

# **Industria argentina; un acercamiento a sus características en el temprano Siglo XX.**

Duarte, Juan Manuel.

Cita:

Duarte, Juan Manuel (2017). *Industria argentina; un acercamiento a sus características en el temprano Siglo XX. XVI Jornadas Interescuelas/Departamentos de Historia. Departamento de Historia. Facultad Humanidades. Universidad Nacional de Mar del Plata, Mar del Plata.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-019/514>

**MESA 95 - Formas del capitalismo argentino: Análisis histórico de grandes empresas en Argentina (siglos XIX y XX)**

**Industria argentina; un acercamiento a sus características en el temprano Siglo XX**

Autor: Juan Manuel Duarte

Estudiante de la Licenciatura y Profesorado en Historia, FFyL – UBA. CEICS

**PARA PUBLICAR EN ACTAS**

***Introducción***

En este trabajo, proponemos reconstruir aspectos de la trayectoria de la industrialización argentina durante las primeras décadas del siglo XX. A partir de fuentes valiosas pero relativamente poco trabajadas, como los *Special Agents Series* (informes de funcionarios del Departamento de Comercio Norteamericano en todo el mundo para estudiar distintos mercados), nos proponemos repasar aspectos de la situación de la industria argentina, reintroduciendo las condiciones más elementales de la acumulación en las ramas fundamentales: tamaño de mercado, escala, mano de obra, costos internos, entre otros. Consideramos que este ejercicio brindará elementos para discutir con las corrientes que señalan que la industria en el país no se desarrolló o lo hizo en niveles marginales, e incluso con aquella noción que sostiene que los intereses vinculados a la explotación agropecuaria ahogaron la posibilidad de una industria como en las potencias.

Recurrimos en este ejercicio a los mencionados informes del Departamento de Comercio de los EEUU. Esta dependencia, en la intención de expandir mercado para las manufacturas norteamericanas, instruyó a un grupo de funcionarios que realizaron distintos estudios de las economías nacionales con las cuales la nación del norte estaba interesada en desarrollar relaciones comerciales, o bien ya tenía establecido un vínculo. La Argentina fue uno de los países que recibió mayor atención; no solo para la introducción de bienes de consumo, sino también para el ingreso de materias primas, insumos y maquinaria para la industria local. El Departamento elaboró las Series de Agentes Especiales, donde se detallaban las estructuras de las plazas en las cuales buscaban descargar sus mercancías. A partir de

ellos, contamos con una descripción de la industria local y del mercado de diversos bienes para las primeras décadas del siglo, como textiles, automóviles, maquinaria agrícola, calzado, productos de madera, electrodomésticos, entre otros. De la mano de estos informes podemos conocer los referidos aspectos de la estructura económica a partir del manejo de fuentes contemporáneas. Estos analistas han tenido acceso a reportes que no se han conservado, y se han entrevistado con especialistas del área, razón por la que constituyen documentos de gran utilidad.

Es conocido el hecho de que Argentina a comienzos del S. XX se destacaba por su alta performance en las exportaciones de commodities, lo que generó la idea de que no se habría desarrollado un sector no agropecuario de peso. Ante las evidencias que ponían en tela de juicio la inexistencia de industria previa a los '30, una elaboración más refinada de esa noción sostiene que si bien existió un desarrollo el mismo estuvo condicionado por la falta de protección de los gobiernos oligárquicos, que defendían el librecomercio para favorecer la exportación primaria. A diferencia de las potencias como Estados Unidos, o incluso de Canadá, los intereses liberales se habrían impuesto a los industriales, vinculados con el proteccionismo, para perjudicar un desarrollo al nivel de estos países.

Sin embargo, un análisis más detallado evidencia la fragilidad de estas apreciaciones. Varios estudios muestran que antes de 1930 existía industria; incluso alcanzando las características de gran industria en varios sectores.<sup>1</sup> Ello llevó incluso a que los capitalistas norteamericanos prestaran atención ante la posibilidad de proveer insumos a la industria local.

### ***La industria nacional desde los ojos extranjeros***

Se puede tener una idea más completa de la complejidad de la actividad industrial desarrollada en el país, sobre la base de un relevamiento de los establecimientos por actividad que se encontraban en funcionamiento, la actividad que desarrollaban, y los empleados contratados. Adicionalmente, obtenemos de los informes datos acerca del capital por actividad y el valor de la producción, expresado en pesos moneda nacional. Uno de los informes más tardíos en el tiempo, de 1934, da cuenta de un considerable número de establecimientos de varias actividades. Se trata de un conglomerado que se ha

---

<sup>1</sup>Ver las investigaciones del CEICS sobre calzado, confección, industria gráfica, diversos productos de alimentación, transporte marítimo, metalurgia, carruajes, y otros. En [www.ceics.org.ar](http://www.ceics.org.ar). También, Ansaldi, Waldo: *Una industrialización fallida. Córdoba, 1880-1914*, Ferreyra, 2000; y Tarditi, Roberto: "Los frigoríficos, ¿manufactura o fábrica?", *Anuario PIMSA*, 2005.

desarrollado durante décadas, y del que podremos tener mayores precisiones al avanzar con los distintos informes.<sup>2</sup>

**Tabla 1. Establecimientos, capital, valor de producción (en pesos) y cantidad de empleados, Argentina. 1934.**

INDUSTRIA	Establecimientos	Capital	Valor de producción	Empleados
Vino	2638	958000	340000	65000
Aceites vegetales	25	16859	7511	950
Bebidas no alcohólicas	55	11184	7645	1507
Productos de maíz y trigo	179	90000	150000	5000
Cervecerías	17	80883	72668	4751
Chocolaterías y bombonerías	23	11317	14525	1545
Destilerías	31	16461	24319	1150
Dulces y conservas	30	12152	11860	1834
Pastas de harina	28	6774	6220	893
Galletas (biscuits)	21	11211	13084	2146
Extracto de Tomate	6	2158	1600	286
Hielo	28	21000	4000	200
Productos dietéticos	4	1567	1875	242
Vinagres	6	411	692	58
Yerba	21	22432	45000	1364
Empaquetadores de carne	12	145000	416000 (exportación)	30000
Industria del azúcar	42	120000	160000	15000
Productos Lácteos	8000	100000	53000	30000
Textiles de algodón	27	60000	40000	11350
Textiles de lana	22	60250	48000	10000
Tejidos	200	51250	45250	7500
Artículos de seda	40	19500	35000	7000
Productos de tocador	26 (estimado)	10000 (est)	25000	800
Manufactura de calzado	-----	46000	80725	-----
Calzado deportivo	491	6500	12156	23400
Alpargatas	491 (son los	12000	35487	23400 (los

<sup>2</sup>Murchison, C. T: *Manufacturing developments in Argentina*, 1934. Para la década de 1910, puede verse el Censo Nacional de 1914 e informes similares, como Halsey, F.: *Investment in Latin America and the British West Indies*, Washington, Gov Pr Office, 1918.

	mismos establecimientos que los deportivos)			mismos que los deportivos)
Sombreros	20	9299	8544	1780
Botones	4	300	400	200
Sombreros de mujer	90	150	600	300
Otros productos de tocador e indumentaria	500 (Est)	10000 (Est)	25000 (Est)	3000 (Est)
Metalurgia	326	107000	120000	20000
Hierro y Acero	-----	5000	6000	10800
Cemento	30	60800	29000	1315
Arena, piedras y esquisto para construcción	89	48000	-----	11000
Piedra molida	21	24000	9000	-----
Vidrio	17	18000	20000	4500
Plomo	23	14000	12264	1263
Pintura	14	7000	8000	614
Petróleo	-----	457000	-----	-----
Neumáticos	3	27000	11459	6000
Manufacturas de goma	9	21778	15293	1737
Tabaco	-----	60000	165000	20000
Fósforos	25	12753	13000	2814
Papel	18	30000	36000	2718
Maquinaria agrícola	32	7000	9000	1570
Químicas	61	60000	85000	1970
Extracto de quebracho	17	89000	32000	5320
Curtiembres	200	25000	35000	2000
Almidón	4	1000	1831	223
Farmacéuticas	11	2500	1678	250
Armado de cajas	36	2778	4771	1269
Cuerdas	8	3325	1691	250
Escarbadientes	3	200	150	-----
Jabón y Velas	25	8225	18000	900
Artes graficas	1700	60000	130000	-----
Muebles	4441 (en 1914)	62000 (en 1914)	87000 (en 1914)	29000 (en 1914)

Joyería	996 (est)	50000 (est)	40000 (est)	4297 (est)
Automotores	-----	50000 (est)	60000 (est)	15000 (est)
Materiales eléctricos y de radio	-----	35000 (est)	50000 (est)	8000 (est)

Podemos observar una relativa complejidad en las ramas productivas, pese al notable peso que constituyen aquellas que involucran la transformación del producto de la actividad agro-ganadera. No obstante ello, podemos dar cuenta de establecimientos vinculados a actividades como la química, maquinaria agrícola y automotor y la metalurgia. Pese a este panorama, no tenemos aún elementos que permitan conocer con precisión algunos aspectos fundamentales del desarrollo de ciertas ramas, como su capacidad técnica o su régimen en lo que respecta a la organización del trabajo. Por este motivo, es necesario avanzar sobre ciertas actividades sobre las que podemos conocer en profundidad sus características. Este trabajo se presenta como una primera aproximación en ese sentido.

### La industria gráfica

Ciertas ramas de la producción se encontraban en la frontera tecnológica internacional. Por ejemplo, la industria gráfica. Según el informe del funcionario Robert Barret, las 64 firmas gráficas y los 21 periódicos de la ciudad de Buenos Aires, que editaban más de 600 publicaciones previo a la Gran Guerra, empleaban 1.700 máquinas modernas, originarias de Europa y de los EEUU.<sup>3</sup> Estas provenían de Alemania, Inglaterra, Francia y EEUU. No solo en los establecimientos más importantes, sino también en aquellos de tamaño más reducido. En una fecha temprana como 1917, en este sector se podía contabilizar, en promedio, "...14,7 máquinas principales y 8,5 máquinas complementarias por establecimiento (con un máximo de 80 y un mínimo de 3 para las máquinas principales, y un máximo de 67 y un mínimo de 1 para las complementarias); y una media de 78,5 obreros ocupados entre las 69 firmas más importantes, tanto privadas como estatales. Entre las casas editoras de periódicos, hallamos un promedio de 10,3 máquinas principales (contando los diarios más grandes con más de veinte máquinas principales, mientras los de menor tirada poseían entre una y seis de estas máquinas) y solamente 0,14 máquinas complementarias; fenómeno dado por el carácter del trabajo realizado (impresión y confección de periódicos, lo que requiere en su mayoría rotativas y linotipos prescindiendo

---

<sup>3</sup>Barret, R.: "Paper, paper products and printing machinery in Argentina, Uruguay and Paraguay", en *Special Agents Series* n° 163, Department of Commerce, Washington, 1918.

de otras maquinarias complementarias)...”.<sup>4</sup> Por otra parte, resulta destacable el hecho de que existiera cierta homogeneidad en el nivel tecnológico, lo que permite explicar una progresiva desaparición o reemplazo de funciones en el trabajo, cuestión sobre la que no nos detendremos por una cuestión de espacio.

### La industria del calzado

Para 1919, la industria del calzado contaba en todo el país con 231 establecimientos (195 de ellos en Capital y provincia de Buenos Aires). La expansión de esa actividad llamó la atención de la United Shoe Machinery Co., la firma proveedora de máquinas para el sector más importante de EEUU, que instaló una filial de venta en el país para proveer de maquinaria a las fábricas del ramo.<sup>5</sup> En nuestro país, a partir de 1903 se consolidó la manufactura moderna en la rama, como forma transicional hacia un régimen de gran industria. Esta situación permitió que la USMCo proveyera de maquinarias y artefactos para el desarrollo de la actividad. La aparición de esta empresa fue determinante en el proceso que permitió avanzar en la mecanización de todas las actividades vinculadas a la confección del calzado.

La inversión extranjera, no se presenta entonces como un capital improductivo o especulativo, ni tampoco como un elemento de freno al avance del conjunto de la actividad. Muy por el contrario, de la mano de la modernización, se habilita la posibilidad de aparición de competidores nacionales en la provisión de maquinaria para la rama. La firma de Enrique Schuster es una muestra de ello, desarrollando una actividad que muta desde la fabricación de pomadas y barnices, hasta el patentamiento de maquinaria de diseño propio para la confección de calzado.<sup>6</sup>

### Bienes de capital

En la producción de bienes de capital existían para 1919 7 fabricantes de implementos agrícolas (1.194 obreros), 59 talleres de reparación de máquinas (317 obreros), 64 de níquel y latón (705 obreros), 6 fabricantes de calderas (96 obreros), 5 productores de materiales de construcción (80 obreros), 59 fundiciones (1.944 obreros), 992 herrerías (5.047 obreros), 228 talleres de maquinaria (6.915 obreros), 3 fabricantes de molinos (34 obreros), 45 plantas de productos de iluminación (3.726 obreros), 3 plantas de gas (2.469 obreros) y 181 constructores de estructuras para edificación. Estaban equipados en su

---

<sup>4</sup>Bil, D.: “La industria gráfica en la Argentina: situación durante la primera guerra mundial (1914-1918)”, en *6° Congreso ASET*, 2003.

<sup>5</sup>Brock, Herman: “Boots and shoes, leather, and supplies in Argentina, Uruguay and Paraguay”, *Special Agents Series* n° 177, 1919. Más datos de inversión extranjera y de capital nacional en la década de 1910 en Halsey F.: op cit.

<sup>6</sup>Kabat, Marina: *Del taller a la fábrica*, Edicionesryr, 2005.

mayor parte con maquinaria e insumos europeos, y en menor medida de origen norteamericano, ingresadas al país por diferentes casas importadoras. Los informantes también prestaban atención a otras actividades para la provisión de máquinas herramientas, como por ejemplo los ingenios azucareros de Tucumán y la reciente explotación petrolera. En efecto, para 1924 la Argentina era el sexto mercado de exportación de máquinas herramientas desde los EEUU y también uno de los principales para la maquinaria alemana.<sup>7</sup>

Otras actividades comenzaban a expandir de forma incipiente su mercado, como el equipamiento eléctrico. Este sector incluía maquinaria para la generación en centrales eléctricas, cableado, equipo para odontología, y electrodomésticos. La producción local era reducida, aunque para los años '20 la demanda comenzaba a aumentar y a habilitar ciertos nichos para capitales nativos.

Si bien para los '20 la era considerada como un mercado atractivo para la venta de maquinaria pesada, los informes dan cuenta de circunstancias que desalentaban la producción local de este rubro;

*“El comercio (...) de maquinaria y herramientas en la Argentina depende, como en otras partes, de las industrias metalúrgicas establecidas con el fin de abastecer la demanda de maquinaria en el curso del desarrollo industrial. La fabricación de maquinaria en (el) país es muy insignificante; de hecho, como ya se ha indicado, se podría decir que no existe. No reporta beneficio participar en esta industria, en particular debido al alto costo de producción. Los principales factores que dificultan el desarrollo del negocio de la maquinaria en Buenos Aires son los altos salarios, los altos impuestos sobre los metales, el hecho de que no existe mineral de hierro y la falta de carbón, que tiene que ser importado.”<sup>8</sup>*

Si bien parte de las adquisiciones estaban vinculadas al mantenimiento del sistema ferroviario, también se importaban un sin número de artefactos que suplían la demanda de industrias diversas. Las compras iban desde maquinaria para talleres industriales en general y equipos de fundición (directamente vinculados al ferrocarril). También se importaban herramientas, artefactos para la industria del azúcar y la harina, y equipos para la industria lechera. Asimismo, eran requeridos equipos para las plantas de envasado de comestibles, fábricas de conservas, molinos de aceite y molinos de madera. Otras importaciones suplían la demanda en máquinas para la fabricación de artículos tales como zapatos, vidrio, papel, muebles, ladrillos y cemento.

---

<sup>7</sup>Massel, J.A.: “Markets for machinery and machine tools in Argentina”, *Special Agents Series* n° 116, 1916; y Phoebus, M.A.: “Argentine market for United States Goods”, 1926.

<sup>8</sup>Massel, J.A.: op cit, p. 24. Traducción propia.



Cabe destacar que no es Gran Bretaña quien domina nuestro mercado de maquinaria pesada. Hay otros países proveedores: Alemania lideraba, con un mix considerable de productos. Cuando el Agente Massel intenta, hacia 1916, explicar la razón de la creciente eficacia alemana sobre la británica, permite conocer algunos aspectos de la competencia entre dos potencias industriales:

*“...el personal de las casas alemanas, con su actividad y sus ganas no sólo de asegurar un cliente sino de conservarlo para el futuro, cultivó asiduamente la amistad del comprador y ofreció términos convenientes (...) no fue hecho por las casas inglesas. Estos últimos adoptaron ciertos tipos de materiales, los estandarizaron y los defendieron con todas sus fuerzas, aparentemente sin tener en cuenta las necesidades especiales de los compradores y, además, no adoptaron o aprovecharon los métodos de sus competidores. Mientras que los ingleses se pegaron a sus pesadas máquinas, diseñadas para ser duraderas y fuertes, los alemanes han estado suministrando una máquina o herramienta más ligera a un precio reducido, siendo esta última práctica más aceptable en la Argentina. Los alemanes fueron aún más lejos. Pagaron, y aún pagan, y prestan mucha atención a las escuelas industriales y técnicas del país; les han hecho regalos, y todavía ofrecen enviarles máquinas, herramientas, maquinaria de carpintería y, de hecho, maquinaria de todo tipo. Con respecto a esto, se puede hacer referencia (...) a la Escuela Industrial de la Nación en Buenos Aires<sup>9</sup> (...) Las personas que han vivido en la República durante los últimos 10 años y han observado la lucha mencionada anteriormente, no han dejado de observar la caída del comercio de maquinaria inglesa y como ha sido ganado por los alemanes. El negocio inglés, sin embargo, no se ha visto totalmente aplastado por el hecho de que casi todos los ferrocarriles, plantas frigoríficas y otras industrias que están en manos inglesas han sostenido el comercio dando preferencia a los fabricantes ingleses.”<sup>10</sup>*

La estrategia alemana permite hacerse con un lugar de importancia que se consolida hacia la década de 1920, en donde las importaciones de maquinaria de esa nación se diversifican a muchas ramas de la actividad industrial.

**Tabla 2. Importaciones de maquinaria de Alemania, en toneladas, años seleccionados<sup>11</sup>**

<b>MAQUINARIA</b>	<b>Año 1913</b>	<b>Año 1922</b>	<b>Año 1923</b>	<b>Año 1924</b>
Motores de vapor	449	109	51	
Motores portátiles de vapor		209	8	
Motores a combustión interna	1797	1414	2427	831
Turbinas a vapor y gas		263	27	
Grúas		542	262	190
Para la Industria Minera				108

<sup>9</sup> El agente se refiere a regalos y “atenciones” para con la institución, que es la actual Escuela Técnica N°1 “Otto Krause” de Capital Federal.

<sup>10</sup> Massel, J.A.: op. cit., p. 20. Traducción propia.

<sup>11</sup> Phoebus, M.A.: op cit, pp. 20-21.

Para ventilación				60
Para refrigeración				74
Bombas	545	364	390	351
Elevadores		226	167	247
Para Industria Metalúrgica	1447	1392	1481	1159
Para molienda de harina	246	121	110	41
Para carpintería de madera		683	1197	975
Para industria de panificados	1021	1302	626	930
Para molienda de azúcar		69	518	
Para fabricación de papel		298	24	
Para industria del calzado y marroquinería		155	70	49
De coser	825	796	1104	1228
Telares				304
De hilado				50
Varios	4843	3837	2356	1210
TOTAL	11173	11980	10818	7807

### La joyería y la mueblería: un refugio del artesano

Estas dos ramas presentan características similares y aspectos que pueden compararse. El primero obedece al hecho de ambas actividades se desarrollaban con escaso nivel tecnológico en comparación con las potencias. Predominaba el trabajo artesanal y altamente especializado. Por otra parte, ambas actividades trabajan sobre patrones importados. La manufactura local intentó replicar modelos que formaban parte de la moda de consumo. En el país existían filiales locales de casas extranjeras que servían de vidriera y modelo a la producción nacional. El caso de la joyería en la inmediata posguerra estaba dominado por importaciones europeas. Relojes mobiliarios, los de pulsera y los accesorios de metal en general eran importados Suiza, Francia, Alemania, Bélgica.<sup>12</sup> Las dos casas más importantes de manufactura local empleaban a 70 y 40 trabajadores respectivamente. El agente Rosenthal tenía expectativas en el crecimiento del mercado para la importación, al que le asignaba una relativa importancia, al tiempo que sostenía un posible un impulso de la actividad y su desarrollo, sobre

<sup>12</sup>Rosenthal, S.W.: *Jewelry and silverware in Argentina, Uruguay and Brazil*, Washington, Gov Pr Office, 1922, p. 5.

la base de incorporación de maquinaria moderna. En ese punto, la producción local tenía una variable de compensación en los bajos salarios que pagaba.<sup>13</sup>

La construcción de muebles contaba con problemas específicos. Uno de ellos es el alto costo que suponía la fabricación nacional a una escala competitiva. En palabras del Agente Everley

*“...los muebles no pueden fabricarse económicamente en la Argentina en condiciones normales. El país no es una nación manufacturera. Carece de combustible y energía baratos; no posee ningún suministro de madera disponible que se pueda tener a un precio razonable, y todas las maderas de armario deben ser importadas, lo cual es una gran desventaja. Todos los demás materiales para la fabricación de muebles deben obtenerse también en el extranjero y los derechos sobre algunos de ellos son tales que, en algunos casos, es más barato importar el producto acabado que fabricar muebles a partir de materiales importados. Es bien conocido el caso de un nativo que poseía una fábrica de muebles en la Argentina y que tuvo que transferir su negocio a París debido a los altos impuestos sobre los materiales importados. Exporta sus muebles a la Argentina y los vende allí a través de su tienda de muebles altamente prestigiada. La falta de capital por parte de la mayoría de los fabricantes de muebles nacionales es otro obstáculo para el desarrollo de su negocio.”<sup>14</sup>*

Pese a se carecía de dotación de maquinaria – incluso para tareas suplementarias – hacia 1919 se producía toda una línea para el consumo hogareño a bajo costo y pobre terminación, con bajos salarios y trabajadores inmigrantes. Este fenómeno de bajos salarios se replicaba en la industria textil, donde 2.366 establecimientos abastecían el 20% del mercado local.<sup>15</sup> En cuanto a los muebles, si bien la crisis de la construcción en la posguerra hizo que parte de los 30.000 carpinteros que quedaban desempleados orientaran su actividad hacia la construcción de muebles, aun permanecía un sector de mueblería donde existía trabajo artesanal muy calificado con elevados costos de producción.

### Los combustibles y las fuentes de energía

Por otro lado, ciertos aspectos de los informes permiten echar luz sobre otro aspecto de la economía nacional: el relativo a las condiciones estructurales que contaba el país para albergar el desarrollo de la actividad económica. Un aspecto que actualidad económica nacional pone de relieve, es la capacidad del país para generar energía. Resulta indispensable tener una noción de la capacidad de generación de energía para comprender luego en qué condiciones podía competir una empresa radicada en el país. Por otro lado, el acceso a alguna fuente de energía por parte de los consumidores

---

<sup>13</sup>Ídem, p. 6.

<sup>14</sup>Everley, H.: *Furniture markets of Argentina, Uruguay, Paraguay and Brazil*, Washington, Gov Pr Office, 1919, p. 25.

<sup>15</sup>Garry, L.: *Textile markets of Argentina, Uruguay and Paraguay*, Washington, Gov Pr Office, 1920.

condicionaba en cierta medida el mercado interno de ciertas manufacturas. Es por ello que este elemento no puede perderse de vista en el análisis de la estructura economía argentina a comienzos del Siglo XX.

Los informes dan cuenta de que la falta de combustible y energía fue una desventaja en el desarrollo industrial de Argentina, pese a que intentó sercontrarrestada con la explotación de petróleo. Si bien se constatan inversiones extranjeras considerables en minería y petróleo para los años '10,<sup>16</sup> en 1913 el país importaba casi la totalidad del carbón que necesitaba. El aumento de la producción de petróleo significó una disminución en la dependencia de los combustibles importados, aunque tanto el carbón como el fuel oil se importaban en cantidades hacia 1930. Durante las primeras décadas del siglo XX la economía aún seguía traccionada por la energía obtenida del carbón, y como mencionamos su obtención estaba ligada a la importación del producto, dado que el país no contaba con desarrollo de la explotación del mineral en cantidades considerables.

Por otro lado, sólo un pequeño porcentaje de los potenciales recursos de energía hidráulica se habían desarrollado, en gran parte debido a la distancia entre las fuentes de energía y los centros de consumo, y por la falta de una demanda a gran escala.

Los observadores alertan sobre la escasez del combustible en el país y su importancia como mercado para los productos de refinerías norteamericanas. Argentina, con tres veces menos población que Brasil, consume de todas formas casi cuatro veces más que el vecino carioca (109 contra 418 millones de galones). Es por este motivo que nuestro mercado resulta el más importante de Sudamérica para las exportaciones del combustible derivado del petróleo. En cuanto al carbón, existe un predominio absoluto de las importaciones británicas. A EEUU le resulta difícil competir en este rubro por los bajos precios en los que puede comercializar Inglaterra.

Al respecto del petróleo, y pese al desarrollo de exploraciones y excavaciones en el territorio nacional (Golfo San Jorge, Neuquén-Mendoza y Jujuy-Salta) se observa que, debido a las distancias entre las zonas de abastecimiento y los centros del consumo, sumado a la infraestructura de transporte, resulta más barato abastecerse de combustible mexicano o norteamericano.<sup>17</sup>

**Tabla 3. Litros de combustible importados entre 1923 y 1924, por tipo y país de procedencia**

<b>GASOLINA</b>	<b>1923</b>	<b>1924</b>
Alemania	3149	s/d

---

<sup>16</sup>Halsey, F.: op cit.

<sup>17</sup>Phoebus, M.A.: op cit,pp. 17-18.

Chile	36056	4500
China	159290	s/d
Estados Unidos	96166181	102891763
Francia	596	s/d
Japón	1886223	s/d
México	37631720	61516236
Perú	41227026	75931883
Inglaterra	41429	358800
Uruguay	37113	s/d
TOTALES	177188783	240703182

<b>KEROSENE</b>	<b>1923</b>	<b>1924</b>
Chile	10851	2880
Estados Unidos	48388192	47495710
México	12401776	14876971
Japón	868143	s/d
Perú	125000	2370497
Inglaterra	6928	s/d
Uruguay	85624	s/d
TOTALES	61886514	64746058

### **La energía de la vida moderna. El acceso a la electricidad**

Las fuentes con las que contamos no abundan en detalles, y será necesaria una investigación más exhaustiva para tener una radiografía del tendido eléctrico en el primer cuarto del siglo pasado. Pese a esto, tenemos conocimiento que hacia junio del año 1927, la ciudad de Buenos Aires consumía un total de 45.715.077 kilowatts/hora repartidos entre 286.158 consumidores. El servicio fue provisto por dos compañías y más de la mitad (23.819.350 kilowatts/hora) fueron utilizados para mantener las luces encendidas.<sup>18</sup> Hacemos esta aclaración dado que la energía eléctrica también es utilizada como fuente de energía para la industria y talleres. Y en la medida que podamos acceder a datos más precisos, será necesario establecer cuanta energía estaba afectada a la producción industrial.

<sup>18</sup>“Electrical equipment market in Argentina”, Departamento de Comercio de Estados Unidos Febrero de 1928, p. 7.

Debemos tener en cuenta que la ciudad de Buenos Aires tenía un total 1.994.408 habitantes que por entonces, y según datos de la misma fuente, constituían un 20,83% de la población argentina.<sup>19</sup> Los 286.158 consumidores registrados de electricidad constituyen tan solo un 14,34% de la población de la ciudad. Si este porcentaje pudiera ser replicado al resto del país, podríamos decir que unos 1.370.000 consumidores disponen de energía eléctrica. Sin embargo este razonamiento peca de generosidad, ya que la infraestructura y disponibilidad de los servicios como la electricidad no es constante a lo largo y ancho del territorio nacional, sino que se encuentra concentrada en los principales centros urbanos. De hecho, la Ciudad de Buenos Aires, la Provincia de Buenos Aires, la Provincia de Córdoba y la de Santa Fe concentran 319 plantas eléctricas de las 434 que hay en el país hacia 1926.<sup>20</sup>

Si el porcentaje de conectados a la red de electricidad en Argentina aun no nos permite hacer mayores deducciones, es posible hacer una comparación con la situación en Inglaterra. En el informe de los agentes que busca caracterizar la infraestructura económica de la vieja potencia, podemos advertir que el país, para empezar, cuenta con 48 millones de habitantes (cinco veces la población de Argentina) de las cuales 12.500.000 aproximadamente se encuentran conectadas a la red. Aquí la diferencia se dispara, ya que no solo el 27,77% de la población inglesa cuenta con suministro de energía eléctrica,<sup>21</sup> sino que las personas que acceden a la misma constituyen unas 9 veces el número que estimado para Argentina.

Entonces, aquí no solo se trata de porcentajes del total, que explicarían una mayor cobertura de los ingleses respecto de los consumidores argentinos. Lo que se nos presenta es un grado de desarrollo de la infraestructura necesaria para el establecimiento de ciertas industrias que resulta superior en el caso inglés (posiblemente favorecido por las dispares superficies de ambos países) además de la posibilidad de acercarnos a una medida del mercado interno con que los dos países cuentan para hacer frente al desarrollo de muchos sectores de la actividad industrial moderna.

*El mercado interno argentino: ¿Qué posibilidades hay de usar artefactos eléctricos?*

Uno de los principales obstáculos que observan los agentes es la necesidad de acceder a energía barata. El carbón y los derivados del petróleo aparecen como un sustituto de la electricidad ante la

---

<sup>19</sup>Ídem, p. 30

<sup>20</sup>Ídem, p. 9.

<sup>21</sup>Charles, Ralph: *British market for domestic electrical appliances*, Trade Information Bulletin n° 730, Washington, 1930, p. 1.

ausencia de fuentes naturales para poder generarla<sup>22</sup> y los altos costos que suponen la instalación de centrales generadoras.

Resulta entonces un elemento a tener en cuenta que para desarrollar una industria de manufacturas eléctricas es necesario que la población esté conectada, a excepción de pretender producir para exportar íntegramente el producto, lo que no ocurre en el caso argentino. Es por esta razón que resulta necesario tener una idea aproximada de la provisión de energía eléctrica del país en el periodo que estamos analizando.

No es un dato menor que los informes hagan hincapié en la inexistencia de regulaciones para realizar la conexión y el cableado doméstico, como así también la falta de organismos que intenten estandarizar en un formato la utilización doméstica de la energía eléctrica, o de los materiales que deben permitirse en el armado de las redes. Si bien se destaca la función de la Asociación Argentina de Electrotécnicos, los controles se limitaban a la inspección que realizaba la compañía después de conectar el domicilio a las líneas.<sup>23</sup>

Es por ello tal vez que los agentes norteamericanos contabilizan 47 tipos distintos de artefactos domésticos eléctricos comúnmente vendidos en Inglaterra contra la escasa variedad que puede encontrarse en nuestro país en la misma época, y de la que daremos cuenta ahora.<sup>24</sup>

- Ventiladores

Uno de los electrodomésticos que más se vende es el ventilador o circulador de aire. Su uso no está tan relacionado al ámbito doméstico sino que la mayoría encuentran lugar en oficinas y lugares públicos o con grandes concentraciones de gente. En las casas resulta todavía extravagante tener este artefacto y su demanda es pequeña. Los modelos de 31 y 41 cms. de diámetro, para escritorio, y los modelos de 142 cms. son los que se instalan como ventiladores de techo. EEUU tiene aproximadamente el 50% de las importaciones de este producto, seguidos por Alemania e Italia.

- Lavado y planchado

---

<sup>22</sup>Market for cooking and heating appliances in Canada and Latin America, Trade Information Bulletin n° 714, p. 27.

<sup>23</sup>Electrical Equipment Division: *Electrical equipment market in Argentina*, US Department of Commerce, febrero de 1928, pp. 17-18.

<sup>24</sup>Charles, Ralph: op cit., pp. 11-12; y Electrical Equipment Division: op cit., p. 15 y ss.

Las lavadoras se utilizaban en varias casas, muchas de ellas eran de origen norteamericano. Las máquinas de planchar solo se utilizaban en pocas lavanderías. Hasta el momento se planchaba mayoritariamente con plancha de hierro (que se calentaba a través de una fuente externa) aunque se empezaba a popularizar la eléctrica. La mayoría de estos productos provenían de EEUU y Alemania, aunque en el segundo lugar competían Italia y también Francia.

- Agua Caliente

Los calefones a gas se empezaron a instalar en las casas más nuevas. Pero la mayoría del agua caliente se obtenía con leña o carbón. Recordemos que el gas seguía siendo una fuente de energía costosa que se reemplazaba con la leña de quebracho fabricada localmente o carbón importado.

- Aspiradoras y Heladeras

Pese a que en las casas había muchas cortinas y muebles tapizados, las aspiradoras todavía no contaban con gran clientela. Se introdujeron lentamente en el mercado y en su mayoría eran de producción norteamericana. Las heladeras eléctricas por su parte, estaban disponibles en comercios y en las casas de las personas de altos ingresos. El grueso de los trabajadores las consideraba todavía un lujo. Pese a esto, los comerciantes locales se mostraban optimistas con un mercado controlado por las manufacturas norteamericanas, pero que peleaban con competencia europea. Para el caso, la sueca Electrolux constituye un competidor fuerte.

- Calentadores y equipamientos de cocinas

El comercio de cocinas eléctricas era pequeño también. Existía una cantidad muy pequeña en los hogares. Procedían de EEUU, Alemania y Suiza. El agente opinaba que cuando se buscaban productos de calidad, los norteamericanos eran los vendidos, pero si se buscaba precio, ganaban los europeos. Otros artefactos como las tostadoras eléctricas, percoladores, hornitos, y estufas de disco eran considerados por los compradores como muy costosos. Las ventas de este tipo de electrodomésticos no eran frecuentes. La excepción la constituía la estufa de disco de fabricación nacional (Istilart). Pero este producto, si bien se encontraba en el informe a raíz de ser un artículo para el hogar, no es un electrodoméstico. Es una estufa pequeña que funcionaba a leña.

- Radiadores



Climatizar o calentar un ambiente es requerido de 3 a 4 meses al año según las observaciones del funcionario norteamericano, y siempre teniendo en cuenta el clima de la zona de Buenos Aires. Las estufas y calderas no eran consideradas parte del equipamiento regular de una casa, pero a partir de la introducción de sistemas de calefacción central en modernas construcciones y departamentos, se empezaron a considerar como necesarias. La estufa de aceite, a gas, y el radiador eléctrico encontraban mucha aceptación entre los consumidores. El alto costo del carbón de leña hacía que las plantas calefactoras (los sistemas centralizados) fueran raros en casas particulares. Según el analista, pesaba en el imaginario del consumidor la idea de que este tipo de calefacción artificial no era saludable.

- Otros artefactos de uso personal

Se observa un incremento en la demanda de planchitas para enrular el pelo, pero todavía no se vendían en grandes cantidades. Las de EEUU y Alemania lideraban, las primeras por la calidad y los métodos de venta efectivos, las segundas por los precios más bajos. Las almohadillas eléctricas fueron introducidas y tenían buena demanda. Había un pequeño mercado de calentadores sumergibles de agua. También existía un público para vibradores, que en la consideración del agente tienen una venta satisfactoria, procediendo estos de EEUU y Alemania. Un caso similar, por la extravagancia del producto y la acotada venta lo constituyen las maquinas de rayos ultravioleta, que por aquel entonces se suponían útiles para el tratamiento de diversas patologías clínicas.

Por otro lado, existían importaciones de manufacturas que podríamos relacionar con la producción o el suministro de servicios, entre las cual podemos destacar una serie de mercancías como cableados, baterías eléctricas, voltímetros, amperímetros, cinta aisladora, fibra vulcanizada y accesorios para conexiones eléctricas subterráneas, en donde EEUU poseía ventaja. De los últimos dos productos participaba en más de la mitad de la importación de mediados de la década de 1920. Además, se destacaban los materiales para conexiones telefónicas y los aparatos de teléfono.

Manteniendo un segundo lugar, EEUU proveía también baterías de almacenamiento, pequeños motores eléctricos para ventiladores (lo que nos invita a pensar tanto en la posibilidad de su introducción para reparación de aparatos ya adquiridos como en la existencia de un ensamblador local que importaba componentes para la fabricación local) contenedores de vidrio y cerámico para aislar baterías, artefactos para circuitos eléctricos, como cajas de fusibles para pared, paneles, interruptores y fusibles de seguridad. También se registraban importaciones de botones, timbres eléctricos y *plugs*. La mayoría de

estas importaciones eran manufacturas alemanas, y EEUU mantenía el segundo lugar (a excepción de los relacionados con ventiladores en donde Italia aparecía como un fuerte competidor). El funcionario que confeccionó el informe se lamentaba de no poder ofrecer graficas sobre este aspecto, aunque concluía que existían condiciones para ser optimista respecto de la evolución del mercado que diera cobijo a las manufacturas norteamericanas.

Cabe resaltar que existían productos que podían suponerse vinculados a la electricidad por su desarrollo posterior, pero que en los orígenes existieron sin necesidad de una fuente de energía. Aquí vemos una industria de artefactos que para ese entonces pueden conseguirse en su versión eléctrica, pero resultaban más vendidos en otros formatos. Es posible que los costos del producto con funcionamiento eléctrico fueran más altos, pero también pudo ocurrir que la posibilidad de adquirirlo se encontrara con el limitante del acceso a una fuente de energía para poder hacerlo funcionar. Un ejemplo lo constituyen los refrigeradores y heladeras.<sup>25</sup> Si bien los artefactos de este tipo que dependen de la energía eléctrica se hacían populares en comercios, su competidor más inmediato eran las denominadas “Ice Box” (cajas de hielo). Estos refrigeradores eran una combinación de mobiliario en madera con interior de metal que permitía alojar una cantidad de hielo para funcionar como conservadora. Los agentes norteamericanos muestran un crecimiento exponencial de la importación de este tipo de artefactos, mencionando que en el periodo comprendido entre 1910 y 1914 entraron al país tan solo 13, cantidad que se elevó a 3.742 hacia 1924 (1.806 de EEUU y 1.685 de Alemania). Aún así, los informantes dan cuenta de una gran competencia de la producción local hecha sobre la base de copia de modelos extranjeros, aprovechando que parte de los materiales utilizados se producían localmente. Esta es una razón por la cual recomiendan seguir de cerca el comercio para evitar importaciones que se transformen en pérdidas.

Un caso similar parece constituirlo la producción de cocinas a leña y a kerosén. El informe menciona a 150 productores locales, que competía con la importación norteamericana, aunque destaca que solo 20 de esas fábricas eran de consideración.<sup>26</sup> Si bien la cocina de hierro no puede considerarse un electrodoméstico, es interesante señalar que existía una manufactura local de producción vinculada a la siderurgia (en los casos de los refrigeradores, integrada a la carpintería). Es posible que la falta de acceso a la electricidad, o su disponibilidad a altos costos (no solo por parte de los consumidores, sino como energía para la producción) fuera una limitación a la hora de integrar circuitos y motores en la producción, limitando el avance de la industria a la fundición y moldería.

---

<sup>25</sup>*Market for cooking and heating...* op cit, p. 30.

<sup>26</sup>*Market for cooking and heating...* op cit., pp. 31-32.

Es posible apreciar la dimensión del mercado argentino sobre la base de algunos datos ofrecidos en los informes. Como podemos inferir, el mercado a mediados de la década de 1920 es limitado. Pese a alguna observación optimista respecto de un futuro desarrollo, las ventas son escasas. Muchos electrodomésticos que son de uso común en otras partes del mundo son visto como innecesarios. A continuación presentamos una comparación que permite graficar el volumen del comercio, siempre mediados por la interacción con los EEUU.

**Tabla 4. Importaciones argentinas de electrodomésticos provenientes de EEUU, 1925 y 1926<sup>27</sup>**

Producto	AÑO 1925	AÑO 1926
Ventiladores eléctricos	U\$S 143263	U\$S 203090
Otros electrodomésticos a motor	U\$S 16720	U\$S 21394
Artefactos para calentar y cocinar	U\$S 71873	U\$S 137607
<b>TOTALES</b>	U\$S 231856	U\$S 362091

**Tabla 5. Importaciones británicas de electrodomésticos provenientes de EEUU<sup>28</sup>**

Producto	AÑO 1925	AÑO 1926
Aspiradoras, Máquinas lavadoras y otros artefactos a motor	U\$S 404281	U\$S 579502
Planchas, cocinas económicas y otros artefactos para calentar o cocinar	U\$S 195808	U\$S 271278
<b>TOTALES</b>	U\$S 600149	U\$S 850780

Las importaciones argentinas de manufacturas norteamericanas equivalían a un 42,55% de las que realiza Inglaterra de la misma procedencia. Este dato debe ponderarse sobre la noción que tenemos a partir de la información suministrada, en donde podemos observar que si bien EEUU era exportador mayoritario de muchos de estos productos para la Argentina, no lo es para el caso de Inglaterra, en donde competía con la producción local, y con europeos que accedían al mercado británico.

<sup>27</sup>Electrical Equipment... op cit, p. 17.

<sup>28</sup>Charles, Ralph: op cit, p. 17.

Para esa década, Buenos Aires contaba con más elevadores que cualquier otra ciudad de Sudamérica. Los americanos dominaban la provisión, al igual que en aparatos telefónicos. A su vez, la electrificación residencial provocó el aumento en la demanda de lámparas, arañas y otros apliques para iluminación. La importación se reemplazó casi totalmente por un fabricante de la Capital. Lo mismo ocurría con los letreros de neón en los comercios, de extendida demanda en Buenos Aires y fabricados localmente.<sup>29</sup>

### Problemas centenarios

La expansión de los centros urbanos y la creciente inmigración, entre otros, fue ampliando la demanda de bienes de consumo. Los establecimientos instalados hacia fines del siglo XIX crecieron, mientras aparecían nuevos fabricantes. El crecimiento de la industria puede observarse en las estadísticas de importación: entre 1900 y 1930, el 56% de las importaciones correspondió a bienes de capital e insumos para la producción, mientras que solo el 38% fueron bienes de consumo final. Para la década de 1910, entre un 30 y un 40% de las importaciones totales del país correspondían a bienes para “mantenimiento y expansión” de la industria. La importancia de la actividad económica argentina respecto de sus pares sudamericanos puede observarse en la tabla 6;

**Tabla 6. Actividad económica de Argentina en comparación con el resto de Sudamérica<sup>30</sup>.**

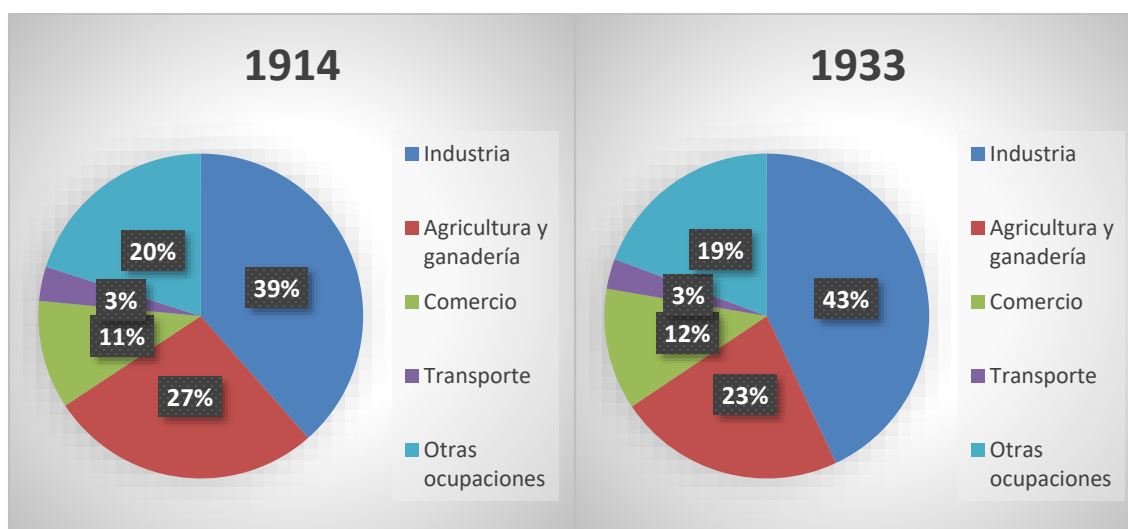
<b>ACTIVIDAD (por año del registro)</b>	<b>Porcentaje respecto del resto de Sudamérica</b>
Exportaciones (1932)	41%
Importaciones, (1932)	47%
Total comercio exterior (1932)	43%
FFCC kilometraje (1930)	40%
FFCC tonelaje de carga (1930)	40%
FFCC pasajeros trasportados. (1930)	44%
Automobiles (1933)	53%
Teléfonos, equipos (1930)	49%
Telefonos, “mensajes” (1930)	35%
Correo, piezas postales (1930)	63%

<sup>29</sup>Electrical Equipment... op cit.

<sup>30</sup>Murchison, C. T.: opcit, p 2

Por otro lado, es posible dar cuenta de la evolución de la actividad industrial a partir del volumen de mano de obra empleada. Es cierto que esto debe ponderarse, en la medida que un aumento nominal de la cantidad de empleados no implica necesariamente crecimiento, ni un aumento de la productividad. Hecha esta salvedad, a partir de la utilización de los censos oficiales que realizan los agentes contamos con un panorama respecto a que sectores de la economía concentraron mayores cantidades de obreros en una comparación entre los años 1914 y 1933;

**Gráfico 1. Distribución de la mano de obra ocupada en Argentina por sector, 1914 y 1933<sup>31</sup>**



Existe una predominancia de la mano de obra contratada por el sector industrial, que incluso aumentó luego de la primera guerra mundial. El resto de las actividades se mantuvo en términos relativos, lo que permitiría deducir que el empleo de mano de obra industrial experimentó un leve crecimiento a costas del empleo en la actividad agro-ganadera.

### **Interpretaciones preliminares y líneas a seguir**

Este trabajo es una primera aproximación a un problema amplio, como es el desarrollo de la industria argentina durante la primera mitad del siglo XX. Observamos aquí, de forma acotada, la evolución en ciertos sectores, las características del mercado consumidor y los límites estructurales para

<sup>31</sup>Murchinson, C.T.: op cit, p. 4.

el desarrollo de determinadas ramas. Observamos que se constituye una estructura industrial considerable para la región. No encontramos en esta primera indagación que la misma haya sido limitada por factores externos o intereses antagónicos a la producción. Al contrario, el capital extranjero se interesó en este fenómeno al caracterizarlo como un posible mercado; punto que debemos profundizar con el análisis de la inversión extranjera en futuros trabajos.

Consideramos que ya aquí la industria se topó con sus límites históricos. Más allá de dificultades concretas, como la escasez y carestía de combustibles como el carbón y los derivados del petróleo; sufrió las consecuencias del carácter pequeño y tardío del capitalismo en Argentina: cuando aquí se conformaban las primeras empresas, ya existían competidores con varias décadas de trayectoria, con una escala que era la del mercado mundial. Eso implicaba, en los países líderes, producción en serie y la posibilidad de obtener menores costos. En este punto, el mercado operaba como un límite a la escala, impidiendo la incorporación de los últimos métodos productivos por no ser rentables, o directamente haciendo poco atractiva la producción local. Los mismos problemas que hoy, con una magnitud mayor, tiene la industria.

A partir del fichado de fuentes hemos podido conocer algunas características del consumo argentino, y cuando nos fue posible hemos establecido comparaciones para poder comparar con la situación de un país como Inglaterra. Hemos visto, en principio, como Argentina tiene un mercado acotado (en términos de la acumulación mundial) para manufacturas como las eléctricas, lo que no impide que en él se disputen el lugar una serie de competidores extranjeros. Posiblemente la escala de la producción argentina haya limitado el desarrollo de ciertas ramas como la de manufacturas eléctricas. Pareciera existir, además, un problema estructural para poder desarrollar cierto tipo de industria: los altos costos de la energía sumados a un escaso tendido eléctrico limitaban la posibilidad de producir y consumir determinados bienes en donde la energía eléctrica constituía la fuente de muchos motores y artefactos. Esto resultaba un condicionante a la hora de intentar operar con los costos, en promedio, que la industria ya calculaba a escala global. Este trabajo reconoce los límites propios de las fuentes y de resultar una primera aproximación, lo que no hace sino reforzar el compromiso de profundizar en el conocimiento del objeto propuesto, en la búsqueda de una caracterización científica del capitalismo local.

