

VI Jornadas de Historia de la Industria y los Servicios

Autor: Dr. Claudio Castro (UBA-FCE-AESIAL)

Email: ccastro@lenguajeclaro.com

Eje Temático: Estudios de caso: grupos económicos, grandes y pequeñas empresas.

Título de la ponencia: La evolución de un grupo agroindustrial. Los primeros años del Grupo Sasetru, 1949-1963.

Sasetru SA es posiblemente uno de los grandes enigmas empresarios de la historia económica argentina de las últimas décadas. Surgió a fines de los años cuarenta como una pequeña firma fundada por tres compañeros de estudios universitarios y la colaboración de algunos familiares. Veinticinco años después se había convertido en un conglomerado agroindustrial conformado por más de treinta empresas con una integración vertical que involucraba producción agrícola, de aceites y harinas, empresas de transporte, bodegas, elaboración de conservas, producción de envases, seguros, bancos y construcción. Siendo una firma local, sus exportaciones de aceites y granos llegaron a superar en algún momento a las grandes comercializadoras multinacionales instaladas en el país. Su volumen de colocaciones de productos en el exterior era tan importante que poseía una estructura propia de transporte que incluía tres barcos de 19.000 toneladas de porte bruto cada uno, complementado con un flete de cuatro a seis barcos más por mes.¹

Su principal accionista y director, por otra parte, llegó a convertirse en ministro de Economía durante el gobierno militar del Gral. Onganía.²

No obstante el impacto que dejó su declinación y quiebra entre la segunda mitad de los años setenta y principios de los ochenta, la historiografía sobre empresas hasta ahora no ha investigado sobre sus orígenes y evolución. El objetivo de la ponencia será indagar, por ahora en una modalidad exploratoria, sobre quienes fueron sus fundadores y su primera década de

¹ Se trataba de Navimar la empresa naviera del Grupo Sasetru. Además el conglomerado empresario incluía una compañía de pesca también con flota propia y la agencia marítima Orion. Tanto esta última como la primera fueron gerenciadas por Kurt Heinlein, un referente del negocio marítimo local. Ver "Lo importante es mantener la confianza de los clientes", El Cronista Comercial, miércoles 27 de julio de 2011, consultado en <http://www.cronista.com/transportycargo/Lo-importante-es-mantenerla-confianza-de-los-clientes-20110727-0015.html>, último acceso el 20/2/2017.

² Sobre la gestión de Jorge Salimei durante el gobierno del general Juan Carlos Onganía, ver Roth (1980), capítulo 9.

existencia, donde ya puede identificarse un importante dinamismo. Se analizará también en qué medida el contexto nacional e internacional ayudaron o no al desenvolvimiento de la empresa.

Se utilizaron fuentes documentales como Memorias y Balances, análisis informativos de la Bolsa de Comercio, publicaciones periódicas de carácter económico y un testimonio oral de quien fuera el contador de la empresa durante una parte de la década de los años cincuenta. La periodización no solo tiene que ver, como sugiere el título, con los comienzos de la empresa sino también con un ingreso al procesamiento industrial de materias primas vinculado a lo que denomina en el sector de la agroindustria como “Primera Transformación”, mediante la cual los insumos agrícolas se transforman en productos intermedios indiferenciados como harinas y aceites. Posteriormente, etapa no tratada en esta ponencia, ingresará en la producción de bienes agroindustriales de “Segunda Transformación”, donde los productos intermedios generados en la etapa anterior resultan el punto de partida para una segunda transformación y la generación de nuevos productos.

El mercado internacional de productos alimenticios

Por haberse dedicado Sasetru a la comercialización y procesamiento de oleaginosas y aceites, es necesario previamente describir la evolución del mercado internacional de dichos productos.³ Como se sabe, la crisis económica mundial de los años treinta había afectado negativamente los precios de los granos que el país comercializaba en el mercado internacional, generando una merma significativa en los ingresos por exportaciones. Esos problemas, debido sobre todo a la escasez de transporte marítimo, se profundizaron con la Segunda Guerra Mundial en el caso del trigo, lino y maíz. Este último fue el más afectado, ya que servía como forraje para el ganado bovino y porcino que en la coyuntura bélica europea estaba en constante retroceso. Mientras que antes del conflicto sus exportaciones representaban el 21% del total producido, a partir de 1941 pasaron a ser menos del 1%. De manera significativa, pero menos dramática, descendieron también las exportaciones de trigo, cuyos excedentes indujeron una significativa baja en la producción. En cuanto al lino, sus ventas externas estuvieron en promedio por debajo del 50% del período de preguerra.⁴

³ En 1975 Sasetru procesaba 600.000 toneladas de semillas oleaginosas por año, dando lugar a la producción de 200.000 toneladas de aceite y 400.000 de tortas y expellers. Su capacidad de tratamiento era la mayor del país a través de cuatro plantas elaboradoras. Industrializaba el 30% de la cosecha de lino y el 18% de la de girasol. Ver: Sasetru SA; “Sasetru. Alimentos argentinos para el mundo”, Buenos Aires, 1976.

⁴ Barsky y Gelman (2001), pp. 303-305; Cadenazzi (2012), p. 95.

Sabemos que esta caída fue compensada por la demanda de carne, la cual mantuvo su precio en el mercado internacional. Adicionalmente, la recuperación de las exportaciones también vendría por el lado de las oleaginosas y aceites, cuya demanda durante el conflicto bélico se incrementó de manera constante por parte de Europa y Estados Unidos, como consecuencia de la imposibilidad de producir por parte de los países asiáticos. En el caso de los aceites comestibles, durante los años cuarenta la Argentina dejó ser importador para convertirse en exportador. Sus colocaciones externas pasaron de 33.000 toneladas en el quinquenio 1935-1939 a 200.000 en 1944. En el mismo período, a la vez, consecuencia de la demanda local e internacional, su producción se multiplicó por siete. En el caso del maní, el incremento alcanzó al 50%.⁵ Esta recuperación del agro pampeano a través de la producción de granos oleaginosos y sus derivados será un proceso que se prolongará en la posguerra. Incluso en los años sesenta, antes del gran salto productivo y exportador en materia agropecuaria que generaría la soja, la Argentina ya era un actor importante del sector aceitero en el mercado internacional, sobre todo en relación al lino y girasol.⁶ Desde esa década, la industria del aceite fue dentro del sector agroindustrial la que más se expandió, con mayores exportaciones y la que tuvo un impacto profundo en el sector primario.⁷

La presente serie estadística de los siete años iniciales de la posguerra para el procesamiento de granos de girasol, sugiere el dinamismo de un cultivo industrial cuyos principales subproductos, aceites, expellers y harinas, tenían destino exportador:

Tabla 1. Granos de girasol elaborados y participación de sus distintos subproductos.

Año	Granos Elaborados (Toneladas)	Porcentaje de aceites	Porcentaje de expellers y harinas
1946	552.371	24,7	35,6
1947	715.424	25,2	37,5
1948	786.550	26	36
1949	835.400	26	36
1950	889.843	27,4	36

⁵ Cadenazzi (2012), p. 95.

⁶ Gutman y Feldman (1990) p. 115.

⁷ Gutman y Gatto (1990), p. 13. La llamada "agriculturización" del agro pampeano de los años setenta tiene que ver en gran medida con el incremento del cultivo de oleaginosas en reemplazo de la cría de ganado.

1951	889.800	26,8	36
1952	834.920	27,8	35,2

Fuente: Junta Nacional de Granos, Boletín Mensual N° 25, julio de 1965.

¿Qué explica este proceso? Luego de la dramática escasez de alimentos generada por la guerra, los países de la Comunidad Económica Europea y Japón se propusieron como objetivo lograr el autoabastecimiento alimentario. Para ello instrumentaron medidas de protección del sector agrícola a través aranceles, cupos y prohibiciones para limitar o impedir la importación. Además, cuando la producción nacional superó las necesidades del consumo interno, se implementaron subsidios a la exportación. Todo esto generó un incremento en la oferta de recursos agrícolas en el mercado internacional que impulsó la baja de precios con el consiguiente perjuicio a los exportadores de materias primas. Por otro lado, esa misma protección posibilitó un cambio tecnológico y empresarial en el agro que generó una brecha con los países en desarrollo.⁸ Los granos oleaginosos y sus derivados como aceites y pellets y expellers, no sufrieron las regulaciones y las trabas de la política agraria de la Comunidad Económica Europea y tuvieron una alta demanda por vincularse a la utilización industrial y a la alimentación de la ganadería intensiva y la avicultura, los cuales jugaron un rol clave en el nuevo modelo alimentario europeo y japonés.

Así ya antes del boom de la soja, durante la primera mitad de los años sesenta el país exportaba parte considerable de la producción de aceites con lugares significativos en el comercio mundial. En el caso del girasol, por ejemplo, exportaba un 10% de su producción que significaba un tercio del mercado mundial. En el caso del lino, exportaba unas 195.000 toneladas que significaban una participación del 75% del mercado mundial. Para el maní, la exportación representaba un 75% de lo producido.⁹

En el caso de harinas y derivados de la producción aceitera, el nivel de las exportaciones sobre el total de lo producido era todavía mayor:

⁸ Scheinkerman de Obschatko, Edith (2002), pp. 98-99. Al incorporar una verdadera revolución tecnológica en el campo, sustentada en la mecanización, la química y la biotecnología, los países desarrollados erosionaron las ventajas comparativas de la Argentina, basadas tradicionalmente en la abundancia y calidad de recursos naturales. Gutman y Gatto (1990), pp. 18-19.

⁹ "El mercado aceitero argentino", Archivo General de la Nación, Archivo Intermedio, Fondo Documental del Banco Nacional de Desarrollo, Estudio del Banco Nacional de Desarrollo, 1964.

Tabla 2. Argentina. Producción y exportación de pellets y expellers de girasol, lino , maní y algodón. Promedio entre los años 1969 y 1971 (en miles de toneladas)

Grano	Producción	Exportación	Porcentaje de exportaciones sobre el total de la producción
Girasol	430,1	330,7	76
Lino	442,0	338,9	76,67
Maní	98,5	65,7	66,70
Algodón	88,9	78,8	88

Fuente: Elaboración del autor en base a Gutman y Feldman (1989), p. 13.

De ahí, entonces, el cambio en la composición de la demanda de productos agrícolas por parte de los países desarrollados. Esta tendencia se irá profundizando cuando en los últimos veinticinco años países asiáticos como China e India, vivirán un proceso de crecimiento y bienestar que los llevara a un mayor consumo de carnes y proteínas. Luego del retroceso en materia de trigo y el maíz, la Argentina volverá a tener protagonismo en el mercado mundial de productos agrícolas de la mano de los granos oleaginosos y sus derivados. Desde los años cincuenta, Sasetru hizo una apuesta temprana a un mercado internacional de aceites y semillas que insinuaba ser prometedor.¹⁰

Los fundadores y el inicio de la empresa

La empresa fue fundada en 1949 por Jorge Nestor Salimei, quien se convertiría en el líder del Grupo Sasetru hasta su muerte en 1975; junto con él impulsaron el emprendimiento Juan Angel Seitún y Jorge Fermín Trucco Aguinaga. El nombre de la firma surgió de unir las sílabas iniciales de los tres socios.¹¹

¹⁰ La apuesta de Sasetru al mercado internacional del aceite y derivados se evidencia también en haber intentado instalar la primera planta procesadora de semillas de soja en la localidad de Zárate a mediados de los años setenta con una inversión de 33 millones de dólares. La unidad productiva tendría un procesamiento de 650.000 toneladas al año y se colocaría entre las más importantes del mundo. Se dividía en 120.000 toneladas de aceite y 520.000 de harinas. La planta no logró inaugurarse por la crisis que vivió en los años siguientes la empresa pero la obra estuvo muy cerca de su finalización. Todavía pueden observarse los restos de la misma en la localidad mencionada, en las inmediaciones del puente Zárate-Brazo Largo. De haberse concluido, quizás hubiera ayudado a evitar su quiebra unos años después. El endeudamiento generado por el emprendimiento es posible que también la haya perjudicado. "Trascendente inversión privada", El Cronista Comercial, Buenos Aires, 30 de junio de 1977, p. 20.

¹¹ Trucco Aguinaga murió en un accidente automovilístico en 1962. Jorge Salimei falleció en 1975 durante el llamado "Rodrigazo".

La idea de la sociología económica, según la cual hay un peso significativo de los vínculos sociales y étnicos en los conglomerados empresarios de los países de industrialización tardía, es en el caso de Sasetru plenamente aplicable.¹² En este momento fundacional, eran los tres jóvenes de veintitrés años que habían compartido durante su adolescencia estudios en el Colegio La Salle y posteriormente en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires. También, según el testimonio de quien fue contador de la empresa durante los años cincuenta, habían trabajado los tres en la Dirección General Impositiva.

Como estudiantes universitarios, compartieron militancia política en la Acción Católica. En este sentido, el catolicismo social fue uno de los rasgos más destacados de Jorge Salimei, quien durante los años sesenta fue partícipe del movimiento cursillista cristiano, que le permitió el vínculo con personajes prominentes de la vida pública argentina.¹³ La importancia del círculo social en el comienzo de la empresa se manifestó también en la presencia de familiares en el directorio de las empresas, como fueron los casos de Andres Brusco como síndico de Santa Elisa y Jorge Dithurbide como Director Titular, ambos con vínculo de parentesco con Jorge Salimei.¹⁴

Los inicios de la empresa se caracterizaron por cierta diversificación de actividades, donde no aparecen claramente diferenciados los negocios de los tres socios y los que tenía Jorge Salimei por el lado familiar. Así una de los primeros negocios es una barraca en la calle Osvaldo Cruz en el barrio porteño de Barracas, que pertenecía a Andres Brusco, un familiar del lado materno. La firma tenía el nombre de “Brusco y Cía SRL” y se dedicaba a operaciones de transporte y limpieza de granos, legumbres y semillas.¹⁵ Se complementaba con una estación de servicio en la calle Díaz Velez, que realizaba también trabajos de mecánica, lubricación y tapicería del automóvil. Paralelamente se fueron impulsando otros negocios vinculados al

¹² Sobre el peso del factor familiar, étnico y social en los grupos económicos de países de industrialización tardía, ver Granovetter (1985) y (2005).

¹³ En esos cursillos de cristiandad conoció al general Juan Carlos Onganía, quien en 1966 luego de asumir la presidencia mediante un golpe contra el presidente constitucional Arturo Illia, lo nombró ministro de Economía. Fue también partícipe del colectivo religioso Ciudad Católica.

¹⁴ Santa Elisa es una de las empresas que crearon los fundadores de Sasetru y se dedicaba a la elaboración de aceites. El apellido Brusco remite a la familia materna de Jorge Salimei y Dithurbide a la familia de su esposa. Según la reseña informativa de la Bolsa de Comercio, Andrés Brusco, Pedro Bartolomé Trucco y Pedro José Trucco actuaban en la industria aceitera desde 1950. Ver “Santa Elisa. Reseña Informativa”, Boletín de la Bolsa de Comercio, Nº 2829, Año LV, 22 de junio de 1959, p. 1211.

¹⁵ Ver publicidad de Brusco y Cía SRL en Revista de la Bolsa de Cereales, , Año XXXVII, Nº 1934, jueves 12 de enero de 1950, p. 25.

comercio de granos y elaboración de aceites. Entre fines del peronismo y la Revolución Libertadora, Sasetru irá incorporando una empresa por año. Consistieron en una planta de aceite de oliva en Bahía Blanca, perteneciente a la familia Dithurbide, junto a dos molinos harineros en el interior de la provincia de Buenos Aires.¹⁶

La estrategia del Grupo Sasetru

El rápido crecimiento de las empresas vinculadas a Sasetru tiene que ver con una estrategia que fue detallada por quien fue su contador durante los años cincuenta. La misma se sostendría básicamente en ser un grupo totalmente capitalizador, ya que todos los beneficios se reinvertían en la empresa. La otra pata de la estrategia estuvo en la posibilidad de obtener créditos a tasas negativas por parte del Banco Industrial. Por último, un benchmarking que toma al Grupo Bunge y Born, mayor conglomerado agroindustrial del país, como parámetro de los negocios.¹⁷

La obsesión del grupo por acumular se verifica no solo en anuncios publicitarios de la empresa sino también en los análisis contables que evidencian un continuo crecimiento del capital. Por otro lado, no hemos encontrado registros en la literatura sobre el Banco Industrial de préstamos realizados a firmas del grupo durante el régimen peronista pero creemos que eso no impugna la opinión de nuestro informante.¹⁸ Respecto al tercer elemento, un análisis de largo plazo de los negocios del Grupo Sasetru, permite identificar coincidencias. Por ejemplo, el comienzo con la comercialización de granos, el salto a la producción agroalimentaria y la diversificación y la integración vertical que incluye producción hacia el mercado interno de una enorme variedad de productos y servicios junto con una fuerte presencia exportadora. Hacia

¹⁶ El Dr. Alieto Guadagni, quien como joven egresado de la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA, fue el contador de Sasetru entre 1952 y 1957. Además de ser el responsable de la gestión contable de las firmas de Brusco y Cía, también lo fue de otras compañías que se incorporaron después. Según su testimonio, comenzó con el manejo contable de una empresa y terminó con seis. Entrevista con el Dr. Alieto Guadagni, realizado en Buenos Aires el 16 de septiembre de 2016.

¹⁷ Entrevista con el Dr. Alieto Guadagni...

¹⁸ El meticuloso estudio de Rougier (2001) sobre los créditos del Banco Industrial durante el gobierno peronista destaca el nombre de las empresas que recibieron crédito en mayor magnitud. Sin embargo, la mayoría de los préstamos eran por montos menores donde por la cantidad de operaciones no se identifica a sus receptores. Creemos que entre ellos puedan estar las empresas de Sasetru. Fuera del período estudiado, a partir de la segunda mitad de los años sesenta, los expedientes de créditos de dicho banco evidencian que otorgó apoyo financiero la mayoría de los proyectos industriales. La pregunta que es pertinente formular, sin atrevernos a dar por ahora una respuesta conclusiva, es si esta estrategia que posibilitó el crecimiento no fue la que llevó a un peligroso endeudamiento una vez que a partir de 1977 cambiaron las reglas del juego financiero.

los años setenta Sasetru se transformó en un fuerte competidor del grupo Bunge y Born en diversos sectores. El análisis puntual que haremos a continuación de cada una de las empresas que integraban Sasetru confirma lo antedicho.¹⁹

Sasetru

Sasetru SRL comienza sus actividades en 1949, relacionadas con la comercialización de granos y legumbres. Esta actividad de servicios, posiblemente asimilada o complementada con la realizada por Brusco y Cía, tuvo un buen desempeño que llevó a iniciar la actividad industrial. Se decidió entonces en 1954 cambiar el estatus jurídico de la firma, transformándose en 1954 en sociedad anónima. En agosto de 1955 adquiere en el partido bonaerense de 25 de Mayo el molino harinero de la familia Fraschina. Sus instalaciones, según el informe de la Bolsa de Comercio, eran modernas y ninguno de los equipos era anterior a 1952. La escasez de energía, que posiblemente fue uno de los factores que paralizó la producción durante sus anteriores dueños, fue solucionada con la adquisición de un equipo generador de electricidad que posibilitó un incremento de ventas del 70%. El mercado se orientó hacia la Capital Federal y el Gran Buenos Aires y a la zona local donde estaba instalado el molino.²⁰

Otra adquisición fue un molino harinero en la localidad bonaerense de San José, partido de Coronel Suarez. Las ventas externas, por otra parte, hicieron que en los años 1956 y 1957 se estableciera una oficina comercial en Rotterdam, Holanda.²¹ No obstante, parecería que la operatoria exportadora de productos agrícolas se realizaba en esta primera década de la compañía en forma subsidiaria.²²

La siguiente tabla nos sugiere la continua ampliación del capital a través de la emisión de nuevas acciones y la reinversión de utilidades.

Tabla 3. Sasetru SA. Cifras Comparativas de los últimos diez ejercicios (1955-1963). En miles de pesos moneda nacional.

¹⁹ Sobre Bunge y Born, ver Schvarzer (1989).

²⁰ "Sasetru. Reseña Informativa", en Boletín de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, Año LVII, Tomo CCXVIII, 19 de junio de 1961, p. 1355.

²¹ Entre vista con el Dr. Alieto Guadagni...

²² "Sasetru. Reseña Informativa", en Boletín de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, 19 de junio de 1961, Año LVII, Tomo CCXVIII, p. 1355.

Año	Capital integrado	Ventas	Utilidades Netas	Utilidades distribuidas a accionistas	Dividendos en Efectivo (%)	Dividendos en Acciones (%)
1955	3000	5359,3	241,5	–	–	–
1956	5000	16274,7	537,8	–	–	–
1957	7500	8683,5	957,5	–	–	–
1958	7500	16786,2	936,8	–	–	–
1959	7500	33116,9	1005,2	–	–	–
1960	12000	75571,3	5363,8	8000	–	66,66
1961	20000	66126,6	7999,9	7000	–	35
1961 ²³	20000	42172,9	4464,5	4050		15
1962	62100	114512,1	18814,7	18650	5	25
1963	155250	1024746,1	53534,6	46575	1,18	28,82

Fuente: Extraído de “Sasetru SA. Cifras comparativas de los últimos diez ejercicios”, en Boletín de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, Tomo CCLII, Año LVIII, N° 3075, 13 de abril de 1964, p. 830.

La empresa cambió su estatus jurídico a sociedad anónima en 1954 y comenzó a brindar información pública de su desempeño cuando empezó a cotizar en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires a partir de septiembre de 1961. Además de distribuir utilidades en acciones, hubo en los últimos ejercicios continuas convocatorias a nuevas suscripciones de acciones en la modalidad a la par con la finalidad de incrementar la actividad industrial. Un panorama completo de la suscripción de acciones e integración del capital se presenta en esta segunda tabla:

Tabla 4. Sasetru. Evolución del capital suscripto y realizado

Fecha de suscripción	Forma de colocación	Objeto del aumento	Monto del incremento de capital (m\$ñ)
20/10/1952	Inicial	Inicial	200.000
25/04/1954	Privada	Expansión de empresa	800.000
13/08/1954	Privada	Expansión de empresa.	2.000.000

²³ El segundo ejercicio de 1961 tuvo solo cinco meses por cambiar la fecha de cierre. A partir de allí el ejercicio contable finalizaba el 30 de noviembre de cada año.

08/07/1955	Privada	Expansión de empresa	2.000.000
12/11/1956	Privada	Expansión de empresa	2.500.000
18/06/1960	Privada	Expansión de empresa	2.500.000
05/01/1961	Privada	Expansión de empresas	2.000.000
05/01/1961	Pago dividendos	No distraer fondos de los negocios de la empresa	8.000.000
23/04/1962	Pago dividendos	No distraer fondos de los negocios de la empresa	7.000.000
28/09/1962	Pago dividendos	No distraer fondos de los negocios de la empresa	4.050.000
19/11/1962	Privada	Expansión de empresa	31.050.000
15/05/1963	Pago dividendos	No distraer fondos	15.525.000
05/08/1963	Privada	Expansión empresa	77.625.000

Fuente: Sasetru SA. Reseña Informativa del año 1964, en Boletín de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, Tomo CCLIII, Año LVIII, N° 3081, 25 de mayo de 1964, p. 2128.

Las integraciones de capital de 1961 tuvieron como destino la ya mencionada modernización del molino harinero del partido de 25 de Mayo, culminada al año siguiente. Por su parte, las correspondientes al año 1963 se relacionaron con la adquisición de una planta de procesamiento de aceites vegetales en Avellaneda por 45 millones de m\$ y 32.625.000 para incorporarlos al giro de la empresa.²⁴ La incorporación del nuevo establecimiento industrial para procesar semillas oleaginosas abrió expectativas importantes para ampliar las exportaciones a Europa. Las mismas se cumplieron en el ejercicio del año 1963, el año mismo de su incorporación, cuyas ventas se incrementaron un 791 % respecto al ejercicio anterior.²⁵ De esta manera, como lo muestra la siguiente tabla, Sasetru logró posicionarse como la empresa con mayor aumento en las ventas. Por otro lado, en materia de incremento de utilidades, se colocó en séptimo lugar:

²⁴ Boletín de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, Año LVII, Tomo CCXLIII, N° 3035, 8 de julio de 1963, p. 3035.

²⁵ "Sasetru SA. Memoria y Balance General correspondiente al 11º ejercicio, cerrado el 30/11/1964", en Boletín de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, Año LVIII, Tomo CCLII, N° 3075, 13 de abril de 1964, pp. 482-483.

Tabla 5. Empresas con mayor incremento de utilidades y ventas entre los años 1962 y 1963.

Ranking de empresas con mayor incremento en las utilidades (%)		Ranking de empresas con mayor incremento en las ventas (%)	
1. Somisa	7875	1. Sasetru	791
2. Nestlé	5825	2. Wilson	435
3. Azucarera Tucumana	513	3. Somisa	113
4. Fiat Concord	511	4. Sofina	102
5. Jabón Federal	455	5. Morixe	64
6. Química Buenos Aires	310	6. Compañía Industrial de Bolsas	64
7. Sasetru	187	7. Swift	63

Fuente: Panorama de la Economía Argentina, volumen IV, N° 26, Segundo Trimestre de 1965, páginas 189 y 192.

Santa Elisa SA

La firma tenía como objeto la elaboración, refinación y comercialización de aceites vegetales, industriales y comestibles. En otra evidencia del peso de las relaciones sociales y familiares, Santa Elisa se constituyó por iniciativa de los fundadores de Sasetru junto con Andrés Brusco, Pedro Bartolomé Trucco y Pedro José Trucco.²⁶ Es posible que el inicio de la empresa se vincule con la referencia que hizo nuestro informante sobre la compra de una planta de aceitera en la ciudad de Bahía Blanca perteneciente a la familia Brusco.²⁷ No obstante el grueso de la actividad se llevó en la planta de Avellaneda, donde también estaban las instalaciones de Sasetru.

En una trayectoria muy parecida a Sasetru, se constituyó en sociedad anónima en 1954 y tuvo desde temprano constantes incrementos de capital:

Tabla 6. Santa Elisa SA. Evolución del capital (1954-1957). En pesos moneda nacional y en dólares corrientes y a valor del año 2017.

²⁶ "Santa Elisa SA. Reseña Informativa", Bolsa de Comercio de Buenos Aires, 22 de junio de 1959, Tomo CXCI, Alo LV, N° 2829, p. 1211.

²⁷ Entrevista con el Dr. Alieto Guadagni... ·Es posible que esto tenga relación con el hecho de que Andrés Brusco fue el síndico titular de la empresa. Ver "Santa Elisa. Reseña Informativa al 22 de junio de 1959", en Boletín de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, Año LV, N° 2829, p. 1211.

Fecha del aporte	Forma de Colocación	Objeto del incremento de capital	Capital aportado en m\$n y en dólares corrientes (U\$)	Capital suscrito acumulado en m\$n y dólares corrientes (U\$)	Capital suscrito acumulado en dólares de 2017
24/04/1954	Privada	Trámite de constitución	160.000 (6400)	160.000 (6400)	57.775
07/03/1956	Privada	Compra Inmueble	640.000 (16931)	640.000 (21.164)	188.950
16/04/1956	Privada	Compra activo fijo	9.200.000 (245.333)	10.000.000 (266.666)	2.380.768
28/02/1957	Privada	Compra Activo Fijo	5.000.000 (136.239)	15.000.000 (408.719)	3.532.132

Fuente: elaboración del autor en base a “Santa Elisa SA. Reseña Informativa”, en Boletín de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, Año LV, N° 2829, 22 de junio de 1959, p. 1211. La actualización de la moneda norteamericana al año 2017, se realizó en base al estimador de inflación del Bureau of Labor Statistics, United States Labor Department, en https://www.bls.gov/data/inflation_calculator.htm. Último acceso el 08/03/2017. La conversión histórica entre el peso moneda nacional y el dólar norteamericano se realizó en base a: <http://www.billetesargentinos.com.ar/articulos/cotizacion.htm> (último acceso el 08/03/2017).

Si se mide en dólares corrientes, da un significativo proceso de acumulación de capital, ya que el aporte inicial medido en la moneda norteamericana se multiplica 68 veces en el lapso de tres años. Es difícil explicar el origen de semejante proceso, ya que, si bien las ventas y las utilidades se expanden, como lo muestra la tabla que presentamos a continuación, no alcanzan para cubrir los aportes de capital realizados entre 1956 y 1957 que alcanzaron los m\$n 9.800.000:

Tabla 7. Santa Elisa SA. Capital Integrado, Ventas y Utilidades Netas entre 1956 y 1958. En pesos moneda nacional y en dólares corrientes

Año	Capital Integrado en m\$n (U\$)	Ventas en m\$n (U\$)	Utilidades Netas en m\$n (U\$)
1956	800.000 (22.068)	5.234.000 (138.465)	667.000 (17.692)
1957	15.000.000 (403.225)	33.699.000 (1.725.172)	665.000 (17.639)
1958	15.000.000 (212.765)	65.039.000 (926.481)	2.550.000 (36.324)

Fuente: elaboración del autor en base a “Santa Elisa SA. Cifras comparadas de los últimos ejercicios”, Boletín de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, Año LVIII, Tomo XXIV, N° 3090, 27 de julio de 1964, p. 1606. La cotización del dólar se ha tomado de: <http://www.billetesargentinos.com.ar/articulos/cotizacion.htm>. Se consideró la cotización del último mes de cada año.

La siguiente tabla, donde se presentan cifras sobre las deudas financieras de tres años consecutivos, puede sugerir alguna explicación complementaria, y parcial, al tema de la acumulación de capital. También la importancia que tuvo el endeudamiento con el Banco Industrial, tal como postulaba más arriba el contador de la empresa.

Tabla 8. Santa Elisa SA. Deudas de carácter financiero entre 1956 y 1958. En m\$n

Cuenta	Año 1956	Año 1957	Año 1958
Cuentas a capitalizar	4.682.000	—	—
Banco Provincia (Cuenta Prendaria)	—	—	60
BIRA (Préstamo Rotativo)	—	—	10.100.000
BIRA (Préstamo Prendario)	—	—	2.510.000

Fuente: “Reseña Informativa de Santa Elisa”, en Boletín de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, Año LV, Tomo CXCH, N° 2824, 22 de junio de 1959, p. 1213.

Se puede especular, a modo de hipótesis, que la importante deuda del año 1956 del rubro Cuentas a Capitalizar, la cual representa aproximadamente unos U\$ 128.000 y supera ampliamente las ganancias de ese mismo ejercicio y de los dos siguientes, surja de un aporte de accionistas con la finalidad de enfrentar alguna inversión de capital o la necesidad de incrementar la compra de materias primas, ante ventas que medidas en la moneda norteamericana se multiplican por doce de un año a otro (Ver Tabla 6). En el año 1958, se refuerza a través de la acción crediticia del BIRA. Por un lado, con un préstamo rotativo para la compra de semillas y con otro de carácter prendario. El primero supera casi cuatro veces las utilidades netas de ese año, mientras que el segundo la iguala. En el balance cerrado al 29 de febrero de 1960, el BIRA vuelve a aparecer como acreedor por un crédito rotativo de m\$n 21.093.000 (U\$ 255.066).

Las reservas no legales también jugaron un papel importante, ya que en algunos ejercicios equipararon o incluso a veces superaron a las utilidades netas, lo cual permitió destinar recursos a equipamiento. Por ejemplo, así sucedió en los tres ejercicios transcurridos entre 1956 y 1958.²⁸ Dos años después, otro registro contable indicaba el mismo conservadurismo contable:

²⁸ “Santa Elisa SA. Cifras comparativas de los últimos ejercicios”, Boletín de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, Año LVIII, Tomo CCLV, N° 3090, 27 de julio de 1964, p. 1606.-

Tabla 9. Ganancias Netas y Reservas no legales en el Balance General al 29 de febrero de 1960 (en m\$)

Ganancias Netas	1.886.252,37
Reservas Facultativas	653.402,55
Reservas por fluctuaciones de precios	652.228,88
Reservas para equipamiento	2.519.421, 43
Total de Reservas	3.825.053,53

Fuente: Elaboración del autor en base a “Santa Elisa SA. Memoria y Balance General al 29 de febrero de 1960”, Boletín de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, Año LVI, Tomo CCXI, N° 2897, p. 699.

¿Qué explica el incremento de las ventas medidas en moneda dura? Coincidente en parte con lo que dice nuestro informante sobre la apertura de una oficina comercial en Rotterdam a partir de 1956, la explicación no puede venir de otro lugar que de la expansión de las ventas externas. Dicho proceso continuó en los años siguientes, hasta la disolución de la sociedad:

Tabla 10. Santa Elisa SA. Capital integrado, ventas y utilidades netas. En pesos moneda nacional y dólares corrientes.

Año	Capital Integrado en m\$ (U\$)	Ventas en m\$ (U\$)	Utilidades Netas en m\$ (U\$)
1959	15.000.000 (180.505)	275.897.000 (3.320.060)	5.705.000 (68.652)
1960	15.000.000 (181.050)	525.309.000 (6.316.342)	1.886.300 (22.767)
1961	15.000.000 (180.072)	397.827.900 (4.775.845)	11.025.600 (132.360)
1961	20.250.000 (243.097)	105.823.200 (1.270.386)	3.180.100 (38.176)
1962	20.250.000 (136.363)	141.124.700 (950.334)	3.527.000 (23.766)
1963	27.337.000 (194.150)	97.631.800 (693.401)	34.686.200 (246.350)

Fuente: Elaboración del autor en base a “Santa Elisa SA. Cifras comparativas de los últimos ejercicios”, Boletín de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, Año LVIII, Tomo CCLV, N° 3090, 27 de julio de 1964, p. 1606.-

Las exiguas ganancias del año 1959 en relación al volumen de ventas parecerían explicarse, según lo sugiere la memoria de la empresa, por dedicar los recursos obtenidos a la cancelación del pasivo comercial que en el año 1958 abarcan un tercio de las ventas. Las ventas y beneficios continuaron incrementándose, más allá que debido a las devaluaciones, la inflación y la crisis

frenen dicho proceso entre 1962 y 1963. El gobierno desarrollista de Arturo Frondizi, no obstante la crisis política y económica en la que termina, significó un buen período para la empresa.²⁹

Sin embargo, sorpresivamente la asamblea de accionistas del 23 de marzo de 1965 decidió la disolución de la firma. No hay explicación ni mención alguna en las memorias de los motivos que provocaron semejante decisión. A modo de hipótesis, podemos conjeturar que la producción y comercialización de aceites pasó a manos de Sasetru, que poco antes había incorporado una planta de elaboración de aceites por extracción de solventes en su planta de Avellaneda, lugar donde también estaba el predio industrial de Santa Elisa. Estimamos que sus activos y personal tuvieron también que pasarse a Sasetru, la cual agregaba otro ítem productivo, además de las harinas y la comercialización de granos.

Inalruco SA

Esta es la tercera firma que identificamos como pertenecientes a los fundadores de Sasetru, quienes ejercieron la Presidencia, a cargo de Jorge Salimei, y los principales cargos del Directorio. El hecho de que Inalruco se dedique en un primer momento al negocio inmobiliario y luego a la actividad de la construcción civil, la obra pública y hasta la construcción industrial, sugiere rasgos propios de los conglomerados empresarios de la industrialización tardía.³⁰ En primer lugar, la carencia inicial de un conjunto de capacidades tecnológicas que los puede llevar, guiados por el oportunismo, a una diversidad de actividades, ya sea en el ámbito comercial, de servicios o manufacturero. En segundo lugar, la tendencia a la integración vertical, ya que se convertiría en los años sesenta en un cuerpo de ingeniería que estaría a disposición de las necesidades de ampliación y reformas de las empresas de Sasetru.

Inalruco se constituyó en 1953 y se dedicó “a la compraventa de productos naturales”. Más allá de esta vaga afirmación en la Reseña Informativa de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires de 1961, no hay muchas precisiones sobre su actividad hasta 1958. A partir de ese momento, con la compra-venta de terrenos y edificios comienza su actividad inmobiliaria. Dos años después inicia su actividad de la construcción con obras en el sector vial. Esas dos actividades eran el

²⁹ Según el artículo que aparece en Wikipedia sobre Sasetru, los directivos estuvieron vinculados al presidente Frondizi y durante su gobierno incrementaron significativamente su capacidad para procesar alimentos. Ver: <https://es.wikipedia.org/wiki/Sasetru>. Último acceso el 23/03/2017.

³⁰ Amsden e Hikino (1994); Amsden e Hikino (1995).

foco de sus negocios en 1961, con proyectos de construcción en Capital Federal, provincia de Buenos Aires y Corrientes.³¹

Al igual que las otras dos empresas, Sasetru y Santa Elisa SA, Inalruco evidenció un proceso continuo de aportes y acumulación de capital:

Tabla 10. Inalruco SA. Evolución del capital (1954-1961). En m\$n y dólares.

Fecha	Forma de Colocación	Objetivo del incremento	Importe en m\$n (Dólares)	Capital Suscripto en m\$n (Dólares)
1954	Inicial	Inicial	200.000 (7.490,63)	200.000 (7.490,63)
20/05/55	Privada	Expansión negocios	800.000 (25.117,73)	1.000.000 (31.397,17)
14/06/55	Privada	Expansión negocios	4.000.000 (120.300,75)	5.000.000 (150.375,93)
21/12/60	Privada	Expansión negocios	15.000.000 (181.598,06)	20.000.000 (241.984,27)
21/04/61	Privada	Pago Dividendos	5.000.000 (59.880,00)	25.000.000 (301.932,36)

Fuente: “Reseña Informativa de Inalruco SA”, en Boletín de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, Año LVII, Tomo CCXXI, N° 2940, p. 766.

Si bien hubo inflación y la moneda nacional se devaluó cerca del 400% durante esos siete años, el capital medido en dólares aumentó un 3300%. Dicha acumulación no pudo haberse realizado sin el incremento de las ventas de servicios junto con una tendencia a redistribuir utilidades en acciones. Nuevamente el gran salto cuantitativo se vuelve a presentar durante el gobierno de Frondizi:

Tabla 11. Inalruco SA. Trabajos realizados, utilidades y porcentaje de utilidades distribuidas. En pesos monedas nacional y dólares.

Ejercicio finalizado en los años:	Trabajos realizados en m\$n (dólares)	Utilidades en m\$m (dólares)	Porcentaje de utilidades distribuidas en efectivo ³²	Porcentaje de utilidades distribuidas en acciones.
1954		9.000,9	-	-

³¹ “Reseña Informativa de Inalruco SA”, en Boletín de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, Año LVII, Tomo CCXXI, N° 2940, p. 766.

³² Tanto en esta columna como la siguiente, los porcentajes no son en relación a las ventas sino al capital de la empresa.

1955	120.000,9 (3.333,45)	18.000,2 (500,00)	S/D	S/D
1956	75.000,0 (2051)	9.000,9 (246,23)	S/D	S/D
1957	815.000,8 (21.908,61)	1.000,1 (26,91)	S/D	S/D
1958	6.642.000,4 (94.615,39)	12.000,7 (170,22)	-	-
1959	3.200.000,00 (38.415)	26.000,0 (312,12)	S/D	S/D
1960	13.500.000,00 (163.339)	5.757.000,4 (69.655,17)	-	25
1961	57.848.000,60 (687.030,88)	15.747.000,2 (187.019)	10	20
1962	91.994.000,30 (686.010,43)	6.694.000,4 (49.917,97)	10	-
1963	153.424.000,00 (1.157.916,98)	16.358.000,6 (123.456,60)	10	10

Fuente: elaboración del autor en base a: "Inalruco SA. Cifras comparativas de los últimos diez ejercicios (1954-1963)", en Boletín de Bolsa de Comercio de Buenos Aires, Año LVIII, Tomo CCLIII, N° 3081, 25 de mayo de 1964, p. 2194.

Con un poco más de laxitud, en Inalruco parecería prevalecer la lógica de las otras dos firmas: acumulación de capital a través de la distribución de utilidades en acciones, aunque puede identificarse una moderada disposición para premiar a los accionistas con dinero en efectivo, como puede observarse entre los años 1960 y 1963.

Algunas consideraciones finales

En lo que consideramos un trabajo preliminar, hemos tratado de describir y analizar algo más de la primera década de existencia del conglomerado de empresas de lo que se conoció como el Grupo Sasetru. Más allá de las dificultades para identificar las actividades comerciales y productivas en un primer momento, al final del período encontramos tres empresas: Inalruco, Sasetru y Santa Elisa. Esta última aparentemente integrada a los negocios de Sasetru en 1965. No podemos asegurar, sin embargo, que sin cotizar en la bolsa no hubiera otras firmas vinculadas a Salimei, Trucco y Seitún, tanto en la Argentina como en el exterior.

Como muchos otros conglomerados empresarios en procesos de industrialización tardía, surgió sin un conjunto inicial de capacidades tecnológicas. El ingreso al área de la

comercialización y procesamiento de granos tuvo que ver más con posibilidades que otorgaron los vínculos familiares y sociales y posiblemente también a cierto oportunismo económico. En ese sentido, el ingreso al negocio inmobiliario y de la construcción, puede encontrar alguna lógica en ver tanto un negocio económico como también ciertas posibilidades de complementación en las actividades productivas. Esto último parecería acentuarse en una etapa posterior de la empresa, cuando se extendieron la cantidad de firmas y las obras de reforma y ampliación en cada una de ellas.

La estrategia de Sasetru fue esbozada por el testimonio privilegiado de su contador en los años cincuenta y parece corroborarse con los documentos contables. Reinversión de los beneficios para capitalizar las firmas, altas reservas, créditos de la banca estatal, generalmente a tasas negativas, y una cartera de actividades cuya diversificación en torno a la comercialización y elaboración de granos oleaginosos nos trae al presente el modelo de negocios de Bunge y Born. En esta primera etapa, los productos comercializados entrarían todavía en la categoría de commodities, algo propio también de la evolución de la industria alimenticia argentina. Sin embargo, ya hacia el final del período estarían apareciendo los productos con marca “7 Días” que a partir de los años sesenta tendrían una significativa presencia en el mercado local de aceites y harinas.

Varios son los interrogantes que quedan. Por ejemplo, en los documentos contables y análisis de la empresa que aparecen en las publicaciones de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires no aparecen referencias a los vínculos entre las firmas, a pesar de las coincidencias entre sus directores y tener la misma sede física. Esto nos abre también interrogantes sobre la gobernanza, ya que no parece existir un holding formal que coordine la actividad de las firmas del grupo y podría generar problemas en los años posteriores cuando se incrementa en poco tiempo la cantidad de empresas participantes. En 1970, Sasetru facturaba aproximadamente unos 40 millones de dólares y ya era catalogada por una publicación de negocios como un “gigante”. En 1971 con la introducción de una bebida alcohólica de consumo popular, se estaba convirtiendo en la tercera empresa alimenticia del país.³³ ¿Pudo Sasetru asimilar positivamente la gestión de semejante cantidad de operaciones y diversificación de actividades?

³³ Ver por ejemplo: “Sasetru: un gigante desconocido”, revista Mercado, 7 de octubre de 1971, Año III, Nº 117, pp. 37-39. La bebida alcohólica fue la sangría Torreón.

Esta tendencia, con una nueva línea de productos de consumo masivo, se acentuaría en los años siguientes. A ello debería agregarse también actividad financiera, seguros, pesca y fábricas de embotellamiento y envases plásticos.

Por otro lado, según la información obtenida del contador de la empresa, la actividad exportadora era ya importante a fines de la década de los años cincuenta. Sin embargo, no se encontró información precisa en los documentos analizados sobre dicha actividad en Sasetru y Santa Elisa, siendo estas cuestiones importantes para un potencial inversor. ¿Cómo era la estructura comercial y financiera instalada en el exterior?³⁴

Por último, cabe analizar la estrategia de apalancamiento a través del crédito obtenido en instituciones de la banca estatal como el Banco Industrial o el Banco Provincia de Buenos Aires en el contexto de una política financiera de tasas negativas. En los doce años posteriores al período estudiado, dicha estrategia se profundizó, sobre todo con créditos del Banco Industrial, que otorgó préstamos para ampliación de infraestructura de almacenamiento de granos, frigoríficos y creación de firmas vinculadas a la fabricación de galletitas, productos lácteos y conservas. Parecería encontrarse entonces una línea de continuidad desde etapas tempranas en lo que sería la estrategia de acumulación. Cabe preguntarse si la misma no sería menos funcional y más riesgosa cuando, ya en otra etapa histórica, las tasas de interés pasen a ser altamente positivas. La crisis final de Sasetru se dará en ese contexto, durante la segunda mitad de los años setenta. Esta y otras cuestiones, sin embargo, deberán ser objetos de futuras investigaciones.

Bibliografía General:

Amsden, Alice and Hikino, Takashi (1994): “Project Execution Capability, Organizational Know-How and Conglomerate Corporate Growth in Late Industrialization”, en *International and Corporate Change*, vol. 3, N° 1, Oxford University Press.

Amsden, Alice y Takashi Hikino (1995): “La industrialización tardía en perspectiva histórica”, en *Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales*, Buenos Aires, vol. 137, N° 137, Abril-Junio de 1995.

³⁴ Según una conversación mantenida con Gustavo Seitún, uno de los hijos del fundador de Sasetru, “Santa Elisa Group”, fue el nombre que se adjudicó al conjunto de inversiones del grupo en el exterior. Conversación telefónica del autor con Gustavo Seitún en febrero de 2017.g

Barsky, Osvaldo y Jorge Gelman (2001): *Historia del agro argentino. Desde la Conquista hasta fines del siglo XX*, Buenos Aires, Grijalbo-Mondadori.

Cadenazzi, Guillermo (2011): “De granero a aceitero del mundo. Las exportaciones agrarias argentinas entre 1930 y 1970”, *Agroalimentarial*, vol. 17, N° 33, julio-diciembre, en <http://www.redalyc.org/html/1992/199220006004/>. Último acceso el 17/04/17.

Cadenazzi, Guillermo (2012): “El estancamiento del agro argentino y el mercado mundial. De la Gran Depresión a la Segunda Guerra Mundial”, *Historia Agraria*, N° 57, pp. 79-104, en http://ri.conicet.gov.ar/bitstream/handle/11336/13015/CONICET_Digital_Nro.14422.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Dorfman, Adolfo (1983): *Cincuenta años de industrialización en Argentina, 1930-1980. Desarrollo y perspectivas*, Buenos Aires, Ediciones Solar.

Gutman, Graciela y Silvio Feldman (1989): *Proceso de industrialización y dinámica exportadora: las experiencias de las industrias aceiteras y siderúrgica en la Argentina*, Buenos Aires, CEPAL, Documento de Trabajo N° 32, consultado en http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/28590/LCbueL114_es.pdf?sequence=1 (Último acceso: 16/04/17).

Granovetter, Mark (1985): “Economic action and social structure: The problema of embeddedness”, *The American Journal of Sociology*, 91, 3, pp. 481-510.

Granovetter, Mark (2005): “Business groups and social organization”, en Smelser, Neil y Swerberg, Richard (eds.), *The Handbook of Economic Sociology*, New York, Princeton University Press.

Gutman, Graciela y Silvio Feldman (1990): “Subsistema aceites vegetales”, en Graciela Gutman y Francisco Gatto, *Agroindustrias en la Argentina. Cambios organizativos y productivos (1970-1990)*, Buenos Aires, CEAL.

Roth, Roberto (1980): *Los años de Onganía. Relato de un testigo*, Buenos Aires, Ediciones La Campana.

Scheinkerman de Obschatko, Edith (2002): *Sector agroalimentario argentino: aporte al crecimiento económico y productividad, 1965-2000*, Tesis de Doctorado presentada en la Facultad de Ciencias

Económicas de la Universidad de Buenos Aires, Biblioteca Digital de la Facultad de Ciencias
Económicas.