



La industria argentina en su tercer siglo

Una historia multidisciplinar
(1810-2020)

Marcelo Rougier
(coordinador)



Ministerio de
Desarrollo Productivo



Autoridades

Presidente de la Nación

Dr. Alberto Fernández

Vicepresidenta de la Nación

Dra. Cristina Fernández de Kirchner

Jefe de Gabinete de Ministros

Lic. Santiago Cafiero

Ministro de Desarrollo Productivo

Dr. Matías Kulfas

**LA INDUSTRIA ARGENTINA
EN SU TERCER SIGLO**

**LA INDUSTRIA ARGENTINA
EN SU TERCER SIGLO**

Una historia multidisciplinar (1810-2020)

Marcelo Rougier (coord.)

Ministerio de Desarrollo
Productivo de la Nación

La industria argentina en su tercer siglo. Una historia multidisciplinar (1810-2020)
Primera edición, marzo de 2021

© Marcelo Rougier

© Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación

Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación
Av. Pres. Julio A. Roca 651, (C1067ABB) Ciudad Autónoma de Buenos Aires
info@produccion.gob.ar

Puesta en página: Diana González

Diseño de tapa: Miur

La industria argentina en su tercer siglo: una historia multidisciplinar (1810-2020) / Marcelo Rougier ... [et al.]; coordinación general de Marcelo Rougier; prólogo de Matías Sebastián Kulfas. - 1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires : Ministerio de Desarrollo Productivo, 2021.

548 p.; 23 x 16 cm.

ISBN 978-987-47990-0-5

1. Industrias. 2. Historia Argentina. I. Rougier, Marcelo, coord. II. Kulfas, Matías Sebastián, prolog.

CDD 338.0982

Hecho el depósito que dispone la ley 11.723.

Impreso en Argentina. *Printed in Argentina.*

La reproducción total o parcial de este libro viola derechos reservados.

ÍNDICE

Prólogo ¿Por qué la industria es clave para el desarrollo argentino?, <i>Matías Kulfas</i>	9
Presentación Pasado, presente y futuro de la industria argentina, <i>Marcelo Rougier</i>	13
1 Las actividades artesanales y las primeras manifestaciones industriales (1810-1869), <i>Camilo Mason y Diego Rozengardt</i>	33
2 El despliegue de la industria (1870-1929), <i>Ludmila Scheinkman y Juan Odisio</i>	79
3 El avance de la sustitución de importaciones (1930-1952), <i>Leandro Sowter y Camilo Mason</i>	143
4 La industrialización dirigida por el Estado (1953-1975), <i>Juan Odisio y Marcelo Rougier</i>	197
5 Desindustrialización y reestructuración regresiva en el largo ciclo neoliberal (1976-2001), <i>Martín Schorr</i>	263
6 Crecimiento y reindustrialización acotada (2002-2015), <i>Federico Ghibaudo y Mario Raccanello</i>	315
7 Del retorno de la desindustrialización al coronavirus (2016-2020), <i>Daniel Schteingart y Andrés Tavosnanska</i>	383
8 Las instituciones estatales y la industria en perspectiva histórica, <i>Omar Bascur y Ramiro Coviello</i>	449
9 Estadísticas industriales en el largo plazo, <i>Andrés Salles</i>	495
Los autores	545

2 | El despliegue de la industria (1870-1929)

Introducción

Hacia 1870 se consolidó la llamada “primera globalización”, que implicó un crecimiento inusitado en la circulación internacional de mercancías, capitales y personas. Como resultado de los cambios económicos a gran escala asociados a la Revolución Industrial, surgió un amplio mercado mundial de productos y de factores de producción que tuvo a Inglaterra como su epicentro. Este predominio se manifestó en su control geopolítico; se trató de un período de relativa paz internacional hasta 1914 dada la ausencia de conflictos armados de gran escala entre las principales potencias. La “era del imperialismo” consolidó además la división entre economías industriales y economías primarias, apoyada por la teoría de las ventajas comparativas de la economía clásica.

En términos generales, en estos años se aceleró el ritmo de crecimiento y más aún, de los flujos de comercio internacional. En América Latina, entre 1870 y el comienzo de la Primera Guerra Mundial, el producto bruto interno (PBI) promedio ponderado se expandió un 3,3% anual, mientras que en las cinco décadas anteriores (1820-1870) apenas había llegado al 1,5%. El impulso provino del auge en la demanda de minerales, materias primas industriales y alimentos por parte de los países industrializados. Las exportaciones y las ingentes entradas de capital tuvieron un impacto profundo sobre las estructuras económicas, sociales y políticas del continente. De hecho, la región incrementó su participación en el comercio global. En ese contexto, Argentina fue, probablemente, el caso de mayor éxito gracias a su destacada capacidad de proveer carne y granos a bajo precio para los mercados europeos, en el marco de la nueva división internacional del trabajo.

Uno de los motores de la integración económica mundial fue la caída de los costos de los transportes y las comunicaciones, asociados al auge del barco de vapor y el ferrocarril y a la aparición del telégrafo. En igual sentido, grandes obras de infraestructura permitieron disminuir

los tiempos y precios del transporte interoceánico, como la culminación de los canales de Suez en 1869 y de Panamá en 1914. Específicamente beneficioso para la Argentina resultó, dentro de esta “revolución de los transportes”, que en 1876 se inauguraran los viajes transatlánticos de barcos frigoríficos. Este sistema logró garantizar el transporte de carne en buen estado entre América y Europa, congelada primero y refrigerada después, e inició un período de enorme prosperidad para los productores ganaderos de la pampa húmeda. La construcción de un moderno puerto sobre el Río de la Plata (1887-1898) en base al proyecto elaborado por Eduardo Madero fue acompañada por nuevos depósitos, silos y elevadores de granos –como los levantados en 1902 por Bunge y Born en el Dique 2 para Molinos Río de la Plata–, que conectaron a la urbe y el país con el mercado externo. La rectificación del cauce del Riachuelo y la construcción del Dock Sud (1894-1905), canal artificial que empalmaba con el Ferrocarril del Sud para facilitar la exportación, complementaron el puerto de Buenos Aires proyectado por Madero, lo que permitió tanto la llegada de materias primas extranjeras como la salida de productos y transformó la costa provincial en un “canal industrial”. Asimismo, la extensión de las vías férreas en el país pasó de 732 kilómetros construidos en 1870 a 28.000 en 1910, cuyo objetivo central fue conectar las principales zonas productivas con el puerto de Buenos Aires, donde confluían los ramales troncales.

En parte facilitada por esos avances en los transportes, pero también por la situación económica en los países de origen, se incrementó notoriamente la migración internacional hacia las zonas de nuevo poblamiento. Entre 1850 y la Primera Guerra Mundial, 52 millones de personas salieron de Europa hacia América y Oceanía. Estados Unidos fue el principal destino de la emigración, que también resultó de inmensa importancia para la Argentina. Entre 1870 y 1929 arribaron al país alrededor de seis millones de inmigrantes, de los cuales más de la mitad se radicaron de manera definitiva. La población total pasó así de menos de dos millones de habitantes en 1869 a cerca de 12 millones para 1930. El crecimiento poblacional se expresó además en una importante urbanización; por ejemplo, la ciudad de Buenos Aires pasó en esos años de 177.787 habitantes a más de dos millones. Sumado el aumento de los ingresos, se generaron profundos cambios políticos, sociales y culturales, y una importante demanda de productos industriales.

A escala global, tanto el intercambio comercial como los flujos de capital e inversión extranjera directa se vieron facilitados por la creciente hegemonía del patrón oro, que Inglaterra había adoptado desde 1821 y que se generalizaría cinco décadas más tarde. En Argentina se hicieron varios intentos por implementar el esquema monetario: tras un temprano experimento en la década de 1820, el patrón oro rigió de manera “esporádica” entre 1867 y la crisis de 1929, tal como lo describió un joven Raúl Prebisch en 1932.

Durante esta primera globalización, Inglaterra fue el primer y principal inversor en América Latina, aunque cerca del cambio del siglo diecinueve al veinte ganaron preponderancia los flujos desde otros países como Alemania, Bélgica, Francia y especialmente, Estados Unidos. Hacia 1880, el 70% de los fondos colocados en la región habían sido absorbidos por la deuda pública y se habían utilizado para refinanciar deuda previa (que estaba, en una proporción importante, en *default*), el gasto militar y la inversión en ferrocarriles. Más adelante ganó preponderancia también la inversión en empresas privadas, especialmente aquellas en los sectores de transporte, comercio exterior, finanzas, hipotecas y bancos, minas e industrias, sobre todo de bienes de consumo no durable. Argentina, Brasil, Chile y Uruguay fueron las economías de la región más beneficiadas por la inversión inglesa, mientras México y Cuba recibieron la mayor parte de los capitales norteamericanos. Si bien esto impulsó su crecimiento, los países latinoamericanos también resultaron más expuestos a la volatilidad financiera. La crisis de 1890 lo hizo evidente cuando el pánico originado por la quiebra del Banco Constructor de La Plata se “contagió” al resto del continente (que debió enfrentar tasas más elevadas y el racionamiento del crédito externo), afectó a los mercados de capital en Estados Unidos y, como es bien conocido, puso incluso a la casa Baring, la compañía bancaria más antigua de Londres (con grandes inversiones en Argentina), al borde del colapso.

Tras un período de reajustes, la economía argentina inició el siglo veinte con una expansión económica inusitada, que perduró hasta la Primera Guerra Mundial. Como no podía ser de otra forma, el grave conflicto implicó un quiebre en la dinámica ascendente del comercio exterior, la migración y los flujos de capital en que había participado el país. El restablecimiento del orden internacional en la década de 1920 siguió en parte los carriles previos, pero también trajo indudables

cambios. Dentro de los más importantes, debe resaltarse el proceso de diversificación y modernización asociado a las nuevas inversiones estadounidenses y, en menor medida, alemanas. El impulso de sectores novedosos (vinculados a la segunda revolución industrial) aparejó la adopción de técnicas más modernas de organización productiva y de gestión y comercialización en las nacientes empresas. Por otra parte, las esperanzas depositadas en Estados Unidos para que ocupara el sitio que antes tuviera Inglaterra –ya para entonces en evidente rezago relativo en su liderazgo mundial– no se materializaron dada su naturaleza menos complementaria con la economía nacional. Esto llevó a profundizar la vinculación tradicional de la Argentina con el mercado inglés, sobre todo a partir de la segunda mitad de los años veinte. Por último, en esos años se terminó la ocupación productiva de la frontera agrícola (expandida ininterrumpidamente desde la llamada “Conquista del Desierto”), lo que ponía en entredicho la capacidad de mantener la orientación agroexportadora como alternativa sostenible de crecimiento en el futuro.

Esas eran las principales disyuntivas que enfrentaba la economía argentina cuando el quiebre de la bolsa neoyorkina en octubre de 1929 desató una inaudita crisis mundial que implicó un punto de no retorno para la organización económica y la confianza en los valores asociados a la *Belle Époque*. La subsiguiente transformación económica, social y cultural, tanto global como del país, hizo del período asociado al surgimiento y consolidación de la Argentina moderna una referencia inalcanzable para su evolución histórica posterior.

La dinámica del crecimiento y los sectores productivos

En estos años, la economía argentina transitó una transformación estructural vinculada a la consolidación de una estructura productiva fuertemente orientada hacia los mercados internacionales y especializada en la provisión de bienes primarios (alimentos) con destino al mundo industrializado. Los cambios tecnológicos y productivos de la segunda mitad del siglo diecinueve permitieron el despegue de los primeros establecimientos fabriles de importancia, muchos de ellos producto

de los eslabonamientos generados por el auge mismo de la economía primario-exportadora. Vinculada estrechamente a la dinámica macroeconómica y a la política económica implementada, la temprana industria argentina se orientó en torno a dos mercados: el procesamiento de materias primas para su exportación (donde se destacaban los frigoríficos, dominados por el capital inglés y estadounidense) y la producción de bienes simples de consumo masivo para el mercado interno, como alimentos y bebidas, confección de ropa y calzado o la fabricación de insumos para la construcción.

En particular, las primeras décadas del siglo veinte vieron la consolidación de la elaboración de alimentos y bebidas como el rubro manufacturero principal, ya que aportaba cerca de la mitad del PBI industrial debido a la instalación de grandes plantas productivas, como frigoríficos, molinos harineros, ingenios y bodegas. Ese desempeño, enmarcado en el crecimiento general de la economía y en sus fluctuaciones, se centró sobre todo en la región del litoral argentino, donde se encontraba la mayor proporción de las industrias y del valor agregado, aun cuando las economías regionales de Tucumán y Cuyo registraban una producción manufacturera de relativa importancia destinada al mercado interno. De tal modo, a lo largo de todo el período y más allá de la definitiva integración económica y política del país, las asimetrías regionales se profundizaron.

El conocido “modelo agroexportador” permitió al país sostener una tasa de crecimiento que se ubicó por encima del 5% anual durante más de cinco décadas (cuadro 1). Esa acelerada expansión también se verificó en el sector industrial, que entre 1875 y 1929 superó incluso a la de la economía nacional alcanzando casi el 6% anual en promedio. Después de la crisis de 1890 se produjo el definitivo despegue de la industria moderna en el país, y la tasa de crecimiento del producto industrial entre ese año y 1914 fue la más elevada de todo el período aquí estudiado, llegando al 6,4% anual. Más aún, en términos del producto industrial por habitante, el ritmo medio de crecimiento entre 1914 y la crisis de 1929 se aceleró y representó prácticamente un 3% anual.

En términos de la estructura productiva, el resultado de esa evolución fue que, incluso durante el auge de la economía agroexportadora, la industria fue intensificando su participación sobre la producción total. Si el PBI se incrementó 10 veces entre la década de 1880 y 1929,

en el mismo período el PBI industrial se multiplicó casi 25 veces. De tal manera, desde un valor mínimo del 6,5% en 1885, el coeficiente de industrialización (el valor agregado por el sector manufacturero en el producto total) alcanzó el 15% hacia finales de los años veinte, en una tendencia no exenta de altibajos pero con dirección claramente creciente (gráfico 1). El sector manufacturero argentino llegó a ser entonces más del doble que el brasileño o el triple del mexicano. Por ejemplo, en 1929 el valor del PBI industrial fue de once mil dólares constantes de 1990, contra 4.500 y 3.500 de Brasil y México, respectivamente (Odisio y Rougier, 2020).

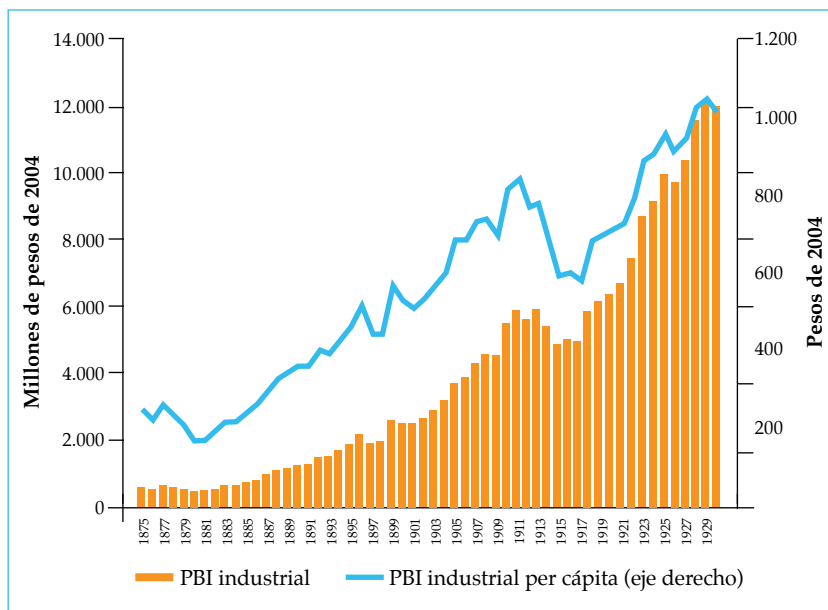
Cuadro 1. Argentina. Tasas de crecimiento del PBI total e industrial, nivel general y per cápita (porcentaje en base a pesos constantes de 2004), 1875-1929

Período	PBI	PBI per cápita	PBI industrial	PBI industrial per cápita
1875-1890	6,2	3,0	5,7	2,5
1890-1914	4,8	1,3	6,4	2,8
1914-1929	4,5	1,9	5,5	2,9
1875-1929	5,1	1,9	5,9	2,7

Fuente: elaboración propia en base a datos de Fundación Norte y Sur (2020).

Por otra parte, la inversión en el período siguió de cerca tanto la evolución del PBI como el avance de la propia industrialización. En el gráfico 2 se puede observar que el ritmo general de la formación bruta de capital total (en moneda constante) estuvo estrechamente asociado a los ciclos de auge y caída de la economía nacional. En adición, la madurez de la estructura productiva, especialmente en los años que siguieron a la Primera Guerra Mundial, implicó que ganara preponderancia la inversión en equipo durable de producción. En términos brutos, este destino promedió el 30% del total en la década de 1920, en detrimento de la construcción, que había acaparado más del 90% de la inversión en el período previo a 1910.

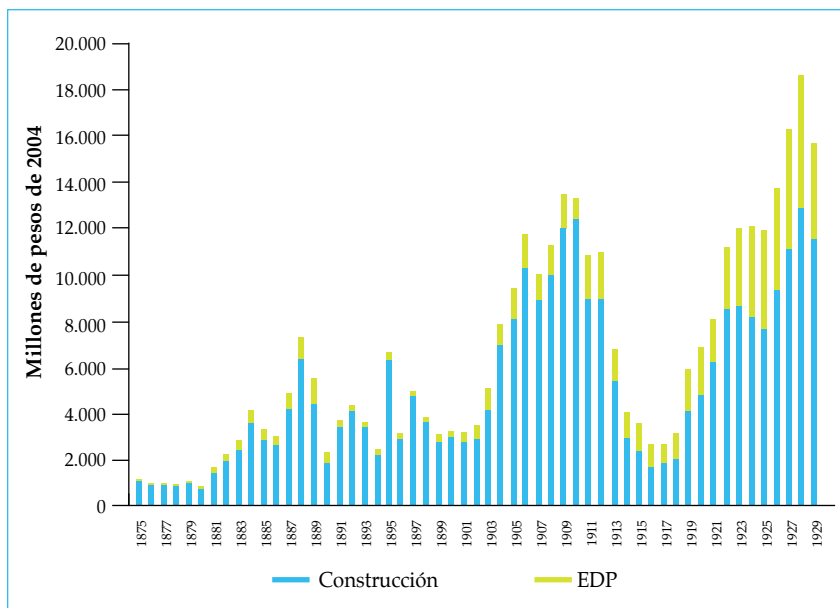
Gráfico 1. Argentina. PBI (millones de pesos de 2004) y coeficiente de industrialización, 1875-1929



Fuente: elaboración propia en base a datos de Fundación Norte y Sur (2020).

La inversión extranjera provino tempranamente de Inglaterra, aunque en el transcurso del siglo diecinueve fueron apareciendo otros competidores, como Francia, Alemania y Bélgica, y algo más tarde, luego del cambio de siglo, Estados Unidos (Regalsky, 1986). Si bien una parte importante de los capitales recibidos se canalizó originalmente hacia gastos vinculados a la organización del Estado nacional, también se aplicaron en obras públicas y en la ampliación del crédito bancario e hipotecario. Por su parte, los ferrocarriles se fueron transformando en el sector que más inversiones externas absorbió, especialmente después del ciclo iniciado en 1903. También se aplicaron importantes sumas en sectores técnicamente novedosos, como en las compañías de electricidad, sobre las cuales adquirió predominio el capital alemán, los tranvías eléctricos, que pasaron a manos belgas, alemanas y francesas, y los frigoríficos, donde se asentaron empresas británicas y norteamericanas.

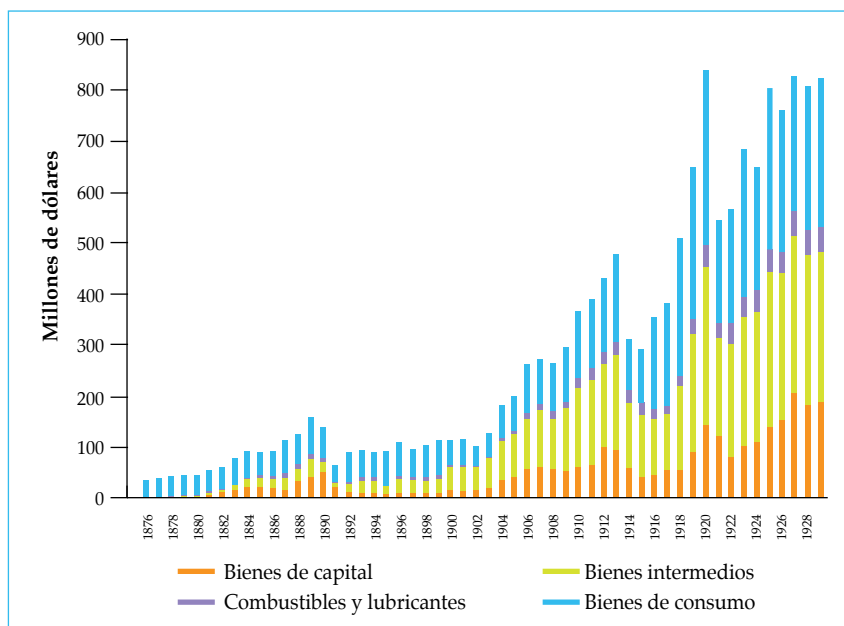
Gráfico 2. Argentina. Formación bruta de capital (millones de pesos de 2004) en construcción y en equipo durable de producción (EDP), 1875-1929



Fuente: elaboración propia en base a datos de Fundación Norte y Sur (2020).

Desde un punto de vista complementario, las importaciones también reflejaron el avance industrial (gráfico 3). Si al principio del período la canasta de bienes importados estaba dominada casi completamente por los bienes de consumo, su participación se redujo hasta aproximadamente un tercio hacia 1929. Los bienes de capital, por su parte, pasaron del 2% del total en 1875 al 37% quince años más tarde, y en el período posterior se ubicaron entre el 10 y el 25% de lo importado con arreglo a la evolución de la coyuntura externa y de la economía nacional. Por último, y también asociadas a la creciente madurez industrial, las importaciones de bienes intermedios ocuparon una porción muy importante del total después de 1900. De hecho, a partir de entonces y hasta la Primera Guerra Mundial y durante la segunda mitad de la década de 1920 fueron el principal rubro de importación del país, sobrepasando su monto al de los bienes de consumo.

Gráfico 3. Argentina. Canasta de importación por rubros (millones de dólares), 1875-1929

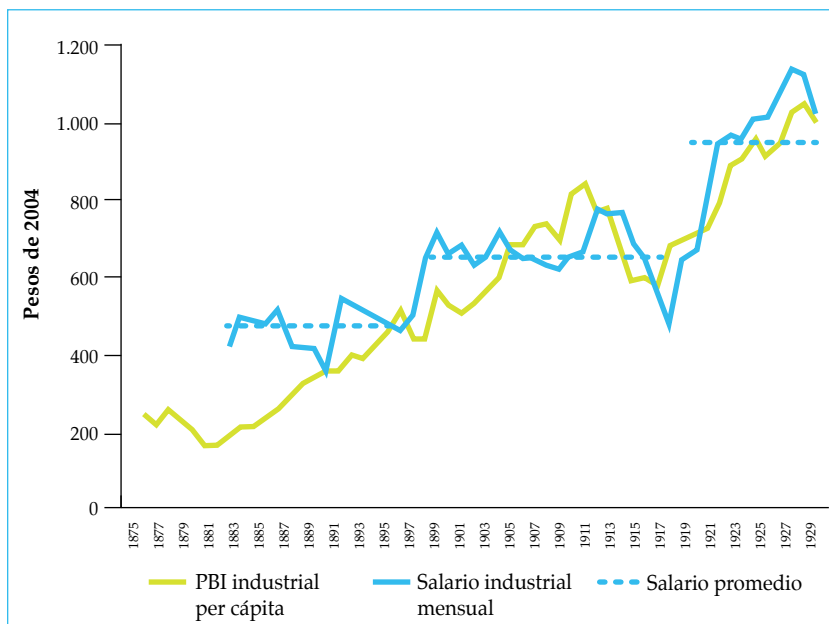


Fuente: elaboración propia en base a datos de Fundación Norte y Sur (2020).

Como aproximación a la evolución de la productividad manufacturera, se puede observar que el PBI industrial por habitante tuvo dos etapas de expansión claramente diferenciadas: entre 1881 y 1911 su nivel pasó de 165 a 836 pesos constantes de 2004; luego de una posterior caída – asociada fundamentalmente al estallido de la Gran Guerra– ese nivel se volvió a superar en 1923 y llegó a su máximo en 1929, con 1.042 pesos de 2004 (gráfico 4). Por otra parte, el salario industrial real no siguió la misma evolución, salvo en la última década analizada, mostrando altibajos ligados al devenir de la economía en general. En este caso, más bien se puede identificar un primer nivel salarial que en promedio se ubicó, entre 1882 y 1897, en torno a 470 pesos de 2004. Luego, un segundo escalón desde ese año y el piso de 1918, rondando los 650 pesos constantes, que culminó con una intensa caída a raíz de la crisis iniciada en 1913 y que acompañó a la Primera Guerra Mundial, lo cual derivó en fuertes conflictos obreros cuando el ciclo económico volvió a cambiar

de signo. Finalmente observamos una tendencia salarial ascendente que acompañó, ahora sí, de manera más estrecha, el crecimiento de la productividad, incluso sobrepasándola a partir de 1921 luego de una caída pronunciada en los años previos.

Gráfico 4. Argentina. PBI industrial per cápita y salario industrial por mes (pesos de 2004), 1875-1929



Fuente: elaboración propia en base a datos de Fundación Norte y Sur (2020).

En cuanto a la estructura sectorial de la industria, con amplia y creciente diferencia, la preeminencia la alcanzó la producción de alimentos y bebidas, como ya se señaló. De acuerdo con los datos censales, hacia el inicio de la Primera Guerra Mundial, el 45% de los establecimientos y el 38% de la ocupación formal pertenecían a esa rama productiva (cuadro 2). Por su parte, los relacionados con otras producciones manufactureras sencillas, como textiles, prendas de vestir, calzado y cueros o madera, daban cuenta del 20% de las fábricas y empleaban al 25% de los trabajadores industriales. Finalmente, algo menos del 20% de los establecimientos y los ocupados estaban dedicados a la producción de minerales

no metálicos y la metalurgia. Considerando el total de la industria, los establecimientos pasaron de casi 24.000 a 42.000 entre 1895 y 1914, y los ocupados formales de 170.000 a 353.000, lo que implicó el incremento del promedio de empleados por planta. El número de mujeres empleadas creció entre esos años, aunque su participación cayó sobre el total (del 15,7 al 14,5%). La presencia femenina se concentraba en las ramas textil y química; por ejemplo, en 1914 representaban el 26,4% de la fuerza laboral en la industria de productos químicos, el 30% del total en la rama del vestido y tocador, y el 61% en la industria textil y de confección (Lobato, 2007). En suma, estos datos dan cuenta del avance del proceso económico que multiplicaba las fábricas, las personas ocupadas y la concentración en la industria.

Cuadro 2. Argentina. Establecimientos sobre el total (A), ocupados sobre el total (B) y ocupados por establecimiento (C) por ramas industriales, 1895 y 1914

Ramas	1895			1914		
	A	B	C	A	B	C
Alimentos y bebidas	25,9%	33,7%	9,3	45,2%	38,2%	7,1
Textiles	0,5%	1,8%	24,2	6,1%	4,0%	5,5
Prendas de vestir	11,2%	8,5%	5,4	0,9%	1,8%	16,4
Calzado y cueros	15,7%	11,9%	5,4	4,0%	7,6%	16,1
Madera, corcho y paja	11,0%	10,0%	6,5	9,1%	11,9%	11,0
Productos minerales no metálicos	5,7%	6,2%	7,8	5,5%	8,4%	12,9
Productos elaborados de metal (excepto maquinaria)	16,1%	8,1%	3,6	12,6%	9,3%	6,2
Resto	14,0%	16,7%	10,2	19,8%	18,8%	9,5
<i>Establecimientos y ocupados en la industria manufacturera</i>	23.778	170.228	7,2	42.055	353.542	8,4

Fuente: elaboración propia en base a datos del capítulo 9.

La rama de alimentos y bebidas generaba en 1914 el 56% del valor bruto de producción y el 45% del valor agregado industrial, mientras en segundo lugar –aunque con notable diferencia– se ubicaba la industria de la madera (cuadro 3). En términos de su integración productiva (aproximada por el cociente entre valor agregado y valor bruto de

producción), la rama alimenticia generaba un 33% sobre el valor de sus insumos, una cuantía inferior al promedio sectorial (0,42). Esto indica otro rasgo del carácter de la temprana industrialización argentina, fuertemente dependiente de las condiciones de producción de las materias primas agropecuarias. De hecho, alimentos y bebidas era la rama con menor valor del coeficiente de integración, mientras que entre el grupo de las más relevantes (aquellas que generaban más del 5% del valor agregado sectorial) mostraban mejores resultados la industria del tabaco (0,69), de minerales no metálicos (0,59) y de productos de madera, corcho y paja (0,58). De igual manera, las tabaquerías arrojaban un valor agregado por trabajador muy elevado, de 54.000 pesos de 2003; debe notarse que en esta dimensión, la industria alimenticia sí lograba resultados mejores al promedio sectorial, al que superaba en un 18% con casi 24.000 pesos constantes por ocupado.

Cuadro 3. Argentina. Valor agregado (VA) y valor bruto de producción (VBP) sobre el total de la industria, valor agregado por ocupado y coeficiente de integración productiva (VA/VBP) por ramas industriales, 1914

Ramas (*)	VA sobre total	VBP sobre total	VA por ocupado (pesos 2003)	VA/VBP
Alimentos y bebidas	45,2%	56,1%	23.902	0,33
Tabaco	5,4%	3,3%	54.384	0,69
Calzado y cueros	6,7%	6,9%	17.909	0,41
Madera, corcho y paja	10,7%	7,7%	18.177	0,58
Productos minerales no metálicos	5,9%	4,1%	14.142	0,59
Productos elaborados de metal (excepto maquinaria)	6,9%	5,5%	14.923	0,52
Resto	19,2%	16,4%	20.670	0,49
<i>Total industria manufacturera (pesos de 2003)</i>	<i>7.148.000.000</i>	<i>17.188.000.000</i>	<i>20.218</i>	<i>0,42</i>

(*) Las ramas seleccionadas son aquellas que en 1914 aportaban individualmente más del 5% del VA sectorial total.

Fuente: elaboración propia en base a datos del capítulo 9.

En el período, la configuración sectorial mantuvo sus dos rasgos característicos. Por un lado, una notable polarización, que se manifestó económicamente en la pervivencia de unas pocas enormes empresas concentradas (muchas de ellas integrantes de grupos empresariales diversificados, como Tornquist, Bunge y Born o Bemberg) junto a un sinnúmero de pequeños establecimientos casi artesanales, y geográficamente, dada la aglomeración de la producción manufacturera en la ciudad de Buenos Aires. Por otro lado, que esa incipiente producción industrial demandaba insumos importados en cantidad no desdeñable, una peculiaridad que contrastaba con algunos de los argumentos vertidos en los debates de la época, que insistían en la necesidad de impulsar solamente a las “industrias naturales” del país (es decir, las que utilizaban materias primas de elaboración local). En la práctica, solo estas industrias tuvieron cierto “despegue” en el contexto de la Primera Guerra Mundial (como alimentos y textiles), logrando sustituir importaciones, mientras que las empresas que recurrían a insumos importados, como las metalúrgicas y otras menos “naturales”, sufrieron una fuerte caída en el período.

En términos de su distribución geográfica, la Capital Federal concentraba a finales del siglo diecinueve prácticamente la mitad de los ocupados formales en la industria, a pesar de contar con menos del 20% de la población total (cuadro 4). En 1914 esa proporción seguía siendo elevada aunque había descendido a poco más de un tercio de los trabajadores y en su lugar había ganado peso la provincia de Buenos Aires, cuya fuerza de trabajo industrial se había casi multiplicado por cuatro en esos años, al pasar de 26.800 a 98.900 ocupados. Siguiendo el patrón de localización heredado de la época del saladero, las industrias tendieron a ubicarse hacia la zona sur de la ciudad, en las márgenes del Riachuelo. El tendido del Ferrocarril del Sud desde Constitución y la construcción de la dársena del Dock Sud impulsaron el traslado cada vez más notorio desde el barrio de Barracas hacia Avellaneda y Lanús, en el conurbano bonaerense. En el interior del país, tenían cierta relevancia las industrias en Santa Fe, Entre Ríos, Tucumán (sobre todo por los ingenios azucareros) y Mendoza (bodegas). Como lo expresó gráficamente Schvarzer (1996), “el resto del país era un desierto fabril (y no solo desde este punto de vista) debido tanto a la escasez de población como al primitivismo de las ciudades de provincia”.

Cuadro 4. Argentina. Valor agregado (en pesos corrientes), ocupados en la industria y población por provincia en porcentajes sobre el total del país, 1895 y 1914

Provincia	1895		1914		Valor agregado
	Ocupados	Población	Ocupados	Población	
Buenos Aires	18,3%	23,3%	24,1%	26,2%	23,6%
Capital Federal	48,2%	16,8%	36,4%	20,0%	37,2%
Entre Ríos	5,0%	7,4%	4,4%	5,4%	3,1%
Mendoza	1,3%	2,9%	3,6%	3,5%	6,1%
Santa Fe	11,5%	10,0%	10,4%	11,4%	10,6%
Tucumán	2,4%	5,5%	3,7%	4,2%	7,3%
Resto	13,3%	34,1%	17,4%	29,3%	12,1%
<i>Total país</i>	146.266	4.045.000	410.042	7.919.200	\$774.923.129

Fuente: elaboración propia en base a datos del capítulo 9.

En la década de 1920 el crecimiento industrial se aceleró nuevamente. La masiva llegada de capitales norteamericanos y europeos (en especial, alemanes) se dirigió a consolidar sus posiciones en las inversiones anteriores (como en los frigoríficos), pero también produjo una importante expansión manufacturera sobre la base de la inversión en ramas productivas que eran novedosas en el país: petróleo, cemento, automóviles, química, farmacéutica, teléfonos, gráficas, entre otras, así como también de la industria textil, cuando se recuperaron las importaciones. Ello se reflejó en el incremento de la tasa de inversión, la importación de maquinarias y los cambios en la estructura del sector industrial. Desde un punto de vista microeconómico, implicó una mayor transferencia y difusión de tecnología y procesos del sistema americano, además de nuevas formas de organización y estrategias de inserción en los mercados consumidores.

En ese contexto, los grandes grupos diversificados locales perdieron peso relativo y se consolidaron algunas grandes empresas de capital local, como SIAM en el rubro de la metalmecánica –con plantas de enorme tamaño comparadas con el resto de América Latina–, que había sido fundada en 1911. Además se produjo la aparición del Estado empresario, un nuevo actor que tendría peso relevante en el desarrollo industrial argentino durante las siguientes décadas. En ese sentido, a partir del

descubrimiento del primer yacimiento en Comodoro Rivadavia en 1907, se destacó la creación de Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF) en 1922, la primera petrolera estatal del continente que ha sido, desde entonces y hasta la fecha, la empresa más grande del país.

El desempeño microeconómico

Como mencionamos, una característica de la industria en el período fue la profundización de su carácter dual, dada por la temprana concentración económica. En la mayoría de las actividades, un pequeño núcleo de grandes empresas dominaba las ramas en capital, producción, fuerza motriz, maquinaria, trabajadores y participación de mercado, mientras que a su alrededor se multiplicaban talleres cuasi artesanales. En general, escaseaba el personal técnico y profesional que hubiera permitido aprovechar mejor la maquinaria importada o profundizar las oportunidades de desarrollo manufacturero.

Desde finales del siglo diecinueve, los principales empresarios, o “capitanes de la industria”, conformaron poderosos grupos económicos que hicieron valer sus intereses. Ernesto Tornquist era socio de un frigorífico, de la metalúrgica Tamet, de Ferrum (artefactos enlozados), de la primera refinería nacional de azúcar, de seis ingenios tucumanos y del Banco Tornquist, entre otras actividades. Otto Bemberg, además de la cervecería Quilmes, operaba un poderoso grupo financiero. El grupo Bunge y Born, surgido al calor del comercio de granos, estaba a cargo de Molinos Río de la Plata, y fabricaba envases de hojalata y bolsas de yute para exportar cereales. La familia Demarchi, vinculada al Banco de Italia y Río de la Plata adquirió Bagley y fundó con Antonio Devoto la Compañía General de Fósforos, entre otras inversiones. Eran estrechos sus lazos con el Grupo Devoto, también con participación en el Banco de Italia, la Compañía General Fabril Financiera (con fábricas en las ramas textil, papelera y gráfica), el Frigorífico Argentino, la explotación del quebracho, etcétera. Además de sus actividades en la industria, estos grupos estaban diversificados en el comercio, los servicios, las finanzas y el sector agropecuario, lo que les permitía protegerse de las fluctuaciones de la economía argentina a la vez que aprovechar sus oportunidades y obtener fuentes de financiación propias.

Tempranamente, los empresarios encontraron que en la industria había oportunidades lucrativas y aprovecharon su influencia y vínculos con el poder político para obtener beneficios montando enormes plantas. Rocchi (2006) ha mostrado que la victoria de la gran industria se debió a los fuertes vaivenes de la economía agroexportadora. Los períodos de crecimiento y los extraordinarios márgenes de ganancias les permitían superar los momentos de crisis. Al caer la demanda, como ocurrió durante la Primera Guerra Mundial o la crisis de 1930, se producían numerosas quiebras de empresas y una fuerte concentración de capitales, debido a la adquisición de las fábricas pequeñas por parte de las grandes (Dorfman, 1970).

Tras la Gran Guerra se consolidó la presencia de grupos industriales más concentrados, destacándose los casos de Alpargatas, Fabril Financiera y SIAM Di Tella, a la vez que grupos preexistentes, como Tornquist o Bunge y Born, incrementaron su participación en el sector. Además, en los años veinte, con el mayor ingreso de capital extranjero, los jugadores en la industria se fortalecieron y diversificaron. La aparición del Estado como actor industrial, aún incipiente pero que sería clave en décadas posteriores, contribuyó a complejizar el panorama, con YPF como el emprendimiento más destacado.

Industrias exportadoras

La disponibilidad de recursos naturales y la inserción argentina en el mercado mundial impulsaron la producción de manufacturas de origen agropecuario destinadas al mercado externo. Los grandes frigoríficos y molinos harineros procesaron materia prima nacional para su exportación. Tempranamente mecanizados y concentrados, con fuerte vinculación con el capital extranjero, constituían respectivamente el 14,4 y el 8% de la producción industrial en 1913.

Las exportaciones más importantes y de más larga data en el país eran las ganaderas. Los saladeros, pese a ciertas mejoras técnicas, entraron en declive a fines del siglo diecinueve, acompañando el fin de la esclavitud en América, que constituía su principal mercado. A la par, se establecieron grandes plantas frigoríficas que permitían exportar carne congelada de mayor calidad y ampliar el mercado, y constituyeron el sector más dinámico al comienzo del nuevo siglo.

El primer frigorífico fue instalado por Eugenio Terrasón en 1883, quien reconvirtió su saladero de San Nicolás de los Arroyos. Ese año se fundó en Campana The River Plate Fresh Meat Co., de capitales angloargentinos, al que se sumaron La Negra, fundado en 1885 por el francés Simón Gastón Sansinena sobre una antigua grasería en Avellaneda, con parte de capital local, y la planta que instaló James Nelson & Son en Zárate.

A partir del siglo veinte, el rubro frigorífico fue dominado por capitales británicos, que aprovecharon las frecuentes rebajas impositivas para instalar las plantas procesadoras que requerían una importante inversión inicial. Sumado a esto, las empresas realizaron acuerdos de control de mercado, logrando importantes márgenes de ganancia.

La Guerra de los Bóeres y la prohibición de Inglaterra a la importación de ganado en pie fueron el estímulo definitivo para la instalación de nuevos frigoríficos que siguieron el mismo esquema de asentamiento que los saladeros, pues se necesitaban grandes espacios para los corrales y edificios, y cursos de agua para el proceso productivo y transporte de la mercadería. A la vera del Riachuelo se ubicaron los Frigoríficos Argentino y Wilson, en 1905, y La Blanca, en 1902, único con aporte de capital local; en Zárate y Campana, Smithfield (1904), y en Berisso, La Plata Cold Storage (1900), entre otros. En 1912, el 64% de la carne que llegaba a Inglaterra era de origen argentino y hubo un tiempo en que se conseguía en Londres más barata que en Buenos Aires (Schvarzer, 1996). El desplazamiento en el mercado británico de las importaciones norteamericanas llevó al "Trust de Chicago" a intervenir en el país, si bien el transporte continuó en manos inglesas. En 1907 Swift compró el frigorífico platense y otros en la Patagonia, y en 1908 Armour desembarcó en Argentina con la compra de La Blanca y la construcción de nuevas plantas. Estas empresas introdujeron además mejoras técnicas y organizativas –frente a la producción de baja tecnología de las instalaciones locales–, como la carne enfriada, o *chilled beef*, de mejor sabor, un mejor aprovechamiento de los animales y la organización taylorista del trabajo (Lobato, 2001).

Los capitales norteamericanos modificaron la composición del oligopolio local, mas no sus prácticas. El trust norteamericano, para aumentar la cuota que procesaban sus plantas, provocó "guerras" por la carne entre 1909 y 1914, logrando acaparar un porcentaje mayor del

ganado en detrimento de los capitales británicos, y sobre todo, de las empresas argentinas. Hacia 1914, el capital invertido en los frigoríficos alcanzaba el 5% del total de la industria, pero el valor de su producción superaba el 14%. Algunas instalaciones estaban entre las más grandes del mundo. Eran asimismo los principales empleadores de mano de obra industrial, con miles de trabajadores ocupados en cada empresa.

Durante la Primera Guerra Mundial, los frigoríficos ampliaron sus instalaciones para atender la creciente demanda europea, si bien Gran Bretaña se consolidó como mercado único. Esto mostraría su cariz problemático en la década de 1920, cuando la crisis ganadera provocó el descenso en el precio de la carne. La Sociedad Rural Argentina (SRA) no expresó grandes críticas al oligopsonio hasta que las rentas de los ganaderos se vieron afectadas, lo que se plasmó en la presidencia de la entidad por Pedro Pagés (1922-1926). Cuando en 1923 el precio del ganado en pie se redujo a cerca de la mitad de los niveles de 1920, la SRA logró que el Congreso aprobara leyes de control de mercado. Se estableció un precio mínimo por kilo de carne en pie, frente a lo cual los frigoríficos suspendieron sus compras. Los ganaderos se dividieron entre quienes querían persistir en el conflicto y quienes preferían vender a cualquier costa. Pronto, el gobierno suspendió la medida y los frigoríficos retomaron su actividad en las mismas condiciones, reafirmando su poderío.

Un breve incremento de la demanda en Europa continental, que duró hasta 1926, aquietó la discusión. Como en otros casos, se apeló al exceso de capacidad instalada, que permitía responder a las fluctuaciones en la demanda sin realizar grandes inversiones, lo cual fue llevando también a las empresas norteamericanas a cierta ociosidad técnica. Una nueva retracción de la demanda europea y el cierre del mercado estadounidense a la carne argentina por la aftosa en 1926 afianzaron el mercado único inglés. Esto homogeneizó entre ganaderos, políticos y buena parte del trust frigorífico la posición de "comprar a quien nos compra" de la SRA, privilegiando la relación comercial con los británicos.

La producción de harinas fue la siguiente industria en importancia. En 1914, los capitales invertidos representaban un 4,8% del total de la industria y el valor de su producción trepaba al 7,9%, empleando a cerca de cinco mil trabajadores. Inicialmente destinada a aprovisionar el mercado interno, que se expandió por la demanda de panificados y pastas de los inmigrantes europeos, su actividad fue creciendo a la par que

se extendía la superficie cultivada de cereales con destino al mercado externo. Desde 1890, la rústica molienda tradicional dio paso a grandes instalaciones con motores a vapor. Las instalaciones más modernas se concentraron en la Capital Federal, Buenos Aires y Santa Fe. En 1895, el 77% de los 659 molinos registrados se ubicaban en esos tres distritos, y en Entre Ríos y Córdoba el 16%. En 1914, el 95% de la producción se realizaba en dichos distritos, y la ciudad de Buenos Aires pasó del 18% al 31% del total, mientras que la cantidad de molinos se había reducido a 408, lo cual muestra que la centralización y concentración de capitales en el ramo acompañó la concentración geográfica (Kornblihtt, 2006).

El destino del sector puede asociarse a una gran empresa, Molinos Río de la Plata. Su origen se remonta a 1901, cuando se instaló en Argentina una sede local de la empresa belga Molinos Harineros y Elevadores de Granos, de la mano de Ernesto Bunge y Jorge Born, quienes quedaron como propietarios de la firma y trabaron estrechos contactos con la oligarquía local (Schvarzer, 1989). Merced a ello fueron adjudicatarios de estratégicos terrenos en Puerto Madero, donde instalaron una gran planta molinera, cuya capacidad productiva hacia 1914 ascendía a 400.000 toneladas anuales y fue el puntal para su control de la industria. La firma, beneficiada además con rebajas de la tarifa ferroviaria, tuvo una agresiva política de precios para eliminar competidores más pequeños, imponiendo sus productos y adquiriendo plantas en el interior del país. La Comisión Investigadora de los Trusts formada en la Cámara de Diputados a instancias del socialista Juan B. Justo, cuyas conclusiones fueron publicadas en 1919, estimó que el grupo controlaba el 75% de la producción harinera.

La exportación, que entre 1900 y 1913 ascendió al 15% de lo producido, presentó dificultades. Brasil, que era el destino principal, fue adoptando medidas de protección para la molienda de granos en su país (Martirén y Rayes, 2016). Durante la Primera Guerra Mundial, el volumen de harina de trigo exportado no subió debido al encarecimiento de los fletes, aunque se incrementó el precio de la harina, exportada centralmente a Francia y Brasil.

La siguiente exportación en importancia fue el tanino, derivado del quebracho, destinado principalmente a las curtiembres alemanas y norteamericanas. La producción del quebracho se inició en 1895 y en pocos años Argentina se ubicó como la principal exportadora mundial

de tanino. Las empresas, en su mayoría extranjeras, se establecieron con una lógica de enclave en el Chaco y norte de Santa Fe, sobre el río Paraná, para aprovechar el transporte fluvial y el agua dulce. A la actividad forestal le sucedía un procesamiento industrial sencillo en términos tecnológicos. La actividad fue pronto monopolizada por La Forestal, fundada en 1906 con capitales alemanes y británicos. La empresa poseía (y deforestó) más de medio millón de hectáreas de bosque, con cinco plantas de tanino y equipos importados, empleaba a unos veinte mil trabajadores. La mayoría de los obreros rurales y hacheros dependían de la empresa para el aprovisionamiento de viviendas y alimentos, sufriendo un régimen de “enganche por deudas” y una virulenta disciplina impuesta por vía armada (Jasinski, 2013).

Por otra parte, la Primera Guerra Mundial permitió una mayor diversidad de exportaciones de productos tradicionalmente destinados al consumo interno, como azúcar, aguardientes, vino tino y otros bienes novedosos, como aceite de lino y de maíz y cigarrillos. Hubo también exportaciones de calzado de cuero y textiles de lana. Esto benefició a un número reducido de firmas, entre ellas las fábricas Campomar & Soulas y Pittaluga, que vendieron paños y frazadas a varios países. En todos estos casos, el impulso provino de la desaparición de la competencia y el aumento de los precios internacionales por el contexto bélico, y hubo una gran inestabilidad en las cantidades y los valores exportados, que descendieron nuevamente tras la finalización de la guerra.

Industrias orientadas al mercado interno: agroindustrias regionales

Aunque el desarrollo fabril se concentró en Buenos Aires y el litoral, hubo también algunos focos de implantación de grandes agroindustrias en el resto del país que recibieron apoyo del Estado nacional, no solo con objetivos económicos sino también para afianzar la unidad política con los grupos dominantes del Interior.

El caso más importante fue el de la producción azucarera de Tucumán, cuyo despegue ocurrió a partir de 1876 con el arribo del ferrocarril, que abrió el mercado interno a sus productos y abarató la provisión de equipos. Se instalaron 24 ingenios a lo largo de las vías férreas, provistos de moderna maquinaria importada de Francia y Gran Bretaña, lo cual incentivó la expansión de la superficie cultivada con caña,

mayormente en manos campesinas. Tanto el cultivo como la industrialización de la caña se convirtieron en grandes demandantes de mano de obra, dinamizaron la economía de la región y lograron desplazar a los azúcares importados de Cuba y Brasil. Si antes del arribo del ferrocarril la provincia producía unas mil toneladas de azúcar de baja calidad en trapiches de madera empujados por mulas, en 1881 la producción había ascendido a 9.000 toneladas, en 1889 a 40.000, y alcanzó un récord en 1896 con 160.000 toneladas, lo que desataría la crisis de sobreproducción. Las autoridades locales y nacionales apoyaron esta actividad, que estaba en manos de familias tradicionales (Posse, Nougués, Guzmán o Padilla) y cuya instalación requería grandes inversiones, a través del otorgamiento de créditos mediante los bancos oficiales, a los que se sumó desde 1883 la protección a la importación de azúcar, así como la eliminación del arancel para la importación de equipos. En Salta y Jujuy, las empresas –cuyos dueños no eran de la región– controlaban también la tierra, combinando la producción agrícola e industrial. A esto se sumó la feroz explotación de una fuerza de trabajo compuesta por trabajadores criollos e indígenas en condiciones semiforzadas (Bialet Massé, 1904). Todo lo cual explica tanto la veloz instalación y modernización de los ingenios, como sus importantes ganancias, que se concentraron en pocas manos: los “barones del azúcar” dominaron la actividad, integrándose a la élite local y nacional, si bien subsistieron ingenios menores, de base familiar (Sánchez Román, 2005).

En 1885 Tornquist presentó en el Congreso nacional una propuesta para construir una gran refinería en Rosario para mejorar la calidad del azúcar nacional, lo cual permitiría la exportación. Para ello solicitó una garantía de ganancias, como se había hecho con los ferrocarriles. El presidente Julio A. Roca, que era tucumano y tenía lazos familiares con propietarios de ingenios, apoyó el proyecto garantizando un 7% de utilidades sobre un capital de 800.000 pesos oro. Gracias a esto, la Refinería Argentina obtuvo con facilidad la financiación necesaria y pronto empezó a producir bajo la protección tarifaria oficial. Tornquist se constituyó como comprador principal de los ingenios, llegando a procesar casi el 70% del azúcar nacional, pero los conflictos con los productores locales lo hicieron avanzar con la compra de ingenios. La Compañía Azucarera Tucumana pronto se convirtió en la mayor empresa del rubro, incluso a pesar del poder político de los grandes ingenios.

Pese al impulso inicial, el incentivo a la inversión tecnológica decayó y la industria dependió más de la mano de obra. En 1889, los ingenios empleaban a 9.400 peones varones sin calificación, 1.180 mujeres y 1.460 niños (Schvarzer, 1996). La actividad azucarera no generó tampoco eslabonamientos productivos, siendo casi la única producción industrial de la región.

A finales del siglo diecinueve, la provincia de Tucumán llegó a abastecer la totalidad del mercado interno. Sin embargo, el exceso de oferta provocó una crisis de sobreproducción hacia 1895 y 1896. Pronto los productores organizaron un cártel, la Unión Azucarera, para controlar el mercado y evitar el descenso de los precios. Asimismo, solicitaron apoyo a la exportación. El Congreso aprobó leyes de subsidio al azúcar exportado, por las cuales el consumidor argentino pagaba un precio más elevado por el azúcar para que pudiera venderse más barato en el mercado europeo, lo cual generó una fuerte polémica en torno al papel del proteccionismo. Esta solución fue transitoria, puesto que los países de Europa comenzaron a aplicar aranceles para proteger su producción de azúcar de remolacha. El gobierno argentino eliminó el subsidio, si bien la protección arancelaria continuó. La cartelización de la actividad también avanzó, lo que permitió a las empresas sostener sus ganancias en el mercado interno, que crecía acompañando el aumento poblacional y de los salarios. En 1901 y 1902, para enfrentar el exceso de oferta, el gobierno provincial votó las "leyes machete" para quemar cañaverales, medida antipopular que atizó el conflicto social en la región.

Hacia 1914 la industria, aunque era lucrativa, debía soportar bruscos cambios de precios, variaciones en la oferta por los avatares de la cosecha de la caña, conflictos con los trabajadores, entre los ingenios y con la refinería y problemas de exceso de producción, que no lograba colocarse en el mercado internacional. Treinta de los 43 ingenios del país estaban en Tucumán, que condensaba más del 80% de la producción; la manufactura azucarera en su conjunto reunía el 6,7% de la inversión de capitales en la industria, y su producción era el 7,5% del total.

Si bien al comienzo de la Primera Guerra Mundial las exportaciones crecieron fuertemente, en 1916 volvieron a su nivel anterior. Ese año, una plaga afectó la producción: no solo aumentó el precio del azúcar, por lo que el gobierno prohibió la exportación, sino que se llegó a importarlo. La crisis fue subsanada con la introducción de una nueva variedad

de caña, que obligó a modernizar los trapiches de los ingenios por otros más poderosos. El “laudo Alvear” de 1928, que reguló los precios de la caña, no impulsó el desarrollo fabril o de cultivos. De todos modos, los ingenios fueron lentamente aumentando su inversión en refinerías y dos se instalaron en Buenos Aires. La perteneciente a Hileret, de 1923, logró competir con Tornquist desafiando su rol predominante en el mercado. Las sucesivas crisis y la pérdida de su posición monopólica hicieron que en 1932 la Refinería Argentina cerrara sus puertas. En 1930 los ingenios de Salta, Jujuy y Tucumán firmaron un acuerdo para repartirse el mercado nacional, lo cual tampoco contribuyó a impulsar su modernización productiva.

La producción vitivinícola en Mendoza también se expandió tras el arribo del ferrocarril en 1883, con un dinamismo semejante al del azúcar, aunque con menor desarrollo tecnológico. Si en ese año las hectáreas de viñedos eran 2.700, en dos años llegaron a 8.700, y en 1913 a 73.000, contando asimismo con estímulo estatal y créditos de bancos locales y nacionales. Al inicio del período, la producción de las bodegas era aún semiartesanal, realizada en vasijas de madera importadas y basada en los saberes de los inmigrantes europeos. Pero a partir de 1880, sobre todo las grandes bodegas capitalizaron y tecnificaron sus instalaciones, aunque no generaron mayores eslabonamientos productivos. Pronto primaron los capitales porteños, si bien perduraron e incluso se multiplicaron los pequeños establecimientos. Empresarios como Balbino Arizu, Tiburcio Benegas, Juan Giol, Antonio Tomba, Bautista Gargantini o Miguel Escorihuela introdujeron nuevas cepas, importaron maquinaria y cubas de roble y contrataron personal técnico para operarlas. De acuerdo con el censo de 1913, si bien había 1.500 bodegas, solo 20 aportaban el 40% de la producción, realizando también maniobras de reparto del mercado para sostener sus precios.

El vino que producían era barato y de baja calidad, consumido por los jornaleros españoles e italianos que llegaban al litoral. Las clases altas adquirían vino importado que no amenazaba la producción local ya que el mercado estaba segmentado por precios y tarifas. En efecto, el arancel aduanero pasó del 40% en 1876 a cerca del 60% en 1885. La mitad de la producción mendocina se dirigía a Buenos Aires, el 20% a Rosario y el restante a otras ciudades. Entre 1901 y 1903 una crisis en el sector, por la caída de la demanda, puso en evidencia su fragilidad.

El dinamismo mendocino quedó ligado a una monoproducción que representaba en 1914 el 10% del capital industrial total del país, pese a que el valor de la producción era del 4,6%. La Primera Guerra Mundial y la interrupción del comercio mundial impulsaron la producción y la exportación con destino a Brasil, que no pudo sostenerse tras la reanudación de los intercambios. Entre 1914 y 1929 la superficie cultivada con vid apenas aumentó, pero la elaboración de vinos creció notablemente, mientras que el consumo, tras un pico en 1918 de 66 litros anuales por habitante, comenzó a descender. La crisis de sobreproducción fue enfrentada por los bodegueros presionando sobre los sectores más débiles de la cadena. Entre 1915 y 1919 el gobierno provincial impulsó la destrucción de cultivos y producción. Al igual que con el azúcar, la región tuvo que enfrentar las consecuencias de la especialización productiva, la sobreproducción y las dificultades para conquistar mercados, perdiendo el impulso que había mostrado a fines del siglo diecinueve y comienzos del veinte.

Industrias orientadas al mercado interno: producción urbana y del litoral

Con la excepción de los derivados del modelo agroexportador –carne enfriada y harinas–, el principal motor para la producción industrial fue la demanda generada por el consumo interno. En particular, el desarrollo urbano de la ciudad de Buenos Aires conllevó la necesidad de proveer artículos de consumo para su creciente población. Así, emergieron gran cantidad de industrias en la ciudad y sus suburbios, que, al amparo de tarifas proteccionistas y sustituyendo importaciones, se orientaron a la producción de bienes de consumo no durables, con procesos de fabricación sencillos y empleando numerosa mano de obra.

En 1887 había 6.128 fábricas en la ciudad, que ocupaban 42.321 trabajadores. En 1895 las plantas ya eran 8.439, empleando 70.469 personas. Buenos Aires agrupaba al 38% de las empresas del país, el 48% de los trabajadores y el 52% del capital invertido en la industria (Dorfman, 1970; Belini, 2017). Aunque para 1914 estos porcentajes eran algo menores, el poder económico de la ciudad era claro.

La principal rama era la de alimentos y bebidas. Manuel Chueco, especialista en el sector y autor del tratado clásico *Los pioneros de la*

industria nacional, resaltaba que para 1887 la producción alimentaria local era reciente y se importaban aún del extranjero “inmensas cantidades” de alimentos como aceites, gaseosas, cervezas, embutidos o fideos (Comisión Directiva del Censo, 1889). Los progresos industriales alcanzados en la siguiente década eran todavía embrionarios, y productos más o menos suntuarios, como chocolates, confites o galletitas, seguían importándose de Europa. La producción local, de baja calidad, realizada en pequeños talleres con escaso personal y tecnología, no podía competir con ellos.

Sin embargo, en pocas décadas, la transformación fue notable: hacia 1913 la industria aportaba la tercera parte de la demanda local de alimentos, la octava parte de los requerimientos metalúrgicos y la sexta parte de los textiles (Schvarzer, 1983). El mismo año, el 30,8% de la producción industrial nacional estaba destinada a la provisión de alimentos para consumo interno: además de la producción azucarera y vitivinícola, se elaboraban bebidas, dulces, conservas, galletitas, panificados, fideos, lácteos, yerba mate, cafés, y otros artículos de consumo como cigarrillos. En la mayoría de las ramas, coexistiendo con pequeños talleres, unas pocas grandes empresas tecnificadas concentraban la producción, el capital y los trabajadores, dominando el rubro y acaparando el grueso del mercado interno, que con el desarrollo de las redes de transporte, comunicación y publicidad, fue convirtiéndose en un mercado de escala nacional.

Entre las “pioneras” destacaban la fábrica de dulces y confites fundada en 1847 por el vasco Carlos Noel, comandada por su hijo Benito desde 1865, o la fundada por el norteamericano Melville S. Bagley. Bagley había arribado al país en 1862 y a fines de 1864 lanzó el licor Hesperidina, por el que solicitó la protección de la propiedad intelectual, lo que llevó a la creación en 1876 de la Oficina de Patentes y Marcas. En Barracas se instaló la fábrica de chocolates y cafés torrados El Águila, que comenzó como un modesto local fundado en 1880 por Abel Saint, inmigrante francés que había llegado dos años antes al país. Canale, por su parte, se inició con una modesta panadería fundada a mediados de la década de 1870 por el genovés José Canale. En 1885, tras su muerte, sus herederos lograron convertirla en una fábrica próspera, destacándose sus famosos bizcochos. Algunos pequeños talleres –como el de Terrabusi, fundado en 1911 por Ambrosio, Felipe y Julio Terrabusi– lograron convertirse en

grandes firmas (Scheinkman, 2021). También en 1901, Vicente Casares – estanciero argentino– fundó en Cañuelas La Martona, dedicada a la producción de lácteos. En la rama de las bebidas, despuntaban firmas como la de Emilio Bieckert, quien arribó al país desde Alsacia en 1855 y se inició en la fabricación de cervezas en 1860. Su liderazgo en el mercado sería luego reemplazado por la Brasserie et Cervecerie Quilmes, fundada en 1899 por el alemán Otto Bemberg. Los números de la producción cervecera son elocuentes respecto de lo que sucedía en la mayoría de las ramas: en 1892 había 142 cervecerías en el país pero Quilmes elaboraba un tercio del total de la producción. En los siguientes años, su predominio se hizo aún mayor (Belini, 2017).

Quilmes impulsó la producción de vidrios y botellas en la fábrica fundada por León Rigolleau en 1882, instalada en Berazategui. Otras grandes fábricas fueron la Compañía General de Fósforos, formada a partir de la fusión de tres fábricas, al calor de la protección aduanera oficial, un temprano ejemplo de integración vertical. La industria gráfica mostró gran avance acompañando la alfabetización de la población y la ampliación de públicos lectores, dominada por un puñado de grandes fábricas: la Compañía Sudamericana de Billetes de Banco, Jacobo Peuser, Guillermo Kraft y la misma Compañía General de Fósforos. La industria anexa del papel comenzó también a desarrollarse, aunque sobre la base de pasta química y mecánica importada, abasteciendo hacia 1914 el 27% del consumo local (Badoza y Belini, 2009 y 2013). En cambio, la lejanía de los recursos forestales, el costo de los fletes, la electricidad y el bajo precio del papel de diarios importado dificultaron su sustitución.

En la rama textil, en 1884 se fundó la Fábrica Argentina de Alpargatas con un capital de medio millón de pesos y maquinaria movida a vapor en una gran planta en Barracas. Dedicada inicialmente a la producción del calzado homónimo, se expandió a la producción de lonas. Contaba con mayoría británica en sus propietarios, aunque también había argentinos y las decisiones eran tomadas de forma local. La Primitiva inició actividades en 1889, dedicándose a la producción de sacos y lonas. Por lo demás, la industria textil permaneció rezagada. Debido a la disponibilidad de materias primas, los principales avances fueron en la rama lanera, mientras los productos de algodón eran dominados por la importación británica. Sí hubo un importante avance en la confección de ropa, una de las principales empleadoras de mujeres y menores, cuyos

salarios eran los más bajos del mercado. Bunge y Born se diversificó también a la producción de bolsas de yute, para lo cual contó con protección arancelaria que gravaba la introducción de bolsas, mientras que la tela sin elaborar era importada libre de derechos.

Argentina era una de las principales consumidoras de acero de América Latina, que constituía entre un tercio y un cuarto del valor total de las importaciones. La falta de yacimientos explotables de hierro y carbón, de capitales y la falta de protección aduanera hicieron imposible su reemplazo. No obstante, se formaron algunas grandes fábricas, como Tamet, principal empresa de la rama metalúrgica, creada por el grupo Tornquist mediante la adquisición y fusión de distintas firmas desde 1902, o La Cantábrica, de 1904, impulsada con capitales españoles. Asimismo, hubo pequeños talleres de reparación de máquinas tanto en las ciudades como en áreas rurales que serían la base de las primeras fábricas de maquinaria agrícola y cosechadoras que alcanzarían cierto desarrollo en los años veinte, si bien siguió predominando la importación (Rougier, 2015).

Estas industrias fueron impulsadas en su mayoría por inmigrantes que traían conocimientos técnicos y un pequeño capital de sus países de origen. Su instalación temprana y la elevada rentabilidad inicial les permitieron transformar sus pequeños talleres en grandes empresas que controlaban las ramas y limitaron las posibilidades de sus competidores. Cierta avance en la sustitución de importaciones, potenciada por la protección arancelaria, logró reemplazar en algunos ramos la producción extranjera, sobre todo entre los consumidores de menores ingresos. Para su tecnificación fue clave la importación de maquinaria y la provisión de electricidad por parte de usinas dominadas por capitales extranjeros.

Muchas de estas fábricas se concentraron en los suburbios al sur de la ciudad de Buenos Aires, que permitían satisfacer las necesidades de ampliación de industrias. Aprovechando la creciente disponibilidad de mano de obra, el acceso al puerto y el río como desagüe de las plantas, los frigoríficos y otras empresas se instalaron en la zona del Riachuelo, que había cobijado a los saladeros (actividad para entonces ya en declive) hasta que, tras las epidemias de cólera (1867) y fiebre amarilla (1871), el gobierno de la ciudad les exigió retirarse por sus efluvios pestilentes.

Los impactos de la Primera Guerra Mundial sobre la estructura industrial no fueron demasiado profundos ni uniformes. En el sector textil, provocó una contracción en la importación que llevó a las grandes empresas –Alpargatas, Fabril Financiera– a impulsar la producción de algodón en el Chaco para proveerse materias primas, si bien su despegue ocurrió a fines de la década siguiente, llegando a cubrir no más de un cuarto del consumo local. El avance en los tejidos de lana continuó también en la década de 1920, y hacia 1926 las hilanderías y tejedurías locales abastecían cerca del 50% del consumo local, con la producción concentrada en grandes fábricas como Campomar & Soulas, Barolo y Cía. y La Emilia (Belini, 2008).

En la rama alimentaria y de bebidas, el contexto bélico incrementó la fabricación de bienes antes importados, como aceites o quesos, e impulsó la producción local de malta, iniciada por Quilmes. Estimuló también las industrias química, del papel y cemento. Por otra parte, la importación de combustibles (carbón de Gran Bretaña), maquinarias o hierro y acero no pudo ser reemplazada, apelándose al ingenio cuando fue posible, o afectándose el devenir industrial por su escasez. En todos los casos, la provisión se restableció tras el conflicto. Sin embargo, un efecto más duradero de la crisis posbélica fue el reforzamiento de los monopolios en muchas de las ramas mencionadas, como lo confirmó la referida Comisión de Investigación de los Trusts en 1919.

Asimismo, se incrementaron las inversiones extranjeras, sobre todo norteamericanas, pero también alemanas e italianas. Estas abrieron filiales de sus empresas, como en la rama de maquinarias para fabricar zapatos –lo que impulsó su producción local, destacándose la firma Grimoldi–, pero cada vez más desarrollaron emprendimientos productivos locales. Fue el caso de frigoríficos, petroleras, automotrices y cementeras. La Lone Star instaló en 1917 la primera planta de cemento portland en Olavarría, aunque pronto se instalaron firmas nacionales en Córdoba, como la Fábrica Nacional de Cemento Portland y Garlot, Verzini y Cía. En 1928 el terrateniente Alfredo Fortabat fundó Loma Negra, y la familia Minetti, propietaria de molinos, fundó la Compañía Sudamericana de Cemento Portland al año siguiente. La acción combinada de estos intereses logró una importante protección arancelaria para el ramo, que llegó a cubrir el 43% del consumo local en 1929. En el rubro automotor se instalaron Ford en 1922 y General Motors en 1924,

que comenzaron a ensamblar autos para evitar los elevados aranceles a la importación de productos terminados, lo cual generó más adelante algunos eslabonamientos productivos, como los neumáticos. La presencia norteamericana se incrementó además con el ingreso de firmas como Palmolive, Corn Products o ATT, y comenzó a amenazar en algunos rubros la tradicional preeminencia británica.

En los años veinte, algunas empresas locales se expandieron abriendo filiales en países cercanos: Bunge y Born en Brasil, Uruguay y Perú; Alpargatas en Brasil y Uruguay; Águila Saint y Campomar en Uruguay. Se desarrollaron industrias como la farmacéutica –y en menor medida la química–, donde primaron capitales alemanes, con la instalación de Química Schering (1926), Bayer (1928) y Merck Química (1929), aunque hubo también capital norteamericano y laboratorios locales, como Casasco, Andrómaco, Instituto Massone y el Instituto Bioquímico Argentino, que importaban remedios, elaboraban algunos localmente, como el Geniol, de Suarry. Klockner (1923), filial alemana, se especializó en carpintería metálica, mientras que The Anglo Argentine Iron Co. (1925), en chapa galvanizada. Estas y otras usinas fabricaban ruedas, piezas de bombas, columnas de hierro, bañeras y lavabos, válvulas, poleas y cocinas, entre otros artículos, sobre la base de bienes importados, y construían herramientas y maquinaria sencilla. El dominio de Tamet en la metalurgia se afianzó con la adquisición de los Talleres Metalúrgicos de Pedro Vasena en 1926. Por otra parte, en 1911 Torcuato Di Tella fundó SIAM, que inicialmente desarrolló máquinas amasadoras de pan, pero se diversificó y en 1926 comenzó a fabricar surtidores de nafta para YPF. Ligada al desarrollo de los automotores y el sistema vial, la producción de la petrolera estatal establecida en 1922 bajo dirección del general Enrique Mosconi se multiplicó impulsando actividades y compitiendo con la nafta importada. Los militares comenzaron también a desarrollar sectores fabriles estratégicos para la defensa del país, como la Fábrica Militar de Aviones establecida en 1927 en Córdoba.

Los actores de la industrialización

La conformación del empresariado industrial como grupo social, así como el desarrollo de su conciencia identitaria –plasmada en

organizaciones con intereses y demandas propias—, no fue un proceso automático. Surgió en el diálogo de los propios industriales entre sí, y en sus relaciones con otros actores, como el Estado, los trabajadores y la burguesía terrateniente y comercial. Sin embargo, diversos factores dificultaron este proceso y debemos tener en cuenta la propia heterogeneidad y fragmentación del sector industrial y, por tanto, de los empresarios. En ese sentido, si en este período se consolidó una poderosa burguesía terrateniente con representación institucional en la SRA, las investigaciones han discutido ampliamente en torno al papel y peso de los empresarios industriales.

Frente a la visión tradicional que planteaba un enfrentamiento entre industriales y terratenientes, algunos autores postularon la existencia de una clase dominante que, actuando de forma especulativa, diversificó sus intereses económicos en la tierra, las finanzas, el comercio y la industria (Pampín, 2012). Investigaciones recientes han señalado que los industriales complementaban la fabricación con la importación de bienes, lo cual era particularmente evidente en ramas como la textil, del vestido o metalurgia. Además, los propietarios de algunas de las mayores industrias solían tener inversiones agropecuarias, lo que muestra la dificultad de distinguir intereses propiamente industriales en esta etapa (Rocchi, 1996). Incluso cuando, desde la década de 1920, se fue delineando más claramente una identidad industrial, la diversificación de inversiones siguió siendo característica entre los grandes empresarios, los que, además, se constituyeron en poderosos grupos económicos que hicieron valer sus intereses por sobre los medianos y pequeños, que quedaron al margen, existiendo en diversos momentos conflictos entre unos y otros.

La mayoría de los industriales eran de origen inmigrante y puede suponerse los fraccionados por nacionalidad. Siguiendo información de los censos nacionales, en 1895 el 84,2% de los propietarios de industrias en el país eran extranjeros, el 64,3% en 1914 y el 55,3% en 1935. Si bien arribaban con conocimientos en la actividad productiva, su capital solía ser pequeño y las investigaciones iniciales han asumido que carecían de prestigio social y vínculos políticos. Sin embargo, los grandes industriales de origen extranjero tenían influencia sobre el Estado, y sus redes familiares y de nacionalidad sirvieron a la constitución de grupos económicos que les permitieron, en un contexto económico expansivo que ofrecía múltiples oportunidades, acceder al crédito, diversificar

sus actividades y multiplicar sus oportunidades de negocios (Barbero y Rocchi, 2002).

Con todo, la constitución de una identidad industrial –la percepción común de pertenencia a un mismo grupo, con intereses afines entre sí y distintos a los de otros sectores– implicó un proceso de largo plazo de definición colectiva, que hacia los años veinte podía ya delimitarse claramente.

Las organizaciones empresarias

La Unión Industrial Argentina (UIA) fue la organización que aglutinó a los industriales y fue vocera de sus intereses en este período. Tuvo un papel nodal, asimismo, en la formación de la conciencia de grupo de aquellos a quienes buscaba representar. Su antecesor inmediato fue el Club Industrial, primera expresión de asociacionismo empresario, surgido en 1875 en plena crisis del lanar, la principal actividad económica del país en el momento. En los debates arancelarios de 1876 en el Congreso Nacional, el Club planteó la necesidad de encontrar producciones alternativas y defendió una postura de proteccionismo arancelario –si bien de modo pragmático, es decir, para ciertas actividades–, como una vía de estímulo a las actividades industriales.

La heterogeneidad de sus integrantes –pequeños industriales (con la significativa ausencia de los saladeristas), artesanos, productores agrícolas y ganaderos, entre los que destacaba una minoría activa con presencia en medios políticos y llegada en el gobierno nacional– llevó a la división de la entidad en 1878. Esto reflejaba la propia heterogeneidad de la estructura productiva de la época y la aún incipiente industrialización. Mientras que el nuevo Centro Industrial pasó a aglutinar a los socios ligados a la agricultura y la ganadería, el Club Industrial restringió sus miembros a pequeños industriales y artesanos.

En 1887 las dos instituciones se fusionaron nuevamente. La expansión económica de la década de 1880 allanó el camino para que ambas entidades consideraran saldadas sus diferencias, aunque la diversidad interna de sus socios persistió. La UIA inició entonces un lento proceso de organización institucional y enfrentando la apatía y desinterés de muchos industriales, ganó un lugar de representación frente al Estado (Rocchi, 2000). Para ello concentró su accionar en dos tópicos que le

permitieron reforzar su identidad como representante de los intereses industriales. El más pregnante fue el relativo a los problemas laborales, seguido por las cuestiones arancelarias por sobre otras posibles políticas de fomento industrial. De este modo, entró en diálogo con actores que también tenían intereses creados en la política aduanera, como el movimiento obrero, el Estado y el sector agrario y comercial.

Entre sus 887 miembros fundadores estaba la mayoría de los grandes industriales, pero había también artesanos, pequeños productores, comerciantes, hacendados, algunos agricultores y profesionales y empleados varios, incluyendo a miembros que estaban simultáneamente en la SRA. Sin embargo, quienes gravitaron más fuertemente en la asociación fueron los que, ya a fines de la década de 1880, podían distinguirse como poderosos y diversificados industriales locales. Entre estos grandes empresarios con poder político y social destacan los nombres de Ernesto Tornquist, Arturo Demarchi, Pedro Mosoteguy, Otto Bemberg, Mellville Bagley, Benito Noel, Emilio Bieckert, Antonino C. Cambaceres, Tomás Devoto, Jacobo Peuser, León Rigolleau, Pedro Vasena, Ernesto Bunge y Jorge Born. Por sus actividades, dimensión económica, relaciones y poder político podían caracterizarse como parte de la clase dominante argentina.

A comienzos del siglo veinte se conformaron las primeras cámaras empresarias por rama, como respuesta a la creciente agitación obrera y la formación de sindicatos. En 1904 la UIA reformó sus estatutos para dar cabida a entidades existentes e impulsar la formación de secciones gremiales, que tenían autonomía en lo relativo a los intereses particulares del sector. La representación de las secciones en el Consejo Directivo de la entidad era proporcional a la cantidad de miembros, lo cual favoreció la representación de sectores poco concentrados en los que abundaban las empresas pequeñas y medianas. Sin embargo, la dirigencia de la entidad siguió en manos de los grandes empresarios, de los cuales también dependía para su financiación. Una nueva reforma de estatutos en 1920 respondió a las tensiones entre las posiciones de grandes y pequeños empresarios frente a los conflictos laborales. A partir de entonces, la representación pasó a ser de dos miembros por cámara, en detrimento de la pequeña y mediana industria.

Tras un nuevo cambio de estatutos en 1922, que reforzó la dirigencia de los grandes industriales, la entidad superó el relativo aislamiento en

que se encontraba desde la posguerra, recuperando iniciativa. Con la presidencia de Luis Colombo (1925-1946), dirigente de la bodega Tomba, vinculado al grupo Leng Roberts, con intereses en varias actividades industriales, comerciales y de seguros, y fluidos contactos con factores de poder, se reforzó el predominio del “grupo de control” a cargo de la entidad. Este estaba constituido por miembros de los grandes grupos económicos, integrados a la clase dominante tradicional y con influencia política. Ello favoreció el ingreso de socios poderosos que se habían mantenido al margen de la entidad, como los representantes de los frigoríficos, ingenios azucareros, bodegueros y cerveceros, que habían encontrado otras formas de hacer valer sus intereses. Para Schvarzer, “la UIA representaba al gran capital y no solo al capital industrial” (Schvarzer, 1991), mostrando los estrechos lazos que unían al capital industrial local más concentrado con el capital financiero y extranjero.

Bajo la dirección de Colombo en la corporación apareció una renovada decisión de ganar espacio en la vida política argentina (Marchese, 2000). En 1925 la UIA organizó el Segundo Congreso de la Industria, para el que convocó a numerosas entidades corporativas y miembros del gobierno, y nombró al ingeniero Alejandro Bunge como asesor de la entidad. En este período se afianzó la identidad industrial, cuando la UIA “no solo unificó el discurso industrial sino que también logró plasmar la imagen del industrial como un actor social diferenciado”, con Colombo como exponente y enfrentándola a la figura del estanciero (Barbero y Rocchi, 2002). Aun cuando por sus finalidades institucionales y su distinto ámbito de representatividad hayan tenido en oportunidades intereses encontrados, la UIA, la SRA y la Bolsa de Comercio compartían los puntos de vista fundamentales sobre la economía argentina.

En el escenario abierto en la primera posguerra, la representatividad de la UIA como expresión de los industriales fue disputada por otras entidades. Estas surgieron como reacción a los cambios en el mercado mundial (el fin del predominio británico, el exceso de oferta de ciertos productos primarios, mercados inestables con mayor intervención estatal en la economía) y a la radicalización del movimiento obrero, que alcanzó su pico de conflictividad en 1918-1919. La sanción de la Ley Sáenz Peña en 1912 permitió la llegada al gobierno de Yrigoyen (1916-1922), lo que significó la pérdida de la relación directa entre los intereses de los grupos dominantes y las políticas estatales. Frente a

esta incapacidad para trasladar al ámbito político-partidario su poder económico y social, los empresarios reforzaron sus organizaciones como forma de presionar e incidir sobre el Estado y sus políticas.

En 1916 la Bolsa de Comercio de Buenos Aires impulsó el primer y uno de los más importantes intentos de nuclear a las diversas organizaciones sectoriales de la industria, el comercio y el agro en la Confederación Argentina del Comercio, la Industria y la Producción (CACIP), a la que se plegaron distintas cámaras y bolsas de cereales del país y la poderosa SRA. En 1918 Alejandro Bunge y un grupo de empresarios y economistas ligados a la CACIP fundaron la *Revista de Economía Argentina* (REA), que se consolidó como referente de la discusión económica. También conformadas por figuras de las clases dominantes, el mismo año se fundó la Asociación del Trabajo y en 1919, la Liga Patriótica Argentina, que tuvieron como foco las relaciones laborales.

Entre las preocupaciones centrales de la CACIP estaban los desajustes provocados en el mercado internacional a partir de la guerra, frente a los que buscaban establecer un vínculo más estrecho con Estados Unidos, como nuevo polo frente a Gran Bretaña, y fomentar el desarrollo industrial. La entidad procuró la formulación de un programa económico que conciliara los intereses de las distintas fracciones del capital funcionando como espacio de síntesis y como instrumento de representación del "interés general del país" (Marchese, 2000). Buscó a su vez la construcción de canales orgánicos de comunicación con el Estado, organizando conferencias económicas en 1919, 1923 y 1928, en las que recogió y formuló demandas y proyectos.

Su primer presidente fue Luis Zuberbuhler, exponente de la élite diversificada: fue presidente de establecimientos agropecuarios, director del Banco Español y de la Compañía Quebrachales Chaqueños, síndico de Compañía de Tranvías, varias veces presidente de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires y luego vicepresidente de la Liga Patriótica Argentina. La CACIP representaba mayormente intereses ligados a la producción y comercialización agropecuaria, aunque agrupó a algunas pocas cámaras industriales, contándose entre sus dirigentes, además de Zuberbuhler, a grandes nombres de la oligarquía como Tornquist, Anchorena y Bunge. Hacia fines de la década de 1920 se incorporaron algunas cámaras industriales y la UIA fue representada con la participación de Colombo en su cuerpo directivo.

Las expectativas de estas instituciones, que aspiraban a ser reconocidas como los espacios de donde debían surgir las soluciones a la crisis de posguerra, a la vez que representaban un esfuerzo de los grupos tradicionales para recuperar su rol dirigencial sobre la sociedad, parecieron encontrar eco durante el gobierno de Marcelo T. de Alvear (1922-1928). Este designó a Rafael Herrera Vegas, vinculado a la CACIP y la REA, como Ministro de Hacienda. Sin embargo, las expectativas se vieron frustradas cuando al cabo de un año fue reemplazado por Víctor Molina, lo que llevó a ambas instituciones a adoptar posturas más críticas del gobierno radical.

El discurso de la UIA, como el de estas agrupaciones, se volvió cada vez más agresivo, denunciando la ilegitimidad del sistema político de partidos, y junto con la de Bunge, la voz de Colombo fue una de las más decisivas formadoras, entre las organizaciones empresariales, de un consenso favorable al golpe de Estado. El enfrentamiento se agudizó con la política del segundo gobierno de Yrigoyen, en particular contra las leyes sociales y la rebaja de la protección aduanera. Tras el golpe de 1930, las organizaciones patronales mostraron su adhesión al gobierno provisional y resaltaron la designación de algunos de sus miembros en cargos públicos: parecía haberse restaurado su tradicional influencia sobre el gobierno nacional.

Estado, empresarios y trabajadores

La agremiación como forma de solidaridad empresarial fue empujada por el crecimiento del conflicto social, frente al cual los patrones emplearon diversas herramientas, oscilando según el momento entre el paternalismo, la negociación y el enfrentamiento abierto (que podía abarcar la represión policial, el empleo de rompehuelgas, etcétera).

En 1878 la primera huelga sostenida por la organización sindical de los tipógrafos inauguró la lucha organizada de la clase trabajadora en el país, acompañada por la formación de numerosas sociedades de resistencia. La actividad obrera se concentró en las ciudades del litoral, en áreas como la construcción y en servicios estratégicos para la exportación agropecuaria, como los ferrocarriles, el transporte marítimo y la actividad portuaria. Sin embargo, el desarrollo urbano e industrial propició también el surgimiento de huelgas en el sector fabril.

La gran inmigración y la crisis económica de 1890 aceleraron el proceso de proletarización. En 1914, los inmigrantes constituían un tercio de la población del país, proporción que era aún mayor en los centros urbanos y dominante entre los trabajadores. El aumento en la oferta de mano de obra favoreció la posición de los patrones y aunque la situación podía ser mejor que en Europa, se deterioraron las condiciones laborales. La disciplina impuesta por los reglamentos de fábricas fue una de las primeras preocupaciones del movimiento obrero, junto con la seguridad laboral, la reducción de la jornada de trabajo (que a fines del siglo diecinueve podía superar las 10 horas, comenzando a disminuir a partir de entonces) y reclamos como el descanso dominical obligatorio (Falcón, 1984; Poy, 2014).

A fines del siglo diecinueve, los programas industriales “paternalistas”, orientados a incidir en los tiempos extralaborales de las obreras y obreros para disciplinarlos frente a una conflictividad en alza, se plasmaron en algunas experiencias impulsadas por empresarios inmigrantes y militantes católicos inspirados en la doctrina social de la Iglesia. Fue el caso, por ejemplo, de la Cervecería Quilmes o la Algodonera Flandria fundada en Luján, por Julio Steverlynck.

A fines del siglo diecinueve, la UIA había ensayado la conciliación social –si bien forzada, bajo control de empresarios y políticos–, al incorporar a los trabajadores a sus demandas. Pero el ciclo económico ascendente de desarrollo agrícola y acumulación de capital fue acompañado por un avance en la organización y la lucha obreras, impulsadas por anarquistas y socialistas. En 1902 se realizó la primera huelga general nacional. Las protestas empujaron a los industriales a ensayar respuestas y acciones en común. Como el paternalismo no constituía una respuesta adecuada –al tratarse de un problema que excedía el ámbito de la fábrica–, los industriales ganaron conciencia de sus intereses como grupo frente al enemigo compartido, adoptando una actitud crecientemente reactiva frente a la “cuestión social”. Por ello, los patrones, que no pocas veces cedieron a las demandas obreras, rechazaban la injerencia de los sindicatos en las relaciones laborales.

La UIA daba libertad para intervenir frente a las huelgas y algunos patrones resolvieron por su cuenta cómo responder a sus obreros, priorizando las conductas individuales frente a las corporativas. Sin embargo, al agudizarse los reclamos, el temor frente al conflicto social y la utilidad

de la acción común, concretada en medidas como *lockouts*, favoreció el aglutinamiento empresario: “Cuando los conflictos sociales finalmente cedieron, habían quedado una práctica y un resultado exitosos; cuando se reanudaron con especial virulencia a partir de 1917, la voz de la UIA frente a los problemas del mundo del trabajo ya parecía ser la de los industriales” (Rocchi, 2000).

El régimen conservador respondió a la agitación mediante la represión, lo que se plasmó en las leyes de Residencia de Extranjeros (1902) y Defensa Social (1910), combinadas con los primeros intentos de avanzar en la legislación obrera. Fue el caso del proyecto de Ley Nacional del Trabajo (1904), que no prosperó, pero al que se agrega una batería de medidas impulsadas por el Partido Socialista –que había logrado hacia comienzos de siglo sus primeros escaños parlamentarios–, algunas de las cuales lograron efectiva sanción pese a la oposición de la UIA. Ligado a las leyes obreras, se creó el Departamento Nacional de Trabajo en 1907. Desde entonces, la UIA expresó su rechazo a los intentos de mediación y regulación del trabajo: además del aumento de costos que implicaban estas medidas, se oponían fundamentalmente a la injerencia del Estado en las relaciones laborales.

El ciclo ascendente de huelgas que culminó hacia 1910 con la represión del Centenario, junto a la crisis económica que sobrevino con la Primera Guerra Mundial y su corolario de desocupación, llevaron al movimiento obrero a un fuerte reflujo y aplacaron los conflictos. Pero la situación económica comenzó a cambiar de signo a la salida del conflicto bélico. La reactivación económica se sumó a una explosiva coyuntura para generar nuevamente condiciones propicias para el desarrollo de conflictos obreros abiertos. El ciclo de mayor agitación obrera y social del período se desarrolló entre 1917 y 1923, a partir del cual los patrones renovaron su brío organizativo para enfrentar las huelgas. Fue además una época de cambios en el movimiento obrero. Durante los gobiernos radicales predominaron los sindicatos del transporte, generalmente ligados al comercio de exportación, organizados por rama con preeminencia de la corriente sindicalista, y concentrando gran número de trabajadores, en reemplazo de los sindicatos por oficio, pequeños y dispersos, de base generalmente artesanal o semiartesanal anteriores.

Los conflictos de la primera posguerra, con un saldo favorable a los trabajadores, despertaron la alarma de los patrones y marcaron un

quiebre en su accionar. Con el antecedente inmediato de un reclamo en los molinos de Bunge y Born y con preocupación por la actitud que el gobierno –e incluso la propia UIA– estaba adoptando frente a la lucha de los sindicatos, se reunieron en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires numerosas entidades empresarias y dieron lugar a la Asociación del Trabajo en mayo de 1918 (Rapalo, 2012). Impulsada por poderosos empresarios –entre sus fundadores estaban Pedro Christophersen y Joaquín de Anchorena, en ese momento presidentes de la Bolsa de Comercio y la SRA, respectivamente–, en ella predominaron los sectores vinculados al capital extranjero e importantes industriales que estaban en la UIA pero preferían una actitud más ofensiva frente al conflicto obrero.¹ Su accionar consistía en proveer mano de obra y “rompehuelgas” a las empresas en conflicto con sus trabajadores (Lindenboim, 1976).

La magnitud de los sucesos de la Semana Trágica en 1919 intensificó la situación y llevó a desacuerdos entre los industriales sobre cómo intervenir frente a las huelgas. Algunos dirigentes tradicionales tenían una actitud más ofensiva frente a los trabajadores, como Luis Colombo, Carlos Tornquist o Pedro Vasena, y en algunos casos volcaron su militancia hacia organizaciones más combativas como la Asociación del Trabajo, la Liga Patriótica y la CACIP. Estas entidades, integradas por representantes de las poderosas empresas eléctricas, ferroviarias y portuarias, adoptaron una militante actitud represiva y antisindical frente a las huelgas de sus trabajadores, que amenazaban con paralizar tanto los servicios públicos como la cadena de comercialización del sector externo (Rock, 1977). La UIA no ingresó a la Asociación, dejando a sus integrantes decidir la mejor defensa de sus intereses de forma individual y mantuvo “una actitud más conciliadora y acorde con la diversidad de intereses y perspectivas de sus socios más pequeños” (Schvarzer, 1991). Estas diferencias contribuyeron a desatar la crisis interna que en 1922 llevó a reformar los estatutos de la entidad.

En este clima de “miedo rojo” y gran agitación social, la Liga Patriótica, organización contrarrevolucionaria conservadora y de

¹ Dado su foco principal en las relaciones capital-trabajo, la institución asumió incluso la representación patronal argentina frente a la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

derecha, se formó para enfrentar el ímpetu izquierdista y reprimir las huelgas y el movimiento obrero. Al frente de la Liga estuvo Manuel Carlés, como vicepresidente, Luis Zuberbuhler, y entre sus socios, Alejandro Bunge. Si bien la organización no fue estrictamente empresaria, contó con el apoyo de empresarios (sin participar directamente, la UIA contribuyó con financiamiento). Surgió como fuerza de choque a partir de la huelga metalúrgica en los Talleres Vasena e Hijos, cuya represión desencadenó el momento más álgido de conflictividad del período que culminó en la Semana Trágica.

El pico de conflictividad puso en jaque el control patronal en el sitio de trabajo, pero tras la derrota de las huelgas en torno a 1922, el reclamo obrero decayó y volvieron a florecer las iniciativas “sociales” impulsadas por los patrones. A su vez, la difusión del maquinismo y las líneas de montaje fordistas en la entreguerra permitieron prescindir de los aspectos más virulentos de la vigilancia y el disciplinamiento, ya que las máquinas eran las encargadas de regular los ritmos, tiempos y modos de trabajo. Entre las iniciativas paternalistas que se expandieron en una década de relativa calma social se destacaron las orientadas hacia las cada vez más numerosas obreras. Las mujeres eran consideradas más maleables que los varones, y los empresarios o sus organizaciones afines, consideraban que se podía influir sobre ellas a través de la acción pedagógica. Con ese fin, difundían propuestas de los industriales norteamericanos, que abarcaban la higiene fabril, pero también el alojamiento obrero, el recreo y el esparcimiento, el cuidado de las familias, etcétera. Una de las iniciativas más relevantes fue la organización de escuelas fabriles para obreras en la década de 1920 que tenían como objetivos difundir la defensa de la Nación y el hogar, el amor por las fuerzas armadas y las instituciones, naturalizar e incorporar a los inmigrantes a la vida nacional y neutralizar la difusión de “ideologías foráneas” promoviendo la paz social (McGee Deutsch, 2003; Scheinkman, 2018).

Esto coincidió con la hegemonía de la corriente sindicalista en el movimiento obrero, que desplazando el predominio anarquista, se abocó a la obtención de mejoras económicas adoptando un “reformismo pragmático” y una actitud más propensa a la búsqueda de la intervención del Estado en los conflictos laborales. A su vez, los gobiernos radicales, tras el pico represivo de la Semana Trágica y las huelgas

patagónicas de 1921, tuvieron una actitud algo más negociadora en los conflictos.

La aprobación de algunas leyes laborales, a instancias de los diputados socialistas, como la de Accidentes de Trabajo (1915), la de Trabajo a Domicilio (1918) y la que finalmente garantizó la jornada de ocho horas (1929), una demanda largamente sentida del movimiento obrero, así como la reforma de la ley de Trabajo Femenino y de Menores (1924), fueron expresión de esta intención de mediar en los conflictos sociales, si bien las normas represivas anteriores no fueron derogadas. La expansión de los Departamentos Provinciales de Trabajo, que debían supervisar su cumplimiento –más bien modesto–, fue resultado de lo mismo.

Ideas y políticas públicas

Entre 1870 y 1930 el principal instrumento para la protección de la producción manufacturera local fueron las tarifas aduaneras, dada la ausencia de otro tipo de políticas crediticias, de comercialización o tributarias, más allá de algunos apoyos puntuales. Su consideración, con todo, obedeció más a problemas fiscales que al establecimiento de una política explícita de industrialización. Debe notarse que muchas investigaciones que resaltan el proteccionismo de las tarifas aduaneras durante el modelo agroexportador suelen pasar por alto que “una estrategia arancelaria cuyo objetivo sea maximizar los recursos para el fisco no resulta automáticamente la más adecuada desde el punto de vista de la política industrial” (Schvarzer, 1993).

En ese sentido, en la década de 1870 el carácter de la política aduanera fue profundizando lo delineado desde la presidencia de Mitre: la mayor carga fiscal recaía sobre la importación de bienes de consumo masivo, mientras iban perdiendo importancia los derechos de exportación. Para sustentar el esfuerzo final asociado a la guerra del Paraguay, la Ley de Aduana de 1869 llevó la tasa sobre siete mercancías de consumo básico (yerba mate, tabaco, té, café, azúcar, aguardiente y vino) del 20,5 al 30%; estos productos, sumados a los tejidos, representaban entonces cerca del 60% de las importaciones (Garavaglia, 2016). En 1872, a instancias del Poder Ejecutivo, se creó una Comisión para reformar la

Ley y en ese contexto se produjo un importante debate parlamentario sobre el papel de la Aduana como fuente de recursos fiscales o como basamento de una política de protección industrial.

El impacto local de la crisis de 1873 –primera crisis general del capitalismo– profundizó las inquietudes por el rumbo de la economía nacional, que se enlazaron con la necesidad del gobierno de obtener mayores rentas por la fuerte reducción en los ingresos fiscales. En 1875 los intereses y las amortizaciones de la deuda pública representaron un cuarto del presupuesto nacional, a lo que debía sumarse el pago de las “garantías” concedidas a las empresas ferroviarias como un porcentaje de ganancias sobre su capital invertido. Las reservas en oro, que sumaban 15 millones de pesos en 1872, habían caído en tres años hasta los dos millones, ante la decisión de mantener en funcionamiento la Caja de Conversión del Banco de la Provincia de Buenos Aires, que operó entre enero de 1867 y mayo de 1873. La convertibilidad se sostuvo recurriendo al endeudamiento externo, dado que el balance comercial mostró una tendencia negativa. Por ello, la elevación de las tarifas aduaneras no resultó una propuesta sorpresiva ante la crisis.

En ese contexto, varios de los más grandes ganaderos apoyaron el proyecto para levantar una fábrica de paños de lana impulsada durante más de una década por el italiano Francisco Carulla. La “Industrial del Plata” contó con algunos terratenientes entre sus accionistas y directivos (Eduardo Olivera, fundador y presidente de la SRA, fue su promotor principal) pero en 1871 la suscripción de capital apenas llegaba a la mitad de lo esperado. Ante la posibilidad de quiebra, Carulla solicitó auxilio a la Legislatura de la Provincia de Buenos Aires y al Congreso de la Nación, que realizaron aportes para que la empresa lograra sobrevivir. Además se la exceptuó del pago de derechos a las herramientas y maquinarias importadas, lo que permitió su entrada en operaciones en 1873, aunque la suerte le sería esquiva y el emprendimiento quebraría pocos años después (Panettieri, 2000).²

² En 1882, la fábrica fue puesta nuevamente en marcha por Adrián Prat. Otros intentos de terratenientes por establecer industrias también fracasaron en la época, como el de una fábrica de papel impulsada por Antonio Álvarez de Arenales.

Por otra parte, desde 1874 se presentaron algunos proyectos legislativos relacionados con la promoción de industrias, aunque no fueron aprobados. Uno de ellos solicitaba un préstamo estatal a largo plazo para una empresa textil entrerriana, a cambio de la garantía de proveer telas militares a bajo precio. Otra iniciativa que no tuvo éxito fue presentada por Vicente Fidel López y proponía el otorgamiento de una garantía del 7% por el lapso de una década para las industrias que se dedicaran al procesamiento de materias primas locales (algodón, añil, arroz, azúcar, café, lana, madera, maíz, pieles o trigo) y que tuvieran un capital de entre cien mil y dos millones de pesos fuertes (Cuccorese, 1966).

Por el contrario, otros proyectos de fomento industrial que sí recibieron aprobación del Congreso de la Nación fueron, en 1874, el otorgamiento de veinte mil pesos fuertes provenientes de los fondos públicos a la primera fábrica que se instalase en el país con la intención de obtener tinte añil y, al año siguiente, la autorización de un proyecto que proponía destinar la misma suma y dos leguas de tierra a la empresa que se interesara en destilar aguardiente y producir azúcar en territorio chaqueño (Panettieri, 1983).

El proteccionismo de la década de 1870 tuvo como marco político la emergencia de un grupo de jóvenes reformistas (intelectuales y universitarios) reunidos como fracción del Partido Autonomista, quienes se proponían transformar las condiciones económico-sociales del país merced a la elaboración de un proyecto político alternativo. Entre sus líderes estaban Carlos Pellegrini, Miguel Cané, Lucio Vicente López (hijo de Vicente Fidel), Aristóbulo del Valle y Leandro N. Alem, varios de ellos participantes en los debates por la Ley de Aduanas de 1875 y 1876 (Odisio, 2014). Su programa incluía “la reforma del sistema político, la transformación del régimen agrario y la instalación de una gran industria nacional como base de la independencia económica que [fundamentara] la independencia política del país” (Chiaramonte, 1971).

Los referidos debates parlamentarios tenían como antecedente las controversias que se venían desplegando en la Legislatura de la Provincia de Buenos Aires desde 1874. Los gobernadores Álvaro Barros y Carlos Casares manifestaban una posición favorable al proteccionismo, que llegó a ser prácticamente unánime en la Cámara de Diputados provincial. En 1875 el Poder Ejecutivo Nacional propuso

un aumento general del 5% sobre los derechos de importación con el objeto de apuntalar sus rentas. Para enfrentar la difícil situación externa, se solicitaba al mismo tiempo una rebaja del 3% sobre las tarifas de exportación. Pero “a ese criterio meramente financiero los paladines de la industrialización, encabezados por el anciano López y el joven Pellegrini, [contrapusieron] una enmienda de claros ribetes proteccionistas y de fomento, basada en la introducción de derechos diferenciales” (Dorfman, 1970). Estos legisladores, secundados por Miguel Cané y Dardo Rocha, entre otros, lograron que se aprobara una suba en la protección arancelaria mayor a la incluida en el proyecto original. Toda mercancía introducida del exterior debería pagar un impuesto del 20%, salvo algunas excepciones.

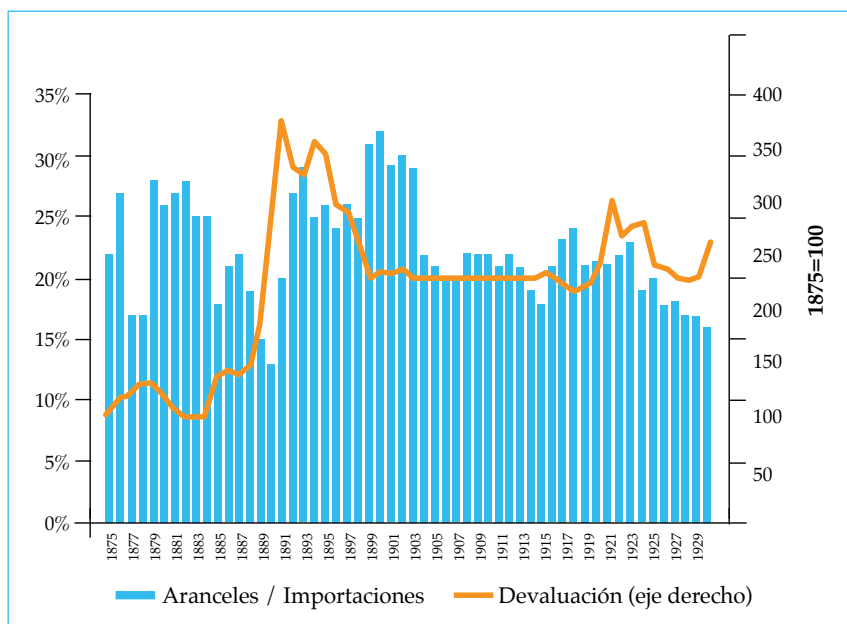
En 1876, el Poder Ejecutivo envió al Parlamento un proyecto que reducía nuevamente los gravámenes, dando inicio a un nuevo debate en torno al proteccionismo. La Comisión de Presupuesto de la Cámara de Diputados (encabezada por Pellegrini) planteó que si bien la política tarifaria debía considerar la obtención de recursos fiscales, no podía dejarse de lado la modalidad en que el país establecía sus relaciones con el extranjero, lo que fue uno de los principales puntos de discusión, ya que la opinión contraria sostenía que la Constitución no permitía otorgar un tratamiento proteccionista a la Ley de Aduanas. Esta Comisión rechazó el proyecto del Ejecutivo, lo que llevó a la renuncia del ministro de Hacienda, Norberto de la Riestra. La Cámara de Diputados mantuvo los lineamientos generales de la ley del año previo, elevó la tarifa un 5% más y aceptó algunas modificaciones en el tratamiento particular. La Comisión de Hacienda del Senado, en cambio, retomó la postura del Poder Ejecutivo, dejó de lado el criterio proteccionista y propuso moderar las subas tarifarias e incluir más productos dentro de las excepciones del arancel a la importación. La Ley finalmente sancionada fue un resultado intermedio entre las dos posturas: el arancel general se estableció en 25% y se ampliaron las excepciones, tanto de aquellos bienes que debían pagar una sobretasa como de los que resultaban beneficiados con rebajas.

En 1878 se liberó de aranceles la importación de maquinarias industriales y al año siguiente se volvió a debatir la Ley de Aduanas en términos que recordaban las discusiones aludidas. El gobierno presentó un proyecto incrementando las tarifas aduaneras que sufrió

la oposición de Bartolomé Mitre y la contrapropuesta de Miguel Cané para elevarlas aún más. Con todo, la alternativa favorable al proteccionismo no logró cuajar en Argentina en un movimiento con peso específico como para imponer un cambio más profundo en el rumbo económico del país. Las medidas no fueron complementadas con otras igualmente necesarias (apoyo crediticio o financiero, por ejemplo) que pudieran cimentar un proceso de industrialización más profundo. Además, la apreciación cambiaria actuaba en un sentido contrario, abaratando las importaciones en moneda local (gráfico 5). En 1881 se sancionó la ley 1.130 que estableció el peso como unidad monetaria del país, y entre 1883 y 1885 se logró sostener nuevamente la convertibilidad, con paridad de un peso papel por cada peso oro. En ese contexto, la instauración del “proyecto del ochenta” y el éxito económico del modelo agroexportador acallarían cualquier voz alternativa a la supeditación de la economía argentina a la británica. Por su parte, los ingleses adoptaron una estrategia pragmática, ya que la industrialización favorecida por las tarifas incrementaba la necesidad de bienes intermedios y de capital importados (Rocchi, 2006). Una reducción de los aranceles podría disminuir esa demanda y abrir camino a otros competidores más eficientes, como los alemanes o norteamericanos. En igual sentido, la importación de carbón estuvo liberada del pago de derechos durante todo el período.

El mayor nivel de protección real del período se produjo luego de la profunda crisis de 1890. La suba de derechos elevó el aporte generado por los aranceles sobre el total de importaciones hasta los primeros años de la siguiente década. Específicamente se elevaron las tarifas aplicadas sobre los bienes de consumo final, que en promedio subieron más de diez puntos porcentuales, mientras cayeron los de los productos intermedios (gráfico 6). Como ya señalamos, las industrias azucarera y vitivinícola resultaron particularmente beneficiadas. La devaluación del signo monetario tras la crisis actuó en el mismo sentido, incrementando la protección de la producción local, aunque en este caso la apreciación comenzó a manifestarse rápidamente, desde 1894. En virtud de ese proceso, en 1899 se dictó la Ley de Conversión que fijó la nueva paridad en 2,27 pesos papel por cada peso oro.

Gráfico 5. Argentina. Protección implícita y tipo de cambio, 1875-1930 (devaluación, 1875=100)



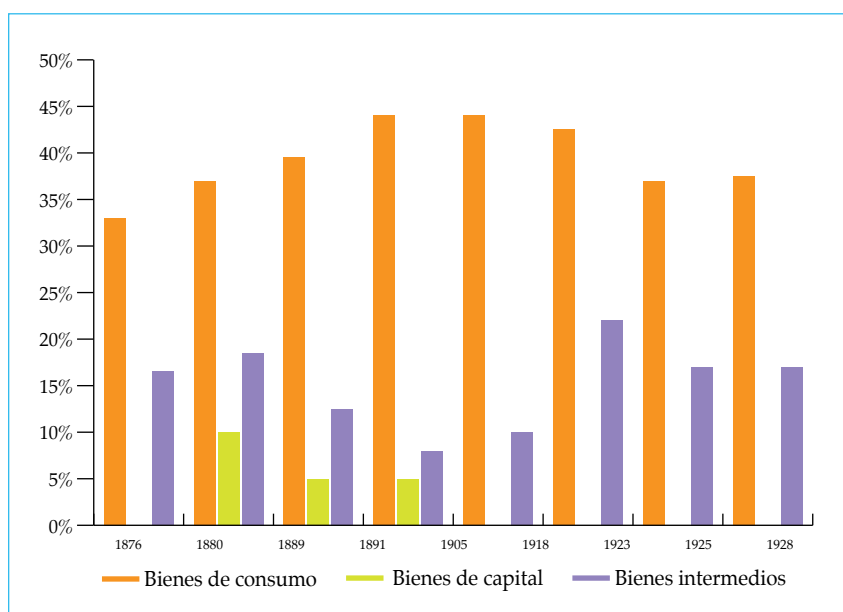
Fuente: elaboración propia en base a datos de Rocchi (2006, tabla 1.9).

A comienzos del siglo veinte, los sectores industriales más protegidos eran el azúcar y las bebidas, mientras que textiles e indumentaria se ubicaban en segundo lugar. Por entonces, y luego de una controversia de muchos años, en 1905 se aprobó una Ley General de Aduanas, cuya estructura sustancial se mantuvo hasta la Segunda Guerra Mundial. El nuevo esquema buscaba garantizar la estabilidad de los ingresos fiscales, sin la necesidad de que el Congreso estableciera los derechos cada año.³ La nueva reglamentación fijó los “aforos”, o precios de referencia para las importaciones, sobre los cuales se aplicaban luego las respectivas tarifas aduaneras. Sin embargo, al igual que el sistema aduanero

³ La Dirección General de Rentas, creada en 1877, redactaba las “Tarifas de Avalúo” que establecían los derechos de importación y eran presentadas anualmente por el Poder Ejecutivo. En 1900 esas facultades fueron transferidas al Congreso Nacional.

heredado, no diferenciaban los productos por categoría, haciendo que los de menor calidad pagaran relativamente una tarifa más elevada, lo que impactó en mercados como el textil, del vino o el azúcar. La producción local podía así competir con las importaciones de bienes de consumo popular, mientras que las manufacturas más elaboradas o de mayor valor seguían siendo importadas, dado que los impuestos que abonaban resultaban proporcionalmente menores.

Gráfico 6. Argentina. Tarifas aduaneras promedio por tipo de bien, 1876-1928



Fuente: elaboración propia en base a datos de Rocchi (2006, tabla 1.7).

La referida Caja de Conversión funcionó entre 1900 y 1914 y, a pesar de suspenderse durante la guerra, el tipo de cambio se mantuvo en el mismo nivel prácticamente hasta 1920 (gráfico 5). También impactaba sobre la protección efectiva la discrepancia entre los precios de referencia de los aforos y los de mercado considerados en las tarifas. Así, en las décadas posteriores a la implementación de la Ley de Aduanas, la inflación internacional implicó que los derechos de importación fueran menores a los planeados ya que los aforos no siguieron la evolución de

los precios reales de importación, lo que impuso la necesidad de actualizarlos en 1911, 1923 y 1931.

En relación con las posibilidades de financiamiento industrial, si bien no existió una política sistemática al respecto, hubo empresas grandes e incluso medianas que consiguieron financiación y respaldo de los principales bancos estatales y privados. El Banco de la Nación Argentina y de la Provincia de Buenos Aires, así como los Bancos de Londres, el Francés o el de Italia, habilitaban crédito a emprendimientos manufactureros, sobre todo (pero no únicamente) cuando existían lazos o motivos políticos. La Bolsa de Comercio ofrecía menos oportunidades, aunque un número acotado de grandes firmas industriales cotizaba sus papeles (Rocchi, 2006).

Al finalizar la Primera Guerra Mundial fue muy importante la aparición de una voz específica sobre los problemas industriales. A partir de 1918, como vimos, el ingeniero Alejandro Bunge promovió la aparición mensual de la REA. Con esta publicación, Bunge y sus colaboradores pretendían influir en la orientación de las políticas de gobierno, además del compromiso directo que algunos de ellos tenían en distintos ámbitos de actuación pública. Durante los años veinte serían objeto de consulta permanente por parte de las autoridades nacionales, organismos públicos y corporaciones empresariales, además de participar de manera destacada y constante en la prensa. Este grupo parecía compartir una interpretación que enfatizaba las dificultades que presentaba la economía para mantener su crecimiento: Argentina había completado una etapa marcada por la expansión de la producción primaria exportable, por lo que era necesario buscar nuevas fuentes de riqueza en la diversificación de la producción agraria, la expansión de los cultivos industriales y la industrialización misma (Rougier y Odisio, 2017).

Bunge estimaba que a la salida de la guerra las perspectivas para la economía argentina eran sobresalientes. En particular, debía abandonarse la política comercial “de lineamientos vagos” que se había formulado cuando “nuestro comercio exterior importaba en todo el año lo que hoy importa en un día: consistió y consiste aún hoy en comerciar cuanto se pueda con el exterior” (Bunge, 1918). En su lugar, debía implementarse una política social y económica que defendiera la producción industrial una vez reestablecido el comercio internacional y conquistara la

“independencia económica” en el mediano plazo. Para ello era necesario adoptar medidas claras y duraderas de fomento:

Se ha sostenido durante demasiado tiempo que la República Argentina era y debía seguir siendo un país agrícola [...]; que la explotación de otras fuentes de riqueza y las industrias resultaba difícil y costosa [...], la situación de nuestro país no ofrece ningún obstáculo insuperable para que un cambio de política económica nos permita colocarnos en la posición de una nación de primer orden [...], ha llegado el momento de orientar el esfuerzo nacional hacia el perfeccionamiento de su producción, multiplicando sus cultivos, no en extensión sino en variedad, explotando minas y ensanchando y creando manufacturas [...] por medio de una industrialización adelantada (Bunge, 1921).

En septiembre de 1919, en la primera Conferencia Económica Nacional patrocinada por la CACIP participaron funcionarios, empresarios e intelectuales, muchos de ellos colaboradores de la REA. Muchas de las intervenciones consideraban necesario fomentar solo las “industrias naturales”, esto es, aquellas que utilizaban materias primas disponibles en el país, en contra de las que se consideraban “industrias artificiales”.

Las conclusiones a las que llegó la sección “Industrias Fabriles” de la Conferencia afirmaban la necesidad de defender y desarrollar a las industrias de transformación, para lo cual era necesario “que una ley de carácter realmente nacional, levante empalizadas que las defiendan dentro del propio hogar, tan altas como lo exija el ataque de los colosos de afuera”. Se propuso la liberación de impuestos a la importación de maquinarias, la protección a las industrias creadas durante la guerra (para evitar el “aniquilamiento de capitales nacionales” y la desocupación) y estímulos y garantías para las fábricas que elaborasen materias primas nacionales. También recomendaban establecer una ley *antidumping* y crear una comisión federal de valores para estudiar detalladamente los costos de los productos importados y determinar los niveles de protección a aplicar. Como tratamiento especial se declaró la conveniencia de fomentar la industria siderúrgica.

El cambio de gobierno reforzó el optimismo de Bunge respecto a las posibilidades de concretar sus anhelos. En efecto, Alvear anunció

una orientación económica más “industrialista” en su mensaje en el Congreso a comienzos de 1923, donde recogía mucho del discurso de la REA y la CACIP. El nuevo presidente señaló que las actividades tradicionales eran la fuente principal de riqueza pero que la Argentina debía definir con claridad una orientación económica que no rezagara el perfeccionamiento industrial para, en definitiva, “hacer progresos en el sentido de bastarnos a nosotros mismos”, una expresión ampliamente esgrimida en la REA y por algunos militares. Con todo, al año siguiente notaría que el proteccionismo no debía producir el encarecimiento del costo de vida, dando continuidad a la orientación tradicional del radicalismo (de Alvear, 1928).

Bunge adquirió fuerte protagonismo como el principal asesor e impulsor del proyecto de reforma fiscal y aduanera llevado adelante por Herrera Vegas. La propuesta original retomaba algunas medidas planteadas por el grupo de Bunge: un arancel mínimo para insumos y maquinarias, de entre 25 y 50% para industrias incipientes y de 80% para los artículos de lujo e industrias ya consolidadas. El ministro juzgaba como peligroso un alza de todos los derechos aduaneros, pero proponía la protección a las industrias “que elaboren materias primas verdaderamente nacionales, a fin de defenderlas, porque [...] se perjudicará, si estas industrias se paralizaran, a multitud de obreros [...] es justo que pasemos ya del período agrícola al período industrial” (citado en Villarruel, 1993). El proyecto fue enviado con algunos cambios al Congreso. Los radicales defendieron el propósito fiscal de la reforma, mientras que los socialistas la criticaron severamente. Enrique Dickman y Juan B. Justo sostuvieron que el “fomento de la industria nacional” ocultaba la intención de aumentar los recursos fiscales a costa de los consumidores obreros o, aún peor, favorecer los intereses de empresarios capitalistas que solo podían vivir bajo el amparo de la protección y perjudicar a la agricultura y la ganadería.

Con modificaciones, la reforma arancelaria fue aprobada pero la fiscal, que incluía un impuesto progresivo a la renta, se trabó definitivamente por la airada oposición de los sectores propietarios. Poco después, Herrera Vegas fue desplazado por Víctor Molina, un declarado librecambista que solicitó una rebaja de los gravámenes de algunos artículos (azúcar, tejidos de algodón y lana). Ello provocó la prolongación del debate, donde algunos diputados mantuvieron el discurso del

“bastarnos a nosotros mismos”, convertido en un verdadero eslogan de los defensores de la industria y de la “independencia nacional”. El protagonismo de Bunge pareció incrementarse en los siguientes años. Particularmente, el ascenso de Luis Colombo a las posiciones directivas de la UIA después de 1925 acercó los puntos de vista de esta entidad con los de la REA, mientras que el ingeniero se transformaba en el principal asesor del dirigente.

Por otra parte, algunos oficiales del Ejército y la Marina contribuyeron a la formación de un conjunto de ideas favorables a la industrialización como forma de asegurar la “defensa nacional” (Odisio y Rougier, 2020). El escaso interés por la producción de insumos básicos durante los años de expansión de la economía agroexportadora fue contrastado por un grupo pequeño de militares, muchos de ellos agrupados en el Comando de Ingenieros, que propugnaba por la industrialización y una mayor “independencia económica”. Desde allí surgieron incluso algunas iniciativas puntuales. La más significativa fue, sin dudas, la creación en 1922 de YPF, bajo la dirección del coronel Enrique Mosconi, que apostaba al desarrollo de una industria petrolera estatal integrada y pretendía “romper con los trusts” extranjeros que controlaban esa producción. Alvear apoyó el desarrollo de YPF y permitió la subsistencia de la explotación privada, como había ocurrido con la anterior administración, pero fortaleciendo la acción estatal sobre el mercado petrolero. En 1923, el Poder Ejecutivo solicitó al Parlamento la sanción de un crédito para instalar destilerías e intensificar la producción fiscal y propuso reformas al Código de Minería para que todas las minas fueran consideradas bienes privados de la Nación, abriendo la posibilidad para que el Estado las explotara directamente. Estos proyectos no fueron tratados pese a la insistencia del gobierno, que debió actuar por decreto. Ese mismo año, una ley autorizó al Poder Ejecutivo a fomentar la industria aeronáutica y la metalúrgica, lo que daría origen poco después a la creación de la Fábrica Militar de Aviones, dependiente de la Dirección General de Aeronáutica.

También en 1923, la CACIP presentó un proyecto de ley de estímulo a la industria, que contemplaba la creación de una Comisión de Fomento, presidida por el ministro de Agricultura y compuesta por el decano de la Facultad de Ciencias Exactas de la Universidad de Buenos Aires, el director general de Industria y Comercio, el director

general de Estadística y delegados de la UIA, la CACIP, el Centro de Consignatarios, la SRA y la Bolsa de Comercio, que establecería las condiciones de los beneficios a las industrias.

El proyecto incluía la exención, aplazamiento o reducción de impuestos y derechos aduaneros, primas de estímulos a la exportación, préstamos en efectivo y un régimen especial para el transporte de mercaderías. Estos mecanismos se implementarían para las industrias “nuevas” (las implantadas a partir de 1915), para las industrias existentes “cuya producción no satisfaga la demanda normal del consumo interno”, para las industrias con capacidad exportadora, y habría medidas adicionales para aquellas industrias implicadas en la “defensa nacional”. Se contemplaba también la defensa de los productores locales, como la obligatoriedad de que los artículos fabricados en el país llevaran la leyenda “industria argentina” o la preferencia de las empresas nacionales en las licitaciones públicas. Asimismo, la Comisión de Fomento podía proponer la concesión de beneficios de *draw-back*, considerando tanto el interés fiscal como el de la industria nacional y el aumento de los derechos aduaneros para evitar el *dumping*.

El proyecto condensaba las diferentes alternativas esgrimidas en los años de la inmediata posguerra y evidenciaba el impacto de las ideas de Bunge y la REA en las corporaciones e interesados en el avance de las manufacturas, como los militares, y también el mayor peso de la UIA dentro de la Corporación. Se trataba del primer programa exhaustivo de estímulo público a la industria nacional que no reducía el fomento industrial a la protección aduanera y que en adición contemplaba instrumentos fiscales, crediticios y otros, además de considerar especialmente a las industrias básicas ligadas a la defensa nacional. Si bien no tuvo trascendencia en su momento y no logró influir sobre el rumbo económico de los gobiernos radicales, el conjunto de tópicos y preocupaciones entonces planteado tendría notable persistencia en debates posteriores.

Algunas de estas propuestas fueron retomadas años más tarde por Colombo, quien procuró definir un programa industrial frente a la discusión planteada por la SRA y el gobierno yrigoyenista respecto a la necesidad de reorientar el comercio exterior hacia Gran Bretaña. Él ubicaba el problema central en la falta de protección aduanera –como se reclamaba en la REA desde sus inicios–, puesto que la tarifa de avalúos no era más que un “anacrónico librejo que rige desde hace cuarenta años

a fuerza de remiendos y tafetanes” con principios puramente fiscales, dando cuenta del poco avance de la política industrial desplegada por los gobiernos radicales. La queja del empresario apuntaba no solo a que la tarifa implementada no fomentaba el desarrollo manufacturero sino que además protegía “al revés”: “En ciertos casos la materia prima requerida por algunas industrias, y que no se produce en el país, paga derechos mayores que el producto elaborado similar al de la manufactura propia” (Colombo, 1929). Agregaba que aquellas industrias que sí estaban protegidas, como la azucarera o vitivinícola, habían permitido el desarrollo regional; lo mismo había sucedido con otras industrias protegidas por razones fiscales como la producción de cemento portland o algunos artículos de hierro. En este sentido, junto a la propuesta del desarrollo de actividades relativamente simples, apuntaba a impulsar industrias que garantizaran insumos estratégicos, en claro guiño a las preocupaciones de algunos militares y del nacionalismo económico.

Las propuestas de Colombo constituían un nuevo programa industrialista. En primer lugar, señalaba la necesidad de una reforma inmediata de la tarifa de avalúos y un aumento general de los aranceles para otorgar una “protección racional de la industria manufacturera”. También proponía una serie de medidas destinadas a contrarrestar el *dumping* y estimular el desarrollo de la minería. Paralelamente, incluía medidas destinadas a establecer un marco propicio para las manufacturas: la creación de un ministerio de Economía o de Industria y Comercio, la conformación de una Junta Asesora con representantes de los productores, la reforma de las leyes impositivas, la compilación del código de trabajo nacional y de las leyes sociales en un cuerpo legal homogéneo (que asegurase “la armonía del capital y el trabajo”) y la nacionalización automática de los inmigrantes. Finalmente, también consideraba el impulso de la infraestructura en caminos y la creación de una marina mercante.

Se trataba de un proyecto de impulso económico que contemplaba a la vez el desarrollo del mercado interno y la posibilidad de agregar valor a las exportaciones de materias primas a través de su industrialización. De algún modo, esta idea iba más allá de las posiciones de Bunge o los militares, y no sería realmente tenida en cuenta como posibilidad hasta la Segunda Guerra Mundial. Colombo realizaba además una dura crítica a la política social del radicalismo, cuyas leyes perturbaban “la necesaria

armonía entre el capital y el trabajo y que han encarecido la producción argentina". La participación personal de Colombo en el golpe militar de 1930 fue el corolario de estas preocupaciones, como así también de Bunge y varios de sus colaboradores en la REA.

Consideraciones finales

En pleno modelo agroexportador, y en particular después de 1890, surgió en Argentina una industria de importancia incuestionable que llegó a generar el 15% del PBI en la década de 1920, contrariando la visión tradicional que asociaba el surgimiento de la industria moderna en el país a la crisis mundial de 1930. Su organización espacial consolidó a la ciudad de Buenos Aires y su conurbano como el eje geográfico de la producción industrial, seguido de lejos por la actividad desarrollada en Mendoza, Santa Fe y Tucumán.

Este avance industrial se produjo en consonancia con las características más generales de la economía de la época. Los mayores establecimientos fabriles del período, los frigoríficos, tenían su principal mercado en la exportación. Otras agroindustrias tuvieron gran despliegue pero orientadas mayormente hacia el mercado interno. Su condición de posibilidad fue la amplia disponibilidad de materias primas a bajo costo, una demanda local en fuerte expansión y la receptividad de los sucesivos gobiernos frente a las presiones para establecer barreras aduaneras, siempre y cuando no pusieran en entredicho el flujo de manufacturas proveniente desde Inglaterra. Así surgieron grandes molinos harineros, bodegas vitivinícolas, ingenios azucareros y fábricas alimenticias y de bebidas que se expandieron hasta los primeros años del siglo veinte pero rápidamente encontraron límites para colocar la totalidad de su capacidad productiva y la imposibilidad de penetrar mercados extranjeros.

Otros sectores fueron también impulsados por el crecimiento urbano del país, alimentado por la masiva llegada de inmigrantes y una economía inestable pero en franca expansión. Ejemplos de ello fueron la industria textil y de la confección, del calzado o la metalúrgica desde finales del siglo diecinueve y, ya en las primeras décadas del siguiente, la aparición de fábricas cementeras de gran tamaño, farmacéuticas

o químicas, como asimismo de bienes de consumo durable, como el ensamblaje de automotores y su industria vinculada. Asociado a esta novedad, también se produjo el desarrollo de la producción petrolera a partir del establecimiento de YPF, empresa estatal de gran relevancia económica.

Una característica fundamental del desarrollo industrial en Argentina fue que encontró rápidos límites para mantener su crecimiento. Por ejemplo, los frigoríficos dependían fuertemente de las condiciones económicas y políticas del mercado de destino, y en los sectores orientados al consumo interno, el crecimiento poblacional y del ingreso nacional habían permitido su surgimiento y expansión, pero en condiciones realmente excepcionales, que eran difíciles de sostener o repetir en el largo plazo. Desde el punto de vista de su integración productiva, ni los empresarios ni el Estado mostraron interés en avanzar hacia los sectores “aguas arriba”, por lo que la industria dependió de la importación de tecnología, maquinarias, equipos, repuestos e insumos. Asimismo, no hubo políticas globales de fomento industrial, habiendo en cambio una protección arancelaria selectiva para ciertas actividades que respondía más a los vínculos personales de los empresarios con las élites políticas, y que buscaba antes garantizar la rentabilidad de bienes que solo encontraban colocación en el mercado interno (o a lo sumo, y esporádicamente, en los países limítrofes) que a una voluntad de desarrollar la industria nacional para que fuera competitiva y pudiera exportar.

Otro rasgo perdurable de la estructura industrial fue su marcada polarización. Si bien esto era ya perceptible en el período anterior, fue en estos años que se consolidó como una particularidad permanente. En cada rama podía discriminarse un grupo pequeño de grandes empresas que la dominaba en términos de capitales invertidos, fuerza motriz, fuerza de trabajo ocupada, niveles de producción, control del mercado, capacidad de presión y vinculaciones con el poder político, etcétera. Por otra parte, había una infinidad de establecimientos de pequeña escala y producción semiartesanal, que si bien acaparaban una porción importante de la mano de obra disponible, aportaban un valor económico mucho menor.

También debe notarse que los grandes empresarios, que dominaron la UIA desde su fundación en 1887, estaban diversificados en numerosas actividades, que excedían a las estrictamente industriales, y

aprovechaban las oportunidades que se presentaban para hacer negocios en la producción agropecuaria, las finanzas y la banca, la inversión y especulación con bienes raíces, el comercio, etcétera. Las preocupaciones expresadas desde la institución pasaron de un incipiente paternalismo a la adopción de posturas más represivas frente a un movimiento obrero que también fortaleció su organización y fue radicalizando sus reivindicaciones económicas y políticas. Esa puja se reflejó en las tensiones desatadas sobre el Estado, cuyo accionar osciló entre cierta protección a los derechos laborales y el enfrentamiento directo al conflicto social.

En términos de política económica, los instrumentos desplegados en favor de un mayor avance fabril fueron limitados. Incluso tras el arribo de los gobiernos radicales –en principio, más receptivos a las demandas populares y a las propuestas que después de la Primera Guerra Mundial reclamaban profundizar el desarrollo industrial del país, como las de Alejandro Bunge y su grupo– la defensa de las actividades manufactureras no fue mucho más allá de la protección aduanera para la fabricación local de algunos bienes finales de consumo. Las tarifas arancelarias debieron así mediar dificultosamente entre las presiones de los empresarios que reclamaban protección, las necesidades fiscales de un Estado que obtenía el grueso de sus recursos sobre los impuestos al comercio externo y el fortalecimiento de la “relación especial” con Gran Bretaña. Más allá de la posibilidad de los “capitanes de la industria” de acceder a otros mecanismos puntuales de apoyo cuando lo requerían (como créditos bancarios) gracias a sus lazos con el poder político, solo una porción subalterna de la burocracia y la oficialidad manifestó interés por establecer un programa de industrialización más vasto.

Estas características estructurales y el limitado margen de manobra, tanto del sector en sí como de la política económica, hacían que el desarrollo industrial nacional –incluso a pesar de ser el más importante de América Latina– tuviera bases de sustentación endebles. La Primera Guerra Mundial fue un llamado de alerta sobre las dificultades que la modificación de las condiciones internacionales podía implicar para el desenvolvimiento fabril, aunque no fueron tenidas debidamente en cuenta. En definitiva, la prosperidad que pareció experimentar la industria nacional entre 1870 y 1930 dependía del mantenimiento de la inserción subordinada del país en la división internacional del trabajo y los

mercados de capitales. El impulso agroexportador dio nacimiento a la moderna industria argentina; su clausura demostró que las actividades manufactureras no podían sostenerse por sus propios medios. Más allá de las difundidas apariencias de modernidad, Argentina estaba todavía lejos de poder ser llamada una nación plenamente industrial.

Bibliografía

- Badoza, Silvia y Belini, Claudio, 2009, "La Compañía General de Fósforos, 1889-1929: expansión y límites de una gran empresa en una economía agro-exportadora", en *Desarrollo Económico*, vol. 49, n° 193.
- , 2013, "Origen, desarrollo y límites estructurales de la industria del papel en la Argentina, 1880-1940", en *Revista de Historia Industrial*, año 21, n° 53.
- Barbero, María Inés y Rocchi, Fernando, 2002, "Empresarios, empresas y organizaciones empresarias", en de Marco, Miguel Ángel (coord.), *Nueva historia de la Nación Argentina. Tomo 9: La Argentina del siglo XX c. 1914-1983*, Buenos Aires: Planeta.
- Belini, Claudio, 2008, "Una época de cambios: la industria textil argentina entre dos crisis, 1914-1933", en *Estudios Ibero-Americanos*, vol. 34, n° 2.
- , 2017, *Historia de la industria en la Argentina: de la Independencia a la crisis de 2001*, Buenos Aires: Sudamericana.
- Bialet Massé, Juan, 1904, *Informe sobre el estado de las clases obreras en el interior de la república. Presentado al Excmo. Sr. Ministro del Interior Dr. Joaquín V. González. Tomo Primero*, Buenos Aires: A. Grau.
- Campi, Daniel, y Girbal-Blacha Noemí, 1995, *Estudios sobre la historia de la industria azucarera argentina*, San Miguel de Tucumán; Jujuy: Facultad de Ciencias Económicas, UNT ; Unidad de Investigación en Historia Regional, UNJu.
- Cerdá, Juan Manuel, 2011, *Condiciones de vida y vitivinicultura: Mendoza, 1870-1950*, Bernal: Universidad Nacional de Quilmes.
- Ceva, Mariela, 2010, *Empresas, trabajo e inmigración en la Argentina. Los casos de la Fábrica Argentina de Alpargatas y la Algodonera Flandria (1887-1955)*, Buenos Aires: Biblos.

- Chiaramonte, José, 1971, *Nacionalismo y liberalismo económicos en Argentina, 1860-1880*, Buenos Aires: Solar-Hachette.
- Colombo, Luis, 1929, *¡Levántate y anda!*, Buenos Aires: Gleizer.
- Comisión Directiva del Censo, 1889, *Censo general de la población, edificación, comercio é industrias de la ciudad de Buenos Aires levantado en los días 17 de agosto, 15 y 30 de septiembre de 1887*, Buenos Aires: Compañía Sud-Americana de Billetes de Banco.
- Cortés Conde, Roberto, 1979, *El progreso argentino, 1880-1914*, Buenos Aires: Sudamericana.
- Cuccorese, Horacio, 1966, "El pensamiento económico industrial proteccionista de Carlos Pellegrini", en *Económica*, vol. 12, n° 35.
- de Alvear, Marcelo, 1928. Presidencia Alvear 1922-1928, *Compilación de Mensajes, Leyes, Decretos y Reglamentaciones*, Tomo I, Buenos Aires: Jerónimo Pesce.
- Díaz Alejandro, Carlos Federico, 1975, *Ensayos sobre la historia económica argentina*, Buenos Aires: Amorrortu.
- Dorfman, Adolfo, 1970, *Historia de la industria argentina*, Buenos Aires: Solar-Hachette.
- Falcón, Ricardo, 1984, *Los orígenes del movimiento obrero (1857-1899)*, Buenos Aires: Centro Editor de América Latina.
- Fundación Norte y Sur, 2020, *Dos siglos de economía argentina* [base de datos], recuperado de <https://dossiglos.fundacionnorteysur.org.ar/>.
- Gadano, Nicolás, 2006, *Historia del petróleo en la Argentina, 1907-1955: desde los inicios hasta la caída de Perón*, Buenos Aires: Edhasa.
- Garavaglia, Juan Carlos, 2016, "Guerra y finanzas en la Argentina unificada, 1864-1872: la guerra del Paraguay y la misión De la Riestra en Londres", en *Quinto sol*, vol. 20, n° 3.
- Girbal-Blacha, Noemí, 1987, "Ajustes de una economía regional. Inserción de la vitivinicultura cuyana en la Argentina agroexportadora, 1885-1914", en *Investigaciones y Ensayos*, vol. 35.
- Gutiérrez, Leandro y Korol, Juan Carlos, 1988, "Historia de empresas y crecimiento industrial en la Argentina. El caso de la Fábrica Argentina de Alpargatas", en *Desarrollo Económico*, vol. 28, n° 111.
- Guy, Donna J., 1988, "Refinería Argentina, 1888-1930: límites de la tecnología azucarera en una economía periférica", en *Desarrollo Económico*, vol. 28, n° 111.

- Jasinski, Alejandro, 2013, *Revolución obrera y masacre en La Forestal: sindicalización y violencia empresaria en tiempos de Yrigoyen*, Buenos Aires: Biblos.
- Kornblihtt, Juan, 2006, *Monopolio, competencia y desarrollo. La industria harinera argentina (1870-1920)*, Buenos Aires: Tesis de Licenciatura en Historia, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires.
- Lenis, María, 2016, *Empresarios del azúcar. Corporaciones, política y discursos. Tucumán (1894-1923)*, Buenos Aires: Imago Mundi.
- Lindenboim, Javier, 1976, "El empresariado industrial argentino y sus organizaciones gremiales entre 1930 y 1946", en *Desarrollo Económico*, vol. 16, n° 62.
- Lobato, Mirta Zaida, 2001, *La vida en las fábricas: trabajo, protesta y política en una comunidad obrera, Berisso (1904-1970)*, Buenos Aires: Prometeo.
- , 2007, *Historia de las trabajadoras en la Argentina (1869-1960)*, Buenos Aires: Edhasa.
- López, Sergio R., 2001, *Integración y especialización como estrategias empresariales: el caso de la cervecera Quilmes*, Buenos Aires: Tesis de Maestría en Historia, Universidad de San Andrés.
- Marchese, Silvia, 2000, "Estrategias de las organizaciones empresariales para su participación en política", en Falcón, Ricardo (dir.), *Nueva historia argentina. Tomo 6: Democracia, conflicto social y renovación de ideas (1916-1930)*, Buenos Aires: Sudamericana.
- Martirén, Juan Luis, y Rayes, Agustina, 2016, "La industria argentina de harina de trigo en el cambio de siglo. Límites y alcances, 1880-1914", en *H-industri@: Revista de historia de la industria, los servicios y las empresas en América Latina*, año 10, vol. 18.
- McGee Deutsch, Sandra, 2003, *Contrarrevolución en la Argentina, 1900-1932. La Liga Patriótica Argentina*, Bernal: Universidad Nacional de Quilmes
- Odisio, Juan, 2014, "Lo que vendrá: las 'tres cartas' de Emilio de Alvear y el presagio de los debates proteccionistas de 1875 y 1876", en *Ciclos en la Historia, la Economía y la Sociedad*, vol. XXII, n° 42/43.
- Odisio, Juan y Rougier, Marcelo, 2020, "Instituciones, ideas y desarrollo. Los militares y la industrialización en Argentina durante el siglo XX", en Fujigaki, Esperanza y Escamilla, Adrián (coords.),

- México y otras fronteras 1920-2015: Historia y pensamiento económico*, Ciudad de México: FE-UNAM.
- Pampín, Graciela, 2012, "La historiografía en torno de la clase dominante. Las tesis de Peña, Sábato y los debates recientes", en *H-industri@: Revista de historia de la industria, los servicios y las empresas en América Latina*, año 6, vol. 10.
- Panettieri, José, 1983, *Proteccionismo, liberalismo y desarrollo industrial*, Buenos Aires: Centro Editor de América Latina.
- , 2000, "Problemas en los orígenes de la industrialización en la Argentina", en *Sociohistórica*, n° 8.
- Poy, Lucas, 2014, *Los orígenes de la clase obrera argentina. Huelgas, sociedades de resistencia y militancia política en Buenos Aires, 1888-1896*, Buenos Aires: Imago Mundi.
- Rapalo, María Ester, 2012, *Patrones y obreros: la ofensiva de la clase propietaria, 1918-1930*, Buenos Aires: Siglo Veintiuno.
- Regalsky, Andrés, 1986, *Las inversiones extranjeras en la Argentina (1860-1914)*, Buenos Aires: Centro Editor de América Latina.
- Richard-Jorba, Rodolfo (ed.), 2006, *La región vitivinícola argentina: transformaciones del territorio, la economía y la sociedad, 1870-1914*, Bernal: Universidad Nacional de Quilmes.
- Rocchi, Fernando, 1996, "En busca del empresario perdido: los industriales argentinos y las tesis de Jorge Federico Sábato", en *Entrepasados*, vol. 10.
- , 2000, "Un largo camino a casa: empresarios, trabajadores e identidad industrial en Argentina, 1880-1930", en Suriano, Juan (ed.), *La cuestión social en Argentina, 1870-1943*, Buenos Aires: La Colmena.
- , 2006, *Chimneys in the Desert. Industrialization in Argentina during the Export Boom Years, 1870-1930*, Stanford: Stanford University Press.
- Rock, David, 1977, *El radicalismo argentino, 1890-1930*, Buenos Aires: Amorrortu.
- Rougier, Marcelo, 2015, *La industrialización en su laberinto. Historia de empresas argentinas*, Santander: Universidad de Cantabria.
- , 2016, "Los estudios sobre la industria en la Argentina", en Marcelo Rougier (coord.), *Estudios sobre la industria en América Latina. Interpretaciones y debates*, Vicente López: Lenguaje claro Editora.

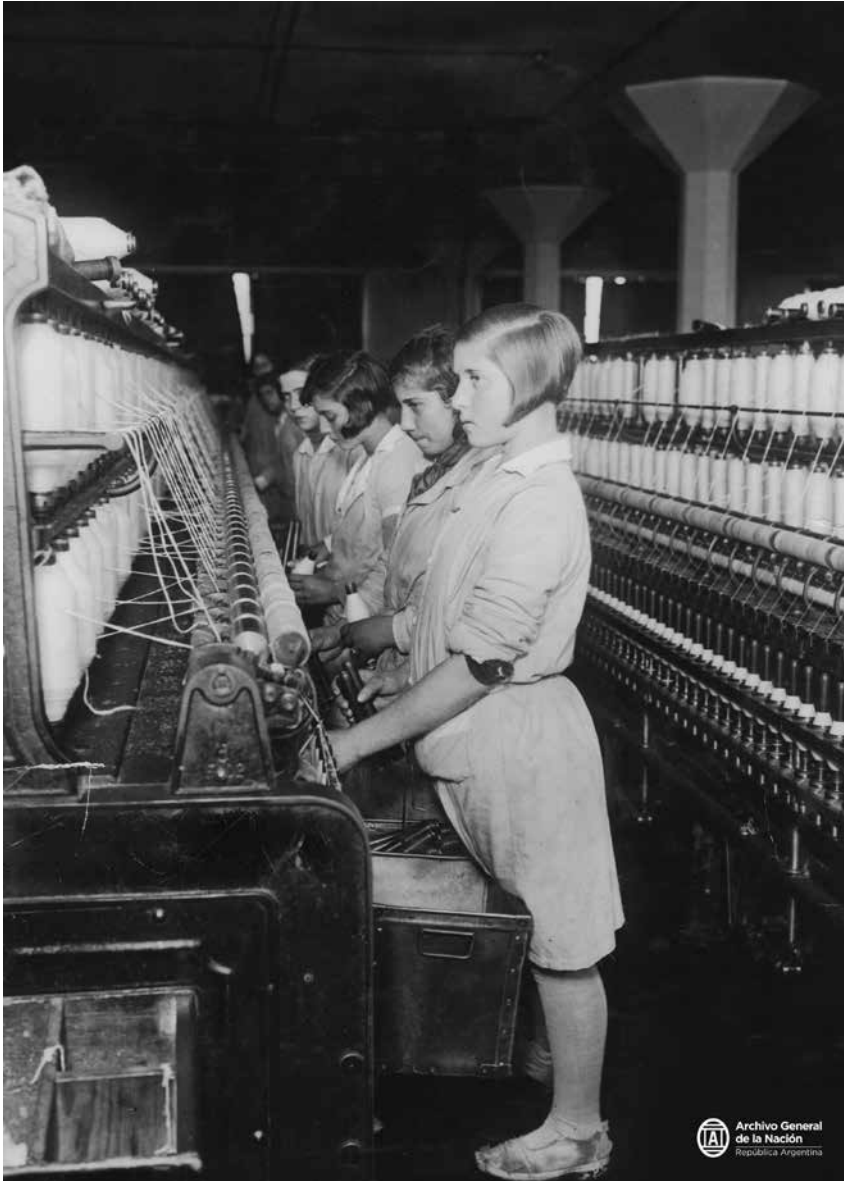
- Rougier, Marcelo y Odisio, Juan, 2017, "*Argentina será industrial o no cumplirá sus destinos*". *Las ideas sobre el desarrollo nacional (1914-1980)*, Buenos Aires: Imago Mundi.
- Rougier, Marcelo y Schvarzer, Jorge, 2006, *Las grandes empresas no mueren de pie: el (o)caso de SIAM*, Buenos Aires: Grupo Editorial Norma.
- Sánchez Román, José A., 2005, "La industria azucarera en Argentina (1860-1914). El mercado interno en una economía exportadora", en *Revista de Indias*, vol. 65 n° 233.
- Scheinkman, Ludmila, 2018, "Empresarios, señoritas y obreras. Las escuelas de fábrica para obreras de la Liga Patriótica Argentina (1920-1928): ¿Una experiencia exitosa?", en Mora. *Revista del Instituto Interdisciplinario de Estudios de Género*, n° 24.
- , 2021 (en prensa), *La fábrica de chocolate. Trabajo, género y edad en la industria del dulce, Buenos Aires 1900-1943*, Mar del Plata: EUDEM.
- Schvarzer, Jorge, 1983, "La implantación industrial", en José Luis Romero y Luis Alberto Romero (eds.), *Buenos Aires: historia de cuatro siglos*, vol. 2, Buenos Aires: Abril.
- , 1989, *Bunge & Born: crecimiento y diversificación de un grupo económico*, Buenos Aires: CISEA.
- , 1991, *Empresarios del pasado: la Unión Industrial Argentina*, Buenos Aires: CISEA-Imago Mundi.
- , 1993, "Política industrial y entorno macroeconómico. Apreciaciones sobre la política arancelaria argentina a comienzos del siglo XX", en *Boletín Informativo Techint*, n° 275.
- , 1996, *La industria que supimos conseguir*, Buenos Aires: Planeta.
- Smith, Peter, 1968, *Carne y política en la Argentina*, Buenos Aires: Paidós.
- Villarruel, José, 1993, "El futuro como incertidumbre: los industrialistas y la tutela del Estado", en Ansaldi, Waldo, Pucciarelli, Alfredo y Villarruel, Jorge (eds.), *Argentina en la paz de las dos guerras, 1914-1945*, Buenos Aires: Biblos.



Cervecería Quilmes. 1910. "Los números de la producción cervecera son elocuentes respecto de lo que sucedía en la mayoría de las ramas: en 1892 había 142 cervecerías en el país pero Quilmes elaboraba un tercio del total de la producción." Fuente: *Archivo General de la Nación*



Ingenio azucarero en Jujuy: trabajadores wichis ejecutan una danza característica llamada pim, 1922. "En 1889, los ingenios empleaban a 9.400 peones varones sin calificación, 1.180 mujeres y 1.460 niños." Fuente: *Archivo General de la Nación*



Alpargatas. Hilanderas trabajando en los telares, 1929. "En 1884 se fundó la Fábrica Argentina de Alpargatas con un capital de medio millón de pesos y maquinaria movida a vapor en una gran planta en Barracas." Fuente: *Archivo General de la Nación*



Frigorífico La Negra sin fecha. "[El frigorífico] La Negra [fue] fundado en 1885 por el francés Simón Gastón Sansinena sobre una antigua grasería en Avellaneda, con parte de capital local." Fuente: Archivo General de la Nación



Vendimia de la bodega La colina de oro, Mendoza, sin fecha. "De acuerdo con el censo de 1913, si bien había 1.500 bodegas, solo 20 aportaban el 40% de la producción, realizando también maniobras de reparto del mercado para sostener sus precios." Fuente: Archivo General de la Nación



Fabrica de cemento Loma Negra, Buenos Aires, circa, 1930. "En 1928 el terrateniente Alfredo Fortabat fundó Loma Negra, y la familia Minetti, propietaria de molinos, fundó la Compañía Sudamericana de Cemento Portland al año siguiente." Fuente: *Biblioteca Nacional*
