable retroceso de su importancia.

El proceso de sustitución de importaciones puede ser dividido en diferentes etapas: El primer período de industrialización, que se desenvuelve hasta la asunción de Perón en 1945, avanzó muy rápidamente en los tramos fáciles de la producción manufacturera, es decir, las industrias productoras de bienes de consumo (alimentos, textiles, confecciones), metalurgia sencilla, algún sector dedicado a los electrodomésticos y la industria asociada a la construcción.

Durante la segunda etapa inaugurada con la presidencia de Perón se verifica la utilización intensiva de la mano de obra y un ensanchamiento del mercado interno, incorporando al mismo al conjunto de la población. El estado pasa a jugar un papel activo tanto como productor de insumos básicos como así también por la aplicación de una variada gama de instrumentos de política de promoción industrial (créditos, descuentos, etc.). En efecto, para evitar todo brote de conflicto social como los anteriormente vividos durante la primera posguerra, el nuevo régimen intentó cerrar la economía nacional para asegurar el pleno empleo implicando el subsidio de actividades poco competitivas mediante la

imposición de medidas arancelarias y restricciones cuantitativas a las importaciones. La reforma de la Carta Orgánica del Banco Central modificó la concepción bajo la cual el banco había sido fundado años atrás, dándole al gobierno el manejo de todo el crédito del país. Podría decirse entonces que en esta etapa prevaleció una concepción distinta del estado y de la economía (Cortes Conde, 1998).

A partir de 1958, se inicia el último subperíodo de la ISI que se extiende hasta mediados de 1970. La administración frondicista, que se calificó de desarrollista, interpretó que las restricciones al crecimiento y los límites a la expansión de las industrias se debían a la incapacidad de generar divisas para importar bienes intermedios y de capital, lo que a su vez tenía su causa en la falta de competitividad de las industrias domésticas y en la incapacidad del agro para llegar a niveles de exportación adecuados a las necesidades de importación de las industrias. Para superar este estrangulamiento externo se debía comenzar a producir bienes intermedios y de capital. En este sentido, el camino elegido a partir de los años sesenta tuvo dos objetivos. Por un lado, la expansión de las franjas atrasadas del mercado interno con la activa presencia de empresas multinacionales. Por el otro, una política de incentivos a la exportación de manufacturas que creara nuevos mercados y mejorara la cuenta corriente del balance de pagos. En efecto, la originalidad del desarrollismo fue su apelación al capital extranjero. Sobre todo luego de 1958, las empresas extranjeras jugaron un rol privilegiado dentro de la economía llegando a ocupar un tercio de la producción industrial (Fanjzylber, 1983: 118/213).

Luego de casi treinta años de comportamiento cíclico, la industria registró un crecimiento continuo que se extendió desde 1964 a 1973 y que permitía a partir de una gran cantidad de recursos ociosos, la implementación de políticas expansivas del gasto sin generar a la par brotes inflacionarios. Las industrias petroquímicas, metalmeccánicas y químicas fueron las más dinámicas. Sin embargo, al comparar a nivel de ramas industriales, se observa que el agregado metalmeccánica (que incluye los productos metálicos, la maquinaria eléctrica y no eléctrica y el equipo de transporte) tiene un peso relativamente menor en América Latina que en los países desarrollados (Fanjzylber, 1983: 146/151).

La diversificación de actividades, la incorporación de empresas capital-intensivas, el incremento de las exportaciones de manufacturas no tradicionales y la explotación de franjas del mercado interno con demandas atrasadas fueron algunos de los elementos clave que permitieron que el sector industrial fuese el motor del desarrollo de la economía en este último período. Sin embargo, este desarrollo industrial “protegido” significó la conformación de una estructura industrial fuertemente transnacionalizada, diversificada y oligopolizada. Por otra parte, el crecimiento económico impulsado por la industrialización siempre fue errático como producto directo de las restricciones en la balanza de pagos. Frente a ello, el sector industrial estuvo fuertemente condicionado en cuanto a su dependencia a la importación de insumos, bienes de capital y tecnología. Este “cuello de botella” externo suele ser muchas veces olvidado cuando se analizan las causas del “atraso” argentino y se prioriza la explicación basada en la existencia de una excesiva protección a la industria (sobre todo desde los sectores ultra liberales). A pesar de ello, la historia se ha encargado de demostrar para el

caso japonés que a pesar de estar enmarcada en un contexto altamente restringido su industria ha alcanzado niveles de producción inimaginables antes de las grandes guerras. Cabría interrogarse pues sobre la posibilidad de que la protección no conduzca necesariamente a la ineficiencia. Fanjzylber (1983) denomina al caso japonés proteccionismo para el “aprendizaje” versus el proteccionismo “frívolo” de la economía latinoamericana.

En un trabajo que data de 1986, Katz (1986: 19/39) resalta algunos rasgos estructurales de la actividad manufacturera relacionados con el tamaño de las plantas, el grado de diversificación, el nivel de subcontratación y la capacidad tecnológica local dentro de un escenario industrial orientado hacia el mercado interno. En relación con el tamaño, destaca lo reducido de las plantas locales, que suelen ser por lo menos diez veces menores que sus pares internacionales implicando la producción de “series chicas”, con menor automatización y una organización de la producción discontinua, es decir, con excesiva fragmentación en talleres y la existencia de excesivos tiempos muertos. Tal organización produce un impacto negativo sobre la productividad de la mano de obra. De los rasgos nombrados, también es dable destacar un alto grado de integración vertical con que operan las industrias. La escasa división social del trabajo, que se refleja en la ausencia en el medio local de un red de subcontratistas, condujo a las firmas a un excesivo autoaprovisionamiento de partes e insumos lo cual duplica los esfuerzos globales de la economía. Por último, el autor destaca el cariz “localista” de la capacidad tecnológica nacional, caracterizada por un proceso de aprendizaje y adaptación al medio local que determina la existencia de un paquete tecnológico muy vinculado a lo idiosincrático. El sendero tecnológico de cada firma está

influido por su historia técnica, la situación del mercado en que opera, el desarrollo de las variables macroeconómicas y la nueva información técnica internacional. Este conjunto de elementos, sumado a la respuesta de los empresarios, da por resultado comportamientos tecnológicos no homogéneos caracterizados por su distinto ritmo de maduración. Así se destacan la industria metalmecánica como una de las más dinámicas en este aspecto.

➤ **La intersección de trayectorias: Las ramas, las empresas y los empresarios**

Como destacamos anteriormente, si tenemos en cuenta la fecha de inicio de actividades de las ramas “Relaminación” y la comparamos con la respectiva al rubro “Electrónica” podríamos afirmar que la primera cuenta con una antigüedad mayor que esta última. Sin embargo, no se observan casos de industrias relaminadoras que comenzaren a producir con anterioridad a 1940. En efecto, a pesar de que un gran porcentaje de éstas fueron fundadas antes de 1939, la gran mayoría no comienza a producir antes del primer interregno peronista, es decir, entre 1946 y 1955. El caso de la “Electrónica” difiere en el sentido de que son empresas cuyo origen es más reciente dándose una notable mayoría en el período 1956-1965 (un 60% de empresas electrónicas nacieron luego de 1955 y sólo un 10% durante la preguerra).

Para el caso que nos ocupa en esta investigación, la definición de tamaño de empresa utilizada es relativa a cada rama, es decir que la clasificación en dos grupos de tamaño (grande y mediano) se realizó con un criterio empírico, en base a la distribución efectivamente encontrada en cada rama. En otras palabras, las

empresas clasificadas como grandes lo son en relación a las medianas de su misma rama, pero no necesariamente con referencia al resto de las empresas de la industria manufacturera. Por lo general, tanto para el rubro Electrónica como para Relaminación, el tamaño de las empresas (estimado a partir de la cantidad de empleados) no es grande. En realidad, no superan los 500 empleados (con excepción de Dalmine/Siderca).

Ahora bien, si comparamos dentro del rubro electrónica la evolución de la trayectoria de las empresas (separadas por décadas) con sus respectivas cohortes de trayectorias individuales de los empresarios que las integran, se podría afirmar que existe una correspondencia entre las fechas de inicio de la producción en planta y las fechas de inicio de la carrera empresarial de los sujetos (independientemente de las cohortes por edad). En este sentido, se verifica que la gran mayoría de los empresarios del rubro electrónica comienzan sus carreras empresarias durante las décadas del '50 y del '60 paralelamente al inicio de la producción de las respectivas empresas. Sin embargo, en contraposición esta marcada asociación entre las trayectorias de las empresas electrónicas y la de los empresarios, no se visualiza para el caso de "Relaminación" tal igualación en sus historias. Si bien es cierto que para algunas cohortes el comienzo de operaciones de las empresas se intersectan con el momento de ingreso de los empresarios a la rama, esto no se da de forma clara y precisa para todos los casos.

Por otra parte, si analizamos en detalle la trayectoria conductual de los empresarios hacia el interior mismo del rubro electrónica, se visualiza una tendencia hacia el aumento del nivel educativo en las sucesivas cohortes de nacimiento de los empresarios (los más viejos son los menos instruidos). Al mismo

tiempo, es dable destacar que en su mayoría no cuentan con una tradición familiar que los relacione de alguna manera con la actividad empresarial. En efecto, en la etapa de formación de los sujetos entrevistados, sus padres se dedicaban a ocupaciones varias: empleados, comerciantes, etc. Esto se modificaría para el caso de la cohorte más joven dentro del rubro electrónica: el 100% de los padres eran empresarios cuando sus hijos contaban con la edad de 22 años. Finalmente, si nos detenemos en el análisis acerca del origen del empresariado de este rubro podríamos observar que la cohorte de 30-39 años, es decir aquellos nacidos durante la década del '30, presenta la especificidad de contar con un 75% de los empresarios cuyo origen no es argentino (principalmente son españoles e italianos). En términos históricos, tal vez esto podría ser explicado a partir de las diferentes oleadas inmigratorias de las cuales la Argentina fue asidua receptora.

En lo que respecta a los empresarios relaminadores, puede decirse que existen cohortes de empresarios que comienzan su vida activa dentro del ámbito empresarial ya desde mediados de 1920. Sin embargo, no puede negarse que existe una muy alta concentración de casos que logran incorporarse a partir de 1940. Esta tendencia continúa manteniéndose durante la década del '50 y no así durante los '60 en donde no se verifican casos.

Por otra parte, si se analizan los niveles educativos de los empresarios relaminadores se observa que, en contraposición a lo sucedido con el rubro electrónica, existe una tendencia inversa o decreciente desde las cohortes más viejas (60 años o más) hacia las más jóvenes. A su vez, salvo en la cohorte más vieja (en donde se verifican dos de tres casos) la gran mayoría de los empresarios dentro del rubro relaminación son de nacionalidad argentina y, al igual que en el

caso de los empresarios de la electrónica, presentan una escasa tradición familiar en lo relativo a la actividad empresarial encontrándose sólo excepcionalmente 3 casos entre los 23 totales (13%) cuyos padres ocupaban posiciones empresariales durante la etapa formativa de sus hijos.

➤ **Algunas reflexiones finales:**

A lo largo de este trabajo hemos intentado distinguir cómo la carrera ocupacional de un grupo de empresarios argentinos se lograba articular con una serie de variables de tipo contextual: la evolución de la rama de actividad y de la empresa. No nos hemos preocupado en averiguar las intenciones profundas de los actores sociales, sus aspiraciones o sentimientos subjetivos en lo relativo a su trayectoria ocupacional pues ello nos hubiera ligado a una postura psicologista en la apreciación de los hechos acontecidos. Mas bien nos hemos abocado al intento de encontrar la conexión de sentido entre aquella realidad macrosocial y aquella microsocia l en donde las trayectorias personales de los sujetos estudiados podían ser interpretadas pero no desde la perspectiva de quien las investiga sino de quien las vivió.

Cre yendo fehacientemente que toda trayectoria personal cuenta con un componente individual y otro societal seleccionamos al método biográfico como el más adecuado a nuestros supuestos y objetivos de investigación. A partir de allí, pudimos relacionar la trayectoria de las diferentes ramas analizadas (Electrónica y Relaminación de Hierro y Acero) y visualizar cómo éstas se entret e jían con un contexto fuertemente expansivo tanto a nivel económico como social en donde la industria jugó un rol destacado como dispositivo dinamizador atravesando

diferentes etapas o ciclos de expansión/recesión y llegando a una relativa estabilidad hacia mediados del '60. Siguiendo el mismo razonamiento, en la intersección entre el contexto socio-económico general en el cual la Argentina estaba inmersa y la trayectoria de las ramas en particular destacamos que, a pesar de las respectivas diferencias de antigüedad entre las dos ramas estudiadas, ambas se iniciaron en actividad con posterioridad a 1945 dándose, sobre todo para el caso del rubro electrónico, una notable expansión durante el interregno 1955-65, es decir, durante el desarrollismo frondicista y durante el primer gobierno peronista para la relaminación de hierro y acero.

Por otra parte, al analizar las relaciones existentes entre la historia de las empresas y la de los empresarios encontramos dentro del rubro electrónica una marcada simultaneidad entre la fecha de inicio de actividades de las empresas y la fecha de inicio de la trayectoria ocupacional de los empresarios, es decir, en el período que abarca desde 1950 a 1960 aproximadamente. Sin embargo, dentro de la rama relaminación tal lineamiento fue difícil de hallar con la misma claridad que el caso anterior.

En lo referente a las demás variables socio-económicas que fueron tenidas en cuenta en el análisis de la trayectoria personal de nuestro grupo empresarial, pudimos verificar que dentro de la rama electrónica existía una tendencia ascendente en el nivel educativo desde las cohortes de empresarios más viejos hacia los más jóvenes por contraposición a la tendencia decreciente registrada dentro de la rama relaminadora. Por otra parte, destacamos para ambos casos la inexistencia o muy escasa existencia de alguna tradición familiar en lo relativo a la actividad empresaria y la primacía de empresarios de nacionalidad argentina.

Creemos verdaderamente que estos han sido sólo los primeros pasos de un complejo y largo camino que en un futuro incluirá el análisis de nuevas ramas, empresas y empresarios. Sin embargo, conociendo nuestras limitaciones actuales en lo relativo al tamaño de la muestra no hemos buscado la validez universal de aquello afirmado sino una más profunda y acabada comprensión de esa estrecha relación entre la realidad de un “uno actuante” y el resto de los “unos actuantes”, en determinado tiempo y lugar.

Anexo:

Planillas de análisis

Trayectoria Ocupacional del Empresario:

	1880...	1930	1940	1950	1960	1970
Nº 4		<u>Abril/'33:</u> Nac.,Bs. As., Argentina, 38 años, Universitario Incompleto.		<u>1954:</u> Empresa Familiar, comercio, vta. accesorios para autos.	<u>1962:</u> Ingreso a la empresa, fundador y socio mayor., administrad or, cargo: gerente gral.	<u>1971:</u> Abandona actividad comercial. Ocupando cargos en otras emp.: cargo: gerente, rama: vta. mat. Elec.

Trayectoria del Padre:

	1880...	1900	1910	1920...	1950	1960	1970
Nº 4		<u>1904:</u> Nac., España,			<u>1955:</u> jefe de "Casa Zubirá", vta.		

		residente argentino.			accesorios autos.		
--	--	-------------------------	--	--	----------------------	--	--

Trayectoria de la Empresa:

	1880...	1920	1930	1940	1950	1960	1970
Nº 4						<u>1962:</u> Fund. Empresa, capital inicial: \$1.000.000. <u>1965:</u> 1era. ampliación de capital por reinv. de utilidades <u>1966:</u> comienzo producción planta autoradios, nº estable.:1; nºemplea:30.	<u>1970:</u> 2da. ampliación de capital por reinversión de utilidades. <u>1971:</u> forma legal: Soc. Comandita por Acc., nº emplea: 40, capital actual: \$30.000.000

Bibliografía:

- BERTAUX, D. (Ed.) (1981), "History and the life course" en **"Biography and Society. The Life History Approach in the Social Sciences"**, Beverly Hills: Sage Publications & ISA-
- CORTÉS CONDE, R. (1998), **"Progreso y declinación de la economía argentina"**, Bs. As.: FCE.
- FANJZYLBER, F. (1983), **"La industrialización Trunca de América Latina"**, México: CET.
- GERMANI, G. (1960), "Las clases populares y las actitudes autoritarias" en **"Ideologías Autoritarias y Estratificación Social"**, Cuadernos de Sociología, N°24.
- GERMANI, G. (1968), **"Política y sociedad en una época de transición"**, Bs. As.: Paidós.
- HARRINGTON C. C. y S. K. BOARDMAN (1997), **"Paths to Success. Beating the Odds in American Society"**, Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- JORRAT, J.R. (2000), **"Estratificación Social y Movilidad. Un estudio del Área Metropolitana de Buenos Aires"**, Tucumán: Eudet)
- KATZ, J. et Al. (1986), **"Desarrollo y Crisis de la capacidad tecnológica Latinoamericana. El caso de la industria metalmeccánica"**, Bs. As.: BID/CEPAL/CIID/PNUD.
- KOSAKOFF, B. (comp.) (1993), **"El desafío de la competitividad. La industria argentina en transformación"**, Bs. As.: CEPAL.

- KOSAKOFF, B. y ASPIAZU, D. (1989), ***“La Industria Argentina: Desarrollo y Cambios estructurales”***, Bs. As.: CEPAL.
- LIPSET S. y BENDIX, R. (1960), ***“Social Mobility in Industrial Societies”***, University of California Press, Berkeley and Los Angeles.
- MAYER K. V. y BRANDON TUMA (eds.) (1990), ***“Event History Analysis in Life Course Research”***, Madison, Wisconsin: The University of Wisconsin Press.
- SAUTU, R. (1999), ***“El Método Biográfico”***, Bs. As.: Editorial de Belgrano.