

LOS GRANDES INDUSTRIALES DE BUENOS AIRES: SUS PATRONES DE CONSUMO E INVERSIÓN, Y SU LUGAR EN EL SENO DE LAS ELITES ECONÓMICAS ARGENTINAS, 1870-1914

Roy Hora¹

Resumen

Los grandes empresarios industriales de la Argentina exportadora constituyen figuras poco conocidas que la literatura especializada ha tratado superficialmente. Una visión tradicional sugiere que los dueños de fábricas conformaban un sector subordinado del empresariado, incapaz de rivalizar en riqueza, poder e influencia con los grandes terratenientes pampeanos. En las últimas décadas, esta interpretación fue objeto de críticas por parte de historiadores que conciben a los mayores capitalistas industriales como parte de una gran elite de negocios cuyos intereses se extendían por el campo tanto como por la ciudad. Este trabajo sugiere que ambas interpretaciones presentan limitaciones. A partir del análisis de inventarios sucesorios, el artículo presenta información original y muy confiable sobre los patrones de inversión, el tamaño de las fortunas y los patrones de consumo de algunos de los mayores empresarios industriales del período 1870-1914. Esta información es utilizada para volver sobre el debate en torno a la posición económica y social de los empresarios industriales de la Argentina exportadora.

Palabras clave: Empresarios industriales, Terratenientes, Elite de negocios, Argentina, Siglo XIX.

Abstract

Argentina's largest manufacturers of the export-led era have received scant scholarly attention. Traditionally, industrial entrepreneur have often been regarded as far less powerful and affluent than large landowners. In recent decades, however, this interpretation has been called into question by scholars that argued that the economic interests of the wealthiest Argentine capitalists encompassed both rural and urban interests. The evidence produced in this article suggests that both interpretations require revision. Sucesiones (probate records), a very reliable source of information, are used to analyse the patterns of investment, the size of the fortunes and the patterns of consumption of some of the largest industrialistas of the 1870-1914 period. Contrasting views on the economic and social position of the industrial entrepreneurs of the export-led period are reconsidered under the light shed by the findings based on sucesiones.

Key Words: Industrial Entrepreneurs, Landowners, Wealth Elite, Argentine, XIX Century.

Introducción

En el último cuarto del siglo XIX, y hasta la Primera Guerra Mundial, la Argentina experimentó una sostenida expansión económica, impulsada por el crecimiento del sector rural de exportación, pero que también comprendió a otras actividades, como la producción manufacturera. Todavía insignificante a comienzos de

¹ UdeSA/UNQ/CONICET. Universidad de San Andrés, Vito Dumas 284 (B1644BID), Buenos Aires. Correo electrónico: rhora@udesa.edu.ar Agradezco la asistencia de María Alejandra Bertolotto, que colaboró eficazmente en la recolección y procesamiento de la información sobre la que este artículo se basa.

la década de 1870, en vísperas de la Gran Guerra el valor de los bienes que salían de las fábricas y talleres radicados en el país ya superaba el 15% del producto bruto interno, y satisfacía muchas de las demandas de consumo de una población de elevado ingreso per cápita y en constante crecimiento. Para entonces, un conjunto de grandes empresas se había convertido en el principal motor de una industria cuyo dinamismo se advierte en el hecho de que a lo largo de casi medio siglo se había expandido a una tasa formidable, cercana al 8% anual.² A pesar de sus flaquezas (la industria textil era muy débil, y la producción de insumos intermedios y de bienes de capital todavía se hallaba en su infancia), para los años del Centenario los fabricantes argentinos podían enorgullecerse de haber dejado atrás a sus colegas de Brasil, México o Chile –los tres países de la región que gozaban de mayor tradición artesanal o manufacturera– colocando a la Argentina como la primera nación industrial de América Latina.³

Este trabajo se propone analizar algunas de las características del empresariado industrial que emergió al calor de ese proceso. Para ello detendremos nuestra atención sobre los grandes fabricantes de Buenos Aires, una ciudad que en este período se consagró no sólo como la mayor urbe sino también como el principal polo industrial de América Latina. El estudio de los empresarios fabriles de esta gran metrópolis, en la que se concentraba más de dos tercios del capital industrial del país, aspira a ofrecer algunas respuestas a los siguientes interrogantes: ¿cuáles eran los patrones de inversión y de consumo que caracterizaban a los mayores fabricantes, y en qué aspectos se distinguían de los que predominaban entre los empresarios rurales que conformaban el segmento dominante de la elite propietaria? ¿Hasta qué punto las principales fortunas erigidas en la industria podían compararse con las que surgieron en otros sectores, como el comercio, la banca, los servicios y el agro? ¿En qué medida las figuras más poderosas del empresariado industrial formaban parte de una elite económicamente diversificada, que poseía activos dentro y fuera del sector manufacturero? ¿O se trataba, en cambio, de un empresariado especializado en un segmento específico de la actividad fabril? En síntesis, ¿qué lugar ocupaban los mayores empresarios manufactureros en el seno de las clases propietarias argentinas del cambio de siglo?

No existe un consenso acabado en torno al mejor modo de responder estas preguntas. Dos grandes líneas de interpretación han marcado, sucesivamente, el estudio de la burguesía fabril en esa etapa de formación de una industria moderna. Desde el momento mismo en el que el fenómeno industrial comenzó a adquirir cierta relevancia, y hasta la década de 1970, predominó una visión cuyo tema dominante es la debilidad del empresariado fabril. En los trabajos que adoptan este punto de vista, entre los que se destacan estudios ya clásicos como los de Adolfo Dorfman y Ricardo M. Ortiz, los industriales son habitualmente retratados como un grupo cuyos intereses económicos se circunscribían a la actividad manufacturera, y que se hallaba social y económicamente subordinado al sector más encumbrado de la clase propietaria local,

² Roberto Cortés Conde, *La Economía Argentina en el largo plazo (Siglos XIX y XX)*, Buenos Aires, Sudamericana/Universidad de San Andrés, 1997, pp. 31, y 230-31.

³ Victor Bulmer-Thomas, *The Economic History of Latin America since Independence*, Cambridge, Cambridge University Press, 1994, pp. 136-45.

los grandes terratenientes pampeanos. Con frecuencia, estos estudios señalaban que en el último cuarto del siglo XIX había cobrado forma una industria manufacturera de cierta envergadura, pero por lo general solían subestimar tanto su dinamismo y complejidad como su contribución a la generación de riqueza. Este cuadro se completa con una caracterización de los empresarios fabriles como figuras socialmente subalternas, a la vez que como políticamente impotentes (muchas veces, incluso, como meros extranjeros sin raíces en la sociedad nativa).

A partir de la década de 1970, estos argumentos concitaron una serie de objeciones. Diversos estudios llaman la atención sobre la necesidad de atender a la especificidad de una economía cuyo crecimiento dependía, más que del dinamismo de su sector manufacturero, de la expansión de su sector exportador (por entonces el más dinámico de América Latina). En un ensayo muy influyente, inspirado en la teoría del bien primario exportable, Ezequiel Gallo presentó evidencias que sugerían que los períodos de crecimiento agroexportador habían coincidido con etapas no de contracción sino de expansión de la actividad manufacturera, y a la vez subrayó que la producción industrial, lejos de permanecer rezagada, había experimentado un sostenido crecimiento a lo largo del período que nos interesa analizar (un hecho conocido pero que resultaba difícil de interpretar dentro del esquema analítico que presidía los estudios sobre el problema). Este autor concluyó que una explicación adecuada del proceso de expansión industrial debía prestar mayor atención a aspectos hasta entonces poco atendidos, entre los que destacaba el crecimiento del mercado interno que resultaba de la expansión del sector exportador.⁴ En esos mismos años, Carlos Díaz Alejandro dio a conocer un influyente estudio de inspiración neoclásica que, aun cuando no se detenía a analizar en detalle al sector industrial, también contribuía a sustentar la hipótesis de que la expansión industrial que se verificó en ese período había sido posible gracias al crecimiento del ingreso generado por la expansión de las exportaciones agropecuarias.⁵

La conclusión de que el contexto general en el que se desenvolvía la economía argentina, antes que dificultar, había favorecido el crecimiento manufacturero, sentó las premisas para una revisión de las interpretaciones sobre las características del proceso de industrialización. Desde entonces, éste ya no pudo entenderse como un juego de suma cero con el sector agrario. En referencia al punto que nos interesa analizar, este cambio de perspectiva invitaba a dejar de lado la premisa de que el antagonismo constituía el rasgo definitorio de la relación entre los empresarios industriales y rurales. Y aunque Gallo y Díaz Alejandro no ofrecieron contribuciones que abundaran en este sentido, una serie de trabajos aparecidos en las últimas dos décadas han sugerido líneas de interpretación que, aunque no siempre explícitamente, hacen suyas estas premisas.

Más que los historiadores económicos de inspiración neoclásica, fueron los identificados con la tradición marxista quienes, dada la relevancia que suelen atribuirle al estudio de los actores sociales, mayor interés demostraron en la exploración de esta

⁴ Ezequiel Gallo, "La expansión agraria y el desarrollo industrial en la Argentina (1880-1930)", *Anuario del IEHS*, 13, 1988 (edición original en inglés de 1970).

⁵ Carlos Díaz Alejandro, *Essays on the Economic History of the Argentine Republic*, New Haven, Yale University Press, 1970.

temática. Jorge Sábato ofreció la contribución más original. Tomando distancia de los relatos que describían al empresariado dividido según líneas que remiten al modelo clásico de las fracciones de clase, este autor argumentó que la originalidad de la elite de negocios argentina radicaba en que carecía de especialización sectorial. De acuerdo con este punto de vista, los grandes capitalistas nativos invertían simultáneamente en el agro, pero también en el comercio, las finanzas y la industria. Según esta perspectiva, la ausencia de divisiones en el seno de esta alta burguesía de negocios le otorgó a este grupo, además de un enorme poder económico, un poderoso influjo político, que ningún otro grupo era capaz de morigerar. Diversos trabajos de Jorge Schvarzer intentaron otorgarle a estas ideas –que en los estudios de Sabato se mantuvieron en un elevado grado de generalidad– fundamentos empíricos más consistentes. Así, por ejemplo, su estudio sobre la Unión Industrial Argentina describió a los empresarios manufactureros como parte de una elite de negocios con múltiples intereses y vasta influencia política y social.⁶ De acuerdo a este punto de vista, “los industriales exitosos fueron rápidamente admitidos en la clase alta”, dando lugar a un proceso de “integración de los industriales y la aristocracia local.”⁷

Aunque más académicos en tono y en estilo, diversos trabajos recientes sobre el nacimiento y la primera expansión de la industria argentina han contribuido a reafirmar esta perspectiva revisionista. Así, por ejemplo, un importante estudio de Fernando Rocchi sobre el nacimiento y la expansión de la industria ofrece evidencias sustantivas sobre el ingreso de grandes fabricantes en actividades vinculadas a la importación y comercialización de insumos o productos similares a los que ellos mismos elaboraban en sus fábricas. Avanzando sobre esta línea de razonamiento, este autor señala que muchos de los mayores industriales de ese tiempo, al igual que los estancieros cuyos “intereses iban más allá de la producción rural y también comprendían comercio, industria, así como toda actividad rentable”, poseían inversiones en una multiplicidad de esferas de actividad.⁸ En el mismo sentido, un estudio reciente de historia urbana que analiza el que por entonces constituía el principal distrito industrial de Buenos Aires concluye que, lejos de encontrarnos frente a una “burguesía débil”, se advierte que “los nombres más conspicuos, estrechamente interconectados, aparecen en muy diversas empresas” moviéndose entre distintos rubros de actividad “de manera flexible según las oportunidades de ganancia”.⁹ Así, pues, en diversos campos, que van de la historia de empresas a la historia urbana, la imagen que hoy se ofrece de los empresarios manufactureros de la era exportadora ha tomado distancia de las interpretaciones clásicas. Al examinar cuestiones vinculadas a su poder

⁶ Jorge Schvarzer, **Empresarios del pasado. La Unión Industrial Argentina**, Buenos Aires, Imago Mundi, 1991.

⁷ Jorge Schvarzer, “La implantación industrial”, en José Luis Romero y Luis Alberto Romero, **Buenos Aires. Historia de Cuatro Siglos**, Buenos Aires, Editorial Abril, 1983, tomo II pp. 238-9.

⁸ Fernando Rocchi, **Chimneys in the Desert. Industrialization in Argentina During the Export Boom Years, 1870-1930**, Stanford, Stanford University Press, 2006, pp. 13, 155, 242.

⁹ Graciela Silvestri, **El color del río. Historia cultural del paisaje del Riachuelo**, Buenos Aires, Prometeo/Universidad Nacional de Quilmes, 2003, pp. 231-2.

económico y sus patrones de inversión, pero también a su posición social, esta literatura concluye que los grandes industriales, más que distinguirse, se asemejan a (o se funden con) los estancieros que tradicionalmente eran percibidos como los únicos integrantes de pleno derecho de la elite de la riqueza argentina.

Este giro interpretativo no puede sorprender dado el carácter siempre parcial y provisorio del conocimiento histórico, y la habitual tendencia de los investigadores a polemizar con las narrativas heredadas. Es preciso señalar, sin embargo, que esas nuevas visiones sobre los rasgos del empresariado manufacturero se asientan sobre evidencias empíricas que están lejos de ser concluyentes.¹⁰ Hasta el momento, la historiografía argentina carece de estudios detallados sobre las empresas y los empresarios industriales del período agroexportador. Dificultades para acceder a la consulta de archivos de empresas, así como más en general la escasez de fuentes con las que reconstruir la historia de los empresarios, sugieren que no será sencillo avanzar en el conocimiento de los dueños de fábricas. Como resultado de esas limitaciones, muchas de las afirmaciones sobre los rasgos del empresariado industrial de la era exportadora suelen derivarse de consideraciones generales sobre la velocidad del crecimiento manufacturo y más en general del veloz ritmo de expansión del mercado interno, así como del incremento de la escala de las unidades de producción.

Las limitaciones del universo de fuentes relevantes con las que estudiar a la elite industrial no deben exagerarse. Hasta el momento, importantes reservorios documentales aún no han sido explorados en detalle. Entre ellos se destacan las fuentes de origen judicial, particularmente los detallados inventarios que la autoridad judicial mandaba confeccionar tras la muerte de un individuo de fortuna, y como paso previo al reparto de su patrimonio entre los herederos. Desde hace al menos medio siglo, los impuestos sucesorios se han convertido cada vez más en una suerte de contribución voluntaria, que gran parte de los capitalistas argentinos se ha acostumbrado a eludir o evadir. Por tanto, la utilidad de los inventarios y tasaciones de los bienes dejados por un individuo a su fallecimiento en décadas recientes es, para una investigación histórica, extremadamente limitada. En el período que nos interesa analizar en estas páginas, sin embargo, la situación era radicalmente distinta, puesto que los herederos poseían grandes incentivos para registrar su propiedad. A lo largo del siglo XIX y durante el primer tercio del siglo XX, la ausencia de gravámenes de consideración a la transmisión gratuita de bienes (cuya forma más habitual es el traspaso intergeneracional entre integrantes de una misma familia) convierte a esas fuentes en instrumentos muy confiables para el análisis histórico. En efecto, el primer impuesto sucesorio progresivo fue aprobado en 1905, pero con tasas muy reducidas, por lo que rara vez superaba el 1,5% del acervo hereditario. No fue hasta entrada la década de 1920 que los impuestos a la transmisión gratuita de bienes comenzaron a hacerse sentir con alguna fuerza, y entonces todavía muy modestamente, habitualmente por debajo del 3% del patrimonio

¹⁰ María Inés Barbero, "La historia de empresas en la Argentina: trayectoria y temas en debate en las últimas dos décadas", en Jorge Gelman (compilador), **La historia económica argentina en la encrucijada. Balances y perspectiva**, Buenos Aires, Asociación Argentina de Historia Económica/Prometeo Libros, 2006, pp. 153-69.

total, incluso entre las mayores fortunas del país. La protección estatal que el registro de la propiedad hacía posible era, pues, bastante poco onerosa.

En el caso de los empresarios fabriles, la confiabilidad de la información ofrecida por estas fuentes judiciales se acrecienta puesto que entrada la segunda década de siglo, aun cuando se advierte un proceso de aceleración de la concentración y de la escala de las empresas manufactureras, “el capital anónimo no ha[bía] penetrado todavía de manera amplia en la esfera de actividad industrial”, por lo que no resulta muy complejo identificar a los auténticos propietarios de inversiones en el sector manufacturero.¹¹ Durante el período que nos ocupa, las formas de gestión vinculadas al mundo de la familia seguían predominando en las firmas industriales, incluso en aquéllas organizadas como sociedades anónimas. Ello es importante pues permite identificar con relativa facilidad a los auténticos propietarios de un activo determinado, y hace posible componer un mapa que registre el peso relativo de los distintos bienes dejados por una persona tras su fallecimiento. Señalemos, finalmente, que la información judicial ofrece detallados informes sobre las características y el valor de los activos, muchas veces elaborados por peritos de reconocida competencia en la materia, y gracias a los cuales es posible internarse con paso seguro en el estudio de cuestiones referidas a los patrones de acumulación, la inserción productiva y las características del patrimonio de los grandes propietarios de riqueza. Y si bien esas fuentes no suelen ser las más adecuadas para entender la trayectoria de un empresario, sí nos ofrecen una imagen muy fidedigna de los rasgos más salientes de su fortuna en un punto determinado del tiempo. Combinado con otras fuentes de información, el análisis de los inventarios sucesorios de los mayores industriales de la primera fase de la industrialización nos permitirá arrojar alguna luz sobre el debate en torno a las características de la burguesía industrial de la era agroexportadora.

Los industriales

¿Quiénes eran los mayores empresarios manufactureros del cambio de siglo? ¿Cuáles son las figuras que todo estudio sobre los industriales de esa etapa de surgimiento de la industria necesariamente debe colocar en el centro de su atención? Estas preguntas directas no admiten una respuesta sencilla. No contamos, para ese período, con información de origen fiscal a partir de la cual identificar a los mayores contribuyentes industriales, ni con estudios contemporáneos sobre volumen de ventas o tamaño de las empresas que nos permitan construir un listado confiable de los mayores fabricantes. De todas maneras, es dudoso que procedimientos de estas características, aun si fuese posible llevarlos a cabo, resuelvan de modo satisfactorio todos los problemas que van asociados a esta tarea de identificación. Una etapa de crecimiento tan explosivo como el que la economía argentina experimentó durante la con justicia llamada gran expansión dio lugar a rápidas e intensas mutaciones en el seno de las clases propietarias. Ezequiel Gallo ofreció algunos ejemplos muy elocuentes acerca de la profundidad que el cambio podía alcanzar en algunas de las regiones

¹¹ Adolfo Dorfman, **Historia de la industria argentina**, Buenos Aires: Hyspamérica, 1986, p. 315.

agrícolas más directamente tocadas por el *boom* agroexportador, donde la velocidad con que algunas personas vieron alterada su situación patrimonial y su posición social podía medirse no en décadas sino en años.¹² La observación de Gallo, referida al distrito agrícola de Santa Fe, posee una particular relevancia para el tema que nos ocupa. Podría argumentarse, incluso, que la emergencia de grandes fortunas fue bastante más acusada –y también más frecuente– en la manufactura que en el mundo de la agricultura cerealera. De hecho, la industria constituyó el escenario de acción más favorable para el despliegue de los talentos empresariales de un sinnúmero de empresarios que contaban con más destrezas y espíritu emprendedor que recursos económicos, tal como se advierte en el hecho de que la inmensa mayoría de los industriales de ese período surgiese de la inmigración transatlántica, esa enorme cantera de hombres en busca de progreso económico y social que tan decisiva resultó para el crecimiento económico argentino (así, por ejemplo, el censo nacional de 1895 registra que nueve de cada diez fabricantes de la Capital Federal provenía de Europa). La ausencia de grandes barreras de entrada asociadas a los requerimientos de la inversión inicial, o a la complejidad técnica de muchos procesos de producción (que en sus primeras etapas podían ser dominados por un artesano diestro), constituyen elementos que contribuyeron decisivamente al nacimiento de nuevas fortunas industriales. Por este motivo, cualquier fotografía de la elite empresarial en un momento determinado (digamos, por ejemplo, 1895 o 1905) amenaza dejar fuera a figuras que pocos años más tarde alcanzarían un lugar muy conspicuo en su seno.

Hay un segundo aspecto que merece considerarse. No se trata simplemente de que una fotografía tomada en un punto determinado corre el riesgo de excluir a empresarios que arribaron veloz pero tardíamente a la cima. No menos problemática es la posible inclusión en este grupo de figuras que no lograron conservar su lugar entre la elite industrial en el mediano o largo plazo. Este aspecto del problema no debe pasarse por alto, puesto que diversos indicios sugieren que las posiciones conquistadas en la cumbre del mundo fabril se revelaron más precarias que las que en esos mismos años se consolidaron, por ejemplo, en la producción rural. En efecto, las historias de triunfo industrial fueron acompañadas por muchas otras de descenso, e incluso de abrupta caída. Y si bien los investigadores suelen interesarse por los relatos de progreso (entre otras cosas porque resultan más atractivos, o más sencillos de narrar), es necesario no perder de vista que las historias de fracaso, si bien menos visibles y frecuentemente también más difíciles de interpretar, no son analíticamente menos relevantes.

En ese período, no fueron pocos los industriales que, tras haber alcanzado posiciones prominentes en la cima del empresariado, sufrieron drásticos reveses de fortuna de los que nunca lograron recuperarse. Tres ejemplos sirven para ilustrar este punto. El primero es el de Fernando Martí. Para el cambio de siglo, este inmigrante español se había convertido en el mayor productor de calzado del país, y el primero en

¹² Ezequiel Gallo, “Society and politics, 1880-1916”, en Leslie Bethell (editor), **Argentina since Independence**, Cambridge, Cambridge University Press, 1993, p. 86.

producir de manera mecanizada.¹³ Pese a su indudable destreza en este rubro, Martí terminó sus días en 1925 acosado por sus acreedores, y dejando deudas que superaban largamente el valor de sus bienes.¹⁴ Tanto o más dura parece haber sido la suerte de Joselín Huergo.¹⁵ Cuando el siglo XIX tocaba a su fin, la suerte le sonreía, pues entonces era propietario de una fábrica de licores y de una firma textil en la que trabajaban más de 150 obreros (esta última tenida por la primera que “lanzó sus productos al mercado con la etiqueta ‘producción argentina’”).¹⁶ Algunos años más tarde sus dificultades se hicieron muy notorias y, desprovisto de todo recurso, se vio obligado a ganarse la vida como un pobre abogado de pequeños pleitos. Huergo dejó este mundo en un pequeño departamento que arrendaba en la calle Catamarca, en un barrio de baja categoría de la ciudad de Buenos Aires.¹⁷ Algo parecido sucedió con el ingeniero Francisco Seguí, un fabricante con vastos intereses agroindustriales que también alcanzó a regir los destinos de la Unión Industrial a comienzos del nuevo siglo. Pero también para Seguí la situación cambió radicalmente en algún momento hacia la década de 1910. En el testamento que redactó en el ocaso de su vida se vio obligado a admitir con amargura que “carezco casi en absoluto de bienes de fortuna”, y que “moriré en la pobreza” (y no exageraba, pues cuando el momento llegó, a mediados de la década de 1930, apenas contaba con los rústicos muebles del pequeño departamento que habitaba, cuyo valor no alcanzaba los \$4.000 m/n).¹⁸

Varios ejemplos pueden agregarse a esta lista de empresarios fracasados, incluyendo a otras figuras que alcanzaron la presidencia de la Unión Industrial (como Ventura Martínez Campos, que tampoco dejó fortuna alguna). Pero más importante que abundar en los detalles de estos relatos de derrumbe es interrogarse sobre sus significados. Los motivos por los que estos fabricantes, en su momento integrantes de pleno derecho de la cumbre industrial del país, terminaron sus días cerca de la ruina, no resultan sencillos de determinar, ni parecen en todos los casos los mismos. Salvo Martí, un inmigrante que se hizo a sí mismo (pero que además de gran industrial, también fue un destacado dirigente gremial), en los otros tres ejemplos a los que hemos hecho referencia no puede argumentarse que les faltaran conexiones sociales o políticas, o que

¹³ Para una descripción de la fábrica de Martí, véase Manuel Chueco, **Los pioneers de la industria argentina**, Buenos Aires, 1896, pp. 41-57; F. Rocchi, *Chimneys in the Desert...*, op. cit., p. 23. Además de fabricar, Martí también importaba zapatos terminados. De hecho, su biografía ofrece un ejemplo del tipo de empresario que Warren Dean retrató hace ya tiempo en su estudio sobre la industrialización de San Pablo puesto que Martí hizo sus primeros pasos como comerciante, ingresando en la fabricación una vez que se había asegurado una red de distribución y comercialización para sus productos. Warren Dean, **The Industrialization of Sao Paulo, 1880-1945**, Austin, University of Texas Press, 1969; también Wilson Suzigan, **Indústria Brasileira. Origem e Desenvolvimento**, Campinas, Hucitec, 2000.

¹⁴ Sucesión Fernando Martí, Archivo de la Justicia Federal (en adelante AJF).

¹⁵ Manuel Chueco, *Los pioneers*, op. cit., I, p. 111.

¹⁶ Osvaldo Cutolo, **Diccionario Biográfico Argentino**, III, p. 621. Una semblanza de la trayectoria empresarial de Huergo en Dr. Moorne, **Las industrias fabriles en Buenos Aires**, Buenos Aires, 1893, pp. 111-17.

¹⁷ Sucesión Joselín Huergo, AJF.

¹⁸ Sucesión Francisco Seguí, AJF, f. 26.

carecieran de figuración pública. Detener un instante la mirada sobre ellos permite tomar distancia de los autores que enfatizan sin más la debilidad política del empresariado industrial, pero también de los que, en sentido inverso, tienden a enfatizar que los recursos de poder de que gozaban los grandes empresarios constituyen un elemento decisivo para explicar cómo alcanzaron (y mantuvieron) su posición en la cima.

Huergo y Seguí figuraron entre los dirigentes más caracterizados de la Unión Industrial, llegando incluso a presidir esta asociación de fabricantes (el segundo, en dos oportunidades). Además, los dos pertenecían a conocidos linajes patricios, y podían movilizar en su favor los recursos de poder e influencia de sus encumbrados parientes. Hijo de una conocida familia porteña, Seguí había ocupado una banca en la Cámara de Diputados, y también formó parte de la comisión directiva de la Sociedad Rural. Huergo, descendiente de un clan de mercaderes radicados en Tucumán, podía rastrear su linaje en la España del siglo XVIII. Tras la muerte de su padre, la familia del joven Joselín Huergo seguía siendo lo suficientemente próspera como para pagarle a este adolescente prometedor una educación superior en Francia.¹⁹

Sin embargo, ninguno de los privilegios de que gozaron estos hombres de origen y conexiones patricias les permitió esquivar el derrumbe que –al menos en su calidad de empresarios– signó las últimas etapas de su paso por este mundo. Y es que, más allá de la magnitud de los recursos sociales y políticos que incluso industriales no sólo nativos sino también de origen patricio estaban en condiciones de movilizar, todo indica que las propias características del terreno en el que eligieron actuar los obligaba a enfrentar riesgos considerables. En más de un sentido, estos hombres no eran inmunes al carácter democrático y competitivo que caracterizó esa primera fase de desarrollo industrial. En muchos sectores, en especial al inicio de este período, la industria se hallaba libre de grandes barreras de entrada, y ello permitió que los fabricantes más competentes o más afortunados, aun si se habían iniciado con escasos recursos, pudiesen ampliar progresivamente la escala de sus emprendimientos. Sin embargo, en ese escenario muy favorable al surgimiento de nuevos talentos, las posiciones de mercado alcanzadas, por más sólidas que pudieran parecer en un momento determinado, siempre se encontraban sometidas a amenazas de consideración. E incluso en aquellos sectores en los que las plantas nacieron grandes, y que por tanto se hallaban mejor guarnecidas frente al arribo de competidores surgidos desde el llano, también se registran procesos de concentración y de cambio en el liderazgo industrial. Un mercado en sostenido crecimiento constituía una fuente de oportunidades de nuevos negocios, pero también una invitación para el arribo de nuevos y más poderosos competidores. Y el proceso de cambio tecnológico y de ampliación de la escala de las empresas que acompañó esa primera etapa de desarrollo manufacturero argentino contribuyó a una modernización de la planta industrial que, a la vez que suponía una veloz depreciación de los activos de un fabricante, también podía erosionar las posiciones de los

¹⁹ Cutolo, Diccionario..., op.cit., III, p. 621.

dominadores del mercado.²⁰ Y ello solía acarrear consecuencias negativas tanto para la integridad patrimonial de estos capitalistas como para la solidez de sus empresas. En la industria, quizás más que en cualquier otro sector de la vida económica argentina, oportunidades y riesgos eran dos caras de la misma moneda.

La fluidez del escenario industrial nos alerta sobre las insalvables dificultades que afectan a cualquier intento de recortar con precisión el mundo de los grandes fabricantes. Por tanto, este trabajo se propone enfrentar esta dificultad dirigiendo la atención en aquellos empresarios que, a juicio de algunos observadores contemporáneos tenidos por competentes (o al menos por informados), se encontraban entre los fabricantes más destacados del cambio de siglo y para los que, además, contamos con inventarios sucesorios y otra información adicional gracias a la cual podemos afirmar que mantuvieron una fortuna apreciable hasta el fin de sus días. Dos procedimientos paralelos nos permitirán delimitar este universo. Por una parte, analizaremos a los industriales cuyas fábricas fueron elegidas por las autoridades de la Unión Industrial para ser exhibidas ante legisladores y medios de prensa durante un programa de visitas a grandes empresas que la dirigencia industrial llevó adelante en el año 1899.²¹ En esa ocasión, algunas de las mayores y más modernas fábricas de ese tiempo se abrieron al ojo público para poner de relieve la envergadura y los progresos de la industria nacional. Este trabajo también se apoya en dos estudios contemporáneos que ofrecen una aceptable visión panorámica sobre las grandes empresas del período, que nos ayuda a identificar a algunos de sus mayores propietarios: *Los pioneros de la industria argentina* (Tomo I de 1886, y Tomo II de 1896), de Manuel Chueco, y *Las industrias fabriles en Buenos Aires*, aparecido en 1893 bajo el seudónimo de “Dr. Moorne”. Estos autores organizaron sus estudios sobre la emergencia de la industria en Buenos Aires a partir de la descripción de las empresas que a su juicio constituían las mayores unidades de producción de una ciudad que para entonces se convertía en el mayor polo manufacturero de América Latina (que en muchos casos coinciden con las que los dirigentes de la Unión Industrial se propusieron exhibir ante los parlamentarios y la opinión ilustrada en las visitas de 1899). Dado que nos interesa detener nuestra mirada sobre los industriales más poderosos de ese tiempo, sólo consideraremos a aquellos capitalistas que dejaron fortunas, una vez descontados sus pasivos, superiores a los \$150.000 m/n. Esta cifra se ubica bien por encima del umbral mínimo de una gran empresa industrial del período, que diversos estudios ubican en torno a los \$100.000 m/n.

En síntesis, el universo que este trabajo se propone analizar se compone de figuras tenidas por grandes industriales en la época que dejaron patrimonios superiores a los \$ 150.000 m/n, y para los que existe información adicional –en particular de origen judicial– precisa y detallada. Sobre un total de 63 empresas que aparecen mencionadas en las obras que nos sirven de referencia, hemos reunido información para 29

²⁰ Sobre el proceso de concentración, véase en particular el trabajo de Rocchi, *Chimneys in the Desert*, op. cit., pp. 86-124.

²¹ La lista completa puede verse en **Boletín de la Unión Industrial Argentina**, XIII: 370, octubre de 1899, pp. 15-7. Referencias adicionales en Lix-Klett, 1900, pp. 479-481.

empresarios. El hecho de que no haya resultado posible localizar a algo más de la mitad de los propietarios de grandes fábricas en los archivos sucesorios argentinos no debe tomarse sin más como un indicio de que, a todos ellos, la suerte les resultó esquivada: aun cuando algunos sufrieron reveses de fortuna, no debe olvidarse que para un empresariado de fuertes raíces extranjeras el retorno triunfal a la tierra natal era una opción muy atractiva. El ejemplo de Emilio Bieckert, que decidió regresar a su país de origen a disfrutar la inmensa fortuna que acumuló gracias a la fabricación de cerveza, sugiere algunas de las razones por las cuales no podemos ofrecer información sobre algunos de los fabricantes más exitosos de ese tiempo.²²

Amén de éstos industriales para los que no contamos con información, hemos dejado fuera de nuestro estudio a otros 12 empresarios, en este caso porque los registros judiciales revelan que legaron bienes por debajo de los \$150.000 m/n. Dentro de este grupo se cuentan algunos casos de fracaso empresario junto a otros que no experimentaron caídas tan abruptas, pero que de todos modos no lograron alcanzar o mantenerse en la cumbre. Ello nos deja con un grupo compuesto por 17 industriales que podemos calificar como perteneciente al sector más exitoso del empresariado manufacturero (de hecho, en casi todos los casos estos empresarios aparecen repetidamente mencionados en los principales estudios sobre el empresariado industrial del período).²³ Es importante tener en mente que los datos que surgen de una muestra tan pequeña no aspiran a alcanzar ninguna precisión estadística. Aun cuando las fortunas industriales que analizamos presentan grandes similitudes (como puede advertirse dando una mirada al apéndice en el que aparecen consignadas las características más relevantes de cada patrimonio individual), la información que este artículo ofrece debe tomarse simplemente como indicativa de rasgos generales y órdenes de magnitud. De todos modos, la decisión de analizar un universo tan acotado se justifica en tanto este estudio se concentra sobre la cúspide del mundo fabril, y se propone trazar con el mayor detalle posible a este grupo particular.

De modo nada sorprendente, en este universo se encuentran representados empresarios que habían labrado sus fortunas en las ramas más dinámicas del sector manufacturero de ese tiempo, y que en casi todos los casos habían crecido a partir de la elaboración de bienes de origen agropecuario o gracias a las ventajas que les reportaba la protección geográfica para desplazar a la producción importada. Entre ellos se encuentran nombres como Gaggino y Lauret (dueños de una de las curtiembres más importantes del país), Prat y Campomar (prominentes empresarios textiles), Vasena y Rezzónico (grandes empresarios metalúrgicos), Noel y Canale (poderosos fabricantes de alimentos) y Peuser (la figura central de la actividad gráfica en el país). Las fortunas de estos industriales, tasadas en las tres décadas que corren entre 1894 y 1923, oscilan entre los \$7,1 y los \$0,21 millones de pesos m/n (el equivalente de \$2,9 y 0,09 millones

²² Sobre Emilio Bieckert, consúltese, entre otros, Paul Lewis, **La crisis del capitalismo argentino**, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 1993, pp. 87-9 y 114.

²³ Véanse, por ejemplo, los trabajos ya citados de A. Dorfman, J. Schvarzer y P. Lewis.

oro, respectivamente).²⁴ Doce de ellas superan el millón de pesos m/n; cinco están por encima de los dos millones m/n. Información específica sobre las singularidades de cada uno de estos patrimonios aparece en el apéndice. La homogeneidad del patrón de inversiones justifica la mirada de conjunto que ofrece el cuadro que sigue. El mismo presenta información sobre el tamaño promedio de las fortunas, y sobre el peso relativo de las inversiones en distintos objetos, dentro y fuera del sector industrial, de los 17 fabricantes para los que poseemos información. La última línea del cuadro indica el pasivo, también como porcentaje del patrimonio:

Cuadro 1:
Estructura del patrimonio (en porcentajes) de los principales industriales de Buenos Aires (n = 17).

Activo	
Patrimonio promedio	\$ 1.944.000
Patrimonio industrial (empresa principal)	53,8
Otras empresas industriales, comerciales o financieras	0,3
Acciones y créditos	4,7
Préstamos a familiares, depósitos bancarios y efectivo	8,0
Propiedad rural y empresas agropecuarias	4,9
Inmuebles urbanos y suburbanos	24,8
Residencias	2,7
Bienes personales	0,6
Pasivo (deudas e hipotecas)	11,5

Estos datos permiten afirmar que los grandes fabricantes habían acumulado fortunas considerables. Ello desmiente, al menos de modo parcial, la imagen de un empresariado industrial aquejado por una gran debilidad. Patrimonios por encima de los \$4 millones, como las que dejaron Adrián Prat (\$4,3 millones m/n en 1909) [\$1,9 millones oro], Pedro Vasena (\$4,3 millones m/n en 1916) [\$1,9 millones oro] o Juan Campomar (\$7,1 millones m/n en 1919) [\$2,9 millones oro], parecen haberse contado entre las mayores fortunas erigidas por los empresarios nativos (o los extranjeros

²⁴ La información que se ofrece en este trabajo está expresada en pesos moneda nacional (\$ m/n). El papel moneda experimentó fluctuaciones durante este período, que fueron muy intensas en la década de 1890; para favorecer las comparaciones, conviene tener presente el valor de los activos expresados en moneda metálica, que aparecen entre corchetes [\$ oro] en distintos pasajes del texto y en el Cuadro 3. Es bueno recordar que el peso oro se cambiaba en paridad con el dólar, y en una relación de 5 a 1 con la libra esterlina.

radicados en el territorio nacional) que actuaban en los sectores secundario y terciario de la economía en las décadas del cambio de siglo.

En efecto, acumulaciones de riqueza de este tamaño eran infrecuentes en otros sectores de actividad. Una somera exploración comparativa lo demuestra. Además de la manufactura, entre los rubros más dinámicos vinculados con la producción de bienes y servicios destinados a satisfacer las necesidades del consumo interno cabe mencionar a las operaciones inmobiliarias, la comercialización de productos primarios, la introducción y venta de artículos importados, y los servicios de transporte. Todos ellos sirvieron de plataforma para la edificación de importantes fortunas que, sin embargo, rara vez superaron a las de los grandes industriales que estamos considerando. Veamos algunos ejemplos referidos a figuras líderes en estos terrenos de actividad. Comencemos por los grandes agentes inmobiliarios. La casa Adolfo Bullrich y Cía. ocupaba un lugar preponderante en este terreno, y extendía su actividad a la comercialización de animales de raza y la administración de campos. Su fundador y propietario, Adolfo Bullrich, dejó \$0,95 millón m/n [\$0,95 millón oro] en 1882.²⁵ Bullrich había acumulado una de las mayores fortunas en este ramo, que superaba ampliamente a la de sus principales competidores: Román Bravo, socio principal de la firma “Bravo, Barros y Cía.”, legó a sus herederos unos \$340.000 m/n [\$134.000 oro] en 1925, y Rodolfo Collet, socio de Collet y Llambí, acumuló una cifra aún más reducida.²⁶

Si giramos nuestra atención hacia las casas consignatarias de productos rurales, nos encontramos con patrimonios de rango similar. Entre las principales empresas que operaban en este rubro se contaba Pedro y Antonio Lanusse. Pedro Lanusse, propietario de la mitad del capital total de este establecimiento, dejó bienes por \$400.000 en 1898 [\$155.000 oro] (de los cuales el 80% correspondían a activos y ganancias de su casa consignataria).²⁷ El panorama no cambia de modo radical al observar a los titulares de casas importadoras. Algunos de ellos lograron acumular patrimonios más considerables, aunque es dudoso que éstas fueran mucho más importantes que los que encontramos entre los grandes fabricantes. Así, por ejemplo, entre los principales firmas de este rubro se encontraba “Adolfo Mantels y Cía.”, quizás la mayor casa importadora alemana, especializada en la introducción de maquinaria agrícola europea y estadounidense. Su principal accionista, Adolfo Mantels, falleció en 1911 dejando \$2,5 millones m/n [1,1 millón oro], de los cuales tres cuartos correspondían a su participación en la sociedad que llevaba su nombre.²⁸ Finalmente, dirijamos nuestra atención hacia el sector de transporte urbano. Entre los capitalistas argentinos (o extranjeros que operaban localmente, con recursos nativos) que actuaban en este sector, la figura de Federico Lacroze es quizás la más importante. En las décadas de 1880 y 1890, la empresa de Lacroze, con sus 200 kilómetros de vías que recorrían el centro de Buenos Aires, y que se extendían hacia la Chacarita y San Martín, era la tercera en

²⁵ Sucesión Adolfo Bullrich, Archivo General de la Nación (en adelante AGN).

²⁶ Sucesión Román Bravo, AJF; sucesión Rodolfo Collet, AGN.

²⁷ Sucesión Pedro Lanusse, AGN.

²⁸ Sucesión Adolfo Mantels, AJF. Para una descripción de esta firma, véase Reginald Lloyd (ed.), *Twentieth-Century Impressions of Argentina*, Londres, 1911, p. 435.

importancia de la Capital Federal, luego de dos firmas que se hallaban bajo el control de capitales británicos. En 1899, Lacroze legó a sus herederos una fortuna de unos \$ 5 millones m/n [\$2,2 millones oro].²⁹ El hecho de que casi todas las grandes firmas de transporte o de servicios públicos estuviesen controladas por inversores extranjeros, y que este control se volviera cada vez más estrecho desde comienzos del nuevo siglo, invita a concluir que no debe haber habido muchas fortunas del mismo rango que la de Lacroze en este rubro.³⁰ En síntesis, esta somera comparación con algunas de los hombres de negocios más exitosos en la esfera del comercio y los servicios invita a concluir que las mayores fortunas industriales se hallaban ubicadas en los estratos superiores del empresariado urbano.

Hay que señalar, sin embargo, que ninguno de estos hombres de negocios se contaba entre los capitalistas más acaudalados del país. A pesar de su veloz ritmo de crecimiento, las todavía reducidas dimensiones de la economía nacional (unos 4 millones de habitantes hacia 1895, unos 8 hacia 1914, de los cuales la mitad residían en las prósperas provincias pampeanas, y por tanto se hallaban bien integradas en el mercado) limitaban las posibilidades de acumulación de las empresas que orientaban sus productos o servicios, de modo exclusivo o predominante, hacia los consumidores argentinos. Sólo unas pocas figuras dotadas de excepcionales talentos empresarios, y que además dominaban algunos sectores muy específicos, fueron capaces de trascender este umbral. Tal es el caso de Nicolás Mihanovich, el dueño de una flota de más de 300 vapores que no tenía rival en los ríos Uruguay y Paraná. Gracias a su amplio dominio del tráfico comercial y de pasajeros en el principal estuario de América del Sur, este inmigrante dalmata reunió una fortuna que, cuando fue tasada en 1929, alcanzaba los \$23,5 millones m/n [\$ 10,5 millones oro].

Al margen de este y algún otro caso excepcional, para encontrar acumulaciones de riqueza de esta magnitud debemos dirigir nuestra atención hacia los tres sectores que, merced a su contacto con espacios económicos más amplios, particularmente en el Atlántico Norte, se veían menos constreñidos por el tamaño de la economía local: la actividad de exportación, las altas finanzas y la producción agropecuaria para la exportación. El primero se hallaba dominado por grandes firmas de capital extranjero (frigoríficos y exportadoras de granos, principalmente) y el segundo por la banca estatal (y en alguna medida también por casas bancarias de origen europeo), por lo que los capitalistas argentinos, o los extranjeros radicados en el país, sólo pusieron hacerse de lugares marginales en estos escenarios. Aún así, un puñado de banqueros que poseía estrechos contactos con las principales plazas financieras internacionales logró sacar provecho de los cuantiosos flujos de capital y de mercancías que en ese período ataron a la Argentina con los mercados europeos. Los nombres más emblemáticos de este grupo son Ernesto Tornquist (que dejó \$25 millones m/n en 1906) [\$11 millones oro], los hermanos Antonio (\$28 millones en 1916) [\$12 millones oro] y Bartolomé Devoto (\$35 millones m/n en 1921) [\$12,5 millones oro], y Otto Bemberg (de cuya fortuna, que

²⁹ Sucesión Federico Lacroze, AGN.

³⁰ James R. Scobie, **Buenos Aires: del centro a los barrios, 1870-1910**, Buenos Aires, Ediciones Solar, 1971, pp. 213-16, 228.

en parte se hallaba radicada en Europa, no sabemos gran cosa, pero que debe haber sido de una escala similar).³¹

Tornquist, los Devoto y Bemberg poseían vastos intereses en la banca, el comercio y la producción, que edificaron sobre la base de su acción como intermediarios financieros entre la Argentina y las principales plazas de Europa Occidental.³² Tanto por la notable escala de sus emprendimientos como por la gran variedad de actividades en los que participaron, estos capitalistas de inversiones diversificadas se destacan sobre los restantes hombres de negocios de perfil similar. Entre los hombres que poseían estrechos contactos con los inversores y los mercados de capitales europeos, que se desenvolvían en el sector financiero, que participaban activamente en el comercio de exportación, o que sumaban y combinaban todas estas actividades y algunas otras, apenas un puñado lograron acumular fortunas por encima de los \$3 ó 4 millones m/n. Teodoro Bracht, socio principal de T. Bracht y Cía., “una de las principales casas mercantiles de Buenos Aires, con fuertes lazos internacionales y una sólida posición en el comercio de lanas y cueros”,³³ transmitió a sus herederos unos \$2,2 millones m/n en 1911 [\$1 millón oro]; Teodoro de Bary, al que muchos tenían por “uno de los financistas líderes de la Argentina” a comienzos del siglo XX,³⁴ dejó \$3,3 millones en 1929 [\$1,4 millón oro]. Otros ejemplos apuntan en el mismo sentido, y ponen de manifiesto que, salvo el puñado de grandes financistas que hemos mencionado, las restantes fortunas surgidas en las actividades vinculadas al alto mundo de la banca y las finanzas no se destacaban por sobre las que surgieron en la industria.³⁵

En rigor, para encontrar fortunas no sólo de rango superior, sino también más numerosas, es necesario dirigir la atención hacia el sector rural, particularmente hacia los grandes terratenientes pampeanos que producían los granos, la lana y la carne que constituían los principales rubros de exportación de la economía primaria más dinámica de América Latina. Gracias a la fertilidad natural del suelo, así como a las obras de infraestructura realizadas durante el período, en las ochenta millones de hectáreas con que contaba la región pampeana surgieron, en el último tercio del siglo XIX, cientos de empresas agrarias de gran tamaño que operaban a una escala que sólo su íntimo

³¹ Sucesión Ernesto Tornquist, AJF; sucesión Antonio Devoto, AFJ.

³² Carlos Marichal, “La gran burguesía comercial y financiera de Buenos Aires, 1860-1914: Anatomía de cinco grupos”, ponencia presentada en las III Jornadas de Historia Económica, Quilmes, Argentina, 1988; María Inés Barbero, “Estrategias de empresarios italianos en Argentina. El grupo Devoto” ponencia presentada en el Seminario Abierto del Posgrado en Historia, Universidad de San Andrés, 2007.

³³ Barbero, “Estrategias de empresarios italianos en Argentina”, p. 9.

³⁴ Lloyd, *Twentieth-Century Impressions*, op.cit., p. 390.

³⁵ Entre ellos: Alejandro Shaw (\$ 5,5 millones m/n en 1929); Cristian Altgelt (\$ 6,2 millones m/n en 1932) y Ernesto Van Peborgh (\$ 2 millones m/n en 1936). Véase los juicios sucesorios de estos capitalistas, todos en AJF. Nótese que estos patrimonios fueron tasados en un período posterior al que estamos considerando, lo que sugiere que, acompañando el crecimiento de la economía, deberíamos encontrarnos con acumulaciones de mayor tamaño (aún si las dificultades de comienzos de los años treinta pueden haber afectado a algunas de ellas).

contacto con el mercado internacional hacía posible.³⁶ Esas estancias que se extendían sobre varios miles (y a veces sobre decenas de miles de hectáreas) conformaban la base más sólida sobre la cual se edificaron las fortunas del grupo más opulento y más numeroso de la alta burguesía.³⁷

En consecuencia, no puede sorprender que la fortuna del más rico de todos los industriales que analizamos en estas páginas, el empresario textil Juan Campomar, se ubicase a considerable distancia de los principales patrimonios terratenientes (que casi siempre estaban compuestos en más de tres cuartas partes por bienes rurales). Los \$7,1 millones m/n que acumuló este fabricante palidecen frente a los \$21 millones m/n [\$9 millones oro] que dejó Leonardo Pereyra en 1899, los más de \$23 millones m/n [\$10 millones oro] que valían las propiedades rurales que Ambrosio Olmos poseía sólo en las provincias de Córdoba y La Pampa (en esta cifra no están comprendidas sus inversiones urbanas, ni sus tierras en otros distritos) a mediados de la década de 1900, los \$34,5 millones m/n [\$15 millones oro] que poseía Mariano Unzué en esos mismos años, o los \$31,5 millones m/n [\$14 millones oro] que Tomás Duggan transmitió a sus herederos en vísperas de la Primera Guerra Mundial, o los \$49,5 millones m/n [\$21 millones oro] que Mercedes C. de Anchorena dejó en 1920.³⁸ El hecho de que entre los terratenientes que acabamos de mencionar no hubiese apellidos representativo de la gran riqueza rural como Alvear o Alzaga, y uno sólo de la familia Anchorena, indica que el grupo de grandes estancieros que pueden clasificarse dentro de esta categoría es bastante más extenso (en efecto, cualquiera de estas familias contaba con no unos sino varios miembros que poseían fortunas superiores a las de Campomar). Y como lo sugiere el caso ya mencionado de Duggan –un inmigrante irlandés que arribó sin bien alguno a la Argentina–, no estamos hablando aquí sólo de riqueza acumulada a lo largo de varias generaciones, sino apenas en el transcurso de una vida. De hecho, si descendemos algunos escalones en la pirámide de la riqueza nos encontramos con varios empresarios rurales de origen inmigrante que acumularon grandes fortunas en el lapso de algunas décadas: Francisco Pradere (que poseía \$17,7 millones m/n en sociedad con su hermano), Ramón Santamarina (dueño de \$12,5 millones m/n en 1904), o Candelaria F. de Duhau (\$15 millones m/n en 1930) son algunos de ellos.³⁹ En síntesis: aun si las principales fortunas industriales muchas veces poseían dimensiones comparables a las de otras fortunas urbanas, resulta indudable que la elite terrateniente constituía el elemento que daba su sello característico a la verdadera riqueza argentina.

Volvamos sobre los industriales. La información que ofrece el Cuadro 1 indica que estos empresarios no responden al modelo del capitalista que invertía

³⁶ La lana, que representaba cerca de la mitad de las ventas al exterior hasta el cambio de siglo, se exportaba en más de un 90%. Desde la década de 1890, las exportaciones de granos crecieron velozmente. Hacia 1910 más de la mitad de la producción de trigo, dos tercios de la de maíz, y más de tres cuartas partes de la de lino se destinaban al mercado mundial.

³⁷ Roy Hora, “¿Landowning bourgeoisie or business bourgeoisie? On the peculiarities of the Argentine economic elite, 1880-1945”, *Journal of Latin American Studies*, 34: III, agosto de 2002.

³⁸ Hora, “¿Landowning bourgeoisie or business bourgeoisie?”, op.cit., pp. 600-606; Sucesión Mercedes Castellanos de Anchorena, Archivo Juan Anchorena.

³⁹ Véase sucesiones Francisco Pradere y Ramón Santamarina, AJF.

simultáneamente en distintas esferas de actividad. Antes que diversificar sus activos, estos empresarios concentraron el grueso de sus recursos en un rubro particular de la actividad manufacturera (típicamente en aquella empresa gracias a la cual habían labrado su fortuna). Sus intereses en otros emprendimientos industriales, comerciales o financieros resultan poco significativos. Estos capitalistas tampoco parecen haber mostrado mayor interés en invertir en activos líquidos. En las economías más avanzadas de ese período, que contaban con sistemas financieros más desarrollados, la porción más importante del patrimonio de los grandes capitalistas se hallaba en títulos y acciones. En Estados Unidos, por ejemplo, los estratos más elevados de la cúspide la riqueza se hallaban ampliamente dominados por “cortadores de cupones”, esto es, por propietarios de papeles.⁴⁰ En la Argentina, estas formas de inversión resultan poco considerables, por lo que una mayor diferenciación entre los distintos componentes de esta categoría (dentro de la cual se destacan las acciones de empresas ferroviarias y los títulos de la deuda pública), parece innecesaria. Dada su escasa relevancia, bajo este mismo rubro hemos sumado también los créditos activos con garantía hipotecaria.

Teniendo en cuenta que se trataba de personas que en su mayor parte ocupaban posiciones directivas en algunas de las mayores firmas industriales del país, advertimos que sus tenencias en efectivo y sus colocaciones bancarias, aunque más considerables, no parecen exceder lo necesario para satisfacer los requerimientos del movimiento regular de una empresa, sumado a alguna reserva para atender eventualidades. Como puede verse en el Apéndice, sólo en los casos de Lauret y Campomar la magnitud de estas reservas representa un elevado porcentaje de una fortuna, lo que puede atribuirse a que la muerte los sorprendió en momentos en que se preparaban para encarar algún negocio de importancia (de hecho, poco después de la muerte de su principal accionista la empresa Campomar dio un gran salto en su capacidad productiva).⁴¹ Por los mismos motivos, al evaluar el peso de sus deudas (que por su dimensión absoluta no resultan particularmente cuantiosas), debe tenerse en mente que al menos parte de ellas corresponde a movimientos de la operatoria cotidiana de estas empresas, por lo que no deben computarse en su totalidad como parte del pasivo contraído a mediano o largo plazo.

Estos fabricantes destinaron una pequeña porción de su patrimonio total a la adquisición de una vivienda. En muchos casos, éstas no sólo carecían de todo lujo sino que se hallaban ubicadas en barrios modestos o periféricos, y algunas veces, como en el caso del industrial metalúrgico Felipe Schwarz, incluso dentro del perímetro de la propia fábrica. Esta austeridad no sorprende teniendo en cuenta que nos hallamos ante figuras que en su mayoría habían hecho fortuna por sí mismos, y que parecen haberse sentido más a gusto ahorrando y trabajando que gastando y descansando. Hay que resaltar que estos rasgos de ascetismo no eran patrimonio exclusivo de los dueños de fábricas. Algunos estancieros de origen inmigrante y prosperidad reciente (cuyo pasado no era del todo distinto al de muchos de industriales), se mostraron igualmente reacios

⁴⁰ Thomas Piketty y Emmanuel Saez, “Income Inequality in the United States, 1913-2002”, mimeo, 2004, tabla 2.

⁴¹ Adviértase que dentro de esta categoría también incluimos préstamos a familiares.

a la hora de destinar dinero a erogaciones que seguramente consideraban superfluas. Tal es el caso, por ejemplo, del riquísimo Tomás Duggan, que vivió en una humilde morada en el distrito comercial de Once. Aún así, y a pesar de las excepciones del caso, resulta indudable que las residencias donde habitaban los miembros más caracterizados de la clase propietaria rural, y algunos grandes financistas, nos advierten sobre las diferencias no sólo de riqueza sino también de posición de uno y otro grupo. Varios propietarios rurales mandaron edificar residencias en las que, en homenaje a sus propios triunfos, invirtieron sumas superiores al millón de pesos m/n. Las mansiones de figuras como Diego de Alvear, Mariano Unzué o Carlos Ortiz Basualdo (para no mencionar más que tres estancieros cuyas residencias fueron tasadas por encima de esta cifra) se contaban entre ellas, junto a otras tanto o más lujosas (como la de Mercedes Castellanos de Anchorena, cuyo valor superaba los dos millones de pesos), en su mayoría alineadas a lo largo de la Avenida Alvear o ubicadas en torno a la plaza San Martín.⁴² El valor de una sola de estas casas de aspiraciones señoriales es equivalente a la suma de todas las residencias de los industriales que analizamos en este trabajo (que fueron tasadas en poco más de \$1,2 millón m/n). El contraste entre el ostentoso despliegue de confianza y riqueza que las mansiones de la elite rural ponen de manifiesto, y la modestia de las residencias de los industriales sugiere, sin duda, que nos hallamos frente a dos universos sociales si no opuestos, al menos radicalmente distintos.

Entre los industriales, la ausencia de preocupaciones referidas al consumo como un objetivo socialmente legítimo o placentero o como forma de distinción social se refleja, también, en la muy reducida importancia de las erogaciones destinadas a gratificarse, o a impactar a sus congéneres, mediante la adquisición de bienes de uso personal (joyas, vehículos, indumentaria, muebles, obras de arte, etc.). En ninguno de los casos para los que tenemos información este tipo de bienes superan los \$25.000 m/n. El panorama es bien distinto entre los integrantes de la elite rural, particularmente entre aquellos cuya prosperidad se remontaba al menos una generación. Algunos ejemplos caracterizados ofrecen una aproximación que permite estimar el costo material del gusto terrateniente por el atesoramiento de bienes de lujo: Juan Cobo dejó unos \$300.000 m/n en muebles y alhajas (sobre una fortuna total de unos \$9 millones), Federico Leloir gastó unos \$150.000 m/n en muebles y bienes de lujo (sobre una fortuna de unos \$15 millones), y Santiago Luro invirtió una magnitud comparable (sobre una fortuna de \$9 millones m/n) en bienes suntuarios.⁴³ Las diferencias son notables también si consideramos a figuras bastante menos prósperas pero más interesadas en la adquisición de objetos nobles como José Prudencio Guerrico –quizás el mayor coleccionista de arte del período–, cuya pinacoteca y demás objetos artísticos fueron tasados en unos \$200.000 m/n, que representaban cerca del 10% de una fortuna que “apenas” superaba

⁴² Sucesión Diego de Alvear, AGN; sucesiones Mariano Unzué y Carlos Ortiz Basualdo, AJF. Sobre las grandes residencias del período, véase Federico Ortiz et al., *La arquitectura del liberalismo en Argentina*, Buenos Aires, Sudamericana, 1968, y Rafael Iglesia, “La vivienda opulenta en Buenos Aires, 1880-1910. Hechos y testimonios”, *Summa*, 211, 1985, pp. 72-83.

⁴³ Sucesiones Juan Cobo, Federico Leloir y Santiago Luro, AJF.

los \$2 millones m/n.⁴⁴ Con buenos motivos, podría argumentarse que una elite propietaria cuyos integrantes dotados de mayores inquietudes como coleccionistas y animadores culturales muy frecuentemente destinaban menos del 5% de su patrimonio total a la adquisición de objetos suntuarios, no parece haber sido un grupo particularmente interesado en las expresiones artísticas (y el hecho de que otras formas de consumo como el viaje a Europa, los juegos de azar y el hipódromo constituyesen aficiones muy extendidas entre los integrantes de la elite rural aporta elementos en este sentido).⁴⁵ Aún así, parece claro que una nítida frontera separaba a estos terratenientes del común de los dueños de fábricas, cuyos gastos en bienes suntuarios no eran modestos sino raquícos.

Desde la perspectiva de sus patrones de inversión, quizás el aspecto más relevante del panorama ofrecido por estos industriales se refiere a sus inversiones en propiedad rural y, de modo aún más llamativo, en inmuebles urbanos. Las primeras son relativamente pequeñas. Aún así, el hecho de que estas figuras ciudadanas hayan decidido colocar parte de sus recursos en el campo constituye un dato relevante. De mayor magnitud resultan sus inversiones en inmuebles urbanos que carecen de un fin residencial, ya que éstas se destacan nítidamente por sobre todas sus otras formas de inversión. Pues si las viviendas de estos industriales eran bien modestas, la costumbre de dirigir una apreciable porción de la fortuna hacia la adquisición de inmuebles urbanos resulta muy generalizada, a punto tal que representa un cuarto del patrimonio total del grupo en consideración. Este rasgo se advierte tanto entre los industriales más poderosos como en entre aquellos menos encumbrados.

A esta altura, puede resultar de utilidad formular una precisión. La mayor parte de los industriales que analizamos en este trabajo parecen haberse mantenido activos hasta el fin de sus días, involucrados personalmente en la dirección de sus negocios, o al menos estrechamente vinculados a su suerte. Tres de ellos (Manuel Bacigalupo, Adrián Prat y Alfredo Godet), empero, se desprendieron de sus inversiones industriales antes del fin de sus vidas, privilegiando formas de inversión más conservadoras. En una época en la que no existían sistemas institucionalizados que asegurasen ingresos regulares en la vejez (como las pensiones o los seguros de retiro de tiempos más recientes), y en ausencia de un mercado de títulos públicos o privados desarrollado, que permitiese obtener un flujo de ingresos estable y sostenido en el tiempo, una forma relativamente segura para alcanzar este objetivo parece haber sido la adquisición de bienes de renta urbana. De hecho, en los tres casos que estamos considerando los bienes de renta urbana representaban más del 55% del patrimonio total de estos capitalistas de pasado industrial. Se advierte aquí una forma de rentismo que, a diferencia de lo que sucedía en las sociedades del Atlántico norte, buscaba seguridad en la tierra edificada antes que en los títulos y papeles. Uno de los casos para los que tenemos mayor información pone de relieve este fenómeno.

⁴⁴ Sucesión José Prudencio Guerrico, AJF. Sobre este coleccionista, véase María Isabel Baldasarre, **Los dueños del arte. Coleccionismo y consumo cultural en Buenos Aires**, Buenos Aires, Edhasa, 2006.

⁴⁵ Al respecto, véase Leandro Losada, **La alta sociedad en la Buenos Aires de la Belle Époque**, Buenos Aires, Siglo XXI Editora Iberoamericana, 2008.

En su partida de defunción, fechada en 1908, Manuel Bacigalupo figura como “rentista”. Bacigalupo, que acumuló una fortuna de cerca de \$1,7 millón m/n [\$0,7 millón oro], comenzó su carrera como comerciante y especulador en harinas en la década de 1860. Tiempo más tarde, utilizó sus conocimientos sobre el funcionamiento del mercado para dar el salto a la producción, dando un ejemplo de “el que por si mismo se hace gran comerciante, y luego se transforma en hábil industrial”.⁴⁶ A fines de la década de 1880, este inmigrante italiano construyó un molino harinero que era tenido por “uno de los más vastos, mejor edificados y más bien instalados de los que funcionan en la República”.⁴⁷ En efecto, su Molino del Norte, con una producción de 27.000 kgs. de harina por día, se encontraba entre los mayores del país, aunque hay que señalar que el grado de concentración de la industria era entonces particularmente bajo (la de Bacigalupo, por ejemplo, sólo proveía el 7% de la producción de harina de Buenos Aires, que se repartía entre unos 20 molinos, de los cuales 10 poseían entre un 9 y un 5% del mercado).⁴⁸

Durante la década de 1880, Bacigalupo comenzó a comprar propiedades urbanas, seguramente girando excedentes de su actividad principal; en algún momento, también adquirió algo de propiedad rural. Y si bien el Molino del Norte parece haber sido durante años una empresa dinámica y rentable, cuando la muerte lo sorprendió el molino había perdido gran parte de su valor. El incremento de la escala de las empresas en el sector en los años del cambio de siglo lo volvió obsoleto y, como consignaba con elocuencia su tasador, “lo que ayer era considerado como un gran establecimiento, fuente de riqueza, hoy pasa desapercibido como todo aquello que no tiene más porvenir”.⁴⁹ La maquinaria había sufrido un proceso de depreciación feroz. Para el cambio de siglo, tras la aparición de gigantes de la molienda como la Sociedad Anónima de Molinos Harineros y Elevadores de Granos, una empresa que contaba con fuertes capitales belgas y británicos, el Molino del Norte apenas valía la quinta parte de lo que costó ponerlo en marcha. Nada sabemos sobre las razones por las cuales Bacigalupo decidió no dar batalla contra los nuevos dominadores del mercado, pero no parece osado afirmar que sabía bien que la tarea excedía sus fuerzas. Lo cierto es que, en sus últimos años, los ingresos principales de Bacigalupo provenían del alquiler de las más de veinte propiedades que poseía en la ciudad, que daban cuenta de cerca del 60% de su patrimonio.

Dejando de lado estos industriales devenidos rentistas, dirijamos ahora nuestra atención hacia los industriales que parecen haberse mantenido en actividad hasta el fin de sus días. La información para los restantes 14 fabricantes para los que poseemos datos puede apreciarse en el siguiente cuadro:

⁴⁶ Chueco, *Los pioneers*, op. cit., II, p. 325.

⁴⁷ Chueco, *Los pioneers*, op. cit., II, p. 320.

⁴⁸ Carlos Lix-Klett, “La industria harinera” (1892), en Lix-Klett, *Estudios*, I, pp. 406-10.

⁴⁹ Sucesión Manuel Bacigalupo, AJF, f. 141. Sobre el proceso de concentración de la industria harinera, Lix-Klett, “Un nuevo molino” (1899), en Lix-Klett, *Estudios*, I, pp. 481-86; Vicente Vásquez-Présedo, “La Evolución Industrial (Argentina, 1880-1910)”, en Gustavo Ferrari y Ezequiel Gallo, *La Argentina del Ochenta al Centenario*, Buenos Aires, Sudamericana, 1980, pp. 408-09.

Cuadro 2:
Estructura del patrimonio (en porcentajes) de los principales industriales de Buenos Aires en actividad (n = 14).

Activos	
Patrimonio promedio	\$ 1.881.000
Patrimonio industrial (empresa principal)	63,9
Otras empresas industriales, comerciales o financieras	0,3
Acciones y créditos	5,8
Préstamos, depósitos bancarios y efectivo	7
Propiedad rural y empresas agropecuarias	5,4
Inmuebles urbanos y suburbanos	13,5
Residencias	2,8
Bienes personales	0,5
Pasivo (deudas e hipotecas)	13

Como se advierte, la eliminación de los tres rentistas de pasado industrial no altera el panorama que habíamos bosquejado a partir de los datos que ofrece el Cuadro 1. Al dejar de lado a los integrantes menos dinámicos de este grupo, se pone de manifiesto una acentuación del peso del patrimonio industrial, que se incrementa unos 10 puntos porcentuales. Este aumento se obtiene a costa de las colocaciones en inmuebles urbanos y suburbanos, que retroceden casi 11 puntos. El resto de los ítems no experimenta mayores alteraciones. Ello corrobora que la diferencia principal entre los empresarios activos y los retirados radica en el peso respectivo de los bienes industriales y los de renta urbana. Se confirman, entonces, los rasgos que ya habíamos tenido oportunidad de señalar: estos empresarios se caracterizan por su especialización en un único rubro de actividad industrial, por su renuencia a invertir en actividades o empresas que no controlan, por la relativa modestia de sus colocaciones en papeles, sus ahorros y su giro bancario y, finalmente, por la austeridad de su estilo de vida y sus patrones de consumo. Antes de avanzar en nuevas conclusiones generales, puede resultar de utilidad detenerse brevemente en el análisis de la trayectoria de algunos de estos fabricantes. Ello nos ayudará a poner de relieve algunos aspectos singulares que vale la pena considerar.

Jacobo Peuser ofrece un buen ejemplo de las oportunidades que la industria ofrecía al talento inmigrante. De origen alemán, Peuser se inició como librero y litógrafo en Rosario en 1860. Siete años más tarde, ya instalado en Buenos Aires, montó una librería a la que pronto agregó una imprenta y un taller tipográfico. Sus actividades como editor crecieron hasta convertirlo, un par de décadas más tarde, en la figura más destacada de este rubro en el país. Peuser fue un activo socio de la Unión Industrial, cuya vicepresidencia ejerció a mediados de la década de 1890.⁵⁰ Cuando falleció en

⁵⁰ Para una biografía de Peuser, véase *Boletín de la Unión Industrial Argentina*, XV, diciembre de 1901, pp. 20-22.

1901 dejó una fortuna cercana a los dos millones de pesos m/n. Su participación en la firma que llevaba su nombre, por valor de \$1,3 millones, representaba el 69% de su patrimonio. Hay que destacar que, a pesar de las promisorias perspectivas que su firma tenía por delante (la misma continuó creciendo cuando el control de la empresa pasó a manos de su hijo Jacobo Francisco), a lo largo de los años Peuser invirtió una parte importante de los excedentes que generaba su actividad industrial en inmuebles urbanos (entre los cuales destacaban varios inquilinatos), que al final de su vida daban cuenta del 20% de su fortuna. También invirtió un 4% de sus ahorros en propiedad rural en algunos distritos que aún no habían experimentado la fiebre alcista que dominaba a la región pampeana (la provincia de La Rioja y la vecina República del Paraguay), quizás con intenciones especulativas. Peuser poseía una pequeña vivienda en una zona relativamente céntrica de la ciudad que, junto a dos vehículos y otros bienes muebles, representaba poco menos del 5% de su fortuna.

Nuestra muestra incluye también dos empresarios que actuaron en el rubro textil. Cayetano Dell'Acqua, también conocido como Dellachá, era considerado a fin de siglo como el "primer gran fabricante de sombreros de la Argentina".⁵¹ Sin embargo, se había iniciado en otro rubro. Auxiliado por su familia, que poseía tradición industrial y recursos en su Piamonte natal, Cayetano llegó a Buenos Aires a comienzos de la década de 1880, e instaló una fábrica de fósforos. El hecho de que arribara con recursos de capital lo distingue de la gran mayoría de sus congéneres, que lanzaron sus emprendimientos sin otros auxilios financieros que los que pudieron movilizar localmente. La suerte, sin embargo, no lo acompañó mucho tiempo en su primera aventura industrial. En la década de 1880 abrieron sus puertas más plantas de fósforos de las que el mercado local, saturado por los progresos en la mecanización del proceso productivo, podía tolerar. La fuerte competencia entre las plantas fosforeras acabó con un acuerdo por el cual se convino el cierre de varias de ellas, entre las cuales estaba la de Dellachá, y la organización en 1889 de lo que entonces se calificó como "la fábrica de cerillas más grande del mundo", la Compañía General de Fósforos.⁵²

Dellachá siguió vinculado a la empresa (la presidía a fines de siglo), pero orientó sus mayores energías hacia la producción textil. A fines de la década de 1880 inauguró en Barracas una fábrica de sombreros, La Actualidad, que daba empleo a unos 550 trabajadores (de los cuales más de la mitad eran mujeres y niños), y en la que invirtió \$1,2 millón m/n. Algunos años más tarde, La Actualidad se fundió con su principal rival para dar lugar a la formación de la poderosa Compañía Nacional de Tejidos y Sombreros, en la que Dellachá, dueño de cerca de la mitad de la empresa, conservó una participación accionaria por algo más de un millón de pesos. Dell'Acqua falleció en Italia en 1906, en momentos en que un intenso conflicto gremial mantenía la producción paralizada, y derrumbaba el precio de las acciones de la empresa. Por este

⁵¹ Chueco, Los pioneros, op.cit., II, p. 378. Sobre la empresa, Moorne, Las industrias, op.cit., pp. 72-85; Armando Romero y Luis Miguens, "La Actualidad. Fábrica Nacional de Sombreros del Señor Cayetano Dellachá", *Anales de la Sociedad Científica Argentina*, XLVIII, segundo semestre de 1899, pp. 294-323.

⁵² Carlos Lix-Klett, "Compañía General de Fósforos de Buenos Aires y Montevideo", en Lix-Klett, *Estudios*, pp. 468-471.

motivo, éstas fueron tasadas al 50% de su valor nominal (\$515.000 m/n), o el equivalente al 80% de su fortuna. Cayetano Dell'Acqua conservaba algunas de las acciones que había recibido durante el proceso de fusión que dio lugar a la creación de la Compañía General de Fósforos, así como otros papeles, que representaban el 13% de su patrimonio. Quizás esperando obtener beneficios con la valorización del suelo, también había invertido algún dinero en propiedad rural (2.500 hectáreas en Río Negro, que representaban el 4% de su patrimonio), y en lotes en Mar del Plata (2,8% de su fortuna).⁵³

Juan Campomar, el empresario más exitoso de cuantos integran el universo que analizamos, dejó bienes por \$7,1 millones m/n, de los cuales la mitad estaban invertidos en su empresa textil. Campomar comenzó con un pequeño taller en Valentín Alsina dedicado a la fabricación de trenzas de alpargatas, y luego fue evolucionando hacia la producción de tejidos de lana. Para 1900 adquirió modernas máquinas que le permitieron avanzar en la fabricación de hilados, peinados y casimires, y se erigió como una de las más dinámicas del sector.⁵⁴ Tres años más tarde se asoció con Eduardo Soulas, un capitalista que en la década de 1870 ya ocupaba un lugar destacado en el comercio de lanas, con el fin de darle mayor vuelo a sus negocios.⁵⁵ Para la década de 1910, la firma poseía tres grandes plantas donde realizaba todo el ciclo productivo, desde el lavado de la lana a la producción de mantas, ponchos, frazadas y “casimires de todos los precios”.⁵⁶ El notable éxito que Campomar experimentó en los últimos años de su vida parece haber tenido lugar gracias a las particulares circunstancias que rodearon a la industria textil durante la Primera Guerra Mundial. La Gran Guerra, que contrajo súbitamente la concurrencia extranjera, le ofreció la oportunidad de crecer velozmente, y entonces llegó a emplear unos 2.000 obreros. En esa breve primavera de la sustitución de importaciones, la firma Campomar y Soulas cosechó beneficios extraordinarios, por encima del 20% anual. Bendecido por esa súbita bonanza, Campomar ingresó en la actividad rural, comprando una estancia de casi 1.000 hectáreas en Brandsen, que destinó a la cría de ganado (aparentemente con menos suerte de la que esperaba, pues su ganado pronto se vio severamente afectado por el virus de la aftosa). El grueso de sus excedentes, sin embargo, los dirigió hacia otros destinos. Al morir, Campomar poseía créditos hipotecarios por cerca de medio millón de pesos, además de enormes reservas, depositadas a interés en distintas casas bancarias, por más de \$2,5 millones.⁵⁷ El deceso de Campomar en 1919, sus herederos expandieron la empresa. En 1923 la textil había duplicado su capital de \$6 a \$12 millones, y contaba con una planta laboral de 2.500 obreros.⁵⁸

⁵³ Chueco, *Los pioneros...*, op. cit., II, p. 398; **Album**, pp. 442-7. Sucesión Cayetano Dellachá, AJF.

⁵⁴ “Hilandería de lanas peinadas y fábrica de tejidos de Campomar y Soulas”, **La Época**, 16 de octubre de 1918, p. 4.

⁵⁵ Hilda Sabato, **Capitalismo y ganadería en Buenos Aires: la fiebre del lanar, 1850-1890**, Buenos Aires, Sudamericana, 1989, p. 270.

⁵⁶ “Hilandería de lanas peinadas”, op. cit, p. 4.

⁵⁷ Sucesión Juan Campomar, AJF.

⁵⁸ **Album**, pp. 474-5.

Giremos ahora la atención hacia la industria metalúrgica, un sector también caracterizado por la rápida emergencia de empresas de grandes dimensiones, para analizar brevemente la historia del mayor empresario metalúrgico del cambio de siglo. Pedro Vasena comenzó como un simple herrero. El pequeño taller que fundó hacia 1870, cuando tenía poco menos de 20 años, se expandió velozmente en la década de 1880, acompañando el crecimiento de la ciudad y la fuerte inversión en infraestructura, hasta convertirse en pocos años en una de las mayores plantas metalúrgicas del país.⁵⁹ Cuando falleció en 1916, este inmigrante italiano que había sido condecorado por el gobierno de Italia dejó bienes por \$4,3 millones m/n, dentro de los cuales destaca su participación en la empresa metalúrgica (63% de su patrimonio), y varias propiedades urbanas y rurales (31% de su fortuna). Entre éstas se destacaba Santa Teresa, una enorme propiedad rural de 30.000 hectáreas en la provincia de San Luis que Vasena había comprado en 1906 por cerca de un millón de pesos, así como varios inmuebles urbanos en Buenos Aires y Rosario. El mayor empresario metalúrgico de comienzos de siglo vivió muy humildemente en una casa cuyo valor representaba menos del 1,5% de su fortuna.

En 1916, mientras se tramitaba el juicio sucesorio, los herederos de Vasena vendieron Santa Teresa a Angel y Eduardo Santamarina, dos integrantes de una conocida familia de estancieros, por un precio 30% inferior al que el industrial metalúrgico había abonado una década antes. Una baja tan pronunciada resulta llamativa, sobre todo teniendo en cuenta que se trataba de un período de alza sistemática de las cotizaciones del suelo, en el que era infrecuente que las tierras ganaderas de la provincia de Buenos Aires incrementaran su valor por debajo del 4 ó 5% anual. Carecemos de información sobre los motivos que explican este abrupto descenso en la cotización de esta empresa rural; el impacto de la Gran Guerra, que se hizo sentir con fuerza sobre los precios del suelo y del ganado en muchas regiones, no alcanza para explicarlo. Por este motivo, la decisión de desprenderse de esta propiedad rural en condiciones tan poco atractivas, renunciando a otras alternativas para hacerse de dinero como la venta de propiedad urbana, invita a concluir que la incursión de estos industriales metalúrgicos en los negocios rurales no les resultó del todo satisfactoria. De hecho, en años posteriores los descendientes de este herrero que se hizo a sí mismo mantuvieron, si no acentuaron, su interés por la propiedad inmueble, pero hasta donde sabemos no volvieron a invertir en el sector rural. Así, por ejemplo, Sebastián Vasena, mano derecha de su padre y por lejos el más próspero de todos sus hermanos, dejó en 1914 bienes por \$3,4 millones, de los cuales su participación en los Talleres Vasena representaba el 58%, y sus inmuebles urbanos, otro 33%. El análisis del patrimonio de sus hermanos Severino y Alfredo, fallecidos un par de décadas más tarde, luego de que la familia hubiese perdido el control de la firma metalúrgica (que fue absorbida por su antigua rival TAMET a mediados de la década de 1920)⁶⁰ refleja una mayor

⁵⁹ “Compañía Argentina de Hierros y Aceros de Pedro Vasena e Hijos, Limitada”, *La Época*, 10 septiembre 1918; *Album*, pp. 362-72. Sobre Vasena, véase Francis Korn, “La aventura del ascenso”, en Romero y Romero, Buenos Aires..., op. cit. tomo II, pp. 57-58.

⁶⁰ Sucesiones de Alfredo Juan Vasena, Sebastián Vasena y Severino Vasena, AJF.

preponderancia de los inmuebles urbanos (en ambos casos por encima del 50%), y una pérdida de peso de sus intereses industriales.

Visión en perspectiva

Los fabricantes que hemos analizado en este trabajo se ubicaban entre los estratos superiores del empresariado industrial surgido al calor de la primera etapa de expansión de la manufactura argentina. Los más prósperos de ellos acumularon fortunas del mismo rango que las de otros grandes capitalistas urbanos en sectores de alta concentración y veloz crecimiento en el período previo a la Gran Guerra (el comercio, las finanzas, el transporte urbano). Con todo, la riqueza de origen industrial, y más en general de base urbana, aún se hallaba a considerable distancia del estrato superior de la clase propietaria. Entre los dueños de fábricas no encontramos nada comparable a las fortunas de los tres o cuatro mayores financistas del país y, más importante, de los grandes estancieros que producían para la exportación, cuyos emprendimientos, libres de las barreras que les imponían las todavía modestas dimensiones del mercado interno, les permitieron acumular fortunas de más de \$10 millones y, en algunos casos, superiores a los \$30 ó \$40 millones m/n.

Más que la magnitud relativa de las fortunas, el consumo parece ofrecer el terreno en el que se observan las diferencias más marcadas entre los industriales y el segmento dominante de la elite propietaria. El marcado contraste entre los patrones residenciales de uno y otro grupo, tanto en lo que se refiere a localización como al tamaño y la calidad de los edificios que les servían de morada, pone de relieve este fenómeno. Los distritos más caros de la ciudad se hallaban dominados por las mansiones de los integrantes más encumbrados y más dispendiosos de la clase propietaria rural, a las que se sumaban las moradas de algunos pocos financistas que se integraban en el alto mundo social. Las viviendas de los fabricantes pertenecían a otro universo. Alejadas de los distritos más exclusivos, imperceptibles a los ojos de la elite social y, en cierta medida, invisibles también para grupos más amplios, las modestas viviendas de los industriales resultaban indistinguibles del tejido urbano del suburbio, a punto tal que en algunos casos incluso se confundían con el paisaje industrial. El contraste entre el mundo de las señoriales residencias de la elite rural y el de las humildes viviendas de los patrones de fábricas pone de relieve el abismo que dividía dos universos sociales si no antagónicos, al menos radicalmente distintos.

Estas diferencias se confirman cuando dirigimos la atención hacia los objetos que adornaban las austeras viviendas de los dueños de fábricas, pues en ningún caso es posible constatar la existencia de obras de arte, reliquias, bibliotecas, juegos de vajilla de materiales nobles o mobiliario de categoría en cantidades apreciables. En síntesis, en el terreno del consumo destinado a la gratificación personal, a establecer diferencias sociales, o a impresionar a quienes los rodeaban, de modo aún más claro que en lo que se refiere al tamaño absoluto de sus fortunas, se advierte un acusado contraste entre los patrones de comportamiento de los industriales y de los integrantes más conspicuos de una elite social ampliamente dominada por fortunas de base rural. En la Argentina del

Centenario aún no había llegado el momento en el que los industriales comenzaron a verse tentados a imitar los patrones de consumo conspicuo de los grandes terratenientes ni, mucho menos, a disputarles los lugares de primacía en el mundo social (o a destinar energías a la creación de otros que reemplazaran a los ya consagrados). En el terreno de los estilos de vida y los patrones de consumo, pues, más que unidad, lo que parece ponerse de manifiesto es una radical ajenidad entre el mundo de ideas y los patrones de sociabilidad y distinción propios de la elite rural y de los segmentos más poderosos del empresariado industrial.

Si giramos nuestra atención hacia los patrones de inversión de los dueños de fábricas obtenemos una imagen que agrega una nueva faceta a este cuadro. La información que ofrecen los inventarios sucesorios indica que los industriales, más que diversificar sus activos, tendieron a concentrarlos en un único rubro de actividad. La visión que describe al gran empresariado manufacturero de la primera fase de la industrialización como parte de una elite empresaria diversificada resulta, pues, empíricamente inconsistente, al menos hasta donde este trabajo puede juzgar. En rigor, estos empresarios intentaron sacar provecho de las oportunidades que ofrecía el sector con el que se hallaban familiarizados, y se mostraron reacios a probar suerte, de modo paralelo, en otras esferas de actividad. Una mirada a las trayectorias biográficas de estos empresarios sugiere que, para algunos de ellos –y al igual que en otras experiencias de industrialización temprana en América Latina– la comercialización fue muchas veces un paso previo a la producción. En el mediano y largo plazo, sin embargo, su suerte parece haber estado signada por la explotación de las oportunidades que les ofrecía un nicho particular de la actividad manufacturera. Casi todos se iniciaron con escasos recursos de capital, y aumentaron la escala de sus empresas apoyándose, más que en el sistema bancario, en la reinversión de sus ganancias. Una combinación de conocimientos sobre el mercado, contactos mercantiles, destrezas técnicas, a veces quizás también una red de vinculaciones (étnicas, sociales), parece haber estado en la base de su éxito. El veloz crecimiento de sus empresas y de sus fortunas pone de manifiesto que la Argentina del cambio de siglo ofrecía posibilidades para acumular capital gracias a la expansión de la economía urbana, a la que, de una manera u otra, todos estos industriales se hallaban ligados. Y si bien estas oportunidades no siempre permitían ir tan lejos como entre los más afortunados empresarios que actuaban en el sector rural, de todos modos sí eran significativas.

Los fabricantes más prominentes acumularon más capital que el que estaban dispuestos a reinvertir en la ampliación de sus firmas. El destino privilegiado para los excedentes que no encontraban colocación en la industria, y que excedían sus acotadas expectativas de consumo fue, más que el sistema bancario o el mundo de las finanzas, la compra de inmuebles urbanos y, en mucha menor medida, la inversión en el sector rural. En algunos casos, es probable que la adquisición de bienes raíces fuese vista como una fuente potencial de crédito hipotecario que en su momento podía ser utilizada para expandir la escala de las empresas manufactureras. De todas formas, el endeudamiento, con o sin garantía hipotecaria, no ocupa un lugar muy relevante en el pasivo de los capitalistas que hemos analizado en este trabajo. Una rápida mirada a la

información provista en el Apéndice confirma que, en líneas generales, los empresarios más poderosos fueron también los menos propensos a endeudarse. Ello sugiere que, conforme se incrementaba su escala y su autonomía, también aumentaba su preferencia por formas de financiamiento dependientes de sus propios recursos.

Las fuertes expectativas de valorización de la propiedad inmueble y la rentabilidad de la actividad rural deben haber obrado como los principales incentivos para atraer a los industriales hacia estas formas de inversión. En ese tiempo, la idea de que la propiedad fundiaria, tanto urbana como rural, incrementaba su valor en el mediano y largo plazo formaba parte de una de las creencias más extendidas entre los grupos propietarios, que el medio siglo previo había confirmado rotundamente. En una era de alza sostenida de la propiedad fundiaria, la inversión inmobiliaria aseguraba una renta y, a la vez, ofrecía muy buenas perspectivas de valorización del capital en el mediano o largo plazo, y por estos motivos podía competir exitosamente con las colocaciones en el sistema financiero. Esta forma de inversión debe haber resultado muy atractiva para los empresarios que actuaban en un sector como la industria, que ofrecía grandes oportunidades, pero en el que éstas también iban asociadas a riesgos igualmente considerables.

Para estos empresarios, la industria constituyó un terreno privilegiado para la aventura del progreso individual o familiar no sólo por su gran dinamismo sino porque los costos de entrada eran comparativamente bajos y porque permitía una rápida ampliación de la escala de las empresas, que en muchos casos podía lograrse sobre la base de las ganancias obtenidas en la propia actividad. Pero la manufactura no ofrecía sólidas garantías contra reveses circunstanciales de fortuna, que muchas veces podían acompañarse de una depresión del valor de los activos industriales en el mediano o largo plazo. La veloz devaluación que experimentó el molino harinero de Manuel Bacigalupo, que vio esfumarse el valor de su maquinaria e instalaciones en el curso de unos pocos años, constituye un fenómeno particularmente extremo de una situación que, de modos más atenuados, también afectó a otros capitalistas. De allí que resulte comprensible que muchos de éstos buscaran colocar al menos parte de sus excedentes en terrenos más seguros, y que en consecuencia viesan con particular interés la inversión en bienes raíces.

El hecho de que estas inversiones tuvieran por destino privilegiado a la propiedad urbana antes que la inversión rural merece una breve reflexión, en primer lugar porque desafía las interpretaciones que enfatizan que la actividad agropecuaria ofrecía ganancias elevadas sin mayor riesgo y sin que fuese necesario poseer destrezas empresariales específicas. Una explicación acabada de los motivos por los que los industriales que analizamos en este trabajo no dirigieron una parte más considerable de sus excedentes hacia una actividad supuestamente más rentable que la inversión inmobiliaria urbana obliga a considerar muchos aspectos que aquí hemos pasado por alto. Con todo, la evidencia ofrecida en este trabajo sugiere que los motivos se relacionan, al menos en parte, con el hecho de que el negocio agropecuario les resultaba más incierto y más complejo de lo que muchos analistas contemporáneos parecen dispuestos a aceptar.

Es significativo que, en los dos casos en los que las fuentes nos ofrecen referencias –escuetas pero precisas– sobre la suerte de los industriales que decidieron probar suerte como empresarios agrarios, se advierta que el éxito no siempre coronó sus esfuerzos. En el momento en que fue tasado, el ganado de Juan Campomar había perdido gran parte de su valor como consecuencia de un brote de aftosa. Más dramática fue la situación para los Vasena, cuya incursión en los negocios rurales les resultó tan decepcionante que al cabo de un tiempo prefirieron retirarse de la actividad por completo. Estos casos ponen de manifiesto un dato obvio pero no siempre tenido en cuenta: como cualquier otra esfera de actividad en una economía de mercado, la producción agropecuaria requería de ciertos conocimientos específicos, distintos a las destrezas adquiridas en la gestión de empresas fabriles. Y ello ayuda a explicar por qué, aun cuando la rentabilidad de la actividad rural en ese período de acelerada expansión productiva y gran dinamismo exportador debió resultar muy elevada en el largo plazo, y pese a que, en marcado contraste con lo que sucedía en el sector manufacturero, el capital fijo de una empresa agraria no se depreciaba sino que tendía a incrementarse con el transcurso del tiempo gracias al alza del precio del suelo,⁶¹ muchos fabricantes se mostraron remisos a ingresar de lleno en un negocio que puede haberles resultado tentador, pero al que en un punto parecen haber percibido como incierto y ajeno. Y ello contribuye a explicar por qué los industriales que mostraron interés en invertir en el sector prefirieron hacerlo a través de inversiones especulativas relativamente reducidas, usualmente orientadas a la adquisición de tierras ubicadas en locaciones marginales que esperaban ver valorizadas en el largo plazo gracias al incremento de las cotizaciones del suelo.

Puede afirmarse, entonces, que el patrón de inversiones de estos fabricantes, que se contaban entre los mayores surgidos de la primera etapa de expansión de la economía industrial más pujante de América Latina, parece signado por una combinación de especialización sectorial y diversificación hacia rubros predominantemente conservadores. Como suele suceder con frecuencia, también en este caso sus oportunidades de negocios se vieron mediadas –y en definitiva limitadas– por el universo social en el que se hallaban inscriptos. Criaturas cuya trayectoria hacia la cumbre del sector manufacturero había tenido lugar en el marco de la ciudad, y que en casi todos los casos sólo contaban con limitadas destrezas gerenciales, los fabricantes vieron a la inversión inmobiliaria urbana como el mejor destino para invertir los excedentes que generaban sus emprendimientos manufactureros. Perdida en la inmensidad de una ciudad que entonces se convertía en el mayor centro urbano del Hemisferio Sur, la visibilidad de esta forma de inversión no podía ser, sin embargo, demasiado grande. Y ello contribuyó a simplificar el trazo con el que los observadores de ese tiempo, aún cuando más acertados que sus críticos más recientes, delinearon los contornos de las fortunas de esas figuras elusivas que fueron los industriales de la era exportadora.

⁶¹ Eduardo Míguez, *Las tierras de los ingleses en la Argentina, 1870-1914*, Buenos Aires, Editorial de Belgrano, 1985, p. 42.

Podemos concluir estas páginas volviendo sobre las dos interpretaciones que comentábamos al iniciar este trabajo, que nos sirven para trazar una conclusión general. Contra lo que sugieren algunos estudios recientes, toda caracterización del lugar del empresariado industrial en el seno de las clases propietarias argentinas de la etapa previa a la Gran Guerra debe partir de la premisa de que este grupo constituía un actor independiente y a la vez de segunda importancia dentro del mundo del empresariado argentino. Más que confundirse con la elite de negocios, la especificidad de los intereses económicos de los empresarios fabriles, si no necesariamente los enfrentaba, al menos los separaba de los segmentos dominantes de la clase capitalista nativa. Sin embargo, la posición subalterna de los industriales debe ser entendida como un producto, más que de su mera inferioridad económica, de un conjunto de determinantes sociales y culturales más amplios que acentuaban su condición subordinada. Pues si bien la brecha económica entre los hombres de fortuna industrial y los de riqueza rural resulta considerable, no era tan profunda como sugieren las interpretaciones tradicionales que ven a los fabricantes como un actor ubicado a una distancia infranqueable respecto de la elite rural. Como lo pone de relieve el ejemplo del refinado José P. Guerrico, algunos grandes terratenientes a los que estos relatos suelen ubicar en un umbral de riqueza muy superior, y a los que muchas veces se reconoce como miembros plenos de la elite económica, en rigor poseían fortunas similares o incluso más modestas que las de los industriales más encumbrados. Quizás más que cualquier otra cosa, fue su austero estilo de vida el que tornó a los dueños de fábricas menos visibles y menos augustos de lo que podría esperarse de un sector de la producción de considerables recursos, y de creciente peso económico. Este fenómeno contribuyó a reafirmar ese carácter subalterno del empresariado industrial que, con toda justicia, las narraciones tradicionales pusieron de relieve. Y ello no hace sino confirmar que la posición que ocupa un actor social es producto, entre otras cosas, tanto de su inserción en el mundo de la producción como de las maneras en que él mismo se presenta en sociedad y es percibido por su entorno.

Apéndice

Cuadro 3:

Mayores industriales de Buenos Aires, 1870-1914.

Nombre, actividad, fecha fallecimiento/ tasación	Patrimonio Total \$ m/n [\$ oro]	Patrim. industrial (empresa ppal.)	Otras emp. industriales, comerciales o financieras	Acciones créditos	Préstamos, depósitos bancarios y efectivo	Inmuebles urbanos/ Suburbanos Otros fines (renta)	Residenciales	Propiedad rural y empresas agropecuarias	Bienes Personales	Deudas/ Hipotecas
F. Schwarz (metalúrgica) 1895/1895	\$617.550 [\$220.554]	486.104	-	500	63.574	50.970	-	-	5.351	430.766
		78,7%		0,01%	12,08%	8,25%			0,9%	69,7%
J. Gaggino (curtiembre) 1901/01	\$250.000 [\$110.132]	250.000	-	-	-	-	-	-	-	55.000
		100%								22%
J. Peuser (gráfica) 1901/02	\$1.953.228 [\$860.452]	1.345.281	-	--	55.700	377.933	69.595	82.248	22.471	60.272
		68,87%			2,85%	19,35%	3,56%	4,21%	1,15%	3%
G. Lauret, (curtiembre) 1905/05	\$215.537 [\$94.950]	113.076	-	9.650	87.831	-	-	-	3.776	58.176
		52,46%		4,48%	40,75%				1,75%	26,99%
C. Dellachá (sombrosos) 1906/06	\$640.337 [\$282.086]	515.076	-	81.495	411	17.793	-	25.000	-	-
		80,45%		12,73%	0,06%	2,78%		3,9%		
A. Godet (chocolates) 1906/1907	\$890.332 [\$392.216]	-	-	-	-	886.332	-	-	4.000	-
						99,55%			0,45%	
C. Seeber (jabón) 1907/1907	\$2.534.382 [\$1.116.467]	1.139.614	108.106	-	-	382.466	140.000	743.094	21.102	-
		44,96%	4,26%			15,09%	5,52%	29,32%	0,83%	
M. Bacigalupo (molino) 1908/1909	\$1.678.950 [\$739.625]	207.060	-	-	258.200	964.940	111.333	120.918	16.500	-
		12,33%			15,38%	57,47%	6,63%	7,20%	0,98%	

A. Prat (textil/ confección) 1909/1909	\$4.356.333 [\$1.919.089]	-	-	93.600	649.733	3.213.000	400.000	-	-	-
				2,15%	14,91%	73,75%	9,18%			
E. Cardini (metalúrgica) 1910/1910	\$1.003.260 [\$441.982]	586.900	-	81.560	18.000	245.000	55.000	16.800	-	-
		58,51%		8,13%	1,79%	24,42%	5,48%	1,67%		
B. de Canale (alimentac.) 1911/1912	\$1.058.407 [\$466.258]	1.028.407	-	-	-	30.000	--	--	--	340.999
		97,1%				2,83%				32,22%
A.Rezzónico (metalúrgica) 1914/1915	\$1.014.328 [\$446.840]	311.800	-	383.600	30.500	129.928	150.500	-	-	88.000
		30,74%		37,8%	3,01%	12,81%	14,84%			8,68%
S. Vasena (metalúrgica) 1914/16	\$3.372.818 [\$1.485.823]	1.953.816	-	296.563	20.400	1.102.039	-	-	-	670.662
		57,92%		8,79%	0,6%	32,68%				19,88%
P. Vasena (metalúrgica) 1916/17/18	\$4.338095 [\$1.911.055]	2.750.236	-	84.900	79.539	590.150	66.000	745.000	22.270	-
		63,39%		1,9%	1,83%	13,6%	1,52%	17,17%	0,51%	
B. Noel (dulces) 1916/1916-17	\$1.019.500 [\$449.119]	561.000	-	-	-	283.000	-	157.700	17.800	-
		55,3%				27,76%		15,47%	1,75%	
J. Campomar, (textil) 1919/1919	\$7.109.015 [\$2.925.520]	3.482.081	-	425.683	2.544.901	393.950	37.200	221.400	3.800	-
		48,98%		5,99%	35,80%	5,54%	0,5%	3,11%	0,05%	
M. Oneto (fideos) 1922/1923	\$1.857.580 [\$633.421]	1.064.017	-	-	170.365	457.198	150.000	-	16.000	233.391
		57,28%			9,17%	24,61%	8,07%		0,86%	12,57%