

La industria y el desarrollo industrial argentino a la luz de la rama metalúrgica. Las empresas del grupo Tornquist y el empresariado industrial entre 1918 y 1943.

Martín Sierra

Tesis de Licenciatura

Director: Fernando Rocchi

Año 2013

Introducción.

Uno de los mayores interrogantes que surge entre los estudiosos de la economía argentina, y particularmente de la historia industrial es su desarrollo aparentemente anómalo durante las primeras décadas del siglo XX. La mayor de las cuestiones que impulsan este tipo de investigaciones es descubrir las causas del subdesarrollo argentino, que acaba por diferenciar del resto a la economía argentina (muy similar a otras economías de países denominados de población reciente).¹ Al analizar las investigaciones acerca del pobre desempeño económico argentino tras la década de 1930, son muchas las que contienen referencias al origen de esta gran divergencia con los países más desarrollados explicadas por una industrialización deficiente. Viendo en perspectiva, la decadencia económica argentina ha sido un tema de debate y causal de más de un dolor de cabeza entre historiadores y economistas y el fenómeno de la industria no quedó ajeno a la discusión.

El siguiente trabajo se propone analizar el proceso de industrialización acontecido en la Argentina tras la Primera Guerra Mundial, y que trajo aparejada una configuración especial de la estructura manufacturera, creando industrias naturales y artificiales (así llamadas en esa época en relación con las ventajas comparativas y el uso de insumos nacionales), con éxitos diferentes y con dificultades varias. El foco principal del trabajo está puesto sobre la industria metalúrgica argentina, poniendo especial énfasis en el período posterior a la Primera Guerra Mundial y anterior al triunfo del peronismo. Las industrias analizadas son de las más representativas del sector (TAMET, Ferrum, La Cantábrica y Vasena) y de acuerdo a cómo fue su desarrollo se pueden inferir conclusiones acerca de la rama en su conjunto. También se estudiará la dirigencia empresarial de esta rama de actividad y su relación con el gobierno, así como su carácter de empresariado industrial a la luz de lo que se ha escrito sobre ello en la historiografía argentina. La figura de Ernesto Tornquist y su sociedad familiar reaparece a lo largo de este estudio debido a su relevancia en el ámbito de la industria que analizamos y por su peso como prototipo de empresario industrial de principios de siglo, al igual que como un ejemplo notorio de grupo económico argentino, con intereses diversificados en diferentes sectores, y con presencia tanto local como extranjera de su actividad así como de sus miembros.

La hipótesis general del trabajo, que contrasta con la mayoría de los textos sobre industrialización en la Argentina, es que cierto grado de desarrollo industrial en ramas estratégicas, como son las siderúrgicas y metalúrgicas, fue posible a pesar de no contar con las mejores

¹ Gerchunoff, Pablo y Fajgelbaum, Pablo (2006) *¿Por qué Argentina no fue Australia? Una hipótesis sobre el cambio de rumbo*, Buenos Aires, Siglo XXI Editores. En esta obra el interés de los autores es el de comparar el desempeño argentino con el de Australia, método presente en obras de otros autores en este trabajo, como Korol. Korol, Juan Carlos (1991), "Argentine Development in a Comparative Perspective", *Latin American Research Review*, Vol.26 n°3, 1991, pp.201-212.

condiciones económicas vigentes, ni insumos provenientes del país, ni ventajas comparativas. Una industria “artificial” como lo fue TAMET pudo prosperar por diversos motivos, dentro de una economía que, a primera vista, la condenaba a un desarrollo modesto o casi nulo. A lo largo de este trabajo se utilizaron fuentes primarias provenientes de los archivos de la biblioteca Tornquist, así como publicaciones de las mismas empresas trabajadas. Debido a la multitud de textos trabajados sobre industrialización en general, y al aparente poco interés sobre el estudio de las industrias metalúrgicas y siderúrgicas anterior a 1945, se debió recurrir a textos y publicaciones específicas contemporáneas a la época trabajada para poder contrastar la información con los datos propios de la rama, así pudiendo ofrecer un panorama más fiel que el que se encontraba en la historiografía más general. Utilizando el *Monitor de Sociedades Anónimas* se puede tener una mejor fotografía de cómo eran las empresas en la primera mitad del siglo XX, y las firmas de Tornquist que se ven reflejadas allí nos dan una referencia de cómo eran las industrias y cómo se manejaban los grupos empresarios en esos años, gracias a las transcripciones que se releven de las crónicas de las asambleas de dichas Sociedades Anónimas.

Finalmente, luego de estudiar las diferentes empresas y a sus dirigencias, se retoma un debate que se dio en el seno de la historiografía argentina desde los años 60, y que tuvo como núcleo la cuestión del empresariado argentino, sobre todo el empresariado industrial y el tema de la industrialización, que fue la discusión acerca de la clase dominante en la Argentina. Como este debate no se encontraba clausurado, y sus ideas se inmiscuían en los diferentes textos consultados, se estudia la figura de Tornquist a la luz de las diferentes hipótesis más importantes de esta discusión para intentar descubrir qué clase de empresario fue y si su accionar se adecua a lo propuesto por los diferentes autores.

Capítulo 1: Discusiones acerca de los orígenes de la industria argentina.

La historia industrial ha evidenciado en los últimos años un crecimiento notable. Desde los textos clásicos de Adolfo Dorfman hasta el reciente libro enormemente abarcativo en cuanto a sus temáticas, de Fernando Rocchi², la discusión ha pasado por diferentes andariveles hasta llegar al día de hoy a un estado de aparente estancamiento, en donde la ausencia de nuevas fuentes y la falta de novedosos métodos de análisis de las mismas perjudican en cierta manera la obtención de conclusiones firmes sobre la industrialización en la Argentina. Se han aventurado versiones que se refieren a una caída en la producción historiográfica acerca de la industrialización y la ausencia de fuentes primarias y de nuevos documentos.³ El estado pobre de la información tornó dificultoso probar cualquier hipótesis y se generó el inconveniente de que partiendo de los mismos datos se sacaran conclusiones opuestas, por ejemplo, en cuanto al resultado de las políticas económicas (utilizando los mismos datos, Guido Di Tella y Manuel Zymelman encontraron una falta de incentivos para desarrollar la industria, mientras que Javier Villanueva y Carlos Díaz Alejandro hallaron lo contrario).⁴ Para tener una visión panorámica, pero no por eso menos profunda, sobre el estado de las discusiones acerca de la industria argentina, el análisis cronológico de lo escrito sobre esta temática forma parte de una buena estrategia para comprenderla.

La crisis de 1929 y el crack de la bolsa de Nueva York provocaron un cimbronazo que golpeó a muchas economías del mundo, incluida la Argentina. La reducción de la capacidad de importar de la economía argentina y la efectiva caída de las importaciones en los años que siguieron a la crisis forzaron a los gobiernos tras el golpe militar de 1930 a implementar medidas tendientes a producir localmente lo que el mercado internacional ya no proveía, generando una mayor influencia del Estado en la producción industrial en varios aspectos y la imposición de un sistema que tendría vigencia, con algunos cambios, hasta la década del 70. Esta sintética explicación forma parte de la llamada visión “clásica” o “canónica” acerca del desarrollo argentino, en donde se considera que el Estado no apoyó conscientemente a la industria para que ésta se desarrollase hasta que la crisis del 29 obligó a hacerlo. Desde los textos clásicos de Dorfman, hasta los de Díaz Alejandro la mirada al

2 Rocchi, Fernando (2006), *Chimneys in the desert: industrialization in Argentina during the export boom years, 1870-1930*, Stanford, Stanford University Press.

3 Korol, Juan Carlos y Sábato, Hilda (1990), “Incomplete Industrialization: An Argentine Obsession”, *Latin American Research Review*, Vol.25 n°1, pp.7-30.

4 Di Tella, Guido y Zymelman, Manuel (1967): *Las etapas del desarrollo económico argentino*, Buenos Aires, Eudeba. , Villanueva, Javier (1972), “El origen de la industrialización argentina”, *Desarrollo Económico*, Vol. 12 No. 47 (Oct.-Dec., 1972), pp. 451-476 y Díaz Alejandro, Carlos Federico (1983), *Ensayos sobre la historia económica argentina*, Buenos Aires, Amorrortu, pp. 207-264.

período agroexportador (1880-1930) era sombría y pesimista respecto a la industria, en la cual se veía a las industrias surgidas en ese período como un fenómeno extraño y arbitrario.

A partir del trabajo de Javier Villanueva (1972) la mirada retrospectiva hacia ese período de aparente asincronía entre economía agro-exportadora y crecimiento industrial, cobró un nuevo vigor al demostrarse un panorama mucho más versátil y extendido para los industriales y las industrias sobre todo tras la Primera Guerra Mundial.⁵

El libro de Fernando Rocchi, *Chimneys in the desert: industrialization in Argentina during the export boom years, 1870-1930* cubre prácticamente la totalidad de los temas tratados en este trabajo, y su publicación reciente permite concentrar prácticamente hasta el día de la fecha el gran trazo de lo escrito sobre el tema, será referida en numerosas ocasiones como texto rector del trabajo.

El análisis sobre el origen de la industrialización parece haber atormentado a los historiadores argentinos desde el comienzo de su labor. Si bien Alejandro Bunge ya había avisado en la década del 20 con *Los problemas económicos del presente* que la industrialización era la única manera de sostener el crecimiento económico y mantener la balanza comercial, no es hasta Adolfo Dorfman y su *Historia de la Industria Argentina* que se esboza el primer intento de análisis metódico del sector manufacturero, utilizando fuentes primarias y datos de los censos, y conforma junto con los datos que la CEPAL recopiló en la década de 1950 tal vez el cuerpo de trabajos más importante en cuanto a datos estadísticos que se van a utilizar para analizar el fenómeno de la industrialización en general (otros autores utilizarán otro tipo de acercamiento a la industria, ya sea a través de la historia empresarial, el consumo, la historia de la Unión Industrial Argentina⁶, entre otros). Lo novedoso que Dorfman pone sobre la mesa es su búsqueda en el pasado para entender el presente de lo que vivía la industria en los 1940s⁷. Dorfman fue el primero en reconocer la existencia de lazos entre los industriales y los sectores de la oligarquía estanciera y comercial⁸, siendo la producción industrial subordinada a la producción agraria, pero no en contradicción.

Una de las formas que tomó la discusión en torno al papel de la industria se filtró en el debate sobre la clase dominante en la Argentina. En este debate se intentaba encontrar un sector que debía ponerse a la vanguardia del desarrollo, y las diferentes visiones acerca de la burguesía industrial se enmarcan dentro de esa discusión. El primer argumento de peso que se esgrime en este debate es el que pregona la tradición marxista, sobre todo desde la figura de Milcíades Peña, que a través de la publicación *Fichas* en 1963 polemiza con la “izquierda nacional” y se plantea el interrogante del porqué del pobre desempeño industrial argentino. Junto con Schvarzer, desde las

5 Villanueva (1972)

6 Schvarzer, Jorge (1991), *Empresarios del Pasado: La Unión Industrial Argentina*, Buenos Aires, Imago Mundi.

7 Korol y Sábato (1990).

8 Pampín, Graciela (2012), “La historiografía en torno de la clase dominante. Las tesis de Peña, Sábato y los debates recientes”, *H-industri@*, año 6 n°10, primer semestre.

páginas de la revista discutían la idea clásica de una oposición entre terratenientes y empresarios industriales, en los cuales los últimos se encontraban en inferioridad de condiciones. Lo que encuentra Peña es que existe una fuerte relación entre estos dos grupos y el capital extranjero además de concebir la existencia de una clase dominante homogénea, concentrada y diversificada en una serie de sectores económicos (que luego será referida como multiimplantación). Schvarzer mismo destaca en su texto hasta tiempo reciente inédito (de respuesta a las acusaciones de Roy Hora por la polémica sobre el proteccionismo entre 1890 y 1914) que esta unidad entre terratenientes y burguesía industrial no significa lo mismo que una identidad común. Entre estos dos grupos existen diferencias que no se transforman en enfrentamientos abiertos en ningún momento. También recalca los intereses diversificados de los industriales y su presencia en el poder político; la instalación de muchas fábricas se explica más por el poder político de sus dueños que por la productividad alcanzada o las ventajas comparativas en la producción. Negando la existencia de rezagos feudales en la economía argentina, Peña se cuestiona la posibilidad de existencia de una burguesía nacional revolucionaria.⁹ El sector industrial que crece no implica para él industrialización: según la visión de Peña, sólo hubo crecimiento cuantitativo del sector industrial.¹⁰ Esta clase dominante, surgida de una burguesía terrateniente original vinculada a la burguesía comercial de Buenos Aires, debido a su cercanía al puerto, no tiene un proyecto de integración nacional. Esta clase se consolida no como clase social, sino a través de sus lazos con el capital financiero internacional, bajo la forma de un “neocapitalismo”. La burguesía industrial, surge para Peña, vinculada así a la clase dominante y al capital financiero internacional, con vistas a abastecer el creciente mercado interno produciendo algunos bienes de consumo amparada por el Estado y bajo situaciones monopólicas. Sería absurdo que la burguesía industrial lleve adelante el proceso nacional que genere cambios en la estructura económica que permitan evitar la pseudoindustrialización, ya que sus intereses están acoplados a la estructura económica vigente ligada a la burguesía terrateniente. Los industriales producen para el mercado interno de un país atrasado como la Argentina, mientras que los terratenientes producen para el mercado mundial, complementándose.¹¹ La tesis de Peña, como veremos más adelante, llega a resultados similares a los que luego llega Jorge Sábato utilizando un razonamiento algo diferente.

Hacia los años 50, la CEPAL, dirigida por Raúl Prebisch, propone una nueva interpretación a las problemáticas que aquejan a Latinoamérica, impulsando la teoría del desarrollo. Los economistas de esta organización encuentran en la configuración del mundo de posguerra condiciones negativas para el desarrollo industrial. El Estado era el único actor capaz de imponer

9 Rougier, Marcelo (2008), “In memoria Jorge Schvarzer (1938-2008)”, *H-industri@*, año 2- n°3.

10 Pampín (2012).

11 Pampín (2012). P.7

medidas que impulsaran una industrialización, y sortearan las dificultades en los términos de intercambio mundiales y los defectos en la industrialización. En esta concepción, el Estado y la burguesía industrial debían aliarse ante los intereses de los sectores tradicionales y los países centrales, adoptando así preceptos que los intelectuales marxistas ya habían propuesto.¹² Aldo Ferrer, en *La economía argentina* de 1963, concuerda con la visión clásica de una expansión industrial restringida en el período anterior a 1930 y un rol clave de la clase terrateniente en la sumisión del crecimiento industrial. Estos economistas de la CEPAL (enmarcados entre los “estructuralistas”) y Ferrer en particular ponen su acento en las equivocadas políticas económicas sobre todo desde 1930, que fomentaron el desarrollo de industrias pero de manera no integrada. Como declara Fabián Amico¹³, los estructuralistas estaban preocupados por la escasez de divisas reinante tras los años treinta. La industrialización por sustitución de importaciones se habría encontrado con sus límites al obligar a crecer “hacia adentro” debido a la imposibilidad de exportar (o debido al sesgo anti-exportador de este modelo de industrialización), generando ineficiencias y costos altos, y no permitiendo exportar productos industriales hasta relativamente tarde.

Junto al trabajo de Ferrer, y a la teoría del desarrollo de la CEPAL, surgen diferentes visiones acerca de la modernización económica en los 60s y primeros 70s. El tema del proceso de industrialización se retomó como uno de los tópicos centrales en el Instituto Di Tella y en la revista *Desarrollo Económico*, así como el período entre 1880 y 1930 fue puesto nuevamente bajo escrutinio. Guido Di Tella y Manuel Zymelman proponen una interpretación nueva, abrevando en diferentes disciplinas, en *Las etapas del desarrollo económico argentino*, publicado en 1967. Según su visión, cuando la frontera interna agrícola-ganadera se cierra y no se pueden incorporar más tierras nuevas se llega a un límite que sólo puede superarse reencauzando la inversión desde las actividades agropecuarias al sector industrial. Debió haberse iniciado la transferencia de recursos hacia la industria antes de toparse con el límite de incorporación de tierras mediante una política proteccionista, restricciones al comercio exterior o confiriéndole poder monopólico a ciertas ramas industriales.¹⁴ En esta etapa no creció el sector tanto por aumento de capital en forma de inversiones, sino por el gran incremento en la mano de obra. Algunas de estas políticas se iniciaron a mediados de los 30 y tendieron a llevar al país a una etapa de crecimiento que a mediados de los 50s comienza a mostrar sus desajustes estructurales provocados por una gran ineficiencia en varios sectores de la economía. Esta cuestión lleva a los autores a referir a una “gran demora” entre 1914 y

12 Korol y Sábato (1990).

13 Amico, Fabián (2011), “Notas sobre la Industrialización por Sustitución de Importaciones en Argentina: Buscando adentro la fuente de la competitividad externa”, *H-industri@*, año 5 n°9, segundo semestre.

14 Míguez, Eduardo (2005), “El fracaso argentino”. Interpretando la evolución económica en el “corto siglo XX”, *Desarrollo Económico*, Vol.44 n°176, Enero-Marzo, pp.483-514.

1933, sumada a otros factores sociales y políticos de peso que obstaculizan el desarrollo. Argentina habría tenido la posibilidad de industrializarse con la escasez que trajo la Primera Guerra Mundial, pero el Estado no aprovechó la situación y debió hacerlo forzosamente hasta la Gran Depresión. Tanto Di Tella y Zymelman como Ferrer contraponen el desarrollo agrario al industrial, y es compartida entre los estructuralistas la creencia de un estado rehén de la elite terrateniente que bloquea el desarrollo industrial hasta que un shock externo masivo fuerce el cambio de política.¹⁵

En el prólogo a *Estudios sobre los orígenes del peronismo*, de Miguel Murmis y Juan Carlos Portantiero, Hernán Camarero nos ofrece una visión panorámica acerca de la obra y el impacto que produjo.¹⁶ La novedad, entre otras, de la obra de los dos autores es que la mayor expansión manufacturera argentina se dio en efecto en la década de 1930. El Plan de Reestructuración de Pinedo de 1933 iba a fomentar a la industria liviana agregando mano de obra antes que inversiones de capital, pero el acento del texto está puesto en el análisis del debate sobre la clase dominante en la Argentina. Murmis y Portantiero explican en la primera parte del libro que no existe oposición expresa entre terratenientes y burguesía industrial, descartando así el modelo “clásico”. Si bien esto no es novedoso (concuera aproximadamente con lo descrito por Peña, y Tarcus considera que están en deuda con él¹⁷), se refieren a la existencia de una comunidad de intereses que deviene en los 30 en una alianza de clases muy particular. Murmis y Portantiero encuentran que el proyecto industrial del gobierno es el más radical de todos, por encima aún del propio de la UCR, que buscaba desarrollar el mercado interno. En este desarrollo industrial, no había contradicciones entre la orientación pro industrial del Estado y los intereses de la fracción más poderosa de los terratenientes (es decir, aquellos que controlaban toda la cadena, desde la producción a la comercialización, los invernadores). El resultado de este control de la industrialización en manos de esta fracción de terratenientes los lleva a concluir lo mismo que lo propuesto por la CEPAL años antes: que el resultado va a ser una economía industrial pero no integrada, basada en una industria liviana productora de bienes de consumo no durables. La tesis de Murmis y Portantiero es que cierta industrialización no perjudica a los grupos agropecuarios, al menos hasta mediados de los 30. Los autores encuentran que tras la llegada del nuevo equipo económico liderado por Pinedo se produce una solidaridad de orientaciones entre los industriales y el Estado, mientras los hacendados avalan las medidas oficiales con consecuencias industrialistas. Los sectores agrarios dominantes toman la iniciativa en esta visión de pasar de una etapa de crecimiento hacia afuera hacia una de crecimiento

15 Rocchi (2006).

16 Murmis, Miguel y Portantiero, Juan Carlos (2011), *Estudios sobre los orígenes del peronismo*, Buenos Aires, Siglo XXI Editores, 2da. Edición.

17 Tarcus, Horacio (1996), *El marxismo olvidado en la Argentina: Silvio Frondizi y Milcíades Peña*, Buenos Aires, El Cielo por Asalto, pp.267-284.

hacia adentro a través de una limitada industrialización. Los criadores nucleados en CARBAP y los sectores medios van a ser los que se opongan a esta alianza, y van a reclamar medidas librecambistas. Se produce así la división entre dos alianzas de clases, una formada por los invernadores y los industriales frente a otro sector formado por los criadores y sectores medios, más favorables a políticas librecambistas. El Estado entonces, en su reflexión final, toma el lugar de equilibrista, moderador de una alianza estructurada alrededor de intereses comunes de distintas clases, en donde la dominación de la clase dominante ahora se expresa como parte de un conjunto de intereses de una alianza de clases.

Carlos Díaz Alejandro propone otra visión clásica sobre la decadencia argentina.¹⁸ Descree de una relación negativa entre desarrollo agrario y crecimiento industrial, y niega la existencia de una “gran demora”. Observa el nulo apoyo consciente del Estado en pos de la industria hasta la crisis de 1930. Si bien hasta este momento, la economía argentina se encontraba en una etapa de esplendor, al cerrarse la economía mediante el control de cambios y las políticas de protección industrial, se produjo una transferencia de ingresos del sector agrario al Estado. Cuando los precios internacionales se recuperen, estas medidas, junto con la instauración de las Juntas reguladoras terminan siendo de hecho, una suerte de impuesto a la exportación.¹⁹ Estos impuestos terminan financiando un sistema de cambios diferenciales que favorecía al Estado, a algunos deudores externos, a las exportaciones no tradicionales, y eventualmente e indirectamente, a la industria, por el tipo de cambio más bajo para los insumos industriales. Estas medidas pensadas como coyunturales no se abandonaron tras el golpe de 1943, sino que se acentuaron sobre todo bajo el peronismo. La falta de ingreso de divisas que generaba el comercio exterior deficitario luego de varios años y la ausencia de inversión generaba recortes en el ingreso de insumos industriales y dificultades en el sector externo, en una problemática que sería definida como momentos de expansión y de ajuste llamado *Stop-and-go*. Este análisis de Díaz Alejandro fue muy influyente en la historiografía posterior y referida continuamente por economistas para explicar la decadencia argentina de los años siguientes. Junto con otros autores representativos (Roberto Cortés Conde y Ezequiel Gallo)²⁰ Díaz Alejandro critica a la versión “clásica” también por no considerar a la industrialización como un proceso gradual.

La tesis continuista de Javier Villanueva, presentada en *Desarrollo Económico* en su artículo “El origen de la industrialización argentina” en 1972, se propone destronar la visión general de que el crecimiento industrial moderno en la Argentina es producto de la respuesta gubernamental a la crisis de 1930. El aspecto novedoso del trabajo es que sugiere la existencia de una capacidad ociosa

18 Díaz Alejandro (1983).

19 Míguez (2005).

20 Cortés Conde, Roberto y Gallo, Ezequiel (1973), *La formación de la Argentina moderna*, Buenos Aires, Editorial Paidós.

creada en décadas anteriores, evidenciando un desarrollo industrial anterior. Las estadísticas demuestran que la tasa de crecimiento de la capacidad industrial no evoluciona más en los treinta que antes y que no hay discontinuidad con el pasado. También reconoce un cambio en la participación de algunas ramas industriales respecto de otras, teniendo una caída relativa la producción de alimentos, bebidas y calzado y teniendo un despegue la metalurgia y sobre todo, los textiles. El censo industrial de 1935 también aparentaría justificar su tesis, debido a que casi 4 de cada 5 productos industriales se llevaba a cabo en firmas establecidas antes de 1930. La inversión en el sector industrial tuvo su tasa más elevada no durante los treinta, sino en el período 1923-1929, donde también tuvo lugar una fuerte acumulación de importaciones de equipos y maquinaria para la industria. Los mismos Di Tella y Zymelman admiten en su obra ya citada que la década del veinte es el período en donde se incorpora mayor cantidad de maquinaria industrial, no tras la Gran Depresión. Villanueva hace notar la tímida corriente de fomento y protección a la industria tras el mensaje presidencial de Alvear en 1923 y la oleada de empresas norteamericanas que se instalan en los sectores industriales en el mismo período. En referencia a los años siguientes a la crisis, el autor nos refiere una posición diferente a la presente en otros trabajos al reconocer en el control de cambios a un sistema cuya prioridad expresa era proveer los insumos necesarios para la industria. Presente en el mensaje de Alvear está también la idea de separarse de esa creencia generalizada que la Argentina debía utilizar en su industria aquellas materias primas nacionales y se propone aceptar que las industrias utilicen materia prima externa.²¹ El legado principal de Villanueva, y el que se considera importante para este trabajo es el foco puesto en los años veinte, y en considerar al surgimiento de la industria moderna en esa década y no en los años posteriores a la crisis de 1930. Las medidas que tuvieron éxito en los treinta, y que beneficiaron al sector industrial, se hicieron sobre la base de una utilización más amplia de la capacidad, producto de la inversión de la década anterior. Al analizar las industrias metalúrgicas veremos que Villanueva no estaba muy equivocado.²² María Inés Barbero y Rocchi refieren a que la modernización en la industria metalúrgica en los veinte se produjo liderada por el capital local, y el caso de Vasena y TAMET es más que representativo.²³

Son muchos los que consideran retroceder y observar momentos anteriores al de la visión clásica para encontrar el origen de la industrialización. Algunos autores observan que la década de 1920 no es ni un período de protección desmedida ni de desprotección en la industria en ningún momento; más bien ven en el aumento constante del consumo interno como la fuerza que motiva el

21 Las industrias analizadas en este texto utilizan materia prima importada, con lo cual forman parte de este grupo de emprendimientos a los cuales Alvear se refería.

22 Villanueva, Javier (1972), "El origen de la industrialización argentina", *Desarrollo Económico*, Vol. 12 No. 47 (Oct.-Dec., 1972), pp. 451-476.

23 Barbero, María Inés y Rocchi, Fernando (2002), "La industria (1914-1945)", en *Nueva Historia de la Nación Argentina*, Tomo IX, Buenos Aires, Planeta. P.66

crecimiento industrial.²⁴ La llegada de empresas extranjeras con tecnologías y sistemas de organización nuevos tiene eco en las firmas de capital local, que aumentan la importación de maquinaria industrial, en un entorno en donde el aumento del salario real estaba incentivando tal vez el comprar maquinaria para ahorrar mano de obra. Al igual que Villanueva, Barbero y Rocchi reconocen una continuidad entre el desarrollo en la década de 1920 y 1930, ya que tras las grandes inversiones en maquinaria luego del fin de la Primera Guerra Mundial la industria pudo crecer a partir del incremento del número de trabajadores. Son el Estado y el Mercado, en su visión, los que forzaron a la industria a crecer a partir de 1920. Al estudiar a la industria metalúrgica, apreciamos que no existe discontinuidad, sobre todo en las empresas de Tornquist, especialmente TAMET, ya que el crecimiento de la empresa se produjo durante todo el período agregando capital en los veinte durante el proceso de compras y fusiones y luego en los treinta agregando mano de obra y más tecnología (ver cuadro N°1).²⁵

Jorge Sábato se introduce en el debate sobre la clase dominante y el papel del empresariado en la Argentina en un momento de crisis económica e inestabilidad política enorme, durante la última dictadura militar, y se pregunta si no son caracteres propios de la Argentina esos dos aspectos. Supuestamente sin conocer la obra de Peña, Sábato llega a conclusiones similares. Lo que el autor reconoce es que hay en los comienzos de la economía argentina una burguesía comercial en Buenos Aires que se lanza a la apropiación de tierras para cumplir con la demanda internacional de cueros. Así la burguesía terrateniente crece vinculada al comercio internacional.²⁶ De manera de minimizar los riesgos, buscan realizar los miembros de la clase dominante y los dueños de estancias mixtas la menor inversión en capital fijo posible.²⁷ La estancia mixta era el único emprendimiento que podía aprovechar los booms económicos y proveer a la demanda internacional la producción requerida ajustándose mínimamente ante la fluctuación de la demanda. Esta adaptación era posible porque las actividades de las estancias mixtas eran controladas principalmente por el grupo de los invernadores, que eran empresarios capitalistas que se manejaban con un ojo puesto en el mercado y a través de la utilización de poco capital y mucha tierra en su fórmula de producción. En el largo plazo esto provoca el estancamiento del sector agropecuario, y se consolida un capitalismo atrasado, en donde el capital se mueve del campo a la ciudad, el mismo planteo que realizara Peña. Lo que sí advierte Sábato a diferencia de Peña es que se produce una identidad entre terratenientes e industriales a fines del siglo XIX y se conforma una clase dominante diversificada en varias actividades, que busca mantener el mayor capital líquido posible y es capaz, a la vez, de realizar

24 Barbero y Rocchi (2002).

25 El cuadro N°1 relaciona potencia empleada en HP en TAMET con cantidad de empleados a lo largo del tiempo.

26 Pampín (2012).

27 Johns, Michael (1992); "Industrial Capital and Economic Development in Turn of the Century Argentina", *Economic Geography*, Vol. 68 n°2, Clark University, California.

inversiones fijas en sectores manufactureros que remitan alta rentabilidad.²⁸

La multiimplantación de la clase dominante en actividades de producción y servicios también es reconocida por Fernando Rocchi.²⁹ En este texto, el autor resalta el papel de Sábato de análisis del empresariado argentino. Debido a la inestabilidad argentina, el comercio y las finanzas habrían sido la base de la economía de los empresarios, y no su desempeño en el control de una firma industrial. En cuanto a la burguesía industrial, Sábato avanza donde se quedó Peña, y advierte la existencia de una clase dominante unificada desde los comienzos de la Argentina moderna. Para Sábato, hay un sector dominante unificado con intereses fuera de la tierra (comercial, industrial, financiera). A diferencia de Canadá o Australia, la clase dominante carecía de grupos opuestos que compitieran entre sí.³⁰ Rocchi refuta la idea en Sábato de que la clase dominante evita inversiones en capital fijo y busca mantener la liquidez sin realizar una inversión especializada: invirtieron en la industria aunque no siempre estuviese en manos de la clase dominante.³¹ Otra cosa que encuentra Rocchi de falso en el argumento de Sábato es que la élite no invertía sólo donde había ganancias rápidas, en verdad la elite invertía menos en las industrias donde había menos capital fijo y más en industrias que requerían grandes inversiones de largo plazo. Según Rocchi, la falta de un mercado de tamaño apreciable explica mayormente la poca atracción de capital hacia la industria a pesar de su rentabilidad.³²

En los años 80 otros economistas se dedicaron al estudio del desarrollo industrial en relación con la inestabilidad argentina de la época. Si bien tratan un período posterior, los trabajos de Kosacoff y Azpiazu y Katz, en la veta de Díaz Alejandro, se dedican al estudio propio de la industrialización por sustitución de importaciones (ISI) y el resultado de una política industrial semejante.³³ Jorge Katz se dedica a examinar si existieron cortes estructurales en la historia del proceso de industrialización argentino utilizando la función de producción para el sector manufacturero para un período y sometiénola luego a un test estadístico. Encuentra, al igual que O'Connell, que la economía anterior a la Gran Depresión era excesivamente abierta al comercio y con una política pasiva en lo monetario y fiscal. La única opción que encontraron para luchar contra esto fue el bilateralismo.³⁴ El crecimiento industrial de la etapa que va desde 1930 a 1944 está lejos de constituir según Katz una discontinuidad con el pasado (mismo diagnóstico que Rocchi y otros,

28 Rougier, Marcelo (2008), "In memoria Jorge Schvarzer (1938-2008)", *H-industri@*, año 2- n°3. P.2.

29 Rocchi (2006).

30 Korol (1991) p.206.

31 Rocchi, Fernando (1996), "En busca del empresario perdido: Los industriales argentinos y las tesis de Jorge Federico Sábato", *Entrepasados*, n°10, Buenos Aires. P.79.

32 A diferencia del caso de Canadá, que contaba con un enorme mercado ubicado a relativamente poca distancia, los Estados Unidos.

33 Kosacoff, Bernardo, y Azpiazu, Daniel (1989), *La industria Argentina: desarrollo y cambios estructurales*, Buenos Aires, Centro Editor de América Latina, pp.9-13.

34 Katz (1989). P.46-48.

y se verifica en las industrias metalúrgicas). Concuerta con Villanueva en que el proceso de industrialización comienza mucho antes de la Depresión, en los veinte. También aprecia que algunas empresas (Bunge y Born, Siam Di Tella, Alpargatas) logran expandirse hacia terceros mercados de la región, contrastando con quienes advertían la imposibilidad o no factibilidad de la exportación industrial argentina. Entre los rasgos estructurales que caracterizan a la industrialización de la sustitución de importaciones tras 1930 es que no es poco frecuente que los productos que se sustituyen comiencen siendo copias de un diseño extranjero largamente rezagado y atrasado respecto de la moda vigente.³⁵

Arturo O'Connell analiza a la Argentina como parte de un estudio sobre América Latina en los años treinta. Encuentra, a diferencia de la mayoría de los textos en conflicto de la época, que los treinta fueron un tiempo normal, no excepcional en la economía argentina, pero refiere a una normalidad deprimente por la vulnerabilidad del país. La vulnerabilidad era producto, entre otras cosas, de la inestabilidad en las exportaciones, en la llegada de capital y la existencia del comercio triangular entre Gran Bretaña, Argentina y Estados Unidos.³⁶ El diagnóstico de la CEPAL matiza un poco este planteo, al reconocer en la Argentina al país de América Latina con mayor diversificación en su comercio exterior, tanto en cuanto a socios comerciales como a productos.³⁷ A mediados de los años veinte, la Argentina, que venía de un proceso de acumulación de reservas de divisas, y de la baja de las tasas de interés, ve perjudicada la situación de su moneda y de su economía al limitarse la llegada de capitales por una nueva política deflacionaria de la Federal Reserve de Estados Unidos. Tras la crisis del 29, el deterioro de los términos de intercambio (TI) en un 40% y la caída en las importaciones, el autor aventura una descripción alarmante de la economía argentina. A pesar de que el PBI aumentó 2% entre 1925 y 1929 y entre 1930 y 1934, si se analiza la debacle en los términos de intercambio externos entre ambos quinquenios, se generó una caída del ingreso nacional de casi 10% del PBI (el mismo análisis que la CEPAL, que le quitaba relevancia en la crisis a la actividad productiva, y ponía el ojo sobre el efecto externo sobre los TI). La recuperación, en su visión, estuvo influenciada sin duda por el crecimiento industrial producto de la caída en las importaciones. Pero la tasa de crecimiento global de la industria en los treinta no fue excepcionalmente alta. El impulso mayor al crecimiento volvía a estar llegando desde afuera. Esto fue por la repercusión que produjo el aumento de los precios de exportación y los TI tras la depresión. El cambio positivo en la balanza de pagos permite un número mayor de importaciones y

35 Katz (1989). P.49.

36 O'Connell, Arturo, (1988), "La Argentina en la Depresión: los problemas de una economía abierta", en Thorp, Rosemary y otros, *América Latina en los años treinta. El papel de la periferia en la crisis mundial*, Ciudad de México, Fondo de Cultura Económica.

37 Míguez (2005) p.490.

alguna repatriación de la deuda externa. Todas estas fuerzas desde 1933 marcan una tendencia ascendente en la actividad económica, pero no eran autóctonas del país. Otra fuente de inestabilidad fue el papel del régimen de control de cambios. El mismo pasó de la inconvertibilidad en diciembre de 1929 hasta el desdoblamiento del mercado de cambio en uno oficial y uno libre en noviembre de 1933. El control de cambios habría servido únicamente para mantener el tipo de cambio en un nivel más bajo que en el caso de un mercado libre, pero eso no impidió que se mantuviera alto el nivel de importación. Este régimen termina transformándose más en una política de tratamiento diferencial para los clientes más importantes de la Argentina, como Gran Bretaña, mientras que las importaciones desde Estados Unidos se canalizaban a través del mercado libre. Los sectores de mayor crecimiento industrial, que dista de ser espectacular, fueron aquellos que aumentaron su producción sobre la base de plantas fabriles que habían sido instaladas gracias a decisiones tomadas antes de la Gran Depresión (mismo diagnóstico que Javier Villanueva). El crecimiento en la industria fue de tipo intensivo en mano de obra, utilizando intensivamente las plantas ya existentes. Las exportaciones industriales no crecieron hasta la Segunda Guerra. Esta estrategia de crecimiento iba a dejar problemas no resueltos para el futuro, como la obsolescencia de los equipos y la cuestión obrera debido al declive de los salarios. El ingreso nacional y la actividad crecieron, pero a un ritmo muy lento con el cierre de la economía, mucho menos que en países de condiciones similares a la Argentina. En definitiva, en los veinte, según O' Connell, el mundo aumenta las políticas proteccionistas, y la Argentina y sus políticas de libre comercio fueron un obstáculo a la industrialización.³⁸

Luego de medio siglo del trabajo pionero de Dorfman, Jorge Schvarzer reaparece publicando, entre otras obras, *La industria que supimos conseguir*, en 1996. Esta obra representa el intento más acabado de estudio de la historia de la industria desde el libro de Dorfman. En él Schvarzer nos presenta la tesis básica de que el desarrollo industrial no ocurre a través de la acumulación de maquinaria, instalaciones y equipos: éstos no son suficientes si se carece de conocimientos técnicos y especialistas. Exige necesariamente para el crecimiento una red de producción, difusión y absorción de conocimientos que fomente el desarrollo fabril y la presencia de organismos no necesariamente privados ni regidos por expectativas de beneficio. En cuanto al crecimiento industrial argentino en sí, Schvarzer observa que las implantaciones fabriles en las últimas décadas del siglo XIX nacieron ya grandes, bajo protección oficial o beneficiados por causas naturales.³⁹ El tamaño de las plantas generaba un uso escaso de la capacidad instalada, que a la larga no impidió que se siguiera aumentando la superficie de las industrias. Capitales concentrados

38 Korol (1991). P.208

39 Esto se observa claramente en algunas empresas fundadas por empresarios inmigrantes y antes de la Gran Depresión, como Quilmes y los Bemberg, pero es más dificultoso al buscar la relación con las empresas metalúrgicas de Tornquist, que alcanzan su gran tamaño en un proceso de fusión y compra de pequeños talleres.

generan acuerdos de tipo oligopólico, se utiliza baja tecnología y existe fuerte dependencia de un solo mercado (el inglés). Esto se verifica al observar que muchos empresarios vendieron sus empresas a los grandes grupos empresarios, donde se produce la concentración de una parte de la riqueza y las finanzas en un grupo de “capitanes de la industria”⁴⁰. Juntos a veces con el capital internacional, controlaban la mayor parte del sector industrial y ya puede reconocer Schvarzer un avance de los miembros de la élite económica local sobre las actividades económicas más rentables de la época. Estos capitanes de la industria se satisfacen con controlar el mercado utilizando el nivel más bajo de tecnología posible con las máquinas que importaban. Esta precariedad técnica a la que refiere se manifiesta no en la ausencia de maquinaria, sino en la falta de capital humano. De hecho, Schvarzer niega posteriormente que el país carezca de empresarios schumpeterianos, sólo que no todos los grandes hombres de negocios mostraron el mismo interés ni dedicación por la industria, ni por desarrollar la tecnología y el capital humano que acompañe el crecimiento.⁴¹ Declara que se contratan obreros, pero no a personal capacitado, técnicos e ingenieros. En cuanto a las medidas del gobierno, Schvarzer ve que las mismas se toman únicamente si el demandante tiene suficiente poder de *lobby*, y su requerimiento no afecta la relación de la economía local con el comercio y las finanzas inglesas. El gobierno se centraba en la política arancelaria, así que la mayor iniciativa para la industrialización debía partir del sector privado.⁴² La producción local era sinónimo para Schvarzer de oferta monopólica y baja calidad, lo que en parte generaba que algunos industriales presentaran sus productos fabricados localmente como importados (un fenómeno que Rocchi y otros reconocen). La masa de población ocupada en la industria (cerca de 220 mil personas ya para 1914) lo lleva a concluir que Buenos Aires es una ciudad predominantemente obrera desde comienzos de siglo. Al analizar en detalle las grandes plantas, el autor concluye que la capacidad ociosa que poseían les permitía conservar su porción del mercado local y no se entusiasmaban con la posibilidad de mejorar la productividad para exportar la producción. Luego de la crisis del 30, Schvarzer encuentra en el control de cambios a la causa de la descapitalización del país. Las empresas extranjeras debieron instalar una planta localmente para poder mantener sus negocios dentro del mercado argentino. En el censo de 1935 el panorama de consolidación fabril es notable, así como la concentración geográfica en Buenos Aires (31 mil establecimientos, 418 mil obreros).⁴³

Finalmente, el libro de Fernando Rocchi publicada en el 2006, *Chimneys in the desert: industrialization in Argentina in the export boom years 1870-1930*, presenta el trabajo más acabado abocado a la historia de la industria desde diferentes enfoques. El autor se propone estudiar nuevos

40 Hay ecos al proceso de compras de Ernesto y Carlos Tornquist dentro de la rama metalúrgica. Barbero y Rocchi (2002) también estudian el proceso.

41 Pampín (2012) p.18-20.

42 La reflexión de Schvarzer sobre los capitanes de la industria también es adecuada al referirse al emporio de los Tornquist.

43 Schvarzer, Jorge (1996), *La industria que supimos conseguir*, Buenos Aires, Planeta.

tópicos utilizando nueva metodología y usando novedosas fuentes primarias, y abordando también la esfera del consumo, los gustos, las modas y los cambios en la comercialización. Ya a fines del siglo XIX comienza a ver que la industria era una fuerza importante en la Argentina. Como ya recalcan algunos autores de la tradición marxista, el país no pasa por un estado de proto industrialización: la industria nace de cero en la Argentina. Al igual que Sábato, Rocchi reconoce que los intentos de exportar la producción no dan frutos, debido al exceso de capacidad industrial. En relación al consumo, Rocchi analiza la evolución del mismo en un bien manufacturado para entender más razonablemente al consumidor. Lo que encuentra al revisar los datos empresariales y los registros de las grandes tiendas es que la industria nacional encuentra en las masas consumidoras no aristocráticas su mercado real así como su fuente de negocios. La demanda así le dio a la industria argentina la oportunidad de producir a gran escala, transformando la esfera de la oferta. Una de las tesis principales de Rocchi en este trabajo surge de esta afirmación, considerando que la victoria de los grandes negocios va en paralelo con la victoria de la sociedad de consumo que crea un nuevo mercado. La industria nacional halla en la clase media a su mercado, debido a lo limitado del alcance de los bienes de lujo. La masificación del consumo permite así que se desarrolle una industria nacional que abastezca a las demandas más modestas y a los bienes que imitan a los suntuarios. Hubo casos en los que los industriales argentinos se enfrascaron en producir a gran escala y a bajo precio en áreas donde la demanda no estaba establecida.⁴⁴ El crecimiento industrial de 1903-1913 y los años veinte lo explica por la expansión del mercado doméstico, más que por la política arancelaria del gobierno. Algunas firmas terminan aprovechando igualmente las tarifas y se volcaron a la producción en gran escala transformando el mundo de la oferta. Según este autor fue la demanda la que impulsó la incorporación de máquinas. El nivel de competencia que se alcanzó hizo que para sobrevivir las empresas tuvieran que mover al mercado hacia un terreno de prácticas monopólicas y fomentaron la concentración de capital. El resultado de estos movimientos terminó siendo el llamado “complejo industrial dual”, en donde sólo quedan las industrias pequeñas y las muy grandes y las que se encontraban en el medio dejan de existir. Esto es visible en casi todas las ramas de la industria.⁴⁵ Sin embargo, el nivel de concentración de capital no era excesivamente diferente al de Alemania o Francia. La concentración de capital, por otra parte, se encontraba

44 Rocchi, Fernando (1998), “Consumir es un placer: la industria y la expansión de la demanda en Buenos Aires a la vuelta del siglo pasado”, *Desarrollo Económico*, Vol.37 n°148, Enero-marzo. p.536.

45 Gilbert, Jorge (2003), El grupo belga luxemburgués ARBED y la metalúrgica TAMET, Ponencia llevada a cabo en las Terceras Jornadas de Historia Económica, Asociación Uruguaya de Historia Económica, Montevideo, Julio de 2003.

Transcripción en página web de la Asociación Uruguaya de Historia Económica:

http://www.audhe.org.uy/Jornadas_Internacionales_Hist_Econ/III_Jornadas/Simposios_III/13/Gilbert.pdf

Para la rama metalúrgica Gilbert (2003) reconoce lo mismo que afirma Rocchi. Pequeños talleres y grandes industrias terminan conviviendo abasteciendo al mismo mercado.

limitada por la falta de integración vertical en las industrias argentinas.

En relación con la concentración industrial en Buenos Aires, Rocchi encuentra su explicación en la naturaleza de las industrias y los industriales. Es debido a los insumos importados que van a Buenos Aires. Estar en Buenos Aires les permitía a los industriales ser a la vez importadores. Debían hacer *lobby* constantemente para las políticas arancelarias diferenciadas. Para este *lobby* debían estar cerca del Congreso y el Poder Ejecutivo. También Johns afirma que cada industrial debía luchar a favor de sus propios intereses haciendo *lobby* individualmente para los productos que fabricaba, por lo que requería contactos políticos y una cercanía a Buenos Aires.⁴⁶ Otra explicación de la localización de la industria puede explicarse por el control de Buenos Aires sobre el sistema de distribución y comercial del país. Otro factor de riesgo para los industriales era el grado de activismo de los trabajadores. Los antecedentes de huelgas obreras y el anarquismo que reinaba cercano al Centenario generaban temor entre los empresarios, que buscaron cierto nivel de interferencia estatal, como la participación policial cuando el conflicto se les escapaba de control.⁴⁷ Esto culminaría trágicamente en 1919 con la Semana Trágica, evento que tenía sus orígenes en los incidentes generados por las malas condiciones que sufrían los trabajadores de la fábrica Vasena.

En relación al mercado laboral, Rocchi reconoce que sólo cuando los trabajadores amenazaron seriamente los intereses industriales, los empresarios se unieron. Esto no se dio de la misma manera en otros países industriales. El trabajo era más barato que el capital. En los años veinte el salario sube tanto que se justifica agregar capital, mecanizar la producción. La concentración de capital y la participación de mujeres en la producción industrial serían dos caras de la misma moneda. En la década de 1920, la relación entre industrialistas y el agro se rompe según el autor. La Unión Industrial Argentina (UIA) empieza a atacar a los terratenientes como enemigos del desarrollo industrial (esta será luego la versión adoptada en su imaginario). El anti industrialismo ganó apoyo en la Sociedad Rural. En esta década la UIA se transformó en un actor social, se ganó la legitimidad entre los industriales y creó una entidad corporativa. La opinión pública tomó su versión de los hechos; así se imprime la visión de que el Estado argentino era enemigo de la industria. Rocchi no deja de cuestionar a la versión “canónica” de la UIA, la que decía que la industria no tenía acceso a créditos y sufría constantes agotamientos de capital que debían ser suplidos por ahorros personales de los industriales obteniendo un mínimo beneficio. Así, en esta visión la falta de financiación obligó a no invertir lo necesario para crecer y comenzaron a existir fallas en la industrialización.

Al analizar el papel de los bancos, Rocchi ve que esta versión no se sostiene. Los bancos estatales tenían un lugar primordial en el crecimiento industrial. El Banco Industrial en 1888 no sólo

46 Johns (1992). P.200.

47 Rocchi (2006) pp.171-173.

tenía como objetivo prestar a las empresas bien establecidas, sino también a las pequeñas firmas. Al revisar profundamente el sistema bancario, el autor encuentra que se hicieron préstamos a empresas medianas y grandes o directamente a los industriales, no existiendo el sesgo anti industrial de los bancos como se lo fundamenta. En bancos privados tampoco parece haber existido ese sesgo, aunque la UIA utilizó la caída del Banco Provincia como un argumento para demostrar el anti industrialismo de los bancos privados. En las primeras décadas del siglo XX Argentina no contaba con un buen sistema bancario, pero sí con buenos bancos individualmente. Un factor que el autor considera para iluminar el factor bancario en su relación con la industria es la fuerte politización de algunos de ellos. El Banco Provincia, por ejemplo, estaba en manos de quienes controlaban políticamente a la Provincia de Buenos Aires, con lo que tener una relación cordial con estas autoridades podía definir la posición del banco ante el pedido de un préstamo. Hacia 1891 el Banco Nación se crea imitando al Provincia, que tenía a la expansión del crédito como una de sus banderas. Sin embargo el Banco Nación en sus orígenes debía ser apolítico en su relación con el gobierno. El Nuevo Banco Provincia, que reabre en 1906 sí sería una mezcla entre un manejo privado y un porcentaje poseído por la Provincia, para combinar lo mejor de los dos mundos. Por otra parte, la Bolsa por esos años era para Rocchi un organismo más profesional de lo que se creía, y algunas empresas tenían gran cantidad de su capital en la Bolsa, como alternativa al financiamiento.⁴⁸ Algunas firmas de tamaño mediano tenían mucho capital en la Bolsa. La clase dominante conocía muy bien el funcionamiento de este organismo y sabía lo rentable de la industria, por lo cual tenía una gran cantidad de acciones en las compañías industriales.⁴⁹ Para finalizar, al examinar la relación entre política e industria, el autor se remonta algunos años para atrás. Reconoce en el consenso regional de 1880 a la alianza entre poder político e industria, en la cual el proteccionismo es una estrategia de construcción de la nación. Luego triunfa el proteccionismo racional, es decir, la extensión del acercamiento pragmático a la economía de la esfera industrial. El proteccionismo racional prevalece hasta los veinte, los gobiernos radicales no lo modifican. Las tarifas estaban mal organizadas, eran un gran mosaico caso por caso, pero promovían el crecimiento de la industria, como algo secundario a la verdadera fuente de ingresos, la agricultura.

Distintos enfoques sobre la temática industrial

El rubro Historia Industrial ha ido quedando demasiado chico para contener los diferentes

48 No hace falta recordar que el emporio Tornquist tenía entre sus fundamentos a sociedades bancarias, comerciales, industriales y financieras, y esta diversificación significó un diferente impacto en cada sector.

49 Rocchi (1996). P.78.

acercamientos a la temática industrial que se experimentaron en los últimos años. El que experimenta el mayor crecimiento es el de la historia empresarial. María Inés Barbero ha realizado profundos estudios desde esta perspectiva.⁵⁰ Silvia Badoza y Claudio Belini han estudiado a la Compañía General de Fósforos (CGF) como excusa para hablar del período agroexportador en el que se inscribe (instrumento que aparece en los otros textos) y para reconstruir cómo era la mecánica de la industria que comienza a sustituir los bienes más básicos que se importaban por producción nacional. Sostienen que el derrotero de la CGF refleja a nivel local las transformaciones que estaban teniendo lugar en la industria y el comercio internacional del producto. Encuentran que la empresa se expandió sostenida por la reinversión de utilidades y por una política cautelosa de constitución de reservas, y se diversificó en lo industrial de manera vertical. La Compañía mantuvo su carácter de sociedad industrial y no mantuvo inversiones en el agro o las finanzas, a diferencia de otras empresas que se estudiaron.⁵¹ Rougier también forma parte de estos historiadores interesados en la historia empresarial, y en su estudio sobre La Cantábrica también se dilucida el origen del sector siderúrgico y cómo las políticas industriales la impulsaron.⁵² Al igual que con muchas ramas en las que competían con los productos extranjeros, en las primeras décadas del siglo XX muchos de los logros que la empresa obtenía debido a la inversión constante en bienes de capital eran neutralizados por el bajo precio de los productos extranjeros. Con la Primera Guerra se produce un fenómeno extraño pero que varios autores reconocen, y es que el conflicto afectó negativamente a la industria en su conjunto, pero algunas ramas se vieron beneficiadas por el cierre de la importación, siendo la siderurgia una de las que crece. El perfil de la producción es cada vez más centrado en la industria liviana, pero avanzan también otras ramas, como la textil y la metalúrgica.⁵³ Otro fenómeno interesante que reconoce Rougier es que en la dirigencia empresarial

50 Barbero, María Inés, con Bernardo Kosacoff (2002), *Going global from Latin America. The Arcor Case*, Buenos Aires, Mc. Graw Hill.

Barbero, María Inés, con Mariela Ceva (2004), “Estrategia, estructura y redes sociales. El caso de Algodonera Flandria (1924-1950)”, *História Econômica & História de Empresas*, VII, n° 2, 2004

Barbero, María Inés (2008), “Business History in Latin America: a Historiographical Perspective”, *Business History Review*, 82:3, Autumn 2008.

Barbero, María Inés, “Los grupos económicos en la Argentina en una perspectiva de largo plazo (Siglos XIX y XX).”, Página Web de la Universidad de San Andrés accedida el 7 de julio de 2013:

<http://www.udes.edu.ar/files/UAHumanidades/EVENTOS/Grupos%20econ%C3%B3micos.pdf>

51 Badoza, Silvia y Belini, Claudio (2009), “La Compañía General de Fósforos, 1889-1929: Expansión y límites de una gran empresa en una economía agro-exportadora”, *Desarrollo Económico*, Vol.49, n°193, abril-junio 2009, pp.91-121.

52 Rougier, Marcelo (2006), “Un Largo y Sinuoso Camino: Auge y Decadencia De Una Empresa Siderometalúrgica Argentina. La Cantábrica 1902-1992”, *Desarrollo Económico*, Vol.46 n°183, Octubre-diciembre, pp.385-417.

53 Barbero y Rocchi (2002). P.66. La industria de los alimentos retrocede mientras que otras ramas rezagadas avanzan, en el proceso de diversificación de la producción.

de La Cantábrica se repite el debate sobre la clase dirigente argentina, y es que su principal directivo, Horacio Bruzzone, era presidente a la vez de la Junta Nacional de Carnes, miembro de la Junta Reguladora de Granos y presidente de la Sociedad Rural Argentina.

Al igual que el estudio por empresa, también ha avanzado el estudio por rama de actividad industrial. Damián Bil investigó la industria de maquinaria agrícola a través de un grupo de empresas proveedoras de maquinaria para el sector más competitivo de la economía argentina. En la lectura de su trabajo se aprecia que existía una no despreciable dotación tecnológica de maquinaria agrícola en las regiones cerealeras, en clara oposición a la visión más influyente de la historiografía. El mercado de estas máquinas era tal que los colonos y los chacareros podían adquirirlas. Al analizar el grupo de empresas en las que se centra el trabajo, Bil observa que muchas de éstas surgen como herrerías de reparación y reformación de máquinas importadas para adecuarlos a los suelos pampeanos y luego se dedican a la venta de productos importados (compárese esta trayectoria a la de grandes importadores en Buenos Aires que luego se dedicaron a la producción local o viceversa, productores locales que deben meterse de lleno en el mundo comercial para progresar).⁵⁴

El libro de Schvarzer *Empresarios del pasado. La Unión Industrial Argentina* también podría enmarcarse entre trabajos sobre historia de empresas, aunque el autor siempre busca analizar a la UIA como sujeto social. En esta obra aparecen conceptos heredados de Milcíades Peña y que luego serán utilizados en *La industria que supimos conseguir*. Utilizando, entre otros archivos, el libro de Américo Guerrero *La Industria Argentina* de 1944, Schvarzer encuentra que hasta 1905 la UIA fue dominada por productores de granos y de carne, que la procesaban y por eso eran asociados con el sector manufacturero. Todo tendía a indicar que la Unión se encontraba en manos de empresarios grandes y diversificados cuyo poder dependía de su pertenencia a la clase dominante local, en donde tenían acceso al poder político y social. Schvarzer descalifica a la posición impulsada por Germani de los industriales como inmigrantes de clase media sin poder político ni social afirmando que muchos venían desde el extranjero con mucho capital. Reafirma la posición de Dorfman que consideraba a la clase industrial argentina ligada a la tierra y con consecuente poder político. Entre los reclamos que refiere Schvarzer que la UIA tenía para con el gobierno está siempre presente la cuestión arancelaria. Ve que los industriales de la UIA comparten las formas de consumo de las clases altas locales (como las infames etiquetas importadas en productos nacionales) y cada industrial posee demandas diferenciadas en relación con las tarifas. La UIA sin

54 Bil, Damián (2009), "Origen y transformación de la industria de maquinaria agrícola en la Argentina. La trayectoria de Schneider, Istilart y Senor hasta 1940", *H-industri@*, Año 3 n°4, primer semestre 2009. Algo destacable de su análisis sobre la industria de maquinaria agrícola es que su derrotero es comparable al de muchas metalúrgicas, y comparte con ellas la dificultad en la obtención de la materia prima.

embargo fue anti proteccionista cuando eso convino a sus intereses. De hecho, se argumenta que la UIA tenía desde los orígenes poder político y social y era parte de la clase dominante, y es éste uno de los factores por el cual a veces no podía defender políticas pro industriales. No aparecen como impotentes los industriales de principios de siglo XX, y algunos de ellos tenían capacidad para definir políticas en su favor, como es el caso de Bunge y Born.⁵⁵ En general, la institución era conservadora, defendía la estructura económica vigente en la Argentina. Un año después de los conflictos laborales de 1919 se agudizó el enfrentamiento entre grandes y pequeños empresarios en el seno de la entidad, hasta que la figura emblemática de Luis Colombo, un industrial vitivinícola con un imperio de propiedades inmuebles en la ciudad de Buenos Aires, se transforme en el prototipo de dirigente del empresariado industrial, y demuestre su poder político y su relación con la clase dominante al tomar partido de manera personal en el golpe de 1930.⁵⁶

El fenómeno de la implantación industrial también ha sido estudiado y referido por diferentes autores, siendo Jorge Schvarzer uno de los principales.⁵⁷ En “La implantación industrial”, Schvarzer busca no desmerecer la importancia de la industria y la temprana instalación de firmas extranjeras en la formación de la geografía porteña. Principalmente se centra en la implantación industrial en Barracas y Avellaneda. La Fábrica Argentina de Alpargatas, en 1885 es una de las primeras industrias que se instala, y luego la seguirán sobre todo industrias alimentarias, cerveceras y botelleras, talleres ferroviarios, todas estas actividades concentran miles de obreros. Las primeras usinas eléctricas en las zonas costeras se colocan para impulsar la maquinaria de estas fábricas. Luego, con la crisis de 1930, la dificultad para importar hizo que se impulsara la construcción de plantas de gran tamaño para satisfacer la demanda, lo que obligó a retirarse más al sur de Buenos Aires debido a la ausencia de espacio en las zonas industriales de la Capital Federal. En la década de 1940 ya no se puede crecer más en la ciudad y se ven obligadas a retirarse a la periferia las nuevas industrias. Con el paso del tiempo Buenos Aires tiende a recuperar el carácter de ciudad burocrática que tenía en su infancia. En un comienzo la ciudad poseía una elevada incidencia de obreros sobre la población total. Lo mismo va a suceder con distritos como Avellaneda que multiplica su población en pocos años. La ubicación de las plantas ya no coincide con la residencia de sus operarios, que ahora realizan viajes cada vez más extensos desde su lugar de trabajo hasta el hogar. El barrio y el taller se separan. Esto sin embargo, no fue el resultado general, como lo evidencian Cintia Russo en su trabajo acerca de la Cervecería y Maltería Quilmes⁵⁸ y María Inés

55 Rougier (2008). P.5.

56 Schvarzer (1991).

57 Schvarzer, Jorge (2000), “La implantación industrial” en Romero, José Luis y Romero, Luis Alberto (eds.), *Buenos Aires: Historia de Cuatro Siglos*, Buenos Aires, Altamira

58 Russo, Cintia (2008), “Fábrica y localidad. La construcción de la identidad industrial: el caso de la cervecería y maltería Quilmes”, *H-industri@*, año2 n°2, primer semestre.

Barbero con Mariela Ceva en su trabajo sobre la Algodonera Flandria.⁵⁹ Cintia Russo advierte la existencia de un fuerte paternalismo en esta empresa, es decir, una fuerte armonía entre capital y trabajo. La zona linder a la inmensa fábrica presentaba caracteres de autosuficiencia y marcaba a una sociedad local proletarizada y desligada del campo. La Villa Argentina, construida en 1925, fue una de las primeras viviendas obreras así concebidas, como una amplia ciudad jardín en donde las viviendas estaban rodeadas de espacios verdes. En Quilmes el paternalismo que ejercía la empresa era tan grande que, advierte la autora, prácticamente todo quilmeño tenía algún conocido trabajando en la empresa.

Belini y Rougier, al referirse al papel del Estado en el desarrollo de la industria, advierten que sería recién con el advenimiento del peronismo que se puede hablar de un Estado empresario, preocupado en la expansión productiva a escala internacional. Sin embargo se puede hablar en Argentina más de una industrialización que surge como un efecto no de una protección exhaustiva a las manufacturas nacionales, sino por el distanciamiento del mercado internacional de los productos de países industrializados.⁶⁰ Volviendo a una explicación por el lado de la demanda, el rol aumentado del Estado en la creación de demanda industrial iba a ser uno de los talones de Aquiles de la industria, ya que no había un mercado lo suficientemente grande que reemplace las compras estatales hasta luego de la Segunda Guerra Mundial y la explosión de consumo del peronismo.⁶¹

Ana María Facciolo también se adentró en la temática del asentamiento obrero y la calidad de vida.⁶² Intenta corroborar la existencia de una vinculación entre área de empleo y asentamiento humano que varía dependiendo del momento histórico y la antigüedad de la rama industrial a la que pertenece la empleadora. Para el período que nos interesa, a principios de siglo encuentra elevado grado de relación entre lugar de trabajo y asentamiento, en la cual el asentamiento depende generalmente del lugar de trabajo. El asentamiento obrero predomina en las áreas centrales o cercanas, lo que se condice con la ubicación centralizada de las industrias. Con el avance de los suburbios y el consiguiente loteo de tierras se va perdiendo la relación entre asentamiento obrero y lugar de trabajo.

Como ya hemos señalado, Rocchi ha estudiado el fenómeno del consumo en relación con la industria.⁶³ Primeramente observa un mercado interno que se expande durante los años del boom agro exportador y que impulsa a algunas empresas a la producción en serie. El consumo creciente le permite a la industria producir en escala fabril. Algunos casos se registran en los cuales la

59 Barbero, María Inés con Mariela Ceva (2004).

60 Belini, Claudio y Rougier, Marcelo (2008), *El Estado empresario en la industria argentina: conformación y crisis*, Buenos Aires, Manantial, pp.21-26.

61 Rocchi (2006). P.42.

62 Facciolo, Ana María (1981), "Crecimiento industrial, expansión metropolitana y calidad de vida: El asentamiento obrero en la Región Metropolitana de Buenos Aires desde principios de siglo", *Desarrollo Económico*, Vol.20 n°80, Enero-marzo, pp.549-568.

63 Rocchi (1998).

producción en masa de algún producto y su consecuente caída en el precio por unidad genera un mercado que no existía antes. Analiza productos que consumían las clases medias para tener una mejor imagen de lo que era el mercado. El consumo parecía democratizar a la sociedad, al introducir en el mercado a todo el abanico social. Así, las transformaciones en el mercado impulsaron el crecimiento de la industria argentina. La conclusión general a la que llega el autor es que la industria logró muchos avances en su primera etapa pero convive siempre con el fantasma de la sobreproducción. Hacia 1940 se produce una nueva revolución en el consumo amparada en el peronismo, que junta ampliación de la demanda con proteccionismo industrial, y se abre un nuevo período en la historia del consumo.

Capítulo 2: La industria metalúrgica argentina.

Es una idea recurrente en la historiografía argentina acerca de la industria que ésta nace desde cero en el país.⁶⁴ En el caso de la industria metalúrgica, existían talleres y minúsculas industrias de metal antes de 1880, pero sería recién con el crecimiento de la demanda y la aparición de un mercado pujante que demandara los derivados de la industria metalúrgica que todo el sector y sus subsidiarios experimentarían un crecimiento notable. En los primeros momentos, la rama de la metalurgia creció en un contexto de economía abierta, donde las materias primas eran abastecidas desde el exterior y la forma racional de establecerse en la industria era la de fundar pequeños talleres, a diferencia de lo que otros autores vieron en otras ramas de la industria, en donde empresas se radicaron o fundaron con un gran capital y con establecimientos enormes.⁶⁵ Para 1913, Schvarzer ya advierte que la industria metalúrgica argentina provee cerca de un octavo de la demanda local por bienes de la rama.⁶⁶ La industria metalúrgica comenzó en el siglo XIX utilizando métodos propios de las manufacturas artesanales, estando todavía supeditadas al sistema de órdenes por encargo en la producción en lugar de producir estandarizadamente para el mercado. Gran parte de estos pequeños talleres eran propiedad y estaban dirigidos por inmigrantes extranjeros al igual que lo era su mano de obra.⁶⁷ Díaz Alejandro encuentra, tras relevar el censo de 1914, que el 77% de los propietarios de industrias metalúrgicas y afines eran extranjeros, lo que permite dilucidar la relación cercana entre inmigración y desarrollo industrial, sobre todo en la rama metalúrgica.⁶⁸

Como se repite en la mayoría de los textos sobre la metalurgia argentina, la misma era una industria que se veía condenada desde el principio por la ausencia de yacimientos de hierro y de carbón.⁶⁹ Esto obligó a sostener la provisión de inputs por importaciones o por material reciclado, denominado como hierro viejo o simplemente chatarra, primeramente de vías del ferrocarril y luego de caños de desagüe.⁷⁰ En una publicación académica, Luciano Catalano, un geólogo que ejercería como asesor Técnico Consultivo en la Comisión de Comercio e Industria de la Cámara de Diputados entre 1941 y 1943, considera que el retraso en la minería argentina y en la búsqueda de yacimientos se debe a la falta de un organismo de crédito que resolviera los inconvenientes económicos y técnicos, y que existían yacimientos tan buenos como los que proveían a los grandes

64 Rocchi utiliza la imagen de las chimeneas en el desierto, para referir al desarrollo industrial que florece en donde no existía ni un atisbo del mismo previamente.

65 Schvarzer (1996).

66 Schvarzer, Jorge (2000), "La implantación industrial" en Romero, José Luis y Romero, Luis Alberto (eds.), *Buenos Aires: Historia de Cuatro Siglos*, Buenos Aires, Altamira. P.209.

67 En Rocchi (2006) se aprecia bien cómo fue la industria en sus comienzos y el traspaso hacia la producción estandarizada.

68 Díaz Alejandro (1983). P.213.

69 Díaz Alejandro (1983). P.212.

70 Rocchi (2006).

países industriales, pero se produjo una gran fabulación para que se crea que no los había.⁷¹ Los yacimientos de minerales de hierro que se encontraban en el país podían atender, a su parecer, cualquier intento de metalurgia nacional, sin contar con las enormes reservas de hierro viejo que se encontraban en el territorio argentino. Desarrollar una industria siderúrgica nacional tampoco estaba fuera del rango de posibilidades, pero habría sido el capital financiero internacional el que se opuso al progreso industrial del país para evitar sufrir competencia con sus mercancías.

Algunos autores niegan tal proceder por parte de las potencias extranjeras, sobre todo de Inglaterra, que veía con buenos ojos la apertura y la fundación de nuevas fábricas ya que creaban nuevas demandas de insumos que provenían de las islas británicas.⁷² La UIA también reconocía el deficiente conocimiento que se tenía del suelo y la dificultad para resolver los problemas del combustible necesario para tratar al mineral y el elevado costo de los fletes (que tenían una influencia decisiva sobre el éxito de la explotación). Uno de los argumentos que el organismo utilizó para explicar el déficit mineral fue la necesidad de prohibir no sólo la exportación de hierro viejo (reclamo que compartía con gran parte del empresariado industrial, pero que debido al alto precio del mismo durante la guerra cayó sobre oídos sordos) sino también del mineral de hierro y acero. Este reclamo fue cubierto a través de la ley 12.709 de creación de la Dirección General de Fabricaciones Militares de 1941, que prohibía la exportación de minerales estratégicos.⁷³

En la primera mitad del siglo XX la Argentina se abasteció de acero de manera prácticamente exclusiva a través de la importación, y existía un reducido grupo de empresas que poseía el conocimiento y la infraestructura para trabajarlo. La firma de Juan Pinoges, que contaba con una planta laminadora desde 1896, fue la primera poseedora de un horno Siemens Martin de 4 toneladas, con lo que podía producir acero y laminados pero en una reducida cantidad. Recién hacia 1910 el consumo de acero superó el millón de toneladas anuales, con una demanda empujada por el crecimiento económico del Centenario y el boom de la construcción urbana que requería el uso de metales. El efecto de la Primera Guerra Mundial y la Gran Depresión fue ambiguo en el caso de la industria. Algunas ramas vieron perjudicada su situación por la falta de materias primas, como la textil y la metalúrgica (Argentina no producía ni carbón ni mineral de hierro). Pero sería justamente eso lo que forzaría la sustitución progresiva de importaciones e ingeniárselas para proveer el mercado con productos pese a las restricciones. El costo de los insumos durante la Guerra se disparó enormemente, pero eso generó que algunas empresas se beneficiaran por la ausencia de

71 Catalano, Luciano (1941). "Posibilidades económicas e industriales de la riqueza minera metalífera argentina", *Cursos y Conferencias*, Revista del Colegio Libre de Estudios Superiores, Año IX, N° 10, 11 y 12, Volumen XVIII, Buenos Aires, Enero-Marzo 1941.

72 Rocchi (2006) p.37.

73 Revista *Finanzas* (1943), "Estado de la industria metalúrgica expuesto por la sección respectiva de la Unión Industrial Argentina", n°82/83, Buenos Aires, Mayo-Junio. Belini, Claudio (2009), *La industria peronista: 1946-1955, políticas públicas y cambio estructural*, Buenos Aires, Edhasa, 1ª edición, pp.29-54 también analiza esta ley.

oferta importada de los bienes finales que producían, como fue el caso de La Cantábrica.⁷⁴

La Cantábrica fue fundada el 12 de junio de 1902, como continuadora del taller El Carmen y era uno de los talleres de la Capital Federal que se especializó en la fabricación de artículos para el ámbito rural. Fabricó piezas de carros, carruajes y automóviles, para luego fabricar arados, sembradoras y elementos para la ganadería como bebederos, bañaderos, tanques, represas, norias, bombas, entre otros. A comienzos de siglo, La Cantábrica, junto con Rezzónico, Ottonello y Cía y Vasena juntas concentraban más de la mitad de la producción de la industria metalúrgica, que a fines de siglo XIX totalizaba más de 3 mil establecimientos dedicados a la producción de artículos de metal, lo que nos da un panorama notable de la concentración industrial y del tamaño de la rama metalúrgica, ubicada en tercer lugar detrás de la alimenticia y la textil.⁷⁵ La Cantábrica fue por muchos años el único taller que realizaba actividades de laminación, con sus tres trenes laminadores abastecidos por hornos de recalentamiento, movidos por máquinas de vapor y produciendo alrededor de 6 mil toneladas anuales de hierros redondos y perfiles, la mitad de ellos utilizados dentro de la empresa para producir la gran variedad de artículos que comercializaba.

La Cantábrica comenzó a importar maquinaria agrícola a comienzos de 1921, pero pronto debió adquirir licencias norteamericanas para la construcción de maquinarias agrícolas e implementos más complejos que las que ya fabricaba para poder diversificarse efectivamente.⁷⁶ Estos fueron una serie de tractores de dos empresas, los tractores Hart Parr, y luego los de la firma Oliver de Chicago.⁷⁷

Desde 1880 los capitales de la rama tendieron a concentrarse en los sectores dedicados a la elaboración final de productos de hierro y derivados del metal. La siderurgia argentina hasta 1930 sólo poseía unidades productivas que realizan la más variada y diversa cantidad de productos finales partiendo de intermedios o semiterminados como las planchas, los lingotes y las barras, la gran mayoría producto de la importación. Las empresas que constituirían el capital de TAMET y que analizaremos son de ese tipo.⁷⁸

Rezzónico-Otonello fue una de las principales empresas metalúrgicas, que fabricaba estructuras de hierro y acero para construcciones y edificios de toda la Provincia de Buenos Aires y también recibía pedidos de países vecinos, como del Brasil. El grupo ARBED – Terres Rouges, que

74 Rougier (2006) p.388.

75 Rougier (2006). P.387-388.

76 Castro, Claudio, Conocimiento, aprendizaje y trayectoria técnica. Una perspectiva del proceso sustitutivo a través de un grupo de empresas metalúrgicas., Página web de la Facultad de Economía de la UBA accedida el 9 de julio de 2013

77 Bil (2009) P.12-13.

78 Grande Cobián, Leonardo José (2002), “TAMET: crónica de una guerra. Concentración y centralización capitalista en la siderurgia argentina, 1870 – 1935”, en *Razón y Revolución*, nro. 10, reedición electrónica. Página web de Razón y Revolución: <http://www.razonyrevolucion.org/textos/revryr/prodetrab/ryr10-09-GrandeC.pdf>

se ubicaba para 1930 en el segundo lugar en la producción de acero de Europa, decide introducirse en el sector metalúrgico argentino asociándose con el capital de Ernesto Tornquist y Cía., firma que tenía en la mira a Rezzónico-Ottonello. La entrada de este grupo en la Compañía significó mejores condiciones para la importación de hierro y acero, maquinarias, personal calificado y productos importados. En 1925 la sociedad adquiere las existencias totales de Talleres San Martín Compañía Mercantil y Rural S.A., una de las firmas con más experiencia en la fabricación de maquinarias, herramientas y artículos para la producción agrícola, y pasa a llamarse Sociedad Anónima Talleres Metalúrgicos San Martín. Al año siguiente se efectúa la compra de Vasena (Compañía Argentina de Hierros y Aceros Pedro Vasena e hijos Ltda.), otra de las grandes firmas metalúrgicas argentinas, adquirida por el capital británico en 1911, pero con la continuidad del management en manos de su fundador, como cuando ocurrieron los hechos de la Semana Trágica de 1919. Esta compra iba a ser crucial en diversos aspectos para el futuro de TAMET. A través de la adquisición de Vasena, quien era uno de los mayores competidores en el mercado nacional, se reduce notablemente la competencia, pero principalmente le da a TAMET un complejo que había sido capaz de autoabastecerse de acero en lingotes sin necesidad de importar la materia prima hacia fines de la Primera Guerra Mundial. Lo que Grande Cobián advierte es que el emprendimiento de Vasena habría fracasado ya antes de 1924 y una marca interesante del accionar del directorio de TAMET es que se mantiene a la planta donde se había instalado la metalúrgica en 1918 pero aparentemente no se la pone en funcionamiento hasta 1941. En un discurso recogido por la Revista TAMET al conmemorarse los 30 años al frente de la empresa, Carlos Tornquist advierte que existió una lucha encarnizada con Vasena, que no terminó con la derrota de ninguno, sino con la alianza entre los dos viejos adversarios y las dos empresas rivales (el directorio de Vasena pasó a formar parte de los socios de TAMET). Según el autor, esta derrota sucesiva de adversarios y la centralización de capitales en TAMET entre 1911 y 1944 fue la manera que Tornquist halló de aumentar relativamente el capital fijo, sobre todo las maquinarias, más allá de la fuerza de trabajo empleada.⁷⁹ Para ejemplificar, desde comienzos de la década del 10 lo que empieza a aumentar es la inversión relativa en maquinaria por sobre el aumento de la fuerza de trabajo, llegando en 1935 a multiplicarse por diez la potencia en HP que TAMET poseía en 1911, pero sólo triplicando su cantidad de operarios en el mismo período. Esto debió ser producto posiblemente de la racionalización y la reorganización técnica que el ingeniero Antonio Bergeron llevaría a cabo en Talleres San Martín y en Vasena entre 1925 y 1926. De esta manera no sólo aumenta la racionalización científica del trabajo, sino que se expanden los rubros que la Compañía produce y se avanza en la integración vertical de las diferentes fases del proceso productivo siderúrgico.

79 Grande Cobián (2002). Ver el cuadro n°1 en donde se vislumbra bien el aumento progresivo de la potencia empleada en TAMET mientras la mano de obra aumenta a un ritmo menor.

Como veremos más adelante, la crisis de 1930 trajo aparejada una serie de restricciones en cuanto a conocimientos técnicos, maquinarias y mano de obra, pero ninguno de estos factores impidió que empresas como TAMET o Siam Di Tella, empresa metalmeccánica fundada en 1911 por Torcuato Di Tella y en franco crecimiento durante los años veinte por diversos contratos con el sector público, desarrollen una diversificación extensiva de la producción.⁸⁰ En un análisis realizado por la UIA sobre el estado de la industria metalúrgica en 1943, ya se vislumbraba el efecto contradictorio que la guerra generó en la misma, estimulando por la restricción a las importaciones la demanda de toda clase de artículos metalúrgicos. A su vez, las existencias de hierros, aceros y otras materias primas no hicieron más que disminuir en esos años. Mientras que a comienzos de la guerra se contaba con más de medio millón de toneladas de materias primas para la industria metalúrgica, el cálculo para 1943 daba alrededor de 85 mil (ver cuadro N°4).⁸¹

El censo industrial de 1935 es una buena fuente indicativa del estado de la industria metalúrgica en los años treinta y permite matizar si es cierto que el Estado asumió como problema la inexistencia de una industria local. Los años treinta marcarían una época de intervención del Estado en la industria con resultados diversos. En 1936 Justo elevó un pedido al Congreso para armar un plan de fomento de la industria en todas sus fases, con reminiscencias al plan que tuvo como partícipe a Federico Pinedo años atrás. Se reclamaron modificaciones aduaneras entre exenciones para poder introducir maquinarias con mayor libertad, y La Cantábrica fue una de las empresas que presionaron al gobierno nacional para que se sancione la prohibición de exportar chatarra.⁸²

Es notorio el efecto que la Segunda Guerra tendría sobre la industria. Las condiciones creadas por el conflicto armado fueron más eficaces que muchas de las políticas de los treinta y primeros cuarenta para reactivar y expandir la producción nacional de acero.⁸³ Así producto de la cautividad del mercado, más que producto de medidas de fomento, la producción de acero en lingotes ascendería de casi 14 mil toneladas al comienzo de la guerra hasta multiplicarse por diez en 1945, alcanzando 144 mil toneladas. Más llamativo es el incremento alarmante en la demanda de chatarra que pasó de 10 mil toneladas en 1938 a 160 mil al finalizar la guerra, así como el elevado precio que otras ferroaleaciones alcanzaron con las hostilidades. La producción no llegaba a cubrir la demanda interna, y fueron los militares los más preocupados en plasmar proyectos de desarrollo

80 Castro, Claudio, Conocimiento, aprendizaje y trayectoria técnica. Una perspectiva del proceso sustitutivo a través de un grupo de empresas metalúrgicas., Página web de la Facultad de Economía de la UBA accedida el 9 de julio de 2013. Véase también Azzi, María Susana y de Titto, Ricardo (2008), *Pioneros de la industria argentina*, Buenos Aires, El Ateneo Editorial, pp.224-235.

81 El cuadro N°4 muestra la cantidad de toneladas de materia prima metalúrgica a lo largo del tiempo.

82 Rougier (2006) p.388-389.

83 Belini (2008) p.31

del sector.⁸⁴ La solución a la que habían llegado era que sólo era posible fortalecer a la industria instalando una planta integrada, proyecto que luego sería comandado por Fabricaciones Militares y auspiciada por las principales tres firmas metalúrgicas, TAMET, Siam Di Tella y La Cantábrica. Si bien la instalación de una planta integrada respondía más bien a intereses estratégicos con la idea de mantener una producción mínima de acero ante cualquier contingencia que frene las importaciones, hubo empresas de la rama que supieron integrarse verticalmente y de manera exitosa, sin que las restricciones externas perjudiquen notablemente sus márgenes de ganancia. TAMET, por ejemplo, en el análisis de balances de Masini Cougnet y en nuestra propia investigación, nos muestra altas tasas de retorno de ganancias y un número más que importante de ganancias por año a lo largo de los veinte y los treinta. Si observamos los balances de TAMET para el período 1919-1929, lo que reconocemos es que la empresa posee una tasa de ganancia muy elevada. Para 1919 es de 5,04%, en 1921 es extraordinaria, de alrededor de 22,54% y hacia 1929 es de un valor más realista, de 8,94%. En 1937 la tasa de ganancia también es elevada, de 6,80%, sobre todo si se la compara con La Cantábrica, que tenía tasas de ganancia mucho menores, que rondaban entre 1,43% para 1930 y 2,12% para 1938.⁸⁵

El panorama de consolidación fabril que nos devuelve el censo industrial de 1935 es notable: existen 3742 establecimientos relacionados con la industria metalúrgica, de los cuales 9 poseen hornos Siemens Martin, totalizando 22 hornos en el país. La Cantábrica poseía 4 de ellos, TAMET 2 (uno más se sumaría en los años cuarenta, y éstos eran de gran capacidad) y Talleres Vulcano (ex Juan Pinoges SRL) 6. Para el año del censo industrial se relevan 47.041 empleados en metalurgia, mientras que para 1939 ya se cuentan 61.751, con lo cual se produjo un crecimiento de 31% en un período muy corto.⁸⁶ Para 1940 la industria metalúrgica, en un cálculo de la UIA, ocupaba 65.510 personas.

El análisis nos sugiere nuevamente el escenario de concentración del capital de la rama en unas pocas empresas, como nos describen Rocchi⁸⁷ y Schvarzer⁸⁸, al igual que se prueba la existencia de un pequeño número de grandes empresas, y muchos pequeños talleres, el llamado “complejo industrial dual”.⁸⁹ Sin embargo se advierte que la concentración que refleja el censo industrial de 1935 tras la Gran Depresión es menor que en el período anterior a 1930. La concentración industrial habría tenido un pico en los veinte, período en el cual la producción

84 Schvarzer (2000) p.210. Buenos Aires tiene una demanda interna que no se alcanza a cubrir con importaciones.

85 Para ampliar, ver apéndice y cuadro N°2.

86 Barbero y Rocchi (2002). P.77.

87 Rocchi (2006).

88 Schvarzer (1996).

89 *Revista de la Unión Industrial Argentina* (1960), serie 2ª n°4, Año LXXIII. Rocchi (2006) refiere al complejo industrial dual al observar que las medianas empresas desaparecen entre el surgimiento de los grandes negocios y los pequeños talleres.

metalúrgica, en términos de Barbero y Rocchi⁹⁰ se multiplica por cuatro, dato que nos permite afirmar que al menos para el desarrollo de la industria metalúrgica, las tesis que colocan al desarrollo industrial luego de los treinta y sobre todo con el advenimiento del peronismo no son tan correctas como sí lo son los textos de Villanueva y otros que reconocen en el período tras la Primera Guerra Mundial al momento de inversión y capitalización de la industria. Luego la concentración decaería en los treinta en un proceso que sigue hasta los cincuenta. Si nos guiamos por lo que afirmó Rocchi al estudiar el empresariado argentino, el nivel de ahorro y de autofinanciamiento de las empresas argentinas siempre fue importante. Las ganancias fueron enormes y el nivel de reservas alto. Si miramos los datos del *Monitor de Sociedades Anónimas* para TAMET, Ferrum y Ernesto Tornquist y Cía, lo que vemos es que las empresas del grupo tenían siempre tasas de ganancia muy elevadas respecto al resto, y un nivel de ahorro también alto. Este ahorro era tan extendido y manifiesto, que lo que observa es que la estrategia conservadora en cuanto al ahorro es debido a la inestabilidad, que genera algo de iliquidez de capital.⁹¹

En definitiva, las principales dificultades que tuvieron las firmas de la rama fueron los costos de los insumos importados y la inexistencia de yacimientos explotables de hierro y de otros metales necesarios para el desarrollo de la industria, lo que obligaba a utilizar chatarra o hierro viejo, que por su alto precio durante las Guerras se exportaba al exterior. Existió un intento por utilizar yacimientos nacionales para la producción de acero en los Altos Hornos Zapla, pero esta iniciativa no tendría lugar hasta 1945, y fracasaría poco después. Además, la competencia de los productos extranjeros era de lo más destacable, sobre todo si se tiene en cuenta los costos de producción y el precio de los bienes que venían del exterior. Muchos de los logros productivos de algunas de estas empresas metalúrgicas, como La Cantábrica, debido a la inversión constante en bienes de capital eran neutralizados por el bajo precio de los productos extranjeros. Por otra parte la conflictividad obrera del momento generaba dificultades para mantener el nivel de producción y los costos salariales.

90 Barbero y Rocchi (2002).

91 Rocchi (1996). P.80.

Capítulo 3 TAMET y el grupo Tornquist en la rama industrial.

Con el objeto de tener una mejor referencia de la rama estudiada y para conocer la mecánica del desarrollo industrial desde el sector metalúrgico, serán cuatro firmas representativas las que analizaré en profundidad para observar cómo se configuraron ante el cambio de las políticas económicas y la situación económica internacional. Las mismas son Establecimientos Vasena, La Cantábrica, Ferrum y TAMET, poniendo énfasis especialmente en la última debido al papel jugado por el Grupo Tornquist, Ernesto Tornquist y luego Carlos A. Tornquist como director de la empresa. Uno de los mayores interrogantes que se presentan en este trabajo es cómo pudo formarse una industria siderúrgica y metalúrgica en la Argentina ante la ausencia de recursos naturales y ventajas comparativas en la producción respecto de otros países desarrollados. El derrotero de estas industrias puede echar luz sobre distintos aspectos soslayados en la historiografía respecto a la aparente infactibilidad de estas industrias.

Desde la consolidación del Estado nacional y el fin de las guerras civiles argentinas, con la llegada de nuevas inversiones extranjeras, el horizonte industrial argentino presenció cambios notables en su fisonomía. La rama comenzó a desarrollarse con todas las características de industria “artificial” debido a la ausencia de recursos naturales, principalmente mineral de hierro, como fuente primaria para la producción de manufacturas derivadas del metal. Son abundantes los relatos sobre la necesidad de arreglárselas para producir estos bienes cuyos materiales no estaban presentes en la Argentina, y debían importarse (las sucesivas crisis, guerras y el cierre de la economía tendrían efecto devastador sobre las importaciones del mineral) o reciclarse.⁹²

La historia de TAMET en sí misma es un excelente ejemplo de un desarrollo industrial previo a la crisis de 1930, cuya capacidad de producción aumentó notablemente ayudada por la caída de las importaciones, y basada en manufacturas cuya materia prima era importada. No se debe soslayar además el fuerte vínculo del grupo Tornquist con los conglomerados extranjeros y con el poder político local como un factor decisivo para el éxito de una empresa de estas características bajo las circunstancias a las que debió enfrentarse. La fusión, en 1902, entre Talleres El Ancla y otros dos talleres, uno del señor Antonio Rezzónico y otro de los señores José Ottonello y Luis Huergo da lugar a la Sociedad Anónima bajo la denominación Talleres Metalúrgicos, constituyendo a la fábrica en la productora más relevante de bulones y remaches de Sudamérica, realizando

92 Damián Bil (2009) analiza la industria de maquinaria agrícola argentina y recuenta la enorme dificultad para conseguir el hierro viejo. “No explotándose minas de hierro en el país (...) esa era la primera dificultad con que iba a tropezar una industria metalúrgica; (...) ese problema fue resuelto por el señor Istilart en la forma más sencilla, encontrando en el hierro proveniente de los miles de maquinarias viejas utilizadas en las chacras, la fuente originaria de la mayor parte de ese material que se emplea en su fábrica (...). Su recolección es una verdadera industria a la que se dedican no menos de 20 personas con camiones, carros, etc. (...). Según dicen los directores de la casa, hay en los campos argentinos una mina inagotable de hierro viejo que abastecerá por muchos años a la industria del país (...)” op.cit., p.10.

también construcciones en metal y fundiciones, además de contar con un corralón de hierros. Ya en 1909, se logra aumentar el capital emitido a través exclusivamente de suscriptores argentinos.⁹³ 1911 marcaría el año de la entrada de la casa Tornquist de lleno en la rama metalúrgica, al interesarse a través de su Compañía Introdutora de Buenos Aires en la firma O. Schnaith y Cía., que se dedicaba a la producción de artículos enlozados, galvanizados y estañados y que había comenzado en 1897 produciendo utensilios de hierro enlozado para cocina en la ciudad de Avellaneda. De esta manera, el grupo adquiere la totalidad de los pasivos y activos de esta industria y la renombra Ferrum, Industria Argentina de Metales S.A., fábrica que se encargaría pronto de producir hierro esmaltado, galvanizado y esmaltado de aluminio. Esta es otra marca que permite reconocer la estrategia de Tornquist de diversificación de las inversiones, ya que no se había consolidado todavía la especialización particularmente en la rama metalúrgica, pero era una opción de inversión tan buena como la que realizaba en otros sectores, inclusive por fuera de la industria.⁹⁴

Carlos Tornquist estuvo al frente de TAMET durante tres décadas, entre 1914 y 1944, dejando su impronta en el manejo de la compañía, así como su padre lo había hecho en los diferentes sectores en los que había invertido. Estuvo acompañado en la vicepresidencia de la empresa por Gastón Barbanson, quien presidía ARBED en el país, y por Antonio Bergerón, quien era el responsable principal del funcionamiento de TAMET, a cargo de la parte administrativa y de la organización técnica tras la fusión de Talleres San Martín y Vasena.⁹⁵ Como veremos, bajo su dirección se advirtió la necesidad de ampliar la planta de fundición, pero en lugar de ampliar el capital y realizar inversiones, algunas de las obras se financiaron con la emisión de obligaciones, que para noviembre de 1936 concluye con el lanzamiento de debentures por 3 millones de pesos moneda nacional.⁹⁶ Esta operación no sólo se cuenta entre las primeras que una empresa industrial realizó en el país, sino que la respuesta del público fue excepcionalmente buena, demostrando una enorme confianza en la firma dentro del mercado.

TAMET se denominó así a partir de 1925. Sus orígenes datan de 1902, año en que la compañía Tornquist se asociara con los Talleres Metalúrgicos Rezzónico y Otonello, con un capital de 250.000 pesos oro.⁹⁷ Otros rubros finalizan incorporándose a la producción de la empresa, tales como las construcciones metálicas y la fundición. Con la Guerra dejada atrás, en 1922 los intereses

93 El capital declarado a 1909 era de 1.300.000 pesos oro.

94 La Compañía de Finanzas de Ernesto Tornquist llegó a realizar préstamos a la municipalidad de Buenos Aires y a invertir en la Construcción de hoteles a pesar de que la Tasa de ganancia en las industrias metalúrgicas era notablemente elevada, como se ve en el apéndice.

95 Grande Cobián, Leonardo José (2002), TAMET: crónica de una guerra. Concentración y centralización capitalista en la siderurgia argentina, 1870 - 1935, en *Razón y Revolución*, nro. 10, reedición electrónica. Página web de Razón y Revolución: <http://www.razonyrevolucion.org/textos/revryr/prodetrab/ryr10-09-GrandeC.pdf>

96 Según Gilbert, los mismos tenían un interés del 6,5% a un 96% de su valor nominal.

97 Gilbert, Jorge, Las estrategias empresariales de Ernesto Tornquist y compañía frente al cambio económico, accedida el 9 de julio de 2013 a través de la página web de la Facultad de Economía de la UBA

en el sector se intensifican, debido en parte al estrechamiento del contacto con el grupo ARBED-Terres Rouges de Luxemburgo, organización que incrementaría el capital a 4 millones de pesos oro y las actividades de la empresa, sobre todo lo que a nivel nacional más se requería, que era el rubro de la construcción. Sería en esa década que el grupo concentraría gran parte de sus inversiones en la rama metalúrgica, lo que lleva a la concepción de TAMET, implicando la compra de la mayoría de los negocios de Talleres Metalúrgicos y la integración con Vasena (Compañía de Hierros y Aceros limitada, ex propiedad de Pedro Vasena e hijos). Esta operación formaba parte de una estrategia del grupo Tornquist orientada a competir con las importaciones, para lo cual era necesario trabajar a mayor escala en los procesos productivos que lo que permitía el estado de las empresas en ese entonces. Hacia 1925, la firma declaraba un capital inicial de 3.700.000 pesos oro, lo que la convertía en una de las mayores sociedades anónimas industriales que figuran en el *Monitor de Sociedades Anónimas*.⁹⁸ En ese año se había producido la adquisición del activo de Talleres San Martín Compañía Mercantil y Rural S.A., reformando los estatutos y la denominación social para pasar a llamarse Sociedad Anónima Talleres Metalúrgicos San Martín “TAMET”. Al año siguiente se comprarían las existencias de la Compañía de Hierros y Aceros Pedro Vasena e hijos (talleres, maquinarias y otros bienes).

En 1928, luego de la consecución del proceso de compras y fusiones, la firma se emplazaba con 2 fábricas, la de la Capital Federal, el Establecimiento San Francisco heredada de la fusión con la Fábrica de Hierros y Aceros de Pedro Vasena e Hijos de Barracas, y la Fábrica General Bosch, adquirida a Talleres El Ancla S.A., ubicada en Avellaneda. El Establecimiento San Francisco comprendía muelles propios a la ribera del Riachuelo, lo que facilitaba la carga y descarga de manufacturas tanto como de materias primas. La fábrica en sí contaba con media docena de secciones entre las que se contaban las que se ocupaban de la trefilación y la fabricación de clavos, la galvanización de alambres, tanques y depósitos varios, artículos rurales, entre otras. La última sección siempre fue relevante, debido a que la sección de construcciones fue ampliándose particularmente para la construcción de transportadores y elevadores de granos, silos metálicos e instalaciones para la elaboración de yerba mate. La fábrica de Avellaneda se dedicó especialmente a la fundición, la fabricación de bulonería y de mecánica. Ésta última sección era la encargada de construir piezas de maquinaria. La fundición elaboraba artículos sanitarios de hierro fundido, columnas ornamentales para alumbrado, además de bulones y tornillos. En otros sectores se producía el esmaltado en blanco y color de diferentes artículos y hasta caños de hierro fundido por centrifugado, una actividad que sería clave en su relación con el mundo de la obra pública.⁹⁹ Ambas estructuras ocupaban una superficie de 147.000 metros cuadrados. El capital ascendía a

98 *Monitor de Sociedad Anónimas*.

99 Gilbert, Jorge, “El grupo belga luxemburgués ARBED y la metalúrgica TAMET”.

unos 4 millones de pesos oro. Una de las formas en las que la Compañía se transformó en un gran proveedor para obras públicas surge de una de las innovaciones que la empresa instala en 1916, pero que sería homologada para su utilización años después por Obras Sanitarias de la Nación. Se trata de la producción de caños de hierro fundido por centrifugado, rubro mediante el cual TAMET y la casa Tornquist agregaron otro ítem en el cual se relacionaban con el mundo público y la política.

Siguiendo en esta línea, la fábrica también contaba con depósitos y talleres para las firmas cuyos productos representaba con exclusividad en la Argentina, tales como los aceros para herramientas Balfour ingleses y más notablemente el montaje y puesta a punto de automóviles Citroën, casa que también proveía rodamientos y orugas para las Fuerzas Armadas, manteniéndose TAMET como el enlace con el Estado. Ésta sería una marca que Barbero encontró como estrategia de desarrollo de muchos grupos económicos, que adquirirían patentes extranjeras o licencias en la tecnología de procesos o de producción, asociándose con empresas europeas o pagando regalías.¹⁰⁰

Otra estrategia aplicada por el grupo, y que se verifica al analizar la crónica de las asambleas de la Sociedad Anónima, que recoge el *Monitor de Sociedades Anónimas*, es la absorción de pequeños talleres metalúrgicos y la incorporación de antiguos propietarios como socios en la nueva firma.¹⁰¹ Claudio Castro refiere a este proceso como “diferenciación horizontal”¹⁰². Ésta fue la manera que muchas de las empresas de la rama encontraron para lograr crecer durante el contexto de economía abierta de comienzos de siglo XX, con un mercado aprovisionado por bienes importados. Como hemos visto, todo el sector experimentó una dependencia excesiva de materias primas e insumos importados, por lo cual para poder crecer debió estrechar la relación con el capital extranjero. Para poder hacer negocio dadas las características de la economía argentina y de la rama metalúrgica en particular, estos capitales extranjeros terminan haciéndose de hecho con el control de la empresa. TAMET, como muchas otras industrias creadas en la Argentina, puede ser considerada una industria netamente artificial, utilizando materias primas no autóctonas. El grupo belga luxemburgués ARBED se había interesado en TAMET ya que su política apuntaba a participar en sociedades que produjeran materias primas para sus propias industrias o que se ubicaran en mercados que fueran nuevos para sus productos, algo que la metalúrgica argentina les ofrecía con creces.¹⁰³ En la década del treinta ARBED se encontraba entre los primeros puestos en la producción europea de acero, y como parte de la expansión que se daba a nivel global, el grupo estrechó la relación con Tornquist para extender su radio de acción en la Argentina, participando en

100 Barbero, María Inés, “Los grupos económicos en la Argentina en una perspectiva de largo plazo (Siglos XIX y XX)”, p.15.

101 Los antiguos propietarios que aparecen como socios en las nuevas firmas constituidas aportaron no sólo sus bienes, sino también sus conocimientos industriales específicos.

102 Castro, Claudio, op.cit.

103 Gilbert, Jorge “El grupo belga luxemburgués ARBED y la metalúrgica TAMET”.

la Sociedad Electro Metalúrgica Argentina S.A. (SEMA) y en la Compañía Argentina de Electricidad (CADE¹⁰⁴), siempre siendo la casa comercial argentina el nexo con el grupo europeo. Esta relación especial entre Tornquist y las empresas prestadoras de servicios públicos también permite encontrar otro nexo entre el Estado Argentino y el grupo Tornquist, como hemos referido en reiteradas ocasiones.

Otra de las maniobras que el grupo Tornquist implementó a través de TAMET fue la de aumentar la participación de la sección encargada de las construcciones, aquella que generaba las estructuras metálicas que se iban a utilizar para obras tanto privadas como públicas. Entre las tantas obras que construyó TAMET se encuentran el edificio Tornquist, el edificio de la compañía General Motors Argentina y la superusina de la CHADE (Compañía Hispano Argentina de Electricidad, que luego sería renombrada CADE). También construyó la usina de la Compañía Ítalo Argentina de Electricidad en 1930. La relación con el sector público de Tornquist también se aprecia en la asociación de la casa porteña con la Compañía General de Obras Públicas a partir de 1927, de manera que confluyen los intereses de las grandes obras públicas con la electrificación.

Si bien la crisis de los años treinta afectó de manera importante el sector bancario (el más vulnerable), en este contexto de cierre de la economía, hubo espacio para el desarrollo de la rama metalúrgica: Ferrum y TAMET se expanden, mientras que otras empresas del grupo, como Refinería Argentina sufren extendidamente el cierre de la economía y la sobreproducción. La expansión que experimentó TAMET responde a una estrategia forjada por Tornquist de desarrollar economías de escala en los procesos productivos para poder competir con los productos de importación, pero sin entrar en un conflicto de intereses con sus socios europeos, que preferían un desarrollo modesto de la industria metalúrgica en la Argentina.¹⁰⁵ Un ambicioso proyecto de construcción de una nueva planta de fundición, abocado a montar una infraestructura capaz de producir todos los artículos que el mercado nacional le demandaba a la rama, se puso en marcha para 1937. El objetivo principal era consolidar el proceso sustitutivo en medio de un contexto internacional desfavorable, produciendo a través de la imitación (algo que la industria argentina hacía relativamente bien, como relata Rocchi¹⁰⁶) y el aprendizaje de procesos fabriles de países industriales avanzados una gama amplia de nuevos artículos destinados al mercado interno, tales como cocinas económicas, platos de cocina, lavatorios, bañeras, mingitorios, entre otros. Ya en ese mismo año la empresa era considerada como una de las compañías que figuraba entre las primeras

104 Ésta última empresa se encontraba a finales de los años treinta en un franco proceso expansivo producto de la compra de diversas empresas prestadoras de servicios en la provincia de Buenos Aires.

105 Gilbert también señala que con la crisis y el proceso de Industrialización por Sustitución de Importaciones, se produce un incremento de la demanda, lo que en conjunto fuerza a muchas empresas, incluida TAMET, a ampliar y modificar sus plantas de manera de aumentar su capacidad técnica y productiva.

106 Rocchi (2006) cap.6.

de Sudamérica.¹⁰⁷

Sería con la guerra que la situación de la industria se vería fuertemente alterada y sobrevendría una fuerte expansión industrial que transforma a TAMET en una de las empresas dentro del reducido grupo de metalúrgicas relevantes de la rama. Las restricciones a las importaciones forzaron a TAMET y a otras industrias a diversificarse y ampliarse, lo que conllevó la acumulación de capital. Estas limitaciones producto de la crisis internacional y la situación económica restrictiva a las importaciones fuerza a la innovación o incluso a soluciones ingeniosas o rebuscadas por parte de los industriales argentinos, y TAMET no fue la excepción. Ante la ausencia de los trenes para laminación, que se encontraban fuera del alcance producto de las hostilidades en Europa, debieron fabricarse sus propios equipos de laminación para la manufactura de alambre de acero, material que no se conseguía en los mercados internacionales. Siendo el accionista mayoritario, ARBED no sólo incidía en las decisiones estratégicas de la empresa a nivel local, sino que proporcionaba gran parte de los insumos a través de compañías subsidiarias, como la Compañía Belgo- Mineira brasileña (hoy parte de ArcelorMittal), que proveía además personal administrativo y técnico. Sería gracias a esta relación especial con las empresas vinculadas dentro de los grupos que tanto TAMET como Acindar debieron comprar estos trenes laminadores nuevos y equipos en Brasil y en Chile respectivamente, y reacondicionarlos en la Argentina.¹⁰⁸ Esto recuerda al planteo de Katz sobre cómo resultó ser la industrialización en los años de la sustitución de importaciones: el equipamiento de las fábricas estaba compuesto por máquinas usadas y autofabricadas, muchas veces obsoletas y tecnológicamente atrasadas.¹⁰⁹

Estas nuevas ampliaciones llevaron a la instalación de plantas de acería y laminación que comenzaron a funcionar en 1941. Para esto la firma debió ampliar su capital social llegando a 20 millones de pesos moneda nacional.¹¹⁰ Años después, en 1943 el capital se eleva nuevamente en 10 millones de pesos a fin de permitir una mayor elasticidad en las finanzas, debido a un número de proyectos que se estaban estudiando de fabricaciones de interés nacional. La tendencia de la empresa durante los años cuarenta fue la de seguir creciendo y expandiéndose. TAMET logró adaptarse y sobrellevar los problemas de la crisis al integrar los procesos productivos. Desde 1941 la firma contaba con 2 hornos Siemens-Martin de 15 toneladas cada uno y con una capacidad anual de alrededor de 20 mil toneladas. En 1944 se agregó otro horno, ampliando la capacidad en un 50%. No le resultó posible a TAMET irrumpir en el mercado de laminados hasta la Segunda Guerra Mundial, ya que los elevados costos cancelaban cualquier tipo de producción local, el cual estaba

107 Masini Cougnet, J. (1937), ““Tamet” es una gran avanzada en la industria metalúrgica argentina : análisis de balances.”, *Finanzas*, n°16/18, Octubre-Diciembre, p.15

108 Belini (2009) p.32.

109 Katz (1989) p.49.

110 Quedando emitidas acciones por 2.800.000 pesos moneda nacional para financiar el proyecto y restando 3.200.000 pesos moneda nacional para funcionamiento futuro.

provisto por las grandes organizaciones siderúrgicas extranjeras.¹¹¹

Podríamos reconocerle al directorio de TAMET y a Tornquist la habilidad de adaptarse a los tiempos que corrían con excesiva ductilidad. Una vez que la organización en pequeños talleres, la forma en que firmas de toda la rama se habían desarrollado hasta la Primera Guerra Mundial, alcanza sus límites técnicos y financieros, la solución que halló la empresa para superar este obstáculo fue la búsqueda de un socio extranjero, lo que permitiría aumentar el número de actividades e incrementar la capacidad productiva. Observando el desarrollo de otras empresas de diversos rubros e incluso dentro de la metalurgia, podemos dilucidar que una de las razones por las cuales TAMET tuvo un crecimiento notable durante la primera mitad del siglo XX fue la capacidad de crearse las condiciones propicias para el crecimiento en un país en donde se carecía de materias primas para abastecer a la industria metalmeccánica, lo que llevaría a considerársela “artificial”. Paso a paso, primero con la alianza del grupo Tornquist con ARBED, uno de los principales miembros del cartel del acero, lo que facilitó la llegada de técnicos e inputs extranjeros, y luego con la defensa desde diferentes publicaciones¹¹² y campañas, y a través de sus ligazones políticas, TAMET sostuvo exitosamente el apoyo dentro del sector de las industrias que utilizaban materias primas importadas. Además logró superar las irregularidades que la crisis de 1930 suscitaron en la economía creciendo e integrando los procesos productivos.¹¹³

111 Hubo una pequeña producción que desafió estas contrariedades basándose en un tratamiento aduanero especial, hacia 1939. Se trataba de los Talleres Vulcano, fundados hacia 1910. Gilbert, Jorge “El grupo belga luxemburgués ARBED y la metalúrgica TAMET”, ponencia llevada a cabo en las Terceras Jornadas de Historia Económica, Asociación Uruguaya de Historia Económica, Montevideo, Julio de 2003.

112 La Revista *TAMET*, que comenzó a publicarse hacia 1930, es un caso notorio de este apoyo.

113 Gilbert, Jorge (2003), “El grupo belga luxemburgués ARBED y la metalúrgica TAMET”, Ponencia llevada a cabo en las Terceras Jornadas de Historia Económica, Asociación Uruguaya de Historia Económica, Montevideo, Julio de 2003.

Capítulo 4 Tornquist, los industriales y las ideas sobre el empresariado industrial

Para poder comprender mejor el tipo de empresariado que conformaba al grupo Tornquist debemos comenzar analizando al primer personaje notable en esta historia, Ernesto Tornquist. La sociedad Ernesto Tornquist y Compañía se constituye en la Argentina en 1874, en pleno auge exportador y que se extendería aproximadamente hasta los años 30. Al igual que en otros grupos económicos de la época, la compañía formó parte de un conglomerado de firmas que eran propiedad habitualmente de las familias fundadoras apoyadas por un grupo pequeño de accionistas ajenos a la familia, pero ligados a ella por confianza o producto de la amistad.¹¹⁴ También existían managers europeos profesionales que trabajaban gestionando el capital en conjunto con los socios y los miembros de la familia. Hasta los últimos años de vida de su fundador, Ernesto Tornquist y Cía. tuvo el estatus jurídico de sociedad en comandita por acciones, controlada mayoritariamente por los socios comanditarios, pero revertida esta situación hacia 1906 cuando Ernesto Tornquist se transformaría en el accionista mayoritario. Pasaría a ser convertida en una sociedad anónima de la cual Tornquist seguía siendo el propietario. La empresa cumplía, entre otras, la función de holding y de planificación estratégica, al igual que de asignación de capitales, roles en los cuales Ernesto Tornquist tenía un papel decisivo, y a su muerte la tendría su hijo Carlos durante los casi cuarenta años que fue presidente de la empresa. Gilbert¹¹⁵ cree que la muerte de Ernesto Tornquist en 1908 no fue un obstáculo para la continuidad del éxito de la empresa, algo que otros autores discuten, como María Inés Barbero, que manifiesta la habilidad de Carlos Tornquist para mantener el liderazgo dentro de la segunda generación de la familia hasta 1953 pero que el grupo perdió dinamismo desde la desaparición de su fundador.¹¹⁶

La época de oro de la firma sería durante el auge agroexportador, entre 1873 y 1930. Como casi todas las casas comerciales de su estilo en esos años estaba ocupada en un amplio número de actividades y se expandió formando diferentes sociedades vinculadas en diferentes rubros.¹¹⁷ El alto nivel de confianza que se le era atribuido a la Compañía generó que tanto las relaciones comerciales con ella y el mismo público le confiaran sus depósitos, títulos y bienes para administrarlos, lo que obró de hecho en el aumento de los negocios bancarios que el empresario poseía. En menos de dos décadas había logrado constituirse en uno de los principales grupos económicos del país, y la mayor parte de sus beneficios iban a ser colocados en el desarrollo de las industrias existentes o en la

114 Barbero, María Inés, "Los grupos económicos en la Argentina en una perspectiva de largo plazo (Siglos XIX y XX)" p.13.

115 Gilbert, Jorge, "Las estrategias empresariales de Ernesto Tornquist y compañía frente al cambio económico."

116 Barbero, op.cit. p.20.

117 Ya podemos vislumbrar el afán por diversificar las inversiones para reducir el riesgo, rasgo característico del empresario multiimplantado.

creación de nuevas industrias.¹¹⁸ Tornquist, al igual que todos los grupos económicos que gestionaron y fundaron empresas, creó firmas que fueron competitivas en sus respectivos sectores y contribuyeron al desarrollo industrial al forzar la competitividad en el mundo de las manufacturas. En los 1880's invierten en diferentes sectores de la industria como velas, caldos, químicos, refinado de azúcar. Muchas de esas actividades necesitaron crear procesos de integración vertical para abastecer parte de sus insumos fabriles y generaron a la vez inversiones en nuevas empresas. Para Katz, la integración vertical se debe a la falta de subcontratistas y abastecedores de insumos, partes y componentes y a lo primitivo del planeamiento del esquema de la fábrica.¹¹⁹ Barbero reconoce que varias de estas maniobras requerían inversiones cuantiosas en tecnología y management, y que no se podían recostar sobre las ventajas comparativas exclusivamente (como en el caso de las metalúrgicas, donde dichas ventajas no existían). Aun así diversificaron las actividades, como en el caso del azúcar, recostándose en ventajas comparativas.¹²⁰ Refinería Argentina (la primera refinadora de azúcar del país, fundada en 1880 en Rosario por Ernesto Tornquist, utilizando materia prima que anteriormente a la aparición de la empresa debía enviarse a refinar en el exterior) fue creada y dirigida personalmente por Ernesto Tornquist, quien aportó recursos financieros y vinculaciones con el poder político, que era un apoyo crucial para la factibilidad de la iniciativa. Durante la crisis de 1890, Tornquist fue previsor, ya que evitó la búsqueda de ganancias rápidas, habitual en el clima especulativo de la época, por lo que muchos veían en el éxito de su accionar una especie de modelo a seguir desde el plano económico. Estabilidad monetaria y adhesión al patrón oro de 1899 son ideas atribuidas a Tornquist.¹²¹

Entre 1900 y la Primera Guerra Mundial el grupo invirtió en variadas empresas, entre ellas la Compañía Introdutora de Buenos Aires, Talleres Metalúrgicos, Ferrum, entre otras. En un proceso que reconoció Rocchi, la Compañía Introdutora fue una de esas firmas que comenzó siendo una importadora y fue progresivamente transformándose en productora industrial.¹²² Otras empresas tomaron el rumbo opuesto, comenzaron en el ámbito de la producción y como una escala ineludible hacia el éxito económico, debieron traspasarse también a la esfera de la comercialización, como parte de una evolución natural. Los industriales importadores tienen una preocupación tanto en la producción como en la comercialización.¹²³ Si nos guiamos por las tesis de Milcíades Peña, es en las actividades comerciales, financieras o agrarias en donde se produce la “acumulación

118 Gilbert, Jorge, “Las estrategias empresariales de Ernesto Tornquist y compañía frente al cambio económico.”

119 Katz (1989).

120 Barbero, María Inés, Los grupos económicos en la Argentina en una perspectiva de largo plazo (Siglos XIX y XX). P.15.

121 Madero, Fernando (1980) “Ernesto Tornquist” en Ferrari, Gustavo y Gallo, Ezequiel (compiladores), *La Argentina del Ochenta al Centenario*, Buenos Aires, Editorial Sudamericana. Pp.627-650.

122 Rocchi (2006).

123 Rocchi (1996). P.74.

originaria” de la burguesía industrial.¹²⁴ Istilart, que era una empresa productora de maquinaria agrícola, comenzó como una herrería rural que debía hacerse del hierro viejo “cazando” la chatarra regada en los campos argentinos, una actividad que requería costos enormes, para pasar a transformarse en los años treinta en una gran establecimiento metalúrgico. Damián Bil nos refiere que las casas importadoras de artículos se habían convertido en grandes instituciones debido al tamaño del mercado.¹²⁵ Algo similar al caso de la Compañía Introdutora es que estas casas importadoras eran a menudo las representantes directas de los fabricantes líderes del mundo, mientras que había fabricantes locales que estaban sumidos en el mundo de la comercialización de estos artículos rurales. Señor, otra de las casas de fabricación de artículos para el agro, surge como una herrería para la reparación de instrumentos y maquinaria rural para luego dedicarse a la venta de productos importados.¹²⁶ TAMET también tuvo un desarrollo similar, ya que inauguró tardíamente su “showroom” en la Capital Federal, mucho después de ser una de las metalúrgicas más importantes del país.

Tras el fin de la contienda se inició un nuevo acento en el sector industrial sobre todo en la actividad metalúrgica. Se crearon nuevas sociedades, entre ellas Crédito Ferrocarrilero e Inmobiliario, la Sociedad Electro Metalúrgica Argentina (Sema), y la que nos ocupa, TAMET (Talleres Metalúrgicos San Martín). Hacia fines de la década de 1920, y con la crisis del 29 vislumbrándose, el ciclo de inversiones que el grupo Tornquist había desarrollado durante toda la década se completa, teniendo el grupo participación en más de 40 sociedades. Rocchi señala en *Chimneys in the desert* que es en la década del veinte el momento en el que había suficientes argumentos para que los industriales mantengan las inversiones bajas, pero como vimos, no fue el caso de las metalúrgicas de Tornquist, que en los veinte se encontraban en un proceso de capitalización.¹²⁷

Ernesto Tornquist amasó un capital asimilable al de cualquiera de los bancos más fuertes de Buenos Aires, y sin lugar a duda se comportaba como uno de ellos.¹²⁸ Como testimonio que refuerza la tesis del empresario industrial omnipresente y miembro de la clase dominante, se le atribuyen a Tornquist el trabajo de estabilización de la moneda a través del establecimiento de la Caja de Conversión a fines del siglo XIX y la paz con Chile. Schvarzer coincide en que el peso específico de Tornquist en la economía y la política argentina debe de haber sido mayor al que apreciamos nosotros en la actualidad, ya que sus negocios se basaban en la manipulación de grandes cantidades de dinero líquido y además registramos su aparición constante en el escenario oficial

124 Pampín (2012). P.6.

125 Bil (2009) p.4.

126 Bil (2009) p.18

127 Rocchi (2006) p.96.

128 Madero (1980) p.630.

usando sus contactos en el exterior y su influencia local para fortalecer su imagen de garante de la presidencia (hay un relato acerca del alivio de Carlos Pellegrini al saber que su “amigo” Ernesto Tornquist, apoyaba su política económica).¹²⁹ A su vez, estos empresarios estaban tan imbricados en los diferentes ámbitos de la economía argentina, que solo basta revisar el *Monitor de Sociedades Anónimas* para reconocer que, durante los años treinta, Carlos A. Tornquist sumaba al cargo de presidente del directorio de TAMET el de presidente de La Buenos Aires, Compañía de Seguros, presidente de la Compañía General de Obras Públicas y parte del directorio de Ernesto Tornquist & Cía. Sociedad financiera, comercial e industrial, y existen empresas que no habían sido relevadas, con indudable participación de la Casa Tornquist. La concentración de capital en los primeros momentos, sin embargo, no les da a algunos autores elementos suficientes como para creer que aseguran a los industriales el éxito económico.¹³⁰ La contribución al cierre de la especulación financiera y a los Pactos de Mayo no podían haber tenido resultados favorables de no estar fuertemente insertado en la vida política de la época, factor que se nos aparece también como crucial para el éxito económico de sus diversas iniciativas industriales. Recién en períodos posteriores del derrotero de las firmas de Tornquist, una vez que se aprecie una fuerte integración vertical en las empresas (tras la Segunda Guerra Mundial) es que podemos hablar de un efecto positivo de la concentración de capital. Sin embargo no todos los emprendimientos de Tornquist fueron rentables, a pesar de contar con información privilegiada sobre el mercado, management y gestión de profesionales extranjeros y tecnología de primera línea. Uno de estos casos fue la Refinería Argentina, cuya dimensión era mayor a lo que el mercado local requería, por lo que se generaba un exceso de la producción con sus negativas consecuencias sobre la economía de la provincia y del grupo. En la crónica de la asamblea de la sociedad anónima Ernesto Tornquist de 1928 refiere ya a una situación más que complicada en la industria azucarera, debido al exceso de stock de años y cosechas anteriores y a la nueva superproducción. Las autoridades de la empresa, en su preocupación por el exceso de producción a nivel mundial y la enormidad de la última zafra, presionaron a la Legislatura de Tucumán a votar una ley para la exportación de todo el azúcar que excediera al consumo interno. Con la crisis del 30 decae en general la participación de Tornquist, la Refinería sería liquidada en 1932 y los capitales se derivan al sector hotelero. Un par de conclusiones rescatables de este ejemplo serían nuevamente el hecho de que la diversificación en las inversiones permitía compensar las pérdidas de una iniciativa industrial o comercial infructuosa, ya que no todos los emprendimientos resultaron factibles y rentables económicamente. Otra sería la respuesta de la empresa ante una dificultad ejerciendo su poder político para intentar movilizar la

129 Schvarzer, Jorge (2001) “Clases en conflicto y conflicto de ideas sobre las clases. Una aclaración necesaria para la polémica sobre la clase dominante en la Argentina moderna.” *H-industri@*, año 6 n°10, primer semestre de 2012. p.11.

130 Rocchi (2006) p.113

legislación en su favor, sin demasiado éxito, pero demostrando cómo los contactos políticos pueden utilizarse para fortalecer su posición en el mercado usando una herramienta tal vez vedada en el resto de las empresas que operaban en el mismo. Durante el período agroexportador esto sería más apreciable, ya que la apertura de la economía y la ausencia de una regulación que limitara o evitara la conglomeración o la concentración terminaban por dejar vía libre a empresarios como Tornquist para fortalecer su posición en el mercado, a pesar de la inexistencia de políticas para favorecer a la mayoría de las industrias locales en esa época, con las notables excepciones de algunas manufacturas regionales, como el azúcar o el vino.

A pesar de lo elevado de los aranceles, no existía una política industrial decidida, ni sustitución de las importaciones, que se aprecia al analizar las quejas de los directorios de las empresas de Tornquist en numerosas crónicas de asambleas, y al analizar el crecimiento a un ritmo similar dado en la industria local y en la importación de bienes manufacturados hasta la Primera Guerra Mundial.

Como recalcaron otros autores¹³¹, el nivel de ahorro argentino no era comparable al europeo, ni siquiera al de otras naciones de poblamiento reciente, pero se mantenía alto en relación al promedio mundial, lo que nos permite descartar las teorías de una falta de ahorro en el sistema financiero argentino como origen del retraso en la industrialización (la versión “canónica” del desarrollo industrial argentino).¹³² Siguiendo a Sábato, vemos que en estos primeros momentos del desarrollo industrial, la diversificación de inversiones permitía ser una salvaguarda del capital, reduciendo los riesgos en un ambiente cambiante y vulnerable ante las fluctuaciones externas que repercutían con dureza debido a la apertura de la economía de esos años.

Los grupos económicos que dominaban la escena en el mundo de los negocios muchas veces contaban entre sus empresas a establecimientos agropecuarios, actividad que para la época era de las más rentables y grandes entre las que operaban en la economía argentina, lo que permitía la existencia de economías de escala. Bunge y Born tenía mucho más que Tornquist un carácter agrario-comercial por sobre el industrial, y en ambos casos y a diferencia con el empresariado latinoamericano, se puede ver la importancia de la inmigración en la formación de estos grupos en la Argentina. Tanto Tornquist como Bunge y Born tenían lazos fuertemente cercanos con sus parientes europeos, no solo por pertenecer a la misma familia, sino por compartir las relaciones comerciales. A diferencia de Bunge y Born, cuyo centro de decisión se compartía entre Buenos Aires y Amberes, el grupo Tornquist tenía su centro neurálgico y de toma de decisiones en Buenos Aires, a pesar de que la mayoría de los negocios se resolvía con la participación de inversores

131 Rocchi (2006).

132 Barbero, María Inés, “Los grupos económicos en la Argentina en una perspectiva de largo plazo (Siglos XIX y XX).”.

belgas y del resto de Europa. En efecto, Tornquist tuvo gracias a este contacto fluido con los inversores europeos, acceso relativamente fácil a los círculos financieros de primera línea y a la información de las finanzas, y formó parte de una suerte de intermediación entre la inversión europea y el mercado argentino, que se mostraba notablemente en la cuestión de los empréstitos públicos. El acceso a la información que ejercía Tornquist también es una estrategia destacable, ya que no le bastaban los contactos con los intermediarios externos y con los parientes europeos. Destinaba una gran parte de los recursos del grupo a generar información en el mercado local, editando numerosos informes de una periodicidad formidable acerca de las condiciones de la economía y el mercado argentino y adquiriendo libros y otras publicaciones que dieron origen a lo que es hoy la Biblioteca Tornquist, una de las bibliotecas especializadas más extensivas sobre la economía en la Argentina y una fuente de bibliografía clave para este trabajo.¹³³

Tras la Gran Guerra y durante el denominado “período de entreguerras”, la industria pasaría a ser el sector más dinámico tras el cierre de las economías mundiales y la desaceleración del crecimiento de las actividades agropecuarias. Las políticas industriales que comienzan a aplicarse deliberadamente durante la década de 1930 y sobre todo los primeros años de la década de los 1940s cambian el escenario para la realización de negocios industriales en la Argentina. Sin embargo este contexto renovado no origina nuevos grupos económicos que compiten con los ya establecidos y afirmados en el mercado, sino que permite expandir a los grupos ya existentes y ya consolidados.¹³⁴ Esto se produce a pesar del cambio en las reglas del juego y la desaparición de algunas ventajas que poseían estos grupos en años anteriores, como el contacto con los socios europeos muy cercano debido a la apertura económica y la llegada sin restricciones de capital. Con la crisis de 1929, la cerrazón de la economía y la modificación de los términos en los que se hacían negocios a nivel internacional y local, la sociedad se debió adaptar a los nuevos tiempos reformándose. Las condiciones que hicieron crecer al grupo ya no podían hallarse en la Argentina de los 30. Dado que era una sociedad con intereses bancarios, comerciales industriales y financieros, altamente diversificada, la depresión afectó cada sector de manera diferente, pero de manera global se sintieron en toda la compañía en forma de ganancias reducidas. Aparecen grandes firmas estatales y se radican filiales de empresas multinacionales mientras se crean otras empresas privadas nacionales que tendrían éxito notorio en algunas ramas estratégicas de la industria, como la siderurgia y la producción de cemento. El programa que siguió Tornquist continuaba siendo el de la diversificación de inversiones, principalmente en actividades inmobiliarias (construcción de hoteles y turismo) y la industria. Desde el fin de la guerra, el grupo perdió la capacidad de representar a los

133 Barbero, op. cit. Cit. p.15

134 Barbero, María Inés, “Los grupos económicos en la Argentina en una perspectiva de largo plazo (Siglos XIX y XX).” P.17

inversores europeos y fue descartado su rol de intermediario de capital, de manera que debió recostarse sobre su habilidad para generar recursos propios en el país y de acceder al apoyo estatal y a los créditos nacionales, perdiendo algo de dinamismo en el proceso. Ya no se podía crecer como grupo económico basado en la conexión con los inversores europeos.

Horacio Bruzzone es otro de estos personajes de la élite que bien podría haber sido junto con Tornquist el tipo de empresario que Jorge Sábato tenía en mente cuando formuló sus teorías sobre la clase dominante. Además de la serie de cargos públicos que ejercía, era presidente de La Cantábrica, y un reconocido lobbyista de las políticas pro industriales (sin que esto entrara en contradicción con su papel de empresario del agro). En la publicación *Contribución de La Cantábrica Sociedad Anónima Metalúrgica Industrial y Comercial al progreso del país*, publicada en Agosto de 1941, se recoge el discurso brindado por Bruzzone al directorio de la empresa, ante autoridades nacionales y otros personajes de la vida política argentina en la ocasión de la inauguración de los hornos de fundición y trenes de laminación en la planta industrial de Haedo.¹³⁵ Manifiesta la necesidad de que la prohibición de exportar hierro viejo sea consecuencia de una ley especial sancionada en el Senado. El intento anterior de sancionar una ley similar databa ya de septiembre de 1938, pero al no ser sancionada en la Cámara Baja, la iniciativa caducó por la ley Olmedo, que regula las normas para la tramitación de proyectos de ley en el Congreso Nacional, por no haber sido tratada luego de dos años. Otro punto que el empresario reclama es el tema tarifario: hace un llamamiento a una revisión prolija de las tarifas aduaneras con vistas a la protección de las industrias de la rama, que a sus ojos se estaban desprotegiendo progresivamente. Por último, se ve en la necesidad de pedir la liberación de derechos a las importaciones de materias primas importantes para la producción, como lo eran el ferro-silicio y el ferro-manganeso.

Si intentamos aplicar el concepto de “Gran familia industrial”, como así lo expresan María Marta Lupano¹³⁶, refiere Cintia Russo¹³⁷ y relatan Barbero y Ceva¹³⁸, para los empresarios que nos competen, hallamos una serie de dificultades. Primeramente, y a pesar de sus vínculos con sus parientes extranjeros y su integración con su comunidad de origen, Ernesto Tornquist no formaba parte de ese grupo de empresarios inmigrantes de la Era Aluvial que ejercían un fuerte paternalismo en la relación entre capital y trabajo. A diferencia del caso de otras empresas lideradas por familias extranjeras, como Quilmes, no parece verse en Tornquist la búsqueda de reforzar la identidad de

135 Entre ellos se encontraba el Vicepresidente de la Nación en ejercicio del Poder Ejecutivo, Ramón Castillo, el presidente de la UIA, Luis Colombo y el Cardenal Copello. Revista *Contribución de La Cantábrica Sociedad Anónima Metalúrgica, Industrial y Comercial al progreso del país*. (1941), Buenos Aires, Biblioteca Tornquist.

136 Lupano, María Marta (2009), *La Gran Familia Industrial. Espacio urbano, prácticas sociales e ideología (1870-1945)*, Buenos Aires, Santiago Arcos Editor.

137 Russo (2008)

138 Barbero y Ceva (2004).

familia industrial entre los obreros y la dirigencia empresarial; pero tanto Otto Bemberg como el industrial de TAMET se integran rápidamente a la comunidad pequeña de negocios en el Río de la Plata.

Tanto Milcíades Peña como Jorge Sábato creían realmente en el poder dominante por sobre la sociedad que esta clase industrial había adquirido al diversificar sus intereses en todo el universo económico (tenencia de tierras, sector de las finanzas, el bancario y la industria). Si nos guiamos por las tesis de Peña, la clase industrial sería la heredera de quienes financiaron con sus capitales las primeras etapas de la industrialización (en palabras del autor “pseudo industrialización”), es decir, los terratenientes “neocapitalistas”. La burguesía industrial no solo sería heredera de los grandes capitalistas terratenientes y ligada al capital financiero internacional, sino que nace ligada a los terratenientes, que a su vez se convierten en industriales.¹³⁹ La historia de Tornquist es un fiel reflejo de la clasificación de Peña, aunque se aprecia un afán por diversificar las inversiones que no respondería a un interés por generar una industrialización a medias. Peña advierte que con la pseudo industrialización no aumenta la composición técnica del capital, sino que el crecimiento industrial se da especialmente en base al aumento de mano de obra y al agotamiento de la capacidad instalada.¹⁴⁰ Los datos de potencia disponible para TAMET descartan esta teoría de Peña, aunque puede ser posible en otras ramas de la industria menos intensivas en capital.¹⁴¹ Sin embargo Peña es acertado al reconocer que no se desarrollaron industrias básicas que produjeran medios de producción ni se modificaron las relaciones de producción¹⁴². Según Rougier, la estrategia de industrialización definida con un hincapié en las ramas básicas o productoras de insumos críticos para otras actividades industriales, comienza a operar recién luego de los años cuarenta, cuando se postulan las políticas públicas de promoción del sector que terminan desarrollando de a poco la rama siderúrgica.¹⁴³ Al cerrarse el mercado internacional con la crisis de 1930, Peña considera que la burguesía terrateniente, los verdaderos dueños de la pelota en esta visión, buscaron apoyo en el mercado interno generando crecimiento industrial funcional a sus intereses, sin generar cambios estructurales que los muevan a un estadio superior de industrialización, pensando siempre en una clase con intereses de corto plazo y acoplada a la estructura económica vigente. Si Peña estaba pensando en un empresario a la Tornquist, y sobre todo entre quienes invirtieron en la industria metalúrgica, no estaba en lo correcto. El desarrollo de TAMET implicó la inversión deliberada en aquellos sectores más vulnerables de la estructura productiva de la empresa, de manera de lograr cada vez una mayor integración vertical y sufrir menos la dependencia de materias primas e

139 Pampín (2012).

140 Tarcus (1996). P.283.

141 Ver cuadro 1.

142 Pampín (2012). P.3.

143 Rougier (2006).P.385.

insumos extranjeros. Esto suponía inversiones y expansiones constantes, al igual que fagocitar firmas de la rama e incorporar su capital físico y humano a las nuevas fusiones empresariales. Si la industrialización no se dio al ritmo esperado por la Izquierda Nacional fue más por la imposibilidad de superar las trabas que la economía le imponía al sector, la dinámica restrictiva hacia la incorporación de maquinaria producto de las hostilidades o de un mandato taxativo de las casas matrices europeas y por la existencia de un mercado que se enfrentaba constantemente a la sobreproducción de algunos artículos y a la necesidad de adquirir otros en el mercado internacional a precios elevados. No se vislumbra un plan fraguado por el empresariado industrial en conjunción con la burguesía terrateniente para clausurar la industrialización: durante el primer peronismo el crecimiento industrial se va a asentar principalmente incrementando la mano de obra sobre inversiones que se venían realizando desde mediados de los años treinta, e incluso desde una década anterior. Sólo para TAME, podemos ver en el Cuadro N°1 cómo el crecimiento de la potencia empleada tiene un pico entre 1935 y 1944 que supera ampliamente el aumento de mano de obra en el mismo período. Villanueva también observa fuertes inversiones en el sector desde los años veinte.¹⁴⁴

Schvarzer advirtió también la poca importancia que se le dio a la incorporación de tecnología entre las empresas manejadas por los capitanes de la industria. Según su punto de vista, la tasa de ganancia era demasiado elevada como para que sintieran estímulos a adicionar mejoras tecnológicas en la producción.¹⁴⁵ Dado que las tasas de ganancia eran elevadas para las industrias de Tornquist¹⁴⁶, lo que se ve reflejado en el clima festivo que relata la crónica de las asambleas para los años 1925 y 1926, se siguió adicionando tecnología o permitiendo la llegada de técnicos y de aportes de los socios de las empresas fusionantes. En los cuadros N°2 y N°3 se puede ver cómo las ganancias de TAME y la cuenta de ganancias y pérdidas por año para la empresa demuestran una solidez económica formidable dentro de lo que fueron otras iniciativas industriales, como La Cantábrica.¹⁴⁷ La iniciativa del sector privado se nos aparece como crucial para el desarrollo industrial, como bien afirmó Schvarzer. Las políticas arancelarias del gobierno no fueron las más acertadas en el camino hacia el crecimiento fabril. Sin embargo el autor va más allá al declarar que el gobierno no se preocupaba por la industrialización, afirmación que es criticable, pero acorde al tipo de industrialización que Schvarzer tenía en mente.¹⁴⁸ Lo que debilita a la industrialización en la Argentina según Schvarzer es la inexistencia de una burguesía empresarial auténtica y dinámica que promueva un desarrollo competitivo, la cual habría sido reemplazada por un empresariado sin

144 Ver cuadro N°1. Villanueva (1972).

145 Schvarzer (1996). P. 98-108.

146 El directorio ve a 1925 y 1926 como los mejores años desde el final de la Primera Guerra Mundial, adjudicándose beneficios por más de 1 millón de pesos.

147 Ver cuadros N°2 y N°3.

148 Schvarzer (1996). P.111.

vocación emprendedora y más preocupado en obtener beneficios de rentas que en formar una industria pujante. Si tomamos el ejemplo del grupo Tornquist, no podemos ver la vocación rentística más allá de su fuerte imbricación en el sistema bancario y en los préstamos que brindaba. Schvarzer demanda para la Argentina algo que no se puede vislumbrar en el horizonte nacional.

La visión de Sábato es un poco más certera en relación al grupo Tornquist. La evolución de Buenos Aires de ciudad-puerto, a un centro de comercio y de un enclave comercial a una ciudad obrera- industrial perdiendo el carácter burocrático de sus inicios, es similar al derrotero de la Casa Tornquist. Comienza como una casa comercial y empresa exportadora de frutos del país que se aventura de a poco dentro del universo bancario y tímidamente en la introducción de mercaderías extranjeras, sobre todo textiles y maquinarias. Según Barbero, existía una fuerte sinergia entre las compañías comerciales y financieras y el resto de las empresas del grupo, aunque las empresas tenían en general un cierto grado de autonomía respecto de las decisiones operativas, y no estaban absolutamente subordinadas a lo que decidía el *core business* de Ernesto Tornquist. Desde el inicio de sus operaciones se advierte la diversificación en sus activos y la intervención en numerosos emprendimientos.¹⁴⁹ Luego, en su expansión crea industrias en sectores nuevos e invierte en otras ya establecidas. Finalmente las empresas logran una posición de privilegio entre la constelación de firmas ya consolidadas debido a una serie de factores, entre ellos el contacto benéfico entre estos industriales y los dueños del capital extranjero, la relación fraternal entre poder político y el Grupo Tornquist y la alta diversificación de las inversiones lo que permite a las industrias de la Casa apoyarse ante un mal desempeño económico en alguno de sus emprendimientos en las ganancias que le provee el beneficio obtenido en los otros negocios del Grupo. Es notable como el caso de las empresas del Grupo Tornquist se adecua a las tesis de Sábato acerca de los empresarios industriales multiimplantados en diversos sectores económicos. Lo que no se sostiene es la versión de los industriales invirtiendo allí donde las ganancias eran rápidas y en empresas que requerían poco capital. El grupo Tornquist había adquirido firmas que estaban en necesidad de capitalización, entre ellas las metalúrgicas Tamet y Ferrum, al igual que empresas del rubro de la carne. Las inversiones financieras se complementaban con otros negocios industriales, de manera de poder repartir el riesgo entre diferentes emprendimientos. Tampoco se sostiene la visión de Roy Hora de una diferencia de intereses entre la burguesía industrial y la terrateniente. En *Terratenientes, empresarios y crecimiento industrial en la Argentina: los estancieros y el debate sobre el proteccionismo (1890-1914)* describe la aparente existencia de una división de intereses entre ambas clases y que para Peña, Schvarzer y Sábato había sólo una clase empresarial diversificada sin

149 Barbero, María Inés, “Los grupos económicos en la Argentina en una perspectiva de largo plazo (Siglos XIX y XX)”. P.11

conflictos.¹⁵⁰ En el período que trata ve que no hay identificación de intereses entre industriales y terratenientes. No sólo el análisis sobre los textos de sus predecesores en el estudio del empresariado argentino es simplificado al extremo, sino que también es incorrecto, debido al lazo que hemos encontrado entre los grupos económicos, la burguesía terrateniente y el empresariado industrial. Los industriales argentinos efectivamente se unieron a los capitales agropecuarios y financieros locales y extranjeros, con los que no encuentran ningún tipo de contradicción en toda la etapa agroexportadora y el período de entreguerras hasta el cambio de políticas industriales a mediados de los treinta y principios de los cuarenta.

Para que los grupos sobrevivieran en la Argentina no sólo se debe pensar en el papel del Estado como incentivador de la industria, ni en la relación con el poder político para tener un emprendimiento exitoso, sino también la situación de estabilidad política del país y el nivel de certidumbre institucional que rige en el momento de hacer negocios.¹⁵¹

150 Hora, Roy (2000), “Terratenientes, empresarios industriales y crecimiento industrial en la Argentina: los estancieros y el debate sobre el proteccionismo (1890-1914)”, *Desarrollo Económico*, vol. 40 n° 159 (octubre-diciembre 2000), pp.465-492. Schvarzer emitió una respuesta al texto de Hora al año siguiente, que fue relevado en H-industri@ del primer semestre de 2012 bajo el título “Clases en conflicto y conflicto de ideas sobre las clases. Una aclaración necesaria para la polémica sobre la clase dominante en la Argentina moderna”

151 Barbero, María Inés, “Los grupos económicos en la Argentina en una perspectiva de largo plazo (Siglos XIX y XX).” P.39.

Conclusiones

Tornquist, al tener una relación cercana con el poder político en Argentina podía presionar a favor de medidas favorables a sus negocios. Muchos de los grupos lograron sus objetivos mediante presiones puntuales que no siempre se daban a conocer públicamente; otros lo hicieron desde publicaciones o actuando como lobbies poderosos. Oscar Cornblit destacaba la ausencia de peso político de los inmigrantes asociados al desarrollo industrial, pero el caso de Tornquist y de otros empresarios de la época lo desmiente notablemente. Es interesante que la relación con el poder político sea para tantos autores una necesidad *sine qua non* para hacer negocios industriales en la Argentina. Schvarzer encontró que muchas de las fábricas se explican no sólo por las ventajas comparativas sino por el poder político de sus propietarios, y trae a colación la empresa Quilmes y el accionar de los Bemberg en el país. Al igual que las metalúrgicas, Quilmes usaba insumos importados y se demoró muchísimo en promover la producción de cebada y lúpulo en la Argentina. Era notoriamente una industria artificial y gigantesca, que no se explicaba por los mecanismos normales de éxito de las firmas.¹⁵² El otro caso es TAMET, que triunfó económicamente y de manera notable en un país sin yacimientos explotados de hierro ni carbón, pero que se encontraba en manos de uno de los financistas y terratenientes más poderosos que tenía el país y con un extenso pasado de relación con el poder político y el mundo público, como lo fue Ernesto Tornquist. Algunas ramas sensibles al igual que la metalúrgica a la carencia de mineral de hierro en el país, no pudieron evolucionar de manera más rápida por la falta de la materia prima, al punto tal que debían tener un ojo puesto en la llegada de insumos desde el exterior o montar estructuras ad hoc para conseguirlo, como fue el caso de las industrias de maquinaria agrícola.

Los aranceles no bastaron para crear industrias que pudiesen exportar manufacturas en competencia con los países desarrollados. Es muy difícil creer que un país sin ventajas comparativas, y sin la materia prima necesaria para la producción pueda montar toda una industria basándose sólo en la benevolencia de una política arancelaria. Se iba a lograr algo de exportación industrial en los momentos finales de la industrialización de los treinta, pero no como se esperaba.

Al analizar los textos sobre industrialización y ver el desempeño de las industrias analizadas aquí, salta a la vista que la imagen que nos brindó Villanueva en 1972 es de las más destacadas y acertadas de entre todas las relevadas. El foco que el autor puso en los años 20 como génesis de gran parte de la industrialización de años posteriores se verifica en las industrias metalúrgicas, al igual que fue enorme el grado de inversión de esos años y sobre el cual se asentarían gran parte de las industrias argentinas, no sólo las metalúrgicas.

152 Schvarzer (2001) P.7-8.

Otro tema destacable que aparecía en varios textos y que se mostró incorrecto al analizar la industria metalúrgica es que no existe discontinuidad en el crecimiento. TAMET agrega capital en la década de 1920 durante el proceso de adquisiciones y uniones y luego en los 30 agrega mano de obra y algo de tecnología como forma de crecimiento.

Salta a la vista la relación cercana entre inmigración y desarrollo industrial en Buenos Aires, sobre todo visible en las metalúrgicas, y la relación entre Tornquist y los grupos y conglomerados europeos también permite sacar una conclusión sobre el papel de los extranjeros en la economía y en la industria argentina, y en la necesidad de contar con su papel para poder establecer una industria nacional competitiva. Cuando se agota la posibilidad de crecimiento en la rama, al alcanzar los límites técnicos y financieros, fue común buscar socios extranjeros como forma de seguir creciendo ante la imposibilidad de hacerlo autónomamente.

La formación de una industria siderúrgica y metalúrgica en la Argentina ante la ausencia de yacimientos explotados y ventajas comparativas en la producción, con insumos importados costosos y la inefable inestabilidad económica argentina tal vez nos da la pauta de que es posible sobreponerse ante todas estas dificultades si se cuenta con el capital humano y la destreza empresarial que algunos han ejercido, al igual que acompañada de diferentes políticas que aseguren evitar la mayoría de los obstáculos que la industria ha encontrado.

El caso de Ernesto Tornquist y su Compañía nos permite a su vez comprobar que la diversificación en las inversiones era una práctica extendida que permitía compensar pérdidas de otras iniciativas, ya se industriales o comerciales, que no tenían éxito. No todos los emprendimientos fueron rentables y aquella fue la manera que encontraron para no perder el capital invertido. La multiimplantación en diferentes sectores era una manera de mantener el capital, pero a su vez generó que muchos empresarios ajenos a la industria invirtieran en ella como salvaguarda de capital.

Apéndice

Balances Tamet, La Cantábrica, Ferrum y E. Tornquist Cía financiera. ¹⁵³

| Ferrum 1929-1937 | | | | |
|---------------------|------------|-------------------|------------------|------------------|
| | Utilidades | Capital Realizado | Fondo de reserva | Tasa de ganancia |
| 1929 | 215533,12 | 4000000 | 43153,44 | 5,06% |
| 1930 | 137586,24 | 4500000 | 483153,44 | 2,69% |
| 1934 | 242527,12 | 4905200 | 63029,12 | 4,65% |
| 1937 | 439747,85 | 6328700 | 315951,68 | 6,21% |

Fuente: Monitor de Sociedades Anónimas y Patentes de Invención.

| La Cantábrica 1930-1938 | | | | |
|----------------------------|------------|-------------------|------------------|------------------|
| | Utilidades | Capital realizado | Fondo de reserva | Tasa de ganancia |
| 1930 | 105600 | 4500000 | 2800571,4 | 1,43% |
| 1935 | 154935 | 4500000 | 170136,56 | 3,21% |
| 1936 | 133785,08 | 4500000 | 304944,2 | 2,71% |
| 1938 | 132064,68 | 5722850 | 382065,64 | 2,12% |

Fuente Monitor de Sociedades Anónimas y Patentes de Invención.

| TAMET 1919-1939 | | | | |
|-----------------|------------|-------------------|------------------|------------------|
| | Utilidades | Capital realizado | Fondo de reserva | Tasa de ganancia |
| 1919 | 70608,34 | 1300000 | 29053,55 | 5,04% |
| 1921 | 389361,67 | 1300000 | 38374,52 | 22,54% |
| 1929 | 397481 | 4000000 | 47065,92 | 8,94% |
| 1937 | 914785,96 | 11783650 | 756326,56 | 6,80% |
| 1938 | 453225,52 | 13310600 | 697660,48 | 3,13% |
| 1939 | 564008,72 | 13665425 | 1428855,17 | 3,60% |

Fuente: Monitor de Sociedades Anónimas y Patentes de Invención.

Información relevante de las crónicas de las asambleas:

-En la asamblea de 1922 de Talleres Metalúrgicos antes Rezzónico, Ottonello y Compañía, las autoridades reconocen la necesidad de sanear su balance, que se encontraba afectado por la crisis mundial que desde el año pasado afecta a todas las actividades industriales y comerciales, como lo reconocía la Memoria de 1921, y que dificultaba la realización de negocios para la firma. ¹⁵⁴

Reconocen una baja precipitada en los precios de los artículos que la empresa fabricaba, hecho que era agravado por la devaluación de la moneda acaecida en la Argentina respecto del dólar

¹⁵³ Información extraída del Monitor de Sociedades Anónimas y Patentes de Invención. Todos los valores son en pesos oro excepto que se indique lo contrario.

¹⁵⁴ Recordar que en 1922 se produce la entrada de los capitales luxemburgueses del consorcio ARBED, y se incorporan como socios a S.A Talleres Metalúrgicos.

norteamericano, divisa necesaria para la adquisición de las materias primas de la industria como el hierro y el acero. Advierten pérdidas totales por 884.912,89 pesos moneda nacional, lo que suma 389.361,67 pesos oro.

-En abril de 1924, ya la sociedad reconoce una marcha en ascenso de sus negocios, pese a la situación económica en Europa y de las percibidas dificultades políticas e industriales en ese continente. El mercado argentino se percibe afectado por la inestabilidad de los precios de las materias primas y las oscilaciones en la política monetaria, lo que permite a la empresa repartir un dividendo del 7% a las acciones de primera preferencia, y del 3% a las de segunda preferencia.

-La crónica de la asamblea de 1926 captura el festivo clima que se vivía en la compañía tras el repunte en el último lustro. El directorio confirma al periodo 1925-1926 como el mejor de la década, lo que permite continuar con el plan de previsión trazado por sus accionistas y socios, reforzando las amortizaciones y las reservas. Al momento de la asamblea, el directorio reconoce el gran desarrollo que Talleres Metalúrgicos San Martín ha experimentado y enfrenta la necesidad de ampliar en consideración sus talleres. Clausura el año contable con beneficios por 930.942,94 pesos, de los cuales 655.745,87 van a amortizaciones y del resto se destinan al fondo de reserva extraordinaria 100.000 pesos oro sellado.¹⁵⁵

-En 1927, ya constituida como Sociedad Anónima Talleres Metalúrgicos San Martín, en asamblea dan a conocer la adquisición de la Compañía de Hierros y Aceros Pedro Vasena e Hijos, operación que ampliará la capacidad de producción de la firma de manera considerable. La utilidad del año fue de 1.544.047,86 pesos, de la cual se aprobaron 1.013.482,23 pesos para amortizaciones y provisiones para operaciones pendientes, resultando un saldo líquido de 530,568,63 pesos, con el que se pudo repartir un dividendo del 5%.

-En junio de 1928 se registra la crónica de Talleres Metalúrgicos San Martín en donde se confirma y se comunica el cumplimiento del plan de modernización de los talleres, encontrándose sus dos establecimientos, el de la Capital Federal y el de Avellaneda, en condiciones de poder fabricar productos y ejecutar todos los trabajos que conciernen a los ramos de su especialización.

-La asamblea concerniente al año 1929 reasegura la marcha ascendente que mantiene la firma, y que se señalaba ya en años anteriores. La modernización llevada a cabo a raíz de la compra de la Compañía de Hierros y Aceros fue llevada a cabo normalmente, y todas las secciones reportan estar trabajando con resultados satisfactorios.¹⁵⁶ La utilidad neta fue de 1.872.784,50 pesos, las amortizaciones requirieron 1.204.441,64 pesos saldando pesos 668.342,86. Con esa suma se

155 La mayoría de los autores (Schvarzer, Gilbert) concuerdan en la bonanza producida en la firma durante esos años.

En 1925 se produce la adquisición de Talleres San Martín, compañía mercantil y rural S.A., que al fusionarse con Talleres Metalúrgicos, antes Rezzónico Ottonello y Cía formarían TAMET.

156 Sin embargo Cobián y Rocchi observan que la producción de acero de Vasena tras la compra por parte de TAMET se detuvo en pos de ser ese producto provisto por el grupo internacional. Según Cobián, TAMET mantiene la planta de Vasena establecida en 1918 pero aparentemente no la pone en funcionamiento hasta 1941.

permitió repartir un dividendo del 6%.

-El capital de la sociedad, con la absorción de Vasena aumentó a 6 millones de pesos oro, los cuales para 1934 ya estaban emitidos y suscriptos 4.525.400. En ese mismo año el capital fijo se ajustó en 14 millones de pesos moneda nacional, y se convirtieron los 6 millones en pesos oro a pesos moneda nacional, lo que representaba 13.636.363,04, y obligó a la empresa a incrementar el capital debido al saldo restante.

**Financiera, Comercial e Industrial Ernesto Tornquist Lda.
1924-1937**

| | Utilidades | Capital Realizado | Fondo de Reserva | Tasa de ganancia |
|-------|------------|-------------------|------------------|------------------|
| 1924* | 574505,51 | ** | ** | 25,47% |
| 1929 | 670755,8 | 12000000 | 2796485,56 | 4,34% |
| 1936 | 104465,24 | 7500000 | 187729,52 | 1,34% |
| 1937 | 353097 | 7500000 | 27389,12 | 4,48% |

Fuente: Monitor de Sociedades Anónimas y Patentes de Invención.

* Para ese año sólo contamos con el dato de utilidades y el del capital sumado a las reservas (\$n1680983,85).

** No publicados en la asamblea de ese año.

Información relevante de las crónicas de las asambleas:

-En la asamblea de 1923, el directorio de la sociedad advierte que la crisis ganadera del momento se mantuvo latente y los precios de la cosecha de cereales no dejaron gran margen de utilidad. Además las actividades comerciales e industriales no habrían sido intensas, aunque los resultados obtenidos por las empresas comerciales e industriales a que está vinculada la sociedad, los conceptúa satisfactorios, mucho más teniendo en cuenta las circunstancias en que se han desenvuelto sus operaciones.

- En agosto de 1924, el directorio ya reconoce un repunte general de la situación económica desde el ejercicio anterior. Los precios de los productos agrícolas mejoraron, y la industria ganadera recuperó su vuelo, gracias a una demanda sostenida del exterior, ampliada por la apertura de nuevos mercados en Europa. El precio de la lana del sur aumentó y la demanda se mantuvo sostenida. El incremento del intercambio general se ve potenciado en principio por el aumento en el ingreso de las empresas ferroviarias. Admiten que aunque las fluctuaciones externas no fueron tan violentas como en años anteriores, si bien las operaciones financieras y comerciales y la inversión de capitales extranjeros se han resentido por la falta de estabilidad de los mismos. En cambio, afirman que las actividades industriales en el año contable se desarrollaron con mayor intensidad, debido en parte al aumento de derechos aduaneros introducido a fines de 1923.¹⁵⁷ Entre las operaciones

¹⁵⁷ Es notable que entre todas las actividades de la firma Ernesto Tornquist, la industrial no se encuentra ni

financieras realizadas por la Casa Tornquist se destacaron dos grandes empréstitos a la Municipalidad de Buenos Aires, el primero de 60 millones de pesos curso legal en agosto de 1923, y el segundo en diciembre de 1923 por 20 millones de pesos.¹⁵⁸

-En la crónica de la asamblea de 1926 se observa una caída de la actividad industrial. La revaluación de la moneda argentina, y la liberalidad de las tarifas aduaneras han generado una importante masa de importaciones en el último período. Las industrias tuvieron que soportar una mayor competencia del exterior por este hecho y también por la devaluación experimentada en otros países industriales. El grupo reclama protección adecuada para la industria nacional.

- A fines de 1928, la compañía reconoce en asamblea utilidades por 1.340.963 pesos oro, acordándose un dividendo del 6% a las acciones preferidas y del 8% las ordinarias. Capital y reservas sociales alcanzaban pesos oro 18.506.157. Comunican el resultado muy positivo de la cosecha agrícola, con precios excepcionalmente altos para maíz, y la enorme cantidad de oro que fluye hacia el país. En la industria azucarera nacional advierten una situación difícil debido a que la zafra superó las necesidades de consumo, a la vez que a nivel mundial existió sobreproducción (sumado al exceso de stock de años anteriores, lo que forzó a la Legislatura de Tucumán a votar una ley que obligaba a la exportación de todo el azúcar que exceda el consumo interno). Las condiciones en las que debieron operar las otras industrias locales siguen siendo, para el directorio, muy desventajosas, ya que la protección aduanera mediante la cual fueron concebidas no resultó suficiente en ese último año contable.

remotamente entre las de mayor prioridad durante la crónica. Esto parecería reforzar la teoría de la multiimplantación, y la no existencia de un sesgo anti industrial entre los empresarios industriales, sino que se trataba de un negocio más entre la plétora de actividades que realizaban.

158 Otra marca de la cercana relación entre grupos empresarios y poder político, sobre todo los Tornquist.

Cuadro 1.

| Tamet | | |
|-------|--------------------------|-------|
| Año | Cantidad de trabajadores | HP |
| 1911 | 710 | 600 |
| 1935 | 2200 | 6100 |
| 1944 | 3000 | 15000 |

Fuente: Grande Cobián (2002), TAMET: crónica de una guerra. Concentración y centralización capitalista en la siderurgia argentina, 1870 - 1935, en *Razón y Revolución*, nro. 10.

Cuadro 2.

| Tamet | | | |
|-------------------|----------------------|-----------|--|
| Ganancias por año | Peso moneda Nacional | Peso Oro | |
| 1927 | 508094 | 223561,36 | |
| 1928 | 674471 | 296767,24 | |
| 1929 | 913129 | 401776,76 | |
| 1930 | 734085 | 322997,4 | |
| 1931 | 216540 | 95277,6 | |
| 1932 | 590950 | 260018 | |
| 1933 | 249691 | 109864,04 | |
| 1934 | 829355 | 364916,2 | |
| 1935 | 848220 | 373216,8 | |
| 1936 | 1088494 | 478937,36 | |

Fuente: Masini Cougnet, J. (1937), "Tamet" es una gran avanzada en la industria metalúrgica argentina : análisis de balances., *Finanzas*, n°16/18, Octubre-Diciembre

Cuadro 3.

| Cuenta de ganancias y pérdidas por año | Peso Moneda Nacional | Peso oro |
|--|----------------------|-----------|
| 1927 | 508094 | 223561,36 |
| 1928 | 674471 | 296767,24 |
| 1929 | 1313129 | 577776,76 |
| 1930 | 1234085 | 542997,4 |
| 1931 | 266540 | 117277,6 |
| 1932 | 590950 | 260018 |
| 1933 | 249691 | 109864,04 |
| 1934 | 829355 | 364916,2 |
| 1935 | 848220 | 373216,8 |
| 1936 | 1088494 | 478937,36 |

Fuente: Revista *Finanzas* (1943), “Estado de la industria metalúrgica expuesto por la sección respectiva de la Unión Industrial Argentina”, n°82/83, Buenos Aires, Mayo-Junio

Cuadro 4

| Año | Tonelada de materias primas metalúrgicas |
|------|--|
| 1938 | 641100 |
| 1939 | 641100 |
| 1940 | 641100 |
| 1941 | 341400 |
| 1942 | 127000 |
| 1943 | 85000 |

Fuente: *Finanzas* revista mensual n°82-83, mayo junio 1943.

Bibliografía:

- Amico, Fabián (2011), “Notas sobre la Industrialización por Sustitución de Importaciones en Argentina: Buscando adentro la fuente de la competitividad externa”, *H-industri@*, año 5 n°9, segundo semestre.
- Azzi, María Susana y de Titto, Ricardo (2008), *Pioneros de la industria argentina*, Buenos Aires, El Ateneo Editorial, pp.90-105; 220-235.
- Badoza, Silvia y Belini, Claudio (2009), “La Compañía General de Fósforos, 1889-1929: Expansión y límites de una gran empresa en una economía agro-exportadora”, *Desarrollo Económico*, Vol.49, n°193, abril-junio 2009, pp.91-121.
- Barbero, María Inés, con Bernardo Kosacoff (2002), *Going global from Latin America. The Arcor Case*, Buenos Aires, Mc. Graw Hill.
- Barbero, María Inés, y Ceva, Mariela (2008), “Estrategia, estructura y redes sociales. El caso de Algodonera Flandria (1924-1950)”, *História Econômica & História de Empresas*, VII, n° 2, 2004
- Barbero, María Inés, “Business History in Latin America: a Historiographical Perspective”, *Business History Review*, 82:3, Autumn 2008.
- Barbero, María Inés, Los grupos económicos en la Argentina en una perspectiva de largo plazo (Siglos XIX y XX)., Página Web de la Universidad de San Andrés accedida el 7 de julio de 2013: <http://www.udesa.edu.ar/files/UAHumanidades/EVENTOS/Grupos%20econ%C3%B3micos.pdf>
- Barbero, María Inés y Rocchi, Fernando (2002), “La industria (1914-1945)”, en *Nueva Historia de la Nación Argentina*, Tomo IX, Buenos Aires, Planeta, pp.61-83.
- Belini, Claudio (2009), *La industria peronista: 1946-1955, políticas públicas y cambio estructural*, Buenos Aires, Edhasa, 1ª edición, pp.29-54.
- Belini, Claudio y Rougier, Marcelo (2008), *El Estado empresario en la industria argentina: conformación y crisis*, Buenos Aires, Manantial, pp.21-26.
- Bil, Damián (2009), “Origen y transformación de la industria de maquinaria agrícola en la Argentina. La trayectoria de Schneider, Istilart y Senor hasta 1940”, *H-industri@*, Año 3 n°4, primer semestre 2009.
- Castro, Claudio, Conocimiento, aprendizaje y trayectoria técnica. Una perspectiva del proceso sustitutivo a través de un grupo de empresas metalúrgicas., Página web de la Facultad de Economía de la UBA accedida el 9 de julio de 2013: <http://www.econ.uba.ar/www/institutos/economia/Ceed/archivos/ClaudioCastro.pdf>
- Catalano, Luciano (1941). “Posibilidades económicas e industriales de la riqueza minera metalífera argentina”, *Cursos y Conferencias*, Revista del Colegio Libre de Estudios Superiores, Año IX, N° 10, 11 y 12, Volumen XVIII, Buenos Aires, Enero-Marzo 1941.

- Cortés Conde, Roberto y Gallo, Ezequiel (1973), *La formación de la Argentina moderna*, Buenos Aires, Editorial Paidós.
- Di Tella, Guido y Zymelman, Manuel (1967), *Las etapas del desarrollo económico argentino*, Buenos Aires, Eudeba.
- Díaz Alejandro, Carlos Federico (1983), *Ensayos sobre la historia económica argentina*, Buenos Aires, Amorrortu, pp. 207-264.
- Dorfman, Adolfo (1942), *Evolución Industrial Argentina*, Buenos Aires, Editorial Losada.
- Dorfman, Adolfo (1970), *Historia de la Industria Argentina*, Buenos Aires, Solar-Hachette, 2da. Edición.
- Eco, Umberto (1998), *Cómo se hace una tesis. Técnicas y procedimientos de investigación, estudio y escritura*, Barcelona, Editorial Gedisa.
- Facciolo, Ana María (1981), “Crecimiento industrial, expansión metropolitana y calidad de vida: El asentamiento obrero en la Región Metropolitana de Buenos Aires desde principios de siglo”, *Desarrollo Económico*, Vol.20 n°80, Enero-marzo, pp.549-568.
- Gerchunoff, Pablo y Fajgelbaum, Pablo (2006) *¿Por qué Argentina no fue Australia? Una hipótesis sobre el cambio de rumbo*, Buenos Aires, Siglo XXI Editores.
- Gilbert, Jorge, Las estrategias empresariales de Ernesto Tornquist y compañía frente al cambio económico, accedida el 9 de julio de 2013 a través de la página web de la Facultad de Economía de la UBA:
<http://www.econ.uba.ar/www/servicios/Biblioteca/bibliotecadigital/Indice%20alfabetico/archivos/Para%20Publicaciones/CESPA/LA%20EMPRESA%20AYER%20Y%20HOY/8%20Gilbert.doc>.
- Gilbert, Jorge (2003), El grupo belga luxemburgués ARBED y la metalúrgica TAMET, Ponencia llevada a cabo en las Terceras Jornadas de Historia Económica, Asociación Uruguaya de Historia Económica, Montevideo, Julio de 2003. Transcripción en página web de la Asociación Uruguaya de Historia Económica:
[http://www.audhe.org.uy/Jornadas Internacionales Hist Econ/III Jornadas/Simposios III/13/Gilbert.pdf](http://www.audhe.org.uy/Jornadas_Internacionales_Hist_Econ/III_Jornadas/Simposios_III/13/Gilbert.pdf)
- Grande Cobián, Leonardo José (2002), TAMET: crónica de una guerra. Concentración y centralización capitalista en la siderurgia argentina, 1870 - 1935, en *Razón y Revolución*, nro. 10, reedición electrónica. Página web de Razón y Revolución:
<http://www.razonyrevolucion.org/textos/revryr/prodetrab/ryr10-09-GrandeC.pdf>
- Hora, Roy (2000), “Terratenientes, empresarios industriales y crecimiento industrial en la Argentina: los estancieros y el debate sobre el proteccionismo (1890-1914)”, *Desarrollo Económico*, vol. 40 n° 159 (octubre-diciembre 2000), pp.465-492.

- Johns, Michael (1992); "Industrial Capital and Economic Development in Turn of the Century Argentina", *Economic Geography*, Vol. 68 n°2, Clark University, California.
- Katz, Jorge (1989), *El proceso de la industrialización en Argentina: evolución, retroceso y prospectiva*, Buenos Aires, Centro Editor de América Latina, pp.45-66.
- Korol, Juan Carlos y Sábato, Hilda (1990), "Incomplete Industrialization: An Argentine Obsession", *Latin American Research Review*, Vol.25 n°1, pp.7-30.
- Korol, Juan Carlos (1991), "Argentine Development in a Comparative Perspective", *Latin American Research Review*, Vol.26 n°3, 1991, pp.201-212.
- Kosacoff, Bernardo, y Azpiazu, Daniel (1989), *La industria Argentina: desarrollo y cambios estructurales*, Buenos Aires, Centro Editor de América Latina, pp.9-13.
- Lupano, María Marta (2009), *La Gran Familia Industrial. Espacio urbano, prácticas sociales e ideología (1870-1945)*, Buenos Aires, Santiago Arcos Editor.
- Madero, Fernando (1980) "Ernesto Tornquist" en Ferrari, Gustavo y Gallo, Ezequiel (compiladores), *La Argentina del Ochenta al Centenario*, Buenos Aires, Editorial Sudamericana. Pp.627-650.
- Masini Cougnet, J. (1937), "Tamet" es una gran avanzada en la industria metalúrgica argentina: análisis de balances., *Finanzas*, n°16/18, Octubre-Diciembre, pp.15-16.
- Míguez, Eduardo (2005), "El fracaso argentino". Interpretando la evolución económica en el "corto siglo XX", *Desarrollo Económico*, Vol.44 n°176, Enero-Marzo, pp.483-514.
- Memoria y Balance Ferrum*, 1934-1935 y 1940, Buenos Aires, Biblioteca Tornquist.
- Monitor de Sociedades Anónimas y Patentes de Invención*, Rollos entre 1919-1940 (Microfilms), Buenos Aires, Biblioteca Tornquist.
- Murmis, Miguel y Portantiero, Juan Carlos (2011), *Estudios sobre los orígenes del peronismo*, Buenos Aires, Siglo XXI Editores, 2da. Edición.
- O'Connell, Arturo, (1988), "La Argentina en la Depresión: los problemas de una economía abierta", en Thorp, Rosemary y otros, *América Latina en los años treinta. El papel de la periferia en la crisis mundial*, Ciudad de México, Fondo de Cultura Económica.
- Pampín, Graciela (2012), "La historiografía en torno de la clase dominante. Las tesis de Peña, Sábato y los debates recientes", *H-industri@*, año 6 n°10, primer semestre.
- Regalsky, Andrés y Barbero, María Inés (2002) "Las inversiones extranjeras y el comercio exterior" en *Nueva Historia de la Nación Argentina*, Tomo IX, Buenos Aires, Planeta, pp. 117-122.
- Revista *Contribución de La Cantábrica Sociedad Anónima Metalúrgica, Industrial y Comercial al progreso del país*. (1941), Buenos Aires, Biblioteca Tornquist.
- Revista de la Unión Industrial Argentina* (1960), serie 2ª n°4, Año LXXIII.
- Revista *Finanzas* (1943), "Estado de la industria metalúrgica expuesto por la sección respectiva de

- la Unión Industrial Argentina”, n°82/83, Buenos Aires, Mayo-Junio.
- Revista *TAMET*, números varios, Buenos Aires, Biblioteca Tornquist.
- Riqueza Argentina*, Tomo III Febrero-Diciembre 1928, Buenos Aires, Biblioteca Tornquist.
- Rocchi, Fernando (1996), “En busca del empresario perdido: Los industriales argentinos y las tesis de Jorge Federico Sábato”, *Entrepasados*, n°10, Buenos Aires, pp.67-88.
- Rocchi, Fernando (1997), *Building a Nation, building a market: industrial growth and the domestic economy in turn-of-the-century Argentina*, Santa Barbara
- Rocchi, Fernando (1998), “Consumir es un placer: la industria y la expansión de la demanda en Buenos Aires a la vuelta del siglo pasado”, *Desarrollo Económico*, Vol.37 n°148, Enero-marzo, pp.533-558.
- Rocchi, Fernando (2006), *Chimneys in the desert: industrialization in Argentina during the export boom years, 1870-1930*, Stanford, Stanford University Press.
- Rougier, Marcelo (2006), “Un Largo y Sinuoso Camino: Auge y Decadencia De Una Empresa Siderometalúrgica Argentina. La Cantábrica 1902-1992”, *Desarrollo Económico*, Vol.46 n°183, Octubre-diciembre, pp.385-417.
- Rougier, Marcelo (2008), “In memoria Jorge Schvarzer (1938-2008)”, *H-industri@*, año 2- n°3.
- Russo, Cintia (2008), “Fábrica y localidad. La construcción de la identidad industrial: el caso de la cervecería y maltería Quilmes”, *H-industri@*, año2 n°2, primer semestre.
- Schvarzer, Jorge (1989), *Bunge & Born: crecimiento y diversificación de un grupo económico*, Buenos Aires, AR CISEA/GEL.
- Schvarzer, Jorge (1991), *Empresarios del Pasado: La Unión Industrial Argentina*, Buenos Aires, Imago Mundi.
- Schvarzer, Jorge (1996), *La industria que supimos conseguir*, Buenos Aires, Planeta.
- Schvarzer, Jorge (2000), “La implantación industrial” en Romero, José Luis y Romero, Luis Alberto (eds.), *Buenos Aires: Historia de Cuatro Siglos*, Buenos Aires, Altamira.
- Schvarzer, Jorge (2001) “Clases en conflicto y conflicto de ideas sobre las clases. Una aclaración necesaria para la polémica sobre la clase dominante en la Argentina moderna.” *H-industri@*, año 6 n°10, primer semestre de 2012.
- Tamet (1941) *Catálogo de productos*, Buenos Aires, Biblioteca Tornquist.
- Tarcus, Horacio (1996), *El marxismo olvidado en la Argentina: Silvio Frondizi y Milcíades Peña*, Buenos Aires, El Cielo por Asalto, pp.267-284.
- Villanueva, Javier (1972), “El origen de la industrialización argentina”, *Desarrollo Económico*, Vol. 12 No. 47 (Oct.-Dec., 1972), pp. 451-476.