

**XXI Jornadas de Historia Económica
Asociación Argentina de Historia Económica
Universidad Nacional de Tres de Febrero
Caseros (Buenos Aires)
23 al 26 de septiembre de 2008**

**Los grandes industriales de Buenos Aires: sus patrones de inversión
y su lugar en el seno de la elite socioeconómica argentinas, 1870-1914***

ROY HORA

(CONICET/Universidad de San Andrés/Universidad Nacional de Quilmes)

rhora@udesa.edu.ar

* Agradezco la asistencia de María Alejandra Bertolotto en la recolección y procesamiento de la información sobre la que se basa este trabajo.

1. Introducción

En el último cuarto de siglo, y hasta la Primera Guerra Mundial, la Argentina experimentó una sostenida expansión económica, impulsada por el crecimiento del sector rural de exportación, pero que también comprendió a otros sectores de actividad, como la producción manufacturera. Este trabajo se propone analizar algunos de las características del empresariado industrial que emergió al calor de ese proceso. Para ello detendremos nuestra atención sobre los fabricantes de Buenos Aires, que por entonces se estaba convirtiendo en la principal urbe de América Latina. El estudio de los industriales de esta ciudad, en la que donde se concentraba más de dos tercios del capital industrial del país, aspira a ofrecer algunas respuestas a los siguientes interrogantes: ¿Qué lugar ocupaban los mayores empresarios manufactureros en el seno de las clases propietarias argentinas del cambio de siglo? ¿Cuáles eran los patrones de inversión y de consumo que caracterizaban a los fabricantes, y en qué aspectos se distinguían de los que predominaban entre los empresarios rurales? ¿Hasta qué punto las principales fortunas erigidas en la industria podían comprarse con las que surgieron en otros sectores, entre las cuales merecen especial atención las de origen agrario? ¿En qué medida las figuras más poderosas del empresariado industrial formaban parte de una elite económicamente diversificada, que poseía activos dentro y fuera del sector manufacturero? ¿O se trataba, en cambio, de un empresariado especializado en un segmento específico de la actividad fabril?

No existe un consenso acabado en torno al mejor modo de responder estas preguntas. Dos grandes líneas de interpretación han marcado, sucesivamente, el estudio de la burguesía manufacturera en esa etapa de formación de una industria moderna. Desde el momento mismo en el que el fenómeno industrial comenzó a adquirir cierta relevancia, y hasta la década de 1970, predominó una visión cuyo tema dominante es la debilidad del empresariado fabril, y más en general del sector de actividad en la que éste se insertaba. En los trabajos que adoptaron este punto de vista, entre los que se destacan estudios ya clásicos como los de Adolfo Dorfman y Ricardo M. Ortiz, los fabricantes son retratados como un grupo predominantemente inmigrantes, dotado de escasas raíces en la sociedad nativa, que se encontraba económica y socialmente subordinado a la elite terrateniente.¹ Una versión más compleja de este argumento señala la existencia de un paisaje industrial de carácter dual, en el que las pequeños y medianas empresas que producían para el mercado interno convivían con empresas de mayor tamaño que se articulaban con la economía de exportación (Cortes Conde, 1965).

¹ Las principales referencias son Dorfman (1986 (primera edición 1942)) y Ortiz (1955). Para un análisis de esta perspectiva, Korol y Sabato (1989).

A partir de la década de 1970, estos argumentos concitaron una serie de objeciones. En un ensayo muy influyente, inspirado en la teoría del bien primario exportable, Ezequiel Gallo enfatizó que la producción industrial, lejos de permanecer rezagada en la etapa previa a la Guerra Mundial, había experimentado un crecimiento aún más veloz que el del sector rural; esta circunstancia invitaba a concluir que en ese período habría cobrado forma un empresariado fabril más poderoso de lo que las interpretaciones tradicionales sugerían (Gallo, 1970). Sin embargo, fueron los historiadores más influidos por versiones heterodoxas del marxismo quienes avanzaron en la elaboración de una perspectiva alternativa. El más importante de todos ellos fue Jorge Sábato. Tomando distancia de los relatos que describían al empresariado dividida según líneas que remiten al modelo de las fracciones de clase, y que le atribuía a la burguesía industrial un papel marginal y subsidiario en el escenario argentino, este autor argumentó que la originalidad del sector más poderoso de la elite de negocios radicaba en que carecía de especialización sectorial. Según Sábato, los grandes capitalistas argentinos invertían simultáneamente en distintas esferas de actividad, que comprendían al agro, pero también al comercio, las finanzas y la industria (Sábato, 1979). Los trabajos de Jorge Schvarzer sobre la elite industrial tuvieron por objeto probar estas ideas. Así, por ejemplo, su estudio sobre la Unión Industrial Argentina describe a los empresarios manufactureros como parte de una elite de negocios con múltiples intereses (Schvarzer, 1991).

Aunque más académicos en tono y en estilo, diversos trabajos recientes sobre el nacimiento y la primera expansión de la industria argentina han contribuido a reafirmar esta perspectiva revisionista. Así, por ejemplo, un importante estudio de Fernando Rocchi ofrece evidencias sustantivas sobre el ingreso de grandes fabricantes en actividades vinculadas a la importación de insumos o productos similares a los que ellos mismos elaboraban en sus fábricas. Avanzando sobre esta línea de razonamiento, este autor sostiene que muchos de los mayores industriales de ese tiempo, al igual que los estancieros cuyos “intereses iban más allá de la producción rural y también comprendían comercio, industria, así como toda actividad rentable”, poseían inversiones en una multiplicidad de esferas de actividad (Rocchi, 2006, 13). En el mismo sentido, un estudio reciente de historia urbana que analiza el principal distrito industrial de Buenos Aires concluye que, lejos de encontrarnos frente a una “burguesía débil”, se advierte que “los nombres más conspicuos, estrechamente interconectados, aparecen en muy diversas empresas” moviéndose entre distintos rubros de actividad “de manera flexible según las oportunidades de ganancia” (Silvestri, 2003, 231-2). Así, pues, en diversos campos, que van de la historia de empresas a la historia urbana, la imagen que hoy se ofrece de los empresarios manufactureros de la era exportadora sugiere que la interpretación clásica debe descartarse. Al examinar cuestiones vinculadas a su poder económico y sus patrones de

inversión, pero también a su posición social, esta literatura concluye que los grandes industriales, más que distinguirse, se asemejan a los estancieros que tradicionalmente eran percibidos como los únicos integrantes de pleno derecho de la elite de la riqueza argentina.

Esta conclusión no puede sorprender dado el carácter siempre parcial y provisorio del conocimiento social, y la habitual tendencia de los historiadores a polemizar con las narrativas heredadas. Es preciso señalar, sin embargo, que esas nuevas visiones sobre los rasgos del empresariado manufacturero se asientan sobre evidencias empíricas que están lejos de ser concluyentes (Barbero, 2006, 153-69). Hasta el momento, la historiografía argentina carece de trabajos detallados sobre las empresas y los empresarios manufactureros del período agroexportador. Dificultades para acceder a la consulta de archivos de empresas, así como más en general la escasez de fuentes con las que reconstruir la historia de los empresarios de la era exportadora, sugiere que no será sencillo avanzar en el conocimiento de estos actores. Como resultado de esas carencias, muchas de las afirmaciones sobre los rasgos del empresariado industrial suelen derivarse de consideraciones generales sobre la velocidad del crecimiento manufacturo y más en general del veloz ritmo de expansión del mercado interno, así como del incremento de la escala de las unidades de producción.

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

habitualmente por debajo del 3 % del patrimonio total, incluso entre las mayores fortunas del país. La protección estatal que el registro de la propiedad hacía posible era, pues, bastante poco onerosa.

En el caso de los empresarios fabriles, la confiabilidad de la información ofrecida por estas fuentes se acrecienta puesto que hasta la segunda década de siglo, aun cuando se advierte un proceso de aceleración de la concentración y de la escala de las empresas manufactureras, “el capital anónimo no ha[bía] penetrado todavía de manera amplia en la esfera de actividad industrial”, por lo que resulta relativamente sencillo identificar a los auténticos propietarios de inversiones en el sector manufacturero (Dorfman, 1986, 315). Durante el período que nos ocupa, las formas de gestión vinculadas al mundo de la familia seguían predominando ampliamente en las empresas industriales, incluso entre aquéllas que comenzaban a organizarse como sociedades anónimas. Señalemos, finalmente, que la información de origen judicial ofrece detallados informes sobre las características y el valor de los activos de un patrimonio determinado, elaborados por peritos de reconocida competencia en la materia, y gracias a los cuales es posible conocer cuestiones referidas a los patrones de acumulación, la inserción productiva y las características de los activos de los grandes propietarios de riqueza. Y si bien esas fuentes no suelen ser las mejores para entender la trayectoria de un empresario, sí nos ofrecen una imagen muy fidedigna de los rasgos más salientes de su patrimonio en un momento determinado del tiempo. Todo ello sugiere que el análisis de los inventarios sucesorios de los mayores industriales de la primera fase de la industrialización puede arrojar alguna luz sobre el debate en torno a las características de la burguesía industrial de la era agroexportadora.

2. Los industriales

¿Quiénes eran los mayores empresarios manufactureros del cambio de siglo? ¿Cuáles son las figuras que todo estudio sobre los industriales de esa etapa de surgimiento de la gran industria debe colocar en el centro de su atención? Estas preguntas no admiten una respuesta sencilla. No contamos, para ese período, con información de origen fiscal a partir de la cual identificar a los mayores contribuyentes, ni con estudios contemporáneos sobre volumen de ventas o tamaño de las empresas a partir de los cuales identificar a los principales fabricantes. Para delimitar el universo a explorar, este trabajo concentra la atención en aquellos empresarios que, a juicio de los observadores contemporáneos, se encontraban entre los fabricantes más destacados del cambio de siglo y para los que, además, contamos con inventarios sucesorios y otra información adicional gracias a la cual podemos afirmar que mantuvieron una fortuna

apreciable hasta el fin de sus días. Dos procedimientos paralelos nos permitirán delimitar este universo. Por una parte, analizaremos a los industriales cuyas fábricas fueron elegidas por las autoridades de la Unión Industrial para ser exhibidas ante legisladores y medios de prensa durante un programa de visitas a grandes empresas que la dirigencia industrial llevó adelante en el año 1899.² En esa ocasión, algunas de las mayores y más modernas fábricas de ese tiempo se abrieron al ojo público para poner de relieve la envergadura y los progresos de la industria nacional. Este trabajo también se apoya en dos estudios contemporáneos que ofrecen una aceptable visión panorámica sobre las grandes empresas del período, que nos ayuda a identificar a algunos de sus mayores propietarios: *Los pioneers de la industria argentina* (Tomo I de 1886, y Tomo II de 1896), de Manuel Chueco, y *Las industrias fabriles en Buenos Aires*, aparecido en 1893 bajo el seudónimo de “Dr. Moorme”. Estos autores organizaron sus estudios sobre la emergencia de la industria en Buenos Aires a partir de la descripción de las empresas que a su juicio constituían las mayores unidades de producción de una ciudad que para entonces se convertía en el mayor polo manufacturero de América Latina (que en muchos casos coinciden con las que los dirigentes de la Unión Industrial se propusieron exhibir ante los parlamentarios y la opinión ilustrada en las visitas de 1899). Dado que nos interesa detener nuestra mirada sobre los industriales más poderosos, sólo consideraremos a aquellos capitalistas que dejaron fortunas, una vez descontados sus pasivos, superiores a los \$ 150.000 m/n. Esta cifra se ubica bien por encima del umbral mínimo de una gran empresa industrial del período, que diversos estudios ubican en torno a los \$ 100.000. En casi todos los casos, estos empresarios aparecen repetidamente mencionados en los principales estudios sobre el empresariado industrial del período.³

En síntesis, el universo que este trabajo se propone analizar se compone de figuras tenidas por grandes industriales en la época que dejaron patrimonios superiores a los \$ 150.000, y para los que existe información adicional -en particular de origen judicial- precisa y detallada. Sobre un total de 63 empresas que aparecen mencionados en las obras que nos sirven de referencia, hemos reunido información para 29 empresarios. El hecho de que no haya resultado posible localizar a algo más de los propietarios de grandes fábricas en los archivos sucesorios argentinos no debe tomarse sin más como un indicio de que la suerte les fue esquiva en el largo plazo: aun cuando algunos de ellos sufrieron reveses que les quitaron sus fortunas, no debe olvidarse que para un empresariado de fuertes raíces extranjeras el retorno a su tierra natal era una posibilidad siempre presente, en particular para los más exitosos. El ejemplo de Emilio

² La lista completa puede verse en *Boletín de la Unión Industrial Argentina*, XIII:370, octubre de 1899, pp. 15-7. Referencias adicionales en Lix-Klett (1900), pp. 479-81.

³ Véase, por ejemplo, Dorfman (1986), Schvarzer (1991) y Lewis (1993).

Bieckert, que decidió retornar a su país de origen a disfrutar de la fortuna que hizo gracias a la fabricación de cerveza, sugiere algunas de las razones por las cuales no podemos ofrecer información sobre parte de los fabricantes más poderosos de ese tiempo.⁴

Amén de éstos industriales para los que no contamos con información, hemos dejado fuera de nuestro estudio a otros 12 industriales, en este caso porque los registros judiciales nos muestran que legaron bienes por debajo de los \$ 150.000. Dentro de este grupo se cuentan algunos casos fracaso empresario junto a otros que no experimentaron caídas tan abruptas, pero que de todos modos no lograron alcanzar o mantenerse en la cumbre. Ello nos deja con un grupo compuesto por 17 industriales que pertenecen al sector más exitoso del empresariado manufacturero. Es importante tener en mente que los datos que surgen de una muestra tan pequeña no aspiran a alcanzar ninguna precisión estadística. Aun cuando las fortunas industriales que analizamos presentan aspectos similares (como puede advertirse dando una mirada al apéndice en el que aparecen consignadas las características más relevantes de cada patrimonio individual), la información que este artículo ofrece debe tomarse simplemente como indicativa de rasgos generales y órdenes de magnitud. De todos modos, la decisión de analizar un universo bien acotado se justifica en tanto este estudio se concentra sobre la cúspide del mundo fabril, y se propone trazar con el mayor detalle posible el perfil económico del sector más poderoso de la burguesía industrial durante la primera etapa de expansión de la industria.

De modo nada sorprendente, en este universo se encuentran representados empresarios que habían labrado sus fortunas en las ramas más dinámicas del sector manufacturero, y que en casi todos los casos habían crecido a partir de la elaboración de bienes de origen agropecuario o gracias a las ventajas que les reportaba la protección geográfica para desplazar a la producción importada. Entre ellos se encuentran nombres como Gaggino y Lauret (dueños de una de las curtiembres más importantes del país), Prat y Campomar (que ocuparon posiciones muy prominentes en la industria textil), Vasena y Rezzónico (que se destacaban entre los empresarios metalúrgicos), Noel y Canale (grandes fabricantes de alimentos) y Peuser (la figura central de la actividad gráfica argentina). Las fortunas de estos industriales, tasadas en las tres décadas que corren entre 1894 y 1923, oscilan entre los \$ 7,1 y los \$ 0,21 millones de pesos m/n.⁵ Estas cifras excluyen deudas, y ofrecen por tanto una aproximación al monto de su patrimonio neto en el momento de su fallecimiento. Doce de ellas superan el millón de pesos;

⁴ Sobre Emilio Bieckert, consúltese, entre otros, Lewis (1993, 87-9 y 114).

⁵ La información que se ofrece en este trabajo está expresada en pesos moneda nacional (\$ m/n), aunque en el apéndice también se indica su relación con la moneda metálica (promedios mensuales, tomados de Alvarez (1929). Para facilitar las comparaciones, debe recordarse que durante este período la moneda metálica se cambia por la libra esterlina a una relación de 5 a 1.

cinco están por encima de los dos millones. El cuadro 1 ofrece información sobre su tamaño promedio, así como sobre el peso relativo de las inversiones en distintos objetos, dentro y fuera del sector industrial, para los 17 fabricantes para los que poseemos información:

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

Patrimonio Promedio	Patrimonio industrial (empresa Principal)	Otras empresas industriales, comerciales o financieras	Participaciones, créditos o	Préstamos familiares, depósitos bancarios efectivo	Propiedad rural y empresas agropecuarias	Inmuebles urbanos y suburbanos	Residencias	Bienes Personales	Deudas/ hipotecas
\$1.944.000	53,8 %	0,3 %	4,7 %	8 %	4,9 %	24,8 %	2,7 %	0,6 %	11,47 %

La información ofrecida indica que los grandes fabricantes de Buenos Aires lograron amasar fortunas considerables, y obliga a calificar la imagen que describe a los empresarios manufactureros como un grupo cuyas posibilidades de acumulación se vieron severamente limitadas por un entorno hostil. De hecho, patrimonios por encima de los \$ 4 millones, como las que dejaron Adrián Prat (\$ 4,3 millones en 1909), Pedro Vasena (\$ 4,3 millones en 1916) o Juan Campomar (\$ 7,1 millones en 1919), se contaban entre las mayores fortunas erigidas por los empresarios nativos (o los extranjeros radicados en el territorio nacional) que actuaban en los sectores secundario y terciario de la economía en las décadas del cambio de siglo.

En efecto, fortunas de este tamaño eran infrecuentes en otros sectores de actividad. Además de la manufactura, entre los rubros más dinámicos vinculados con la producción de bienes y servicios destinados a satisfacer las necesidades del consumo interno cabe mencionar a las operaciones inmobiliarias, la comercialización de productos primarios, la introducción y venta de artículos importados, y los servicios de transporte. Todos ellos sirvieron de plataforma para la edificación de importantes fortunas que, sin embargo, rara vez superaron a las de los grandes industriales que estamos considerando. Veamos algunos ejemplos referidos a figuras líderes en estos terrenos de actividad. Comencemos por los grandes agentes inmobiliarios. La casa Adolfo Bullrich y Cía. ocupaba un lugar preponderante en este terreno, y extendía su actividad a la comercialización de animales de raza y la administración de campos. Su fundador

y propietario, Adolfo Bullrich, dejó \$ 0,95 millón en 1882.⁶ Bullrich había acumulado una de las mayores fortunas en este ramo, que superaba ampliamente al de sus principales competidores: Román Bravo, socio principal de la firma “Bravo, Barros y Cía.”, pasó a sus herederos unos \$ 340.000 en 1925, y Rodolfo Collet, socio de Collet y Llambí, una cifra aún más reducida.⁷ Si giramos nuestra atención hacia las casas consignatarias de productos rurales, nos encontramos con patrimonios de rango similar. Entre las principales empresas que operaban en este rubro se contaba Pedro y Antonio Lanusse. Pedro Lanusse, propietario de la mitad del capital total de este establecimiento, transmitió a sus herederos bienes por \$ 400.000 en 1898 (de los cuales el 80 % correspondían a activos y ganancias de la sociedad).⁸ En algunos casos, los titulares de casas importadoras lograron acumular patrimonios más importantes, aunque es dudoso que éstas fueran mucho más importantes que las que encontramos entre los mayores fabricantes. Así, por ejemplo, entre los principales firmas de este rubro se encontraba “Adolfo Mantels y Cía.”, quizás la mayor casa importadora alemana, especializada en la introducción de maquinaria agrícola europea y estadounidense. Su principal accionista, Adolfo Mantels, falleció en 1911 dejando \$ 2,5 millones, de los cuales tres cuartos correspondían a su participación en la sociedad que llevaba su nombre.⁹ Finalmente, dirijamos nuestra atención hacia el sector de transporte urbano. Entre los capitalistas argentinos (o extranjeros que operaban localmente, con recursos nativos) que actuaban en este sector, la figura de Federico Lacroze es quizás la más relevante. En las décadas de 1880 y 1890, la empresa de Lacroze, con sus 200 kilómetros de vías que recorrían el centro de Buenos Aires, y que se extendían hacia la Chacarita y San Martín, era la tercera en importancia de la Capital Federal, luego de dos firmas que se hallaban bajo el control de capitales británicos. En 1899, Lacroze legó a sus herederos una fortuna de unos \$ 5 millones.¹⁰ El hecho de que casi todas las grandes firmas de transporte o de servicios públicos estuviesen controladas por inversores extranjeros, y que este control se volviera cada vez más estrecho desde comienzos del nuevo siglo, (Scobie, 1971, 213-6) invita a concluir que no debe haber habido muchas fortunas similares a la de Lacroze. En síntesis, esta somera comparación con algunas de los hombres de negocios más exitosos en la esfera del comercio y los servicios invita a concluir que las mayores fortunas industriales se hallaban ubicadas en los estratos superiores del empresariado urbano.

⁶ Sucesión Adolfo Bullrich, Archivo General de la Nación (en adelante AGN).

⁷ Sucesión Román Bravo, Archivo de la Justicia Federal (en adelante AJF); sucesión Rodolfo Collet, AGN.

⁸ Sucesión Pedro Lanusse, AGN.

⁹ Sucesión Adolfo Mantels, AJF. Para una descripción, véase Lloyds (1911, 435).

¹⁰ Sucesión Federico Lacroze, AGN.

Hay que señalar, sin embargo, que ninguno de estos hombres de negocios se contaba entre los capitalistas más acaudalados del país. A pesar de su veloz ritmo de crecimiento, las todavía reducidas dimensiones que poseía la economía nacional (unos 4 millones de habitantes hacia 1895, unos 8 hacia 1914, de los cuales sólo la mitad residían en las regiones pampeanas) limitaban las posibilidades de acumulación de las empresas que orientaban sus productos o servicios, de modo exclusivo o predominante, hacia los consumidores argentinos. Sólo unas pocas figuras dotadas de excepcionales talentos empresarios, y que además dominaban algunos sectores muy específicos, fueron capaces de trascender este umbral. Tal es el caso de Nicolás Mihanovich, el dueño de una flota de más de 300 vapores que no tenía rival en los ríos Uruguay y Paraná. Gracias a su amplio dominio del tráfico comercial y de pasajeros en el principal estuario de América del Sud, este inmigrante dalmata reunió una fortuna que, cuando fue tasada en 1929, alcanzaba los \$ 23,5 millones. Al margen de este y algún otro caso excepcional, para encontrar acumulaciones de riqueza de esta magnitud debemos dirigir nuestra atención hacia los tres sectores que, gracias a su contacto con espacios económicos más amplios, particularmente en el Atlántico Norte, se veían menos constreñidos por el modesto tamaño de la economía local: la actividad de exportación, las finanzas y la producción agropecuaria para la exportación. El primero se hallaba dominado por grandes firmas de capital extranjeros (frigoríficos y exportadoras de granos, principalmente) y el segundo por la banca estatal (y en alguna medida también por casas bancarias de origen europeo), por lo que los capitalistas argentinos, o los extranjeros radicados en el país, sólo pusieron hacerse de lugares marginales en estos escenarios. Aún así, un puñado de banqueros que poseía estrechos contactos con las principales plazas financieras internacionales logró sacar provecho de los cuantiosos flujos de capital y de mercancías que en ese período ataron a la Argentina con los mercados europeos. Los nombres más emblemáticos de este grupo son Ernesto Tornquist (que dejó \$ 25 millones en 1906), los hermanos Antonio (\$ 28 millones en 1916) y Bartolomé Devoto (\$ 35 millones en 1921), y Otto Bemberg (de cuya fortuna, que en parte se hallaba radicada en Europa, no sabemos gran cosa, pero que debe haber sido de una escala similar).¹¹ Tornquist, los Devoto y Bemberg poseían vastos intereses en la banca, el comercio y la producción, que afirmaron sobre la base de su acción como intermediarios financieros entre la Argentina y los principales mercados de Europa Occidental (Marichal, 1988; Barbero, 2007).

La importancia de los empresarios de este perfil y de esta envergadura no debe exagerarse. Trayectorias como la de los Devoto o Ernesto Tornquist resultan excepcionales, y de hecho estos grandes hombres de negocios ocupaban un lugar destacado pero claramente secundario en el seno de los sectores propietarios más opulentos del país. Entre los hombres

¹¹ Sucesión Ernesto Tornquist, AJF; sucesión Antonio Devoto, AFJ.

que participaban activamente en el comercio de exportación, que poseían estrechos contactos con los inversores y los mercados de capitales europeos, que se desenvolvían en el sector financiero, o que sumaban y combinaban todas estas actividades, apenas un puñado lograron reunir fortunas por encima de los \$ 3 o 4 millones, esto es, de una magnitud similar a la de los mayores industriales. Teodoro Bracht, socio principal de T. Bracht y Cía., “una de las principales casas mercantiles de Buenos Aires, con fuertes lazos internacionales y una sólida posición en el comercio de lanas y cueros” (Barbero, 2007, 9) transmitió a sus herederos unos \$ 2,2 millones en 1911; Teodoro de Bary, al que muchos tenían por “uno de los financistas líderes de la Argentina” a comienzos del siglo XX (Lloyds, 390), dejó \$ 3,3 millones en 1929. Otros ejemplos apuntan en el mismo sentido, y ponen de manifiesto que esas fortunas no eran significativamente más grandes que las que surgieron en la industria.¹² En rigor, para encontrar fortunas no sólo de rango superior, sino también más numerosas, es necesario dirigir la atención hacia el sector rural, particularmente hacia las grandes empresas pampeanas que producían los cereales, la lana y la carne que constituían los principales rubros de exportación de la economía primaria más dinámica de América Latina. Gracias a la fertilidad natural del suelo, así como a las obras de infraestructura realizadas durante el período, en las ochenta millones de hectáreas con que contaba la región pampeana surgieron, en el último tercio del siglo XIX surgieron cientos de empresas agrarias de gran tamaño que operaban a una escala que sólo su íntimo contacto con el mercado internacional hacía posible.¹³ Esas estancias que se extendían sobre varios miles (y a veces sobre decenas de miles de hectáreas) conformaban la base más sólida sobre la cual se edificaron las fortunas del grupo más opulento y más numeroso de la alta burguesía (Hora, 2002).

En consecuencia, no puede sorprender que la fortuna del más rico de todos los industriales que analizamos en estas páginas, el empresario textil Juan Campomar, se ubicase a considerable distancia de los principales patrimonios terratenientes (que casi siempre estaban compuestos en más de tres cuartas partes por bienes rurales). Los \$ 7,1 millones m/n que acumuló este fabricante palidecen frente a los \$ 21 millones m/n que dejó Leonardo Pereyra en 1899, los más de \$ 23 millones m/n que valían las propiedades rurales que Ambrosio Olmos

¹² Otros ejemplos: Alejandro Shaw (\$ 5,5 millones en 1929), Cristian Altgelt (\$ 6,2 millones en 1932) y Ernesto Van Peborgh (\$ 2 millones en 1936). Véase los juicios sucesorios de estos capitalistas, todos en AJF. Nótese que estos patrimonios fueron tasados en un período posterior al que estamos considerando, lo que sugiere que, acompañando el crecimiento de la economía argentina, deberíamos encontrarnos con acumulaciones de mayor tamaño.

¹³ La lana, que representaba cerca de la mitad de las ventas al exterior hasta el cambio de siglo, se exportaba en más de un 90 %; desde entonces los granos tomaron primacía, y la orientación exportadora se atenuó ligeramente. Sin embargo, hacia 1910 más de la mitad de la producción de trigo, dos tercios de la de maíz, y más de tres cuartas partes de la de lino se destinaban al mercado mundial.

poseía sólo en las provincias de Córdoba y La Pampa (en esta cifra no están comprendidas sus inversiones urbanas, ni en otros distritos) a mediados de la década de 1900, los \$ 34,5 millones m/n que poseía Mariano Unzué en esos mismos años, o los \$ 31,5 millones m/n que Tomás Duggan transmitió a sus herederos en vísperas de la Primera Guerra Mundial (Hora, 2002). El hecho de que entre los terratenientes que acabamos de mencionar no hubiese apellidos tan representativos de la gran riqueza rural como Anchorena, Alvear o Alzaga muestra que el grupo de grandes estancieros que pueden clasificarse dentro de esta categoría es bastante más extenso (en efecto, estas familias contaba con varios miembros que poseían fortunas más grandes que las de Campomar). Y como lo sugiere el caso ya mencionado de Duggan, un inmigrante irlandés que arribó sin bien alguno a la Argentina, no estamos hablando aquí sólo de riqueza acumulada a lo largo de varias generaciones, sino apenas en el transcurso de una vida. De hecho, si descendemos algunos escalones en la pirámide de la riqueza nos encontrarnos con varios empresarios rurales de origen inmigrante que acumularon grandes fortunas en el lapso de algunas décadas: Francisco Pradere (que poseía \$ 17,7 millones m/n en sociedad con su hermano), Ramón Santamarina (dueño de \$ 12,5 millones en 1904), o Candelaria F. de Duhau (\$ 15 millones en 1930) son algunos de ellos.¹⁴ En síntesis: aun si las principales fortunas industriales muchas veces poseían dimensiones similares a las de otras grandes fortunas urbanas, parece indudable que la elite terrateniente constituía el elemento que daba su sello característico a la gran riqueza argentina.

Volvamos sobre los industriales. La información que ofrece el cuadro 1 indica que estos empresarios no responden al modelo del capitalista que invertía simultáneamente en distintas esferas de actividad. Antes que diversificar sus activos, los industriales concentraron el grueso de sus recursos en un rubro particular de la actividad manufacturera (típicamente en aquella empresa gracias a la cual habían labrado su fortuna). Sus intereses en otros emprendimientos industriales, comerciales o financieros resultan poco significativos. Estos capitalistas tampoco parecen haber mostrado mayor interés en invertir en activos líquidos. En las economías más avanzadas de ese período, que contaban con mercados financieros muy desarrollados, los papeles representaban la porción más importante del patrimonio de los grandes capitalistas. En Estados Unidos, por ejemplo, los estratos más elevados de la cúspide la riqueza se hallaban ampliamente dominados por “cortadores de cupones”, esto es, por propietarios de títulos y acciones (Piketty y Sáez, 2004, tabla 2). En la Argentina, estas formas de inversión resultan poco considerables, al menos para los industriales, por lo que una mayor diferenciación entre los distintos componentes de esta categoría (dentro de la cual se destacan las acciones y los títulos públicos), parece innecesaria. Dada su escasa magnitud, bajo este mismo rubro hemos

¹⁴ Véase sucesiones Francisco Pradere y Ramón Santamarina, AJF.

sumado también los créditos activos con garantía hipotecaria. Teniendo en cuenta que se trataba de personas que en su mayor parte ocupaban posiciones directivas en algunas de las mayores firmas industriales del país, advertimos que sus tenencias en efectivo y sus colocaciones bancarias, aunque más considerables, no parecen exceder lo necesario para satisfacer los requerimientos del movimiento regular de una empresa, sumado a alguna reserva para atender eventualidades. Como puede verse en el apéndice, sólo en los casos de Lauret y Campomar la magnitud de estas reservas representa un elevado porcentaje de una fortuna, lo que puede atribuirse a que la muerte los sorprendió en momentos en que se preparaban para encarar algún negocio de importancia.¹⁵ Por los mismos motivos, al evaluar el peso de sus deudas (que por su dimensión absoluta no resultan particularmente cuantiosas), debe tenerse en mente que al menos parte de ellas corresponde a movimientos de la operatoria cotidiana de estas empresas, por lo que no deben computarse en su totalidad como parte del pasivo contraído a mediano o largo plazo.

Estos fabricantes destinaron una pequeña porción de su patrimonio total a la adquisición de una vivienda. En muchos casos, éstas no sólo carecían de todo lujo sino que se hallaban ubicadas en barrios de baja categoría, y algunas veces, como en el caso del industrial metalúrgico Felipe Schwarz, incluso dentro del perímetro de la propia fábrica. Esta modestia no sorprende teniendo en cuenta que nos hallamos ante figuras que en su mayoría habían hecho fortuna por sí mismos, y que parecen haberse sentido más a gusto ahorrando y trabajando que gastando y descansando. Hay que resaltar que estos rasgos de ascetismo no eran patrimonio exclusivo de los dueños de fábricas. Algunos estancieros de origen inmigrante y prosperidad reciente (cuyo pasado no era del todo distinto al de muchos de los industriales que analizamos en este trabajo), se mostraron igualmente reacios a la hora de destinar dinero a erogaciones que seguramente consideraban superfluas. Tal es el caso, por ejemplo, del riquísimo Tomás Duggan. Aún así, y a pesar de las excepciones del caso, resulta indudable que las residencias donde habitaban los miembros más caracterizados de la clase propietaria rural, y algunos grandes financistas, nos advierten sobre las diferencias no sólo de riqueza sino también de posición de uno y otro grupo. Varios propietarios rurales mandaron edificar residencias en las que, en homenaje a sus propios triunfos, invirtieron sumas superiores al millón de pesos. Las mansiones de figuras como Diego de Alvear, Mariano Unzué o Carlos Ortiz Basualdo (para no mencionar más que tres estancieros cuyas residencias fueron tasadas por encima de esta cifra) se contaban entre ellas, junto a otras tanto o más lujosas (como la de Mercedes Castellanos de Anchorena, cuyo valor puede ser estimado en más de dos millones), en su mayoría alineadas a

¹⁵ Adviértase que dentro de esta categoría también incluimos préstamos a familiares.

lo largo de la Avenida Alvear o ubicadas en torno a la plaza San Martín.¹⁶ Y no puede dejar de señalarse que el valor de una sola de estas casas de aspiraciones señoriales es similar al de todas las residencias de los industriales que analizamos en este trabajo, que fueron tasadas en poco más de \$ 1,2 millón. El contraste entre el ostentoso despliegue de confianza y riqueza que las mansiones de la elite rural ponen de manifiesto, y la modestia de las residencias de los industriales sugiere, sin duda, que nos hallamos frente a dos universos sociales si no enfrentados, al menos radicalmente distintos.

Entre los industriales, la ausencia de preocupaciones referidas al consumo como un objetivo socialmente legítimo o placentero o como forma de distinción social se refleja, también, en la muy reducida importancia de las erogaciones destinadas a gratificarse, o a impactar a sus congéneres, mediante la adquisición de bienes de uso personal (joyas, vehículos, indumentaria, muebles, obras de arte, etc.). En ninguno de los casos para los que tenemos información este tipo de bienes superan los \$ 25.000. El panorama es bien distinto entre los integrantes de la elite rural, particularmente entre aquellos cuya prosperidad se remontaba al menos una generación. Algunos ejemplos caracterizados ofrecen una aproximación que permite estimar el costo material del gusto terrateniente por el atesoramiento de bienes de lujo: Juan Cobo dejó unos \$ 300.000 en muebles y alhajas (sobre una fortuna total de unos \$ 9 millones), Federico Leloir gastó unos \$ 150.000 en muebles y bienes de lujo (sobre una fortuna de unos \$ 15 millones), y Santiago Luro invirtió una magnitud similar (sobre una fortuna de \$ 9 millones) en este tipo de bienes suntuarios.¹⁷ Las diferencias son notables también si consideramos a figuras bastante menos prósperas pero más interesada en la adquisición de obras de arte como José Prudencio Guerrico -quizás el mayor coleccionista de arte del período-, cuya pinacoteca y demás objetos artísticos fueron tasados en unos \$ 200.000, lo que representaban cerca del 10 % de una fortuna que “apenas” superaba los \$ 2 millones.¹⁸ Con buenos motivos, podría argumentarse que una elite propietaria cuyos integrantes dotados de mayores inquietudes como coleccionistas y animadores culturales muy frecuentemente destinaban menos del 5 % de su patrimonio total a la adquisición de objetos suntuarios no parece haber sido un grupo particularmente interesado en las expresiones artísticas (y el hecho de que otras formas de consumo como el viaje a Europa, los juegos de azar y el hipódromo constituyesen prácticas muy extendidas entre los integrantes de la elite rural aporta elementos en este sentido). Aún así,

¹⁶ Sucesión Diego de Alvear, AGN; sucesiones Mariano Unzué y Carlos Ortiz Basualdo, AJF. Sobre las grandes residencias del período, véase Ortiz et al (1968) e Iglesia (1985). Además de las residencias de los grandes estancieros, estos autores registran también una pocas casas los barrios donde residía la elite económica más exclusivos de la ciudad

¹⁷ Sucesiones Juan Cobo, Federico Leloir y Santiago Luro, AJF.

¹⁸ Sucesión José Prudencio Guerrico, AJF. Sobre este coleccionista, véase Baldasarre (2006).

parece claro que una nítida frontera separaba a estos terratenientes de los dueños de fábricas, cuyos gastos en bienes de consumo suntuario no eran modestos sino raquíuticos.

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

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

Si dejamos de lado a estos industriales devenidos rentistas, podemos concentrar nuestra atención sobre los industriales que parecen haberse mantenido en actividad hasta el fin de sus días. La información para los restantes 14 fabricantes para los que poseemos datos puede apreciarse en el siguiente cuadro:

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

Patrimonio Promedio	Patrimonio industrial (empresa Principal)	Otras empresas industriales, comerciales financieras	Acciones, créditos o	Préstamos, depósitos bancarios efectivo	Prop. rural empresas agropecuarias	Inmuebles urbanos y suburbanos	Residencias	Bienes Personales	Deudas/ hipotecas
\$ 1.881.000	63,9 %	0,3 %	5,8 %	7,6 %	5,4 %	13,5 %	2,8 %	0,5 %	13,9 %

Como se advierte, la eliminación de los rentistas de pasado industrial no modifica radicalmente el panorama que habíamos bosquejado a partir de los datos que ofrece el cuadro 1. El único cambio significativo se refiere a la acentuación del peso del patrimonio industrial, que se incrementa unos 10 puntos porcentuales, a costa de las colocaciones en inmuebles urbanos y suburbanos, que retroceden casi 11 puntos. El resto de los ítems no experimenta mayores alteraciones, lo que corrobora que la diferencia principal entre los empresarios activos y los rentistas se refiere al peso respectivo de los bienes industriales y los de renta urbana. Se confirman, entonces, los rasgos que ya habíamos tenido oportunidad de señalar cuando analizamos al grupo en su conjunto: estos empresarios se caracterizan por su especialización en un único rubro de actividad industrial, por su renuencia a invertir en actividades o empresas que no controlan, por la relativa modestia de sus colocaciones en papeles, sus ahorros y su giro bancario y, finalmente, por la austeridad de su estilo de vida y sus patrones de consumo.

3. Visión en perspectiva

Los fabricantes que hemos analizado en este trabajo se ubicaban entre los estratos superiores del empresariado industrial surgido al calor de la primera etapa de expansión de la manufactura argentina. Los más prósperos de ellos poseían fortunas de rango similar a las acumuladas por otros grandes capitalistas urbanos en sectores de alta concentración y veloz crecimiento durante el período, como el comercio o el transporte urbano. A pesar del éxito que algunos de ellos alcanzaron en la producción manufacturera, sus fortunas todavía se hallaban a buena distancia de los niveles de riqueza que caracterizaban a los estratos superiores de la clase

propietaria nacional. Entre los dueños de fábricas no encontramos nada comparable a las acumulaciones de riqueza de los tres o cuatro mayores financistas del país y, más importante, de los grandes estancieros que producían para la exportación, cuyos emprendimientos, libres de las barreras que les imponían las todavía modestas dimensiones del mercado interno, les permitieron a muchos de ellos reunir fortunas bien por encima de los \$ 10 millones y que, en algunos casos, superaban los \$ 30 millones. La brecha de riqueza entre unos y otros resulta pronunciada, aunque no tan abismal como sugieren las interpretaciones tradicionales que ven a los fabricantes como un actor ubicado a enorme distancia de la elite rural.

Aún más que la producción, el consumo constituye el terreno en el que se observan las diferencias más marcadas entre uno y otro grupo. Figuras de gran relieve en los distritos rurales donde se encontraban sus grandes estancias, los terratenientes eran también las figuras más conspicuas en el escenario urbano. El marcado contraste entre los patrones residenciales de uno y otro grupo, tanto en lo que se refiere a localización como al tamaño y la calidad de los edificios que les servían de morada, explica en parte este fenómeno. Los distritos más caros de la ciudad se hallaban ampliamente dominados por las mansiones de los integrantes más encumbrados y más dispendiosos de la clase propietaria rural, a las que se sumaban las residencias de algunos pocos grandes financistas. Entre estas señoriales residencias y las humildes viviendas que habitaban los industriales se abría un verdadero abismo, que dividía dos universos sociales si no antagónicos, al menos radicalmente opuestos. Alejadas de los distritos más exclusivos, imperceptibles a los ojos de la elite social y, en cierta medida, invisibles también para grupos más amplios, las residencias de los fabricantes resultaban indistinguibles del tejido urbano del suburbio, a punto tal que en algunos casos incluso se confundían con el paisaje industrial.

Estas diferencias se confirman cuando dirigimos la atención hacia los objetos que adornaban esas austeras residencias, pues en ningún caso es posible constatar la existencia de obras de arte, reliquias, bibliotecas, juegos de vajilla de materiales nobles o mobiliario de categoría en cantidades apreciables. En síntesis, en el terreno del consumo destinado a la gratificación personal, a establecer diferencias sociales o a impresionar a quienes los rodeaban, de modo aún más claro que en lo que se refiere al tamaño absoluto de sus fortunas, se advierte un acusado contraste entre los patrones de comportamiento de los industriales y de los integrantes más conspicuos de una elite social ampliamente dominada por las familias de fortuna rural. En la Argentina del Centenario aún no había llegado el momento en el que los dueños de fábricas comenzaron a verse tentados a imitar los patrones de consumo conspicuo de los grandes terratenientes ni, mucho menos, a disputarles los lugares de primacía en el mundo

social (o a destinar energías a la creación de otros que reemplazaran a los ya consagrados). En el terreno de los estilos de vida y los patrones de consumo, pues, más que unidad, lo que parece ponerse de manifiesto es una radical ajenidad entre el mundo de ideas y los patrones de sociabilidad y distinción propios de la elite rural y de los segmentos más poderosos del empresariado industrial.

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

Los fabricantes más prominentes acumularon más capital que el estaban dispuestos a reinvertir en la ampliación de sus firmas. El destino privilegiado para los excedentes que no encontraban colocación en la industria, y que excedían sus todavía acotadas expectativas de consumo fue, más que el sistema bancario o el mundo de las finanzas, la compra de inmuebles urbanos y, en mucha menor medida, la inversión en el sector rural. En algunos casos, es probable que la adquisición de bienes raíces fuese vista como una fuente potencial de crédito

hipotecario que en su momento podía ser utilizada para expandir la escala de las empresas manufactureras. De todas formas, el endeudamiento, con o sin garantía hipotecaria, no ocupa un lugar muy relevante en el pasivo de los empresarios que hemos analizado en este trabajo. Una rápida mirada a la información provista en el apéndice confirma que, en líneas generales, los empresarios más poderosos fueron también los menos propensos a endeudarse, lo que sugiere que conforme se incrementaba su margen de maniobra también aumentaba su preferencia por formas de financiamiento dependientes de sus propios recursos.

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

El hecho de que las inversiones inmobiliarias de los industriales tuvieran por destino predominante a la propiedad urbana parece desafiar las interpretaciones que enfatizan que la actividad agropecuaria ofrecía ganancias elevadas sin mayor riesgo y sin que fuese necesario poseer destrezas gerenciales específicas. La renuencia de los industriales a invertir en el agro sugiere que la actividad agropecuaria, al igual que cualquier otra esfera de acción en una economía de mercado, requería de destrezas bien distintas a las que demandaba la gestión de una empresa industrial. Este elemento ayuda a explicar por qué, aun cuando la rentabilidad de la actividad rural en ese período de acelerada expansión productiva y gran dinamismo exportador debió resultar muy elevada en el largo plazo, y pese a que, en marcado contraste con lo que sucedía en el sector manufacturero, el capital fijo de una empresa agraria no se depreciaba sino que tendía a incrementarse con el transcurso del tiempo gracias al alza del precio del suelo (Míguez, 1982, 42), los fabricantes se mostraron remisos a ingresar de lleno en un negocio que puede haberles resultado tentador, pero al que parecen haber percibido como incierto y ajeno.

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

Referencias bibliográficas:

Album de la Industria Argentina. MCMXXIII (Buenos Aires, 1923).

Alvarez, Juan. *Temas de historia económica argentina* (Buenos Aires, 1929).

Baldasarre, María Isabel. *Los dueños del arte. Coleccionismo y consumo cultural en Buenos Aires* (Buenos Aires, 2006).

Barbero, María Inés. “La historia de empresas en la Argentina: trayectoria y temas en debate en las últimas dos décadas”, en Jorge Gelman (compilador), *La historia económica argentina en la encrucijada. Balances y perspectivas* (Buenos Aires, 2006).

- “Estrategias de empresarios italianos en Argentina. El grupo Devoto” presentado en el Seminario Abierto del Posgrado en Historia, Universidad de San Andrés, 2007.

Boletín de la Unión Industrial Argentina, varios números.

Chueco, Manuel. *Los pioneers de la industria argentina* (Buenos Aires, tomo I de 1886, y tomo II de 1896).

Cortés Conde, Roberto. “Problemas del crecimiento industrial argentino. 1880-1914” en Torcuato Di Tella y Gino Germani, *Argentina sociedad de masas* (Buenos Aires, 1965).

Dorfman, Adolfo. *Historia de la industria argentina* (Buenos Aires, 1986) (edición original de 1942).

Dr. Moorne. *Las industrias fabriles en Buenos Aires* (Buenos Aires, 1892).

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

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

Korn, Francis. “La aventura del ascenso”, en José Luis Romero y Luis Alberto Romero, *Buenos Aires. Historia de Cuatro Siglos*, (Buenos Aires, 1983), tomo II.

Korol, Juan Carlos e Hilda Sabato, “Incomplete Industrialization: an Argentine Obsession”, *Latin American Research Review*, 25:1 (1989).

Iglesia, Rafael. “La vivienda opulenta en Buenos Aires, 1880-1910, hechos y testimonios” *Summa*, 211 (1985), pp. 72-83.

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

Lewis, Paul. *La crisis del capitalismo argentino* (Buenos Aires, 1993).

Lix-Klett, Carlos. “Industria Nacional” (1899), en Carlos Lix-Klett, *Estudios sobre Producción, Comercio, Finanzas é Intereses Generales de la República Argentina*, Buenos Aires, Tomo I (Buenos Aires, 1900), pp. 479-81.

Lloyd, Reginald (ed.): *Twentieth-Century Impressions of Argentina* (Londres, 1911).

Marichal, Carlos. “La gran burguesía comercial y financiera de buenos Aires, 1860-1914: Anatomía de cinco grupos”, paper presentado en las III Jornadas de Historia Económica, Quilmes, 1988.

Míguez, Eduardo. *Las tierras de los ingleses en la Argentina, 1870-1914* (Buenos Aires, 1985).

Ortiz, Fernando, Mantero, Gutiérrez y Levaggi. *La arquitectura del liberalismo en Argentina* (Buenos Aires, 1968).

Ortiz, Ricardo M.: *Historia económica de la Argentina* (Buenos Aires, 1955).

Piketty, Thomas y Saenz, Emmanuel. “Income Inequality in the United States, 1913-2002”, mimeo, 2004.

Rocchi, Fernando. *Chimneys in the Desert. Industrialization in Argentina during the Export Boom Years, 1870-1930* (Stanford, Cal., 2006).

Sabato, Hilda. *Capitalismo y ganadería en Buenos Aires: la fiebre del lanar, 1850-1890* (Buenos Aires, 1989).

Schvarzer, Jorge. *Empresarios del pasado. La Unión Industrial Argentina* (Buenos Aires, 1991).

Scobie, James R. *Buenos Aires: del centro a los barrios, 1870-1910* (Buenos Aires, 1971).

Silvestri, Graciela. *El color del río. Historia cultural del paisaje del Riachuelo* (Buenos Aires, 2003).