

La burguesía industrial y las elites económicas argentinas, 1870-1914

Roy Hora
Universidad San Andres/CONICET

I. Introducción

La presencia de la industria en el panorama productivo argentino data del último cuarto del siglo XIX. Hasta entonces, los mercados eran demasiado pequeños y los costos de transporte demasiado elevados como para hacer rentable la instalación de unidades de producción de mediana o gran escala. La manufactura local se hallaba ampliamente dominada por pequeños talleres, y en rigor resulta difícil atribuirle rasgos verdaderamente industriales. Esta situación comenzó a modificarse aceleradamente a partir de la década de 1880, cuando el capitalismo argentino experimentó un marcado proceso expansivo. En esos años, la economía creció velozmente, impulsada por el notable dinamismo que alcanzó la actividad agraria, y auxiliada por la llegada masiva de inmigrantes y capitales, así como por fuertes inversiones en infraestructura. El sostenido aumento de la demanda doméstica de productos manufacturados, así como también el incremento de la demanda de bienes agrarios más complejos destinados a los mercados externos, crearon condiciones que hicieron posible la aparición de las primeras grandes plantas industriales en aquellas actividades donde existían claras economías de escala o posibilidades de monopolización del mercado. Así surgieron las primeras grandes plantas con procesos de producción estandarizados, muchas de ellas en los sectores de alimentos, bebidas, textiles, gráfica y metalurgia.¹ Estas plantas se convirtieron en la locomotora de un veloz proceso de crecimiento industrial, que superó por largos períodos promedios de crecimiento del 8 % anual.² Nacida gracias a la expansión del mercado que el dinamismo del sector agroexportador hacía posible, el proceso de crecimiento industrial argentino ejemplifica un proceso más general que se advierte también (aunque más tardíamente) en el caso de San

¹ Eusebio E. García, “Censo de las Industrias Nacionales”, en *Censo Nacional de 1914*, Tomo VII (Buenos Aires, 1917), p. 17.

² Cortés Conde, “Los comienzos de la industrialización en Argentina”.

Pablo, el otro gran polo manufacturero de América del Sur, donde la expansión agroexportadora también creó condiciones favorables para el crecimiento industrial.³

Este trabajo concentra su atención en el estudio de los principales beneficiarios de este proceso de crecimiento industrial. Intenta responder una serie de preguntas: ¿Qué lugar ocupaban los grandes industriales el seno de las clases propietarias argentinas en el período de expansión agropecuaria que precedió a la Primera Guerra Mundial? ¿Hasta qué punto las principales fortunas erigidas en el sector manufacturero podían comprarse con las que los mayores terratenientes pampeanos acumularon durante esa etapa de sostenido crecimiento agroexportador? ¿Cuáles eran los patrones de inversión que caracterizaban a los empresarios industriales de ese tiempo, y en qué aspectos se distinguían de las que caracterizaban a los grandes terratenientes que coronaban la cúspide económica del país? ¿En qué medida las figuras más poderosas de este grupo formaban parte de una elite económicamente dominante diversificada, que poseía activos dentro y fuera del sector industrial? ¿O se trataba, en cambio, de un empresariado especializado en un rubro específico de la actividad manufacturera?

Estos interrogantes remiten al debate sobre los rasgos de la burguesía industrial argentina del período agroexportador. Volver sobre este problema se justifica toda vez que las páginas que siguen ofrecen evidencias empíricas que hasta el momento no han sido tomadas en cuenta de modo sistemático en los estudios sobre el tema. En este sentido, el aspecto más novedoso de este ensayo se refiere a la utilización de información proveniente de inventarios sucesorios. La consulta de estas fuentes nos permitirá analizar con algún detalle los patrones de inversión de un conjunto significativo de grandes industriales del cambio de siglo, y compararlos con los que predominaban entre los grandes empresarios del sector rural. Desde hace ya varias décadas, los impuestos sucesorios se han convertido en una suerte de contribución voluntaria, que gran parte de nuestros capitalistas prefiere eludir. Pero 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

³ Warren Dean, *The Industrialization of Sao Paulo, 1880-1945*, (Austin, 1969); Wilson Suzigan, *Indústria Brasileira. Origem e Desenvolvimento* (Campinas, 2000). Carlos Díaz Alejandro, *Essays on the Economic History of the Argentine Republic* (New Haven, 1970); Ezequiel Gallo, “La expansión agraria y el desarrollo industrial en la Argentina (1880-1930)”, *Anuario del IEHS*, 13

intergeneracional entre integrantes de una misma familia), así como la muy escasa relevancia de las formas de propiedad no individual, convierten a los inventarios sucesorios en una fuente muy fidedigna para analizar las características del patrimonio de los hombres de fortuna. Al igual que para otros segmentos de la clase capitalista, esta información puede ser utilizada con provecho para el estudio de los empresarios industriales.

II. 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 tener analizar? Estas preguntas no admiten una respuesta sencilla. No contamos, para ese período, con información de origen fiscal a partir de la cual construir un listado de los mayores contribuyentes industriales en un punto determinado del tiempo. De todas maneras, quizás convenga señalar que un procedimiento de estas características está lejos de resolver de modo satisfactorio todos los problemas que esta tarea de identificación plantea, en primer lugar porque una etapa crecimiento económico tan explosivo como el que la Argentina experimentó entre 1880 y 1914 dio lugar a rápidas y profundas mutaciones en el seno de las clases propietarias. Ezequiel Gallo ofreció algunos ejemplos muy elocuentes acerca de la profundidad que este proceso podía alcanzar en algunas de las regiones agrícolas más directamente tocadas por el *boom* agroexportador, donde la velocidad con que algunas personas vieron alterada su situación patrimonial –y su posición social- fue a veces muy notable.⁴ La observación de Gallo, referida al distrito agrícola de Santa Fe, posee una validez más general. Es más, podría argumentarse que la súbita emergencia de nuevas fortunas fue más acusada -y también más frecuente- en el sector manufacturero que en el mundo rural. La industria, todavía más que la agricultura o la ganadería, constituyó el escenario de acción más favorable para el despliegue de los talentos empresariales de un sinnúmero de empresarios, muchos de ellos inmigrantes, que contaban con más destrezas y espíritu emprendedor que recursos económicos. La ausencia de grandes barreras de entrada asociadas al volumen del capital necesario para poner en marcha una empresa manufacturera, o a las destrezas técnicas requeridas para esta iniciarse en esta actividad, así como la posibilidad de ampliar velozmente

(1988) (edición original en inglés de 1970), p. 19.

⁴ Ezequiel Gallo, "Society and politics, 1880-1916", en Leslie Bethell (editor), *Argentina since Independence* (Cambridge, Cambridge University Press, 1993), p. 86.

la escala de una empresa, constituyen elementos que contribuyeron decisivamente al veloz surgimiento de nuevas fortunas industriales. Por este motivo, cualquier fotografía de la elite empresarial en un momento preciso del tiempo (digamos, por ejemplo, 1895 o 1905) amenaza dejar fuera a figuras que pocos años más tarde alcanzarían un lugar muy relevante en su seno.

Sin embargo, no se trata simplemente de que esta aproximación corre el riesgo de excluir a empresarios que arribaron veloz pero tardíamente a la cima. No menos problemática es la posible inclusión de figuras que no lograron conservar su lugar en la cumbre en el mediano o largo plazo. Este aspecto del problema no debe pasarse por alto, puesto que las posiciones conquistadas en el sector manufacturero se revelaron más precarias que las que en esos mismos años se consolidaron, por ejemplo, en la economía agraria. En efecto, las historias de triunfo industrial fueron acompañadas por otras (menos visibles pero históricamente no menos relevantes) de descenso, e incluso de abrupta caída. No fueron pocos los industriales que, tras haber alcanzado posiciones prominentes en la cima del empresariado, sufrieron reveses de fortuna de los que nunca lograron recuperarse. ¿Es conveniente considerar a estas figuras como integrantes plenos de la elite industrial de ese tiempo? ¿Debemos ubicar en este grupo a Fernando Martí, un inmigrante español que para el cambio de siglo se había convertido en el mayor fabricante de calzado del país, pero que falleció un par de décadas más tarde acosado por sus acreedores, y dejando más deudas que bienes.⁵ ¿Y qué decir de Rufino Varela, que a mediados de la década de 1890 era quizá el principal industrial de la electricidad del país (tanto en la provisión del flujo como en la fabricación e importación de equipos), con activos por encima del medio millón de pesos, pero que fue pronto desplazado de ese lugar de privilegio por las grandes compañías eléctricas de capital extranjero que desembarcaron en el país a partir del cambio de siglo XX, y que terminó sus días sin bienes de fortuna, con apenas unas pocas acciones de la Compañía Argentina de Electricidad (CADE)? ¿O a Joselín Huergo, a quien la suerte le sonreía cuando el siglo XIX llegaba a su fin (entonces timoneaba una fábrica de licores y una firma textil con más de 150 obreros -tenida por la primera que “lanzó sus productos al mercado con la etiqueta ‘producción argentina’”⁶-, y además presidía la Unión Industrial Argentina), pero que a su muerte en 1917 no dejó patrimonio alguno, a punto tal que

⁵ Sucesión Fernando Martí, Archivo de la Justicia Federal.

⁶ Osvaldo Cutolo, *Diccionario Biográfico Argentino*, III, p. 621. Una semblanza de su trayectoria en Dr. Moorne, *Las industrias fabriles en Buenos Aires*, 1893, pp. 111-17.

se vio obligado a trabajar como abogado hasta sus últimos días?⁷ ¿Y dónde ubicar a 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 que en su testamento 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 a los \$ 4.000)?⁸

Los motivos por los que estos fabricantes terminaron sus días muy modestamente no son sencillos de determinar, ni parecen en todos los casos los mismos. No puede argumentarse, sin embargo, que les faltaran conexiones sociales o políticas, o figuración pública. Todos ellos figuraron entre los dirigentes más caracterizados de la Unión Industrial Argentina; Huergo y Seguí, incluso, llegaron a presidir esta asociación de fabricantes (el segundo, en dos oportunidades). Salvo Martí, un inmigrante que se hizo a sí mismo, los otros tres pertenecían a conocidos linajes, y podían movilizar en su favor los recursos de poder de sus poderosos parientes. El ingeniero Varela era miembro de una distinguida familia porteña, cuya historia se mezclaba con la de Buenos Aires. Su padre, una figura de relieve en el PAN y una autoridad en materia de finanzas, había tenido una larga trayectoria pública, que incluyó un paso por el Ministerio de Hacienda de la Nación durante la presidencia de Juárez Celman.⁹ Los orígenes sociales y las vinculaciones personales de Huergo y Seguí, que también descendían de familias patricias, no le iban en zaga a los de Varela. 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 Argentina. Huergo, descendiente de un clan de mercaderes radicados en Tucumán, podía rastrear su linaje a la España del siglo XVIII. Tras la muerte de su padre, la familia de Joselín Huergo seguía siendo lo suficientemente próspera como para pagarle a este joven prometedor una educación superior en Francia.¹⁰ Nada de ello, sin embargo, los acorazó contra el fracaso empresario.

⁷ Sucesión Joselín Huergo, Archivo de la Justicia Federal.

⁸ Sucesión Francisco Seguí, Archivo de la Justicia Federal, f. 26.

⁹ Sobre Varela, Jorge F. Liernur y Graciela Silvestre, “El torbellino de la electrificación”, en su *El umbral de la metrópolis. Transformaciones técnicas y cultura en la Modernización de Buenos Aires (1870-1930)*, Buenos Aires, Sudamericana, 1993), pp. 28, 38.

¹⁰ Cutolo, *Diccionario*, III, p. 621.

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, es claro que por las propias características del sector en el que actuaban, las historias de derrumbe fueron más habituales que en otros sectores de actividad. El contraste más claro es, indudablemente, con el sector rural. La garantía contra los reveses circunstanciales que aseguraba la posesión de propiedad territorial en una etapa de sostenida valorización del suelo no encuentra parangón en el mundo fabril del cambio de siglo. En ese período existía un contraste significativo entre la inversión rural y la orientada hacia otros terrenos de actividad, que en su momento Eduardo Míguez se ocupó de señalar: mientras que el capital fijo de una empresa comercial o manufacturera suele depreciarse con el tiempo, el capital colocado en propiedad rural se incrementaba debido al alza sostenida del precio del suelo.¹¹ Y ello pone de relieve que las posiciones de mercado alcanzadas por los industriales, por más sólidas que parecieran en un momento determinado, siempre se encontraban sometidas a amenazas. Un mercado en sostenido crecimiento constituía una fuente de oportunidades de expansión, pero también una invitación para el arribo de nuevos competidores. Y el proceso de cambio tecnológico y de ampliación de la escala de las empresas que acompañó esa primera etapa de desarrollo manufacturero contribuyó a una modernización de la planta industrial que, a la vez que suponía una erosión del valor de los activos de un fabricante, también podía afectar las posiciones de los dominadores del mercado. Ello solía acarrear consecuencias negativas tanto para la integridad patrimonial de estos capitalistas como para la solidez de sus empresas.

En definitiva, pues, la actividad manufacturera constituía una arena particularmente dinámica, en la que los costos de entrada eran comparativamente bajos y en la que las oportunidades de progreso acelerado eran grandes, pero en la que incluso sus principales protagonistas se hallaban más expuestos a reveses de fortuna más drásticos que los que afectaban a sus colegas en otros campos de actividad. En la industria, el precio a pagar por mayores oportunidades era mayores riesgos.

¹¹ Eduardo Míguez, *Las tierras de los ingleses en la Argentina, 1870-1914*, Buenos Aires, Editorial de Belgrano, 1985, p. 42.

Teniendo en cuenta que la fluidez de este escenario nos alerta sobre las insalvables dificultades que afectan a cualquier intento de identificar y jerarquizar con precisión el universo que nos interesa recortar, este trabajo se propone encarar esta tarea apoyándose en las opiniones de algunos observadores contemporáneos tenidos entonces por competentes (o al menos por informados) sobre qué figuras se contaban entre los empresarios más destacados del mundo fabril del cambio de siglo. Los empresarios analizados en los estudios de Manuel Chueco, *Los pioneers de la industria argentina* (Tomo I de 1886, y Tomo II de 1896) y del “Dr. Moorne”, *Las industrias fabriles en Buenos Aires* (editado en 1893) constituyen el universo a explorar. Reveladores del creciente interés público en el proceso de desarrollo fabril precisamente en el momento en el que la industria daba su primer gran salto hacia delante, estos trabajos ofrecen una buena guía para identificar a los principales industriales del período. Es indudable que tanto *Los pioneers de la industria argentina* como *Las industrias fabriles en Buenos Aires* constituyen relatos de fuertes tonos hagiográficos, y de ambiciones analíticas acotadas. Aún así, ofrecen una buena guía para acercarnos a las biografías de los mayores empresarios manufactureros del cambio de siglo en el principal polo industrial del país. En efecto, estos dos autores organizaron sus estudios sobre la emergencia de la industria manufacturera de Buenos Aires a partir de la descripción de las que a su juicio constituían las mayores unidades de producción de una ciudad que para entonces se estaba convirtiendo en la primera de América Latina. El relato de esas excursiones por el mundo fabril nos presenta, bajo la forma de heroicos relatos de vida, una aceptable aproximación al universo de los fabricantes más conspicuos de Buenos Aires de fines del siglo XIX.

Construidos como historias de sacrificio, perseverancia y triunfo, estos relatos suelen encontrar a sus protagonistas en un momento ascendente de su carrera. Lamentablemente, no siempre resulta sencillo analizar etapas posteriores de su trayectoria, ya sea porque más tarde perdieran su lugar en la cumbre industrial o por la parquedad de las fuentes a partir de las cuales reconstruir su itinerario. El interrogante que pende sobre la suerte de empresas como la de Guillermo Franchini, uno de los mayores empresarios del rubro textil, con un capital estimado en \$ 2,5 millones, cuyo recuerdo pronto desapareció de la memoria industrial limita, sin duda, nuestra capacidad de comprensión del mundo de los fabricantes del cambio de siglo¹².

¹² Luis Laporte, “Fábrica de Sombreros y de Tejidos de los Señores G. Franchini y Cía” *Anales de*

Estas ausencias nos sugieren la conveniencia de concentrar nuestra atención exclusivamente sobre aquellos dueños de fábricas para los que contamos con información adicional y, en todos los casos, con información proveniente de fuentes de origen judicial.

Este requisito lo cumplen doce industriales, para los que nos resulta posible bosquejar una imagen relativamente confiable no sólo de su trayectoria sino también del tamaño y de las características del patrimonio que legaron a sus herederos. De modo nada sorprendente, en esta muestra se encuentran representados empresarios que habían amasado sus fortunas en los rubros de mayor peso en el período (alimentación, metalurgia, textil, gráfica, etc.). Las fortunas, tasadas entre 1900 y 1925, oscilan entre los \$ 7,1 y los \$ 0,64 millones de pesos moneda nacional. El cuadro 1 ofrece información sobre la importancia relativa de las inversiones en distintos objetos, dentro y fuera del sector industrial, para los doce capitalistas de Buenos Aires para los que poseemos datos:

Cuadro 1. Estructura del patrimonio de los principales industriales de Buenos Aires (n=12)

Patrimonio Industrial (empresa principal)	Otras empre industriales, comerciales financieras	Otros bienes (créditos, hipotecas, efectivo),	Inmuebles empresas rural	Deudas	Patrimonio promedio
45 %	2,2 %	11,3 %	35 %	4,5 %	\$2,47 millo m/n (o \$ millón oro)

Estos datos confirman la interpretación que sugiere que los empresarios industriales, aun cuando poseían fortunas significativas, eran individual y colectivamente más humildes que sus congéneres terratenientes. El patrimonio del mayor de todos los integrantes de este universo, el empresario textil Juan Campomar, no alcanzaba a la cuarta parte de las grandes fortunas terratenientes del período, que se ubicaban bien por encima de los 30 millones de pesos. En segundo lugar, se advierte que estos capitalistas no responden al modelo del empresario diversificado. De hecho, todos ellos habían concentrado sus recursos en un rubro

particular de actividad industrial, y ninguno poseía intereses de consideración en otras empresas industriales, comerciales o financieras. Hay que señalar, sin embargo, que salvo en un caso, todos ellos poseían importantes inversiones en inmuebles urbanos y (al menos en la mitad de los casos), también en empresas o propiedades rurales. Este rasgo se advierte tanto entre los más poderosos como en aquellos cuyos patrimonios resultan menos considerables.

Este último aspecto invita a una precisión. La mayor parte de los industriales que incluimos en esta muestra parecen haberse mantenido activos hasta el fin de sus días, involucrados personalmente en la dirección de sus negocios industriales, o al menos estrechamente vinculados a su suerte. Tres de ellos, en cambio, llegado cierto punto se desprendieron de sus inversiones industriales, y se convirtieron en meros rentistas. Cuando falleció en 1908, Manuel Bacigalupo, dueño de uno de los molinos harineros más grandes de la década de 1880, se hallaba alejado de esta actividad, y poseía cerca de tres cuartas partes de su patrimonio en inmuebles urbanos. Adrián Prat, que en la década de 1880 puso en marcha una gran empresa textil que elaboraba paños de lana -“la primera de América del Sud”-, gracias a la cual acumuló una fortuna de más de 4 millones de pesos, ofrece un ejemplo similar.¹³ Tras la súbita muerte de su único hijo varón, al que preparaba para asumir la dirección de su empresa, Prat vendió su fábrica y legó a su esposa y a sus hijas una fortuna compuesta en su totalidad por bienes de renta urbana.¹⁴ Finalmente, Antonio Pini, un fabricante de bebidas que dejó apenas el 6 % de sus bienes en la sociedad industrial familiar, y el resto en inmuebles urbanos y rurales, constituye otro ejemplo de esta conducta.

Excluidos estos tres industriales devenidos rentistas, la información para los restantes nueve industriales es la siguiente:

Cuadro 2. Estructura del patrimonio de los principales industriales de Buenos Aires (n=8)

¹³ “La fábrica nacional de paños de A. Prat”, *Anales de la Sociedad Científica Argentina*, XLVIII, segundo semestre de 1899, pp. 168-71. *Album*, p. 529. Adriano Prat, “Informe sobre tejidos de la lana”, en *La República Argentina en la Exposición Universal de París de 1889* (1890), tomo II, pp. 257-68.

¹⁴ Sucesión Adrián Prat, AJF.

Patrimonio Industrial (empresa principal)	Otras empresas industriales, comerciales financieras	Otros bienes (créditos, hipotecas, efectivo),	Inmuebles empresas rural	Deudas	Patrimonio promedio
58 %	3,3 %	8 %	28 %	3 %	\$2,69 millo m/n (o \$ millón oro)

La eliminación de los tres rentistas de pasado industrial no modifica radicalmente el panorama que habíamos bosquejado en el cuadro 1. Al dejar de lado a los integrantes menos dinámicos de este grupo, advertimos una acentuación del peso del patrimonio industrial. Aún así, el peso de las inversiones en bienes urbanos y rurales sigue siendo muy perceptible, y lo mismo puede decirse respecto a la especialización en un único rubro de actividad industrial. Del mismo modo, advertimos que estos empresarios contaban con algunas inversiones en activos líquidos, muchas veces hipotecas o títulos de renta fija, aunque estos no eran muy considerables. Un análisis más detenido de algunos de estos fabricantes nos ayudará a poner de relieve algunos aspectos singulares.

Jacobo Peuser ofrece un ejemplo típico de las oportunidades que la industria ofrecía al talento inmigrante. Este inmigrante alemán se inició como librero y litógrafo en Rosario en 1860. Algunos años más tarde, ya instalado en Buenos Aires, montó una librería a la que pronto agregó una imprenta de libros y un taller tipográfico. Sus actividades como editor crecieron hasta convertirlo, un par de décadas más tarde, en uno de los mayores del país en el ramo gráfico. Peuser fue un activo socio de la Unión Industrial, cuya vicepresidencia ejerció a mediados de la década de 1890.¹⁵ Cuando falleció en 1901 dejó una fortuna cercana a los dos millones de pesos. Su participación en la firma que llevaba su nombre, por valor de \$ 1,3 millones, representaba el 71 % de su patrimonio. A la muerte de su fundador, la empresa gráfica continuó expandiéndose, ahora bajo el control de su hijo Jacobo Francisco. A pesar de las promisorias perspectivas que su firma tenía por delante, a lo largo de los años Peuser invirtió parte significativa de los excedentes que generaba su actividad industrial en inmuebles urbanos, entre los cuales destacaban varios inquilinatos. Cuando falleció, sus bienes inmuebles

¹⁵ Para una biografía de Peuser, véase el *Boletín de la Unión Industrial Argentina*, XV, diciembre de 1901, p.

fueron tasados en unos \$ 530.000, o el 28 % de su fortuna.

Benito Noel presenta una trayectoria similar, también marcada por el éxito industrial y el ascenso social intergeneracional. Noel que había arribado al país sin capital proveniente de su Guipúzcoa natal en la década de 1870. Con el transcurso de las décadas, vio crecer su fábrica de chocolates y golosinas, hasta convertirla en la primera del país. Noel dejó algo más de un millón de pesos a su muerte en 1916, de los cuales su participación en la empresa Benito Noel y Cía., representaban un 55 %. Al igual que otros industriales exitosos, Noel había adquirido algunos inmuebles en la ciudad, y también propiedades rurales. Entre ellas se destacan las 10.000 hectáreas que poseía en Río Negro, y las 600 hectáreas que compró en el delta del Paraná (aunque en este último caso estas tierras parecen haber sido destinadas, al menos parcialmente, al cultivo de las frutas que su fábrica industrializaba).¹⁶

Nuestra muestra incluye también dos empresarios que actuaban en el rubro textil. Cayetano Dell'Acqua era considerado a fin de siglo como el "primer gran fabricante de sombreros de la Argentina".¹⁷ Auxiliado por su hermano Enrico, "el Príncipe Mercante", Cayetano llegó a Buenos Aires a comienzos de la década de 1880, e instaló una fábrica de fósforos. La fuerte competencia entre las empresas que actuaban en este sector dio lugar a un acuerdo por el cual se convino el cierre de algunas plantas, entre ellas la de Dell'Acqua, y la organización de una gran empresa, la Compañía General de Fósforos. En 1889, Dell'Acqua inauguró en Barracas una fábrica de sombreros, un gran establecimiento con un capital de 2 millones de pesos y 500 empleados (de los cuales 200 eran mujeres y niños). Cuando falleció en 1906, Dell'Acqua dejó unos \$ 640.000, de los cuales cerca de cuatro quintos estaban representados por su fábrica de sombreros. También poseía acciones de la Compañía General de Fósforos por \$ 43.000, que conservaba desde el cierre de su fábrica. Dell'Acqua también había apostado a la valorización de la propiedad, y para ello había comprado 2.500 hectáreas en Río Negro, así como varios terrenos en Mar del Plata.¹⁸

¹⁶ Sucesión Benito Noel, Archivo de la Justicia Federal.

¹⁷ Chueco, *Los pioneers*, p. 378. Sobre la empresa, 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.

¹⁸ Chueco, *Los pioneers*, p. 398; *Album*, pp. 442-7. Sucesión Cayetano Dellachá, Archivo de la Justicia Federal. A la muerte de Dellachá, una prolongada huelga mantenía su fábrica inactiva, y por

Juan Campomar se contó entre los industriales más exitosos de ese tiempo, y dejó una fortuna de más de 7 millones de pesos. Junto con su socio Soulas, que en la décadas de 1870 ya era un importante comerciante en lanas, a mediados de la década de 1880 instaló una fábrica textil que llegó a emplear unos 2000 obreros, y cuya actividad principal era la confección de tejidos de lana.¹⁹ Es difícil seguir la evolución de su firma, aunque sí sabemos que la Primera Guerra Mundial, que contrajo la concurrencia extranjera, le ofreció la oportunidad de cosechar beneficios muy elevados, por encima del 20 % anual. En esos años de ganancias extraordinarios, Campomar adquirió propiedad rural (900 hectáreas en Brandsen) y ganado, y acumuló reservas en efectivo, colocadas a interés, por más de 2,5 millones. Su fallecimiento en 1919 nos impide conocer el destino que pensaba asignarle a esos fondos.²⁰

Eugenio Cardini ofrece otro ejemplo de las oportunidades que la industria ofrecía al talento inmigrante, en este caso en la metalurgia. Cardini, que dejó una fortuna de casi 1,2 millón de pesos, había iniciado su actividad industrial en 1870, con una inversión “tan exigua, que no alcanzaba á 15.000 pesos de la antigua moneda corriente, ó sea, a seiscientos pesos oro”.²¹ Para la primera mitad de la década de 1890, se hallaba al frente de una empresa metalúrgica de considerables dimensiones, que era, a juicio de un observador propenso al elogio, “la primera de las que existen, no ya en la República Argentina, sino en toda la América del Sur”.²² La fábrica se especializaba en la elaboración de utensilios de cocina (ollas, sartenes), y de muebles de hierro (camas, sillas, taburetes). A su muerte en 1910, las instalaciones fijas de la fábrica fueron valuadas en \$ 250.000, y el terreno que ocupaba en otros \$ 330.000. A lo largo de los años, Cardini había girado excedentes hacia inversiones más seguras. Cuando falleció poseía más de diez propiedades en Buenos Aires, y un campo de 168 hectáreas en General Pueyrredón, cuyo valor desconocemos, pero que hemos estimado, de

este motivo sus acciones cotizaban a la mitad de su valor.

¹⁹ “Hilandería de lanas peinadas y fábrica de tejidos de Campomar y Soulas”, *La Epoca*, 16 de octubre de 1918, p. 4.

²⁰ Sucesión Juan Campomar, AJF.

²¹ Dr. Moorne, *Las industrias*, p. 20.

²² *Ibid*, p. 13.

forma muy conservadora, en \$ 200.000. Este fabricante había invertido parte de sus ganancias en títulos de renta fija, pero estos no eran muy significativos (algo menos de \$ 80.000).²³

Este interés por la inversión inmobiliaria se advierte también en la historia de los Vasena, que ocupaban un lugar más destacado entre los grandes empresarios metalúrgicos del cambio de siglo. Pedro Vasena, que se inició sin mayor capital en 1870, para comienzos de siglo poseía una de las mayores plantas metalúrgicas del país. En 1912 debió ceder el timón de su firma a capitales británicos, que la ampliaron para competir con TAMET, un fuerte rival que había resultado de la fusión, impulsada por la banca Tornquist, de tres talleres metalúrgicos de menores dimensiones. Cuando falleció en 1916, este inmigrante italiano dejó bienes por 4,3 millones de pesos, dentro de los cuales destaca su participación en la empresa (\$ 2.750.000), y varias propiedades inmuebles por más de \$ 1 millón. Entre éstas destaca Santa Teresa, un campo de 30.000 hectáreas en San Luis, que Vasena compró en 1906 por casi 1 millón de pesos. A la muerte de Pedro, sus herederos vendieron Santa Teresa, pero en general continuaron, si no acentuaron, su interés por la propiedad inmueble. Por ejemplo, Sebastián Vasena falleció prematuramente en 1914, dejando bienes por \$ 2,7 millones, de los cuales su participación en los Talleres Vasena representaba \$ 1,6 millón, y sus propiedades urbanas y rurales, otro \$ 1,1 millón. La historia de los hermanos que lo sobrevivieron no es muy distinta, salvo porque vieron reducida su participación en la firma metalúrgica, que a mediados de la década de 1920 fue finalmente absorbida por su rival TAMET.²⁴

Estos empresarios se encontraban entre los mayores del principal centro industrial del país, donde se concentraba más de la mitad del capital industrial total. ¿Es posible compararlos con los de otras regiones? Por la escala de sus emprendimientos, sobresalen claramente los vinculados a las agro-industrias del vino y del azúcar, localizadas en Cuyo y Tucumán, respectivamente. De acuerdo a los datos del censo nacional de 1914, estas dos actividades, que comenzaron su despegue hacia la década de 1880, representan el 20 % del capital total

²³ Sucesión Eugenio Cardini, Archivo de la Justicia Federal. *Album*, p. 227

²⁴ “Compañía Argentina de hierros y aceros de Pedro Vasena e hijos, limitada”, *La Epoca*, 10 septiembre 1918; *Album*, pp. 362-72. Sucesiones de Pedro Vasena, Alfredo Juan Vasena, Sebastián Vasena y Severino Vasena, Archivo de la Justicia Federal.

invertido en la industria.²⁵ Estas actividades habían dado lugar a importantes unidades de producción, que rivalizaban en cuanto a concentración de capital con las grandes empresas de Buenos Aires. Los dueños de las grandes bodegas y, más aún, de los grandes ingenios, se contaban entre los mayores industriales del país. Tomaremos un par de ejemplos para ilustrar la importancia y el peso relativo de estos actores.

Francisco Uriburu, un empresario que alcanzó a presidir la Unión Industrial argentina, debía contarse entre los viñateros más poderosos del país. Uriburu nació en el seno de un tradicional clan salteño, pero en una rama más rica en relaciones que en fortuna. Es quizás por ello que ya en 1869 ya lo encontramos residiendo en Buenos Aires, trabajando en una casa de consignaciones, y avanzando los primeros pasos de lo que sería una exitosa carrera política.²⁶ Al igual que para otros provincianos que arribaron a Buenos Aires en el último cuarto de siglo cuando la formación de un sistema político nacional abría posibilidades antes insospechadas para los hombres del interior, Uriburu no sólo se singularizó por su destacada trayectoria política. También superó sus modestos orígenes económicos y a su muerte dejó una notable fortuna, cercana a los 10 millones de pesos. Uriburu invirtió dinero en la actividad vitivinícola en San Juan, y para ello creó el establecimiento Caucete, una bodega con unas 340 hectáreas de viña, así como 9.000 hectáreas de tierras de pastoreo, cuyo valor fue estimado en 1906 en \$ 3,8 millones. Este empresario no concentró todos sus recursos en el cultivo de la vid. A lo largo de esas décadas también compró inmuebles urbanos y suburbanos por valor de \$ 1,7 millones. Finalmente, en 1900 Francisco Uriburu invirtió en la compra de una gran propiedad agroganadera en Rauch, de más de 13.500 hectáreas, que representaba cerca de un tercio de su patrimonio total.²⁷

Finalmente, giremos nuestra atención hacia uno de los mayores empresarios azucareros de ese tiempo. Wenceslao Posse era propietario del ingenio Esperanza, así como de varias fincas que lo surtían de caña. Aun cuando la información que poseemos sobre este industrial es más escueta que para los anteriores, sabemos que Posse dejó a su muerte en 1900 bienes por 4,1 millones y deudas por \$ 900.000. Entre sus activos se destacan inmuebles en Tucumán por

²⁵ *Censo Nacional de 1914*, pp. 27-34.

²⁶ “Senador Nacional D. Francisco Uriburu”, *BUIA*, XIX:446, 15 febrero 1906, pp. 38-39.

²⁷ Sucesión Francisco Uriburu, Archivo de la Justicia Federal.

valor de \$ 2 millones, y acciones y créditos, vinculados a su actividad como azucarero, por \$ 1,2 millones. Como muchos otros empresarios, Posse también había invertido en tierra en la pampa, y tenía propiedades rurales en la provincia de Buenos Aires por valor de 0,9 millón de pesos.²⁸

III. Visión en perspectiva

Los hombres de negocios cuyas trayectorias hemos descripto más arriba se ubicaban entre los estratos superiores del empresariado industrial del cambio de siglo. Su ascenso había sido parte del proceso de crecimiento industrial que la Argentina experimentó en el último cuarto del siglo XIX. A pesar del éxito que muchos ellos alcanzaron al cabo de algunas décadas, los industriales de ese tiempo todavía se hallaban muy lejos de los niveles de riqueza que caracterizaban a los estratos superiores del empresariado rural de la pampa. Entre los dueños de fábricas no encontramos nada parecido a las enormes acumulaciones de riqueza de los grandes empresarios rurales, que superaban los 15 millones de pesos, y que, en algunos casos, alcanzaba los 30 millones.²⁹ Las fortunas rurales de Mariano Unzué (tasada en 1906 en 34,5 millones) o Tomás Duggan (estimada en 31 millones en 1913), debieron parecerles inalcanzables incluso a los fabricantes más exitosos de ese tiempo. Sólo en el caso de Juan Campomar y Francisco Urriburu, que habían acumulado bienes por un valor superior a los 5 millones, nos encontramos con patrimonios que se acercaban a los de los grandes terratenientes. No había, sin embargo, muchos industriales de esa escala: Campomar poseía la mayor empresa textil de la Argentina, que por otra parte había tenido un período de bonanza durante la Gran Guerra (que se advierte en sus saldos en efectivo). Y en el caso de Urriburu, lo que llama la atención es, precisamente, los rasgos que lo asemejan a sus colegas agrarios, pues al fin y al cabo, más de la mitad de la fortuna de Urriburu estaba compuesta por campos y propiedades en la provincia de Buenos Aires y la capital de la república.

²⁸ Sucesión Wenceslao Posse, Archivo de la Justicia Federal. *Album de la Industria Argentina. MCMXXIII* (Buenos Aires, 1923), p. 142.

²⁹ 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).

La información que ofrecen los inventarios sucesorios sugiere que estos industriales, más que diversificar sus activos, tendieron a concentrarlos en un único rubro industrial. Estos empresarios intentaron sacar provecho de las oportunidades que ofrecía el sector con el que se hallaban más familiarizados, y parecen haberse mostrado remisos a probar suerte de modo paralelo en otras actividades industriales. En su gran mayoría, estos hombres de negocios se iniciaron con escasos recursos de capital, y aumentaron la escala de sus empresas gracias a la reinversión de ganancias, sin recurrir al endeudamiento. Una combinación de conocimientos sobre el mercado, contactos mercantiles, destrezas técnicas, a veces quizás también vinculaciones sociales o políticas, parece haber estado en la base de su éxito como industriales. El veloz crecimiento de sus empresas y de sus fortunas pone de manifiesto que la Argentina del cambio de siglo ofrecía amplias abundantes 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.

La evidencia reunida en este trabajo indica que los industriales más prominentes acumularon más capital que el que reinvirtieron en la expansión de sus firmas. ¿Donde volcaron estos excedentes que no encontraban colocación en la industria? El destino privilegiado fue, más que el sistema bancario, la compra de inmuebles urbanos y la inversión en la actividad rural. En algunos casos, es probable que la adquisición de inmuebles fuese vista como una fuente potencial de crédito hipotecario que eventualmente podía ser utilizado para expandir la escala de sus empresas manufactureras. De todas formas, el endeudamiento, con o sin garantía hipotecaria, no parece haber sido habitual entre estos fabricantes, y de hecho no ocupa un lugar significativo en el pasivo de los empresarios que hemos analizado en este trabajo. Ninguno de ellos dejó deudas hipotecarias o bancarias de consideración, lo que sugiere que habrían financiado la expansión de sus empresas con los excedentes obtenidos en la propia actividad.

¿Por qué la decisión de invertir en inmuebles y en el campo, y no en la banca o el sistema financiero? Las fuertes expectativas de valorización de la propiedad inmueble y la rentabilidad de la actividad rural deben haber obrado como el principal incentivo para atraer a los industriales hacia estas formas de inversión. Como señalamos más arriba, las grandes

oportunidades que ofrecía la industria iban de la mano de riesgos igualmente significativos (y es por ello que no sorprende que los grandes terratenientes no demostraran ningún interés en probar suerte en este escenario). Una comparación lineal de las tasas de rentabilidad relativa del campo y de la industria puede hacer perder de vista el hecho de que, aún si a veces superior en el corto plazo, en el mediano o largo plazo la combinación de seguridad y rentabilidad de la renta urbana o rural debe haberse comparado favorablemente con la rentabilidad industrial. A diferencia de las colocaciones en el sistema bancario o financiero, lo que la inversión fundiaria ofrecía no era sólo la percepción de un interés sobre el capital inmovilizado sino también la promesa de valorización de los activos en el mediano o largo plazo. En una etapa en la que la valorización del suelo parecía casi un hecho natural, el interés por la inversión rural demostrado por los industriales no puede sorprender. Sin duda, ello contribuyó a diluir la especificidad de los industriales como grupo de presión, y a acercar sus intereses y sus puntos de vista a los que predominaban entre los grandes propietarios rurales que ocupaban el lugar central en la elite económica argentina.

Apéndice: Principales industriales del cambio de siglo

Nombre	Actividad industrial	Fecha deceso	Patrimonio Total	Patrimonio industrial	Inmuebles y/o empr. Rurales	Otros bienes	Deudas
Posse, Wenceslao	Ingenio azucarero	1900	\$ 4.200.000	\$ 2.900.000	\$ 1.300.000	--	\$ 921.000
Peuser, Jacobo	Establecim. Gráfico	1901	\$ 1.865.523	\$ 1.333.000	\$ 531.000	Créditos: \$ 39.000	\$ 60.300 hipotecarias
Dellachá, Cayetano	Fábrica de sombreros	1906	\$ 640.000	\$ 515.000	\$ 48.000	Acciones: \$ 81.000	--
Uriburu, Francisco	Establecim. Vitivinícola	1906	\$ 9.883.000	\$ 4.016.000 (incluye viñedos y tierras pastoreo)	\$ 4.538.000 (estancia Santa Rosa: \$ 3.266.000)	Créditos: \$ 328.000 Acciones: \$ 52.000	--
Bacigalupo, Manuel	Molino harinero	1908	\$ 1.614.400	\$ 207.000	\$ 1.168.000	Créditos: \$ 286.000	--
Prat, Adrián	Textil, tintorería	1909	\$ 4.356.000	--	3.613.000	Depósitos: 343.500 Créditos: 400.000	--
Cardini, Eugenio	Fábrica muebles metálicos	1910	\$ 1.170.000	\$ 250.000	\$ 630.000 168 ha. en Gral. Pueyrredón (estim. en \$ 200.000)	Títulos renta fija: \$ 77.700, efectivo: \$ 10.000	--
Canale, viuda de José	Fábrica galletitas	1911	\$ 1.058.000	\$ 1.058.000	--	--	\$ 341.000
Rezzónico, Angel	Metalurgia	1914	\$ 1.000.000	\$ 310.000	\$ 280.000	Efectivo: \$ 30.000, Créd. (hipo-tec.): \$ 400.000 Acciones: \$ 30.000	--
Vasena, Sebastian	Metalurgia	1914	\$ 3.373.000	\$ 1.603.000	\$ 1.100.000	Créditos: \$ 370.000 Acciones: \$ 298.000	\$ 671.000
Vasena, Pedro	Metalurgia	1916	\$ 4.335.000	\$ 2.750.000	\$ 1.400.000	Créditos: \$ 78.000 Acciones: \$ 85.000	--
Noel, Benito	Fabrica golosinas	1916	\$ 1.019.681	\$ 561.000	\$ 450.000	--	--
Campomar, Juan	Empresa textil	1919	\$ 7.100.000	\$ 3.500.000	\$ 660.000	Efectivo: \$ 2.500.000 Créditos (hipo-tec.): \$ 400.000 Acciones: \$ 23.000	--
Pini, Antonio	Fabricante de licores	1925	\$ 2.007.400	\$ 139.700	\$ 1.960.000	--	--