



H-industri@ *Revista de historia de la industria,* *los servicios y las empresas en América Latina*

Año 6- Nro. 10, primer semestre de 2012

Presentamos a continuación un texto inédito elaborado por Jorge Schvarzer en julio de 2001. Poco antes había tenido lugar una rica polémica entre este autor y Roy Hora sobre las características de los empresarios terratenientes e industriales en la Argentina agroexportadora en las páginas de la revista *Desarrollo Económico*; ese debate se precipitó inicialmente por la publicación del artículo de Hora “Terratenientes, empresarios industriales y crecimiento industrial en la Argentina y el debate sobre el proteccionismo (1890-1914)” (*Desarrollo Económico*, vol. 40, nro. 159, octubre-diciembre de 2000). Schvarzer comentó el trabajo en “Terratenientes, industriales y clase dominante en el ya antiguo debate sobre el desarrollo argentino” (*Desarrollo Económico*, vol. 41, nro. 161, abril-junio de 2001) y Hora respondió a ese comentario a través de “Terratenientes, industriales y clase dominante en la Argentina: respuesta a una crítica” en el mismo número de la revista.

En el centro del debate quedaron plasmados algunos tópicos relevantes para la historiografía contemporánea que remitían claramente a las tesis de Milcíades Peña y Jorge Sábato sobre la clase dominante argentina y su utilidad como guía de investigación.¹ Así, la existencia de conflictos (y su duración e intensidad) entre sectores terratenientes e industriales, la expresión política de esos actores o las características y orientaciones de las políticas públicas resultaban aspectos de notable interés para los desarrollos de disímiles líneas de indagación que fueron abordados en la polémica. La importancia de esa discusión se expresa en las numerosas referencias en diversos trabajos y estudios historiográficos, que de algún modo, tomaron partido por una u otra perspectiva de interpretación. En este sentido, el debate tuvo reflejo de manera inmediata y se ha mantenido como referencia hasta el presente, como puede verse en el ensayo de Graciela Pampin en este mismo número.²

¹ Véase Jorge Sábato, *La clase dominante en la Argentina moderna. Formación y características*, Buenos Aires, CISEA/Imago Mundi, 1991.

² Una referencia inmediata, por ejemplo, en María Inés Barbero y Fernando Rocchi, “Empresarios, empresas y organizaciones empresarias”, en Academia Nacional de la Historia, *Nueva historia de la Nación Argentina*, Tomo 9, Buenos Aires, Planeta, 2002. Un estudio historiográfico reciente que también refiere a la polémica en Andrés Regalsky, “Los comienzos de la industrialización en la Argentina, 1880-1930. Una aproximación historiográfica”, *Anuario de la Escuela de Historia*, nro. 23, Rosario, 2011. La flamante publicación de la *Historia del pueblo Argentino* de Milcíades Peña en un solo volumen (Buenos Aires, Emecé, 2012) también subraya la vigencia del tema y la oportunidad de presentar este texto.

El texto que se publica fue escrito por un vehemente Schvarzer, apenas secada la tinta de la respuesta de Hora, con el propósito de continuar ese debate; no obstante, posteriormente descartó la idea y lo dejó inconcluso. Su argumento fue que la “contra-respuesta” debía necesariamente ser muy extensa, un formato no apto para ser publicado en la sección “Notas y comentarios” de *Desarrollo Económico*, donde hasta entonces se había desplegado el intercambio.

H-industria ha rescatado y decidido publicar ese escrito en nuestro Número 10 con un doble propósito: por un lado, estamos convencidos que el debate sobre la clase dominante en la Argentina (y por extensión en el resto de América Latina) no está de ningún modo perimido; el notable avance de la historiografía económica y social en los últimos diez años, y en particular de la historia de empresas, continúa en gran parte atado a ese debate y arroja de manera constante nuevas luces sobre el tema. De allí que pueda resultar auspicioso confrontar las ideas vertidas en el documento con la nueva evidencia empírica disponible. En segundo lugar, y no menos importante, estas notas constituyen una fiel expresión de un auténtico Jorge Schvarzer, tan auténtico como polémico. De este modo, como homenaje póstumo, pretendemos con esta publicación, mantener frescas las ideas y los aportes a la historiografía sobre la industria en la Argentina de un destacado intelectual, quien además nos acompañó en los primeros y difíciles pasos de nuestra revista.

Marcelo Rougier

Clases en conflicto y conflicto de ideas sobre las clases. Una aclaración necesaria para la polémica sobre la clase dominante en la Argentina moderna

Jorge Schvarzer

No puedo menos que iniciar esta nota diciendo que estoy desagradablemente sorprendido por el carácter de la respuesta de Roy Hora a mis comentarios sobre su artículo. Un debate intelectual en torno de ideas exige un esfuerzo por comprender los argumentos del otro e incorporarlos a un contexto de referencia, de modo de precisar mejor los argumentos e ideas propias y ajenas; por esa vía el debate se enriquece y se contribuye a mejorar el conocimiento de la realidad. En cambio, en mi opinión, la respuesta de Hora evade esa clase de esfuerzos y se remite a presentar una serie de argumentos sobre una amplia panoplia de temas. Mediante esa diversificación de aspectos tiende un manto de brumas intelectual que no puedo pasar por alto. Por esas razones, me siento obligado a retomar los argumentos que puse sobre la mesa y contrastarlos con la respuesta recibida de ese autor.

Esta tarea tiene el doble objetivo de contribuir al desarrollo de ciertas ideas y, al mismo tiempo, mostrar los defectos del razonamiento de Hora y los errores metodológicos de su respuesta (para llamar de algún modo a sus críticas maliciosas). Queremos aclarar, aunque parezca innecesario, que por razones de extensión no podemos cubrir todos los temas que despliega Hora en su respuesta, pero que eso no significa que aceptemos las posiciones que no mencionamos, sino que tratamos de no detallar un listado abrumador de sus errores con el objeto de no cansar al lector.

El debate comenzó por la supuesta existencia de un conflicto entre terratenientes e industriales que él tendía a presentar para el período 1890-1914. Frente a su posición, yo señalé, quizás demasiado implícitamente, que habría tres aspectos a tratar en ese tema, estrechamente relacionados entre sí, y que son la duración del conflicto, su intensidad y el carácter de los actores que intervenían en él. Veamos cada uno por separado.

Yo mostré que Hora definía ese conflicto como muy prolongado (1890-1914) en su afirmación inicial, pero luego lo reducía a un plazo mucho menor en sus comentarios y a otro, más breve aún, en sus citas. No es lo mismo, decía en mi comentario, un conflicto de un cuarto de siglo que otro de pocos años durante una coyuntura crítica. La respuesta de Hora a este primer punto es, por lo menos, insólita. Dice que me “obstino en negar” sus referencias y que “dejé pasar por alto testimonios que estaban frente a mis ojos”. Cierra sus críticas con un tono acusador, remarcando que “una presentación no se

vuelve más convincente mediante el expediente (que debe calificarse cuando menos de poco elegante) de ignorar lo que le resulta problemático”.

¿Qué hay detrás de esta andanada de críticas que niega mi responsabilidad intelectual? En total tres citas que, según él, yo no habría comentado de su artículo inicial: una nota de 1898 de la Sociedad Rural, otras de Emilio Frers de 1902, y un comentario de la UIA de 1912. Mi aclaración no requiere demasiado espacio. El texto de la UIA es un comentario retrospectivo que menciona que no hubo represalias de los compradores en las dos décadas anteriores, más parecido a un balance histórico que a un indicador de conflicto en ese momento. El de Frers se divide en dos artículos, uno contra las tarifas que protegen a los industriales y otro en el que concede que los “impuestos aduaneros son un mal necesario”; el breve lapso entre una y otra, además de su contenido, tampoco parece ser una manifestación de conflicto abierto y permanente; más aún, esa cita es tomada por el propio Hora como indicador de la “creciente indulgencia de los estancieros hacia el proteccionismo”. La nota de 1898 no agrega ni quita nada a la polémica. Yo no ignoro datos.

Pero más allá de esas argucias, lo esencial es que yo destaque sus contradicciones entre una primera afirmación (el conflicto duró de 1890 hasta 1914) con sus citas, que comienzan a fines de 1893 y terminan poco después (el conflicto habría durado desde 1893 a 1897), y con su propia afirmación posterior de que ya a mediados de la primer década del siglo XX se había alcanzado un acuerdo de convivencia (lo cual llevaría la duración de 1893 a 1902). Hora ignora esa deficiencia advertida en su presentación y elige criticar, de manera desproporcionada e injusta, mi seriedad intelectual. Luego, parece apostar al argumento de que el conflicto tuvo nuevos brotes en los años siguientes a los que él tomó en su texto inicial. Para confirmar su nueva opinión, toma una declaración de Colombo, presidente de la UIA, en 1929, y recuerda enseguida el célebre mitin del Luna Park, organizado por el mismo personaje, en 1933. Con ello, cree desmentir mi afirmación de que los conflictos no tuvieron permanencia, como si la eclosión de una polémica con un cuarto de siglo de distancia fuera el reflejo de una continuidad y no la expresión de brotes ocasionales en momentos de crisis.

No resulta fácil saber si los nuevos datos que presenta desmienten sus afirmaciones anteriores sobre el fin del conflicto hacia 1905 ó 1914 (según la parte de su texto que se revise), tema que debe explicar él. En cambio, me vuelven a asombrar sus comentarios críticos respecto a mis estudios sobre el mismo tema. Hora dice que mi relato del mitin industrial de 1933 es “poco convincente (y basado exclusivamente en unas pocas fuentes secundarias)”.³ Su percepción sobre lo “convincente” o no de mi relato es puramente subjetiva y sólo podemos entenderla como una de las tantas “chicanas”⁴ de su respuesta. La segunda parte de la frase es más delicada; es cierto que mi libro presenta un trabajo detallado sobre la UIA a partir de 1955 y que trata su historia previa con información secundaria, tema claramen-

³ Hora se refiere a mi libro *Empresarios del pasado. La Unión Industrial Argentina*, Buenos Aires, Imago Mundi, 1991.

⁴ Expresión de uso en la jerga del lunfardo, su significado refiere a artimaña, ardid o argucia (nota del Editor).

te expuesto por mí en su introducción, pero eso no lo invalida y mucho menos en el tema que nos ocupa.

El análisis del mitin de 1933 está basado en el discurso de Colombo (que no parece “una fuente secundaria” precisamente) donde dice textualmente, “queremos que la salvedad que se hiciera en el protocolo firmado en Londres (pacto Roca-Runciman)... sea cumplida con toda fidelidad...”. De ahí deduzco en mi libro (y a continuación de esa cita) que el mitin “más que oponerse al convenio Roca-Runciman, estaba destinado a asegurar que se cumplieran sus previsiones”. Mi frase casi repite la idea ofrecida por Colombo, pero Hora la rechaza, negando implícitamente la idea expuesta por el actor principal del mitin. Sin notar ese significativo detalle, afirma que, por el contrario, el acto “tenía por objetivo presionar al gobierno... para lograr el trato más benévolo para la industria de capital local”. ¿Fuentes de esa idea? Ninguna. No hay citas ni referencias. Si el discurso de Colombo es una fuente secundaria, y si repetir su frase es un error, ¿cómo habría que calificar la “corazonada” de Hora?

La duración del conflicto no puede tratarse si no se analiza, además, la intensidad del enfrentamiento. Como ya señalé en mi crítica, Hora no tiene claro este aspecto crucial del tema. Él comienza su texto inicial diciendo que había un “conflicto” pero pasa casi inmediatamente a definirlo como una “no identificación” de intereses, de modo que rebaja su intensidad. En su respuesta no vuelve a aclarar su juicio y persiste en mencionar al conflicto como una realidad absoluta. Sin embargo, definir la intensidad del conflicto resulta decisivo para comprender lo que se está discutiendo. No es lo mismo un comentario en un periódico (como alguno de los que me acusa, injustamente, ignorar), que puede expresar una divergencia de opiniones, que una protesta más formal, activa y concreta. Y no es lo mismo una proclama que una protesta activa (como una manifestación, según el caso) o el enfrentamiento extremo de una guerra civil (como la que ocurrió en los Estados Unidos y sobre la que volveremos más adelante). Llamarle conflicto a todas esas acciones es una manera de confundir la realidad que no puede aceptarse en un análisis intelectual que se precie de serlo.

En mi crítica, yo recordaba que Milcíades Peña, el primero en mostrar a la clase dominante argentina con mínimas contradicciones en su seno, decía que “unidad no es sinónimo de identidad”;⁵ siempre se pueden encontrar diferencias de opiniones y perspectivas entre individuos y grupos sociales, pero no siempre esas diferencias se convierten en un enfrentamiento. Sobre este punto, Hora no ofrece ninguna respuesta. Peor aún, se parapeta en sus citas previas, pocas de las cuales reflejan un conflicto profundo en el país. En ese sentido, tanto Peña, como Sábato, como yo, hemos detectado divergencias de opiniones y brotes de conflicto en oportunidades diferentes sin que eso nos pareciera contradictorio con nuestras opiniones. Le toca a Hora demostrar que el nivel de enfrentamiento era grave, aunque no ensayó esa tarea y parece difícil que logre superar ese desafío.

⁵ Véase Milcíades Peña, *La clase dirigente frente al imperialismo*, Buenos Aires, Fichas, 1974 (nota del Editor).

El tercer punto se refiere a los actores del conflicto. Hora sugiere que éste ocurría entre terratenientes e industriales, como surge del propio título de su trabajo, pero son escasas las referencias reales en sus citas a posiciones de los industriales y, menos aún, a las de terratenientes contra la industria. En rigor, la mayoría abrumadora de sus citas (17 sobre unas 22, si mis cuentas son correctas) corresponden a los quince meses del período de noviembre de 1893 a enero de 1895, caracterizado por el temor a las represalias de las naciones compradoras. Todos sabemos que la imposición o no de tarifas aduaneras era importante para sostener el crecimiento fabril, pero no se puede presentar, como pretende Hora, un conflicto con los compradores externos como un conflicto con los industriales (aunque afecte a la industria como actividad).

En nuestros trabajos nos hemos extendido al respecto, de modo que nos limitamos a presentar este punto sin más detalles y sólo con el propósito de mostrar que el trabajo de Hora incluye a los empresarios industriales en su título pero no los toma como agentes sociales en su análisis. Ellos recién aparecen en su respuesta, donde se debe desplazar a 1929 y 1933 para encontrar referencias, cuyo valor es tan conocido como pobre para sus argumentos.

El miedo a las represalias no era la única causa de las políticas tarifarias. En mi definición del conflicto, yo expliqué que el problema presupuestario, con su elevada dependencia de los ingresos derivados de la Aduana, limitaban la capacidad de maniobra del poder político. Por esa vía, intenté mostrar que había otras variables decisivas en el sistema local de decisión sobre temas arancelarios y que era conveniente tomarlas en cuenta a la hora de poner en perspectiva los supuestos conflictos entre terratenientes e industriales.⁶ Hora responde que yo “no parezco haber advertido que (su) escrito no niega la fuerte dependencia del estado federal de (esos) recursos”. Su crítica está mal planteada. Yo no advertí que haya extraído conclusiones de ese fenómeno para mejorar su apreciación sobre los que él denomina conflictos en la década de 1890, y su respuesta no agrega nada en ese sentido.

Para escapar a las dificultades objetivas que le presentan todas esas líneas argumentales, Hora busca otros frentes de ataque. Es así que pasa a afirmar la necesidad de estudios comparativos, y vuelve a la carga con una agresión gratuita al decir que yo “siempre me resistí a esa tarea”. ¿Revisó todos mis textos? ¿Encontró una polémica dónde yo me negué a debatir ese tema? Lo ignoro. Sólo lanza esa argucia “de paso” y escapa a explicar su crítica falaz.⁷ La propuesta de que yo (¿porqué no él?) realice estudios comparativos lo lleva un poco más lejos en sus divagaciones hasta preguntarse si hubo en otros países conflictos parecidos a los que cree ver en la Argentina; como casos a comparar, nombra a Esta-

⁶ En mi crítica, yo cito mi trabajo “Política industrial y entorno macroeconómico. Apreciaciones sobre la política arancelaria argentina a comienzos del siglo XX”, *Boletín Techint*, nro. 275, julio-septiembre de 1993, Buenos Aires, donde hago un análisis detallado del tema al cual remito al lector interesado.

⁷ Aunque me resulte incómodo defenderme de esta manera, debo decir que mi primer libro publicado, a modo de ejemplo, se refería al desarrollo industrial del Japón (*El modelo japonés*, Buenos Aires, Ciencia Nueva, 1974), y que mi trabajo sobre la historia de la industria argentina (*La industria que supimos conseguir*, Buenos Aires, Planeta, 1996) se inicia con un largo capítulo sobre el proceso histórico de implantación de la revolución industrial en el mundo.

dos Unidos, Francia, México, Chile, Colombia o Brasil. Su respuesta es que “nada parece indicarlo”. El primer ejemplo resulta sorprendente, para decir lo menos. La guerra civil de los Estados Unidos, la guerra más grande del siglo XIX, que enfrentó a los empresarios industriales del Norte con los terratenientes y esclavistas del Sur, no existe en la bibliografía consultada por este historiador, o no es considerada un conflicto de intensidad mayúscula y su resultado terminó de consolidar el desarrollo industrial de los Estados Unidos; precisamente, ese es el estudio comparativo que me interesa, dado que en la Argentina los industriales participaban del poder sin que se produjeran los mismos resultados, en términos de desarrollo, de allá.

A Hora sólo le queda por decir que en todos los casos nacionales que menciona había élites empresarias con activos esparcidos en distintas esferas de actividad, pero que ese no es el caso argentino, aunque yo insista en ponerlo como un “rasgo decisivo” frente a aquellos. Jamás se me ocurrió esa comparación. Los casos de los demás países de América Latina pueden ser interesantes y merecen ser estudiados (aunque no es una tarea que tenga pensada), pero debo aclarar que mi énfasis sobre la presencia en la Argentina de comienzos del siglo XX de industriales grandes, con intereses diversificados y fuerte presencia en el poder político, no tendía a diferenciar a la Argentina de Chile, sino a contrastar con las teorías locales clásicas que decían que los empresarios industriales no tenían posibilidades de imponer sus posiciones porque eran “pequeños”, o “extranjeros sin poder político”.⁸ Si en Chile o Colombia, ha ocurrido algo parecido, se refuerza mi argumento, porque mostraría que nuestro país no es un caso único e inexplicable en el escenario mundial.

Además, creo que mi aporte ha consistido no sólo en mostrar que las empresas fabriles eran grandes sino que muchos de esos establecimientos no se explicaban por la evolución natural de las ventajas comparativas, sino por el poder político de sus propietarios.

La diferencia es decisiva para comprender el poder de algunos industriales en la Argentina; para demostrarlo, he señalado hasta el cansancio un par de ejemplos clave en ese sentido. Uno es Quilmes, la mayor planta de cerveza del mundo en 1900, que utilizaba insumos importados y tardó mucho tiempo en promover la producción local de cebada y lúpulo pese a las bondades de nuestro territorio para dichos cultivos; durante décadas, esa empresa gigantesca era tan artificial como podía haberlo sido una siderúrgica, porque no había producción local de materias primas que la justificara. El otro es Tamet, la mayor planta metalmecánica de América del Sur hacia 1925, instalada en un país que no tenía yacimientos de hierro ni carbón y propiedad de uno de los más poderosos financistas y terratenientes que había en el país, Ernesto Tornquist.⁹

⁸ Esta es la conocida tesis de Oscar Cornblit en “Inmigrantes y empresarios en la política argentina”, en Torcuato Di Tella y Tulio Halperín Donghi (comps.), *Los fragmentos del poder*, Buenos Aires, Ed. J. Alvarez, 1969.

⁹ Esta problemática, y su diferencia con otras visiones de la evolución argentina, la he desarrollado en mi trabajo “Nuevas perspectivas sobre el desarrollo industrial argentino”, en *Anuario IEHS*, nro. 13, Tandil, Facultad de Ciencias Humanas, Universidad Nacional del Centro, 1998, y no lo extiendo para no repetirme.

Algunos de esos grupos lograban sus objetivos mediante presiones puntuales y no siempre públicas, mientras que otros actuaban como poderosos *lobbies* en defensa de sus intereses. En este último caso debe incluirse a los productores de azúcar y vino, que lograron una de las mayores estructuras proteccionistas erigidas en el país desde fines del siglo XIX. En cambio, Hora, con su ya evidente confusión de ideas en el desarrollo de estos temas, dice una cosa y su contrario en el breve espacio de un par de páginas. En su defensa, dice que “tampoco niega que la definición de la tarifa aduanera haya estado influida por presiones puntuales”, pero agrega enseguida una pregunta: ¿es posible entender la protección al vino y al azúcar... como consecuencia de las presiones de algunos empresarios?”. De modo que, al parecer, acepta las presiones pero duda de que hayan tenido resultados. Su despliegue supone que dicha idea “parece una perspectiva demasiado estrecha”, una conclusión tan correcta como insuficiente. Las presiones de un grupo poderoso de empresarios sólo podían tener éxito cuando no se enfrentaban a las de otros grupos no menos poderosos, como los representados por el capital británico, por ejemplo, o cuando no afectaban al equilibrio del sistema. Pero esa aclaración sólo se puede hacer frente a quienes creen que ciertos grupos sociales son todopoderosos, una clasificación en la que yo no me ubico.¹⁰

Hablando de esas presiones, yo me referí en mi crítica a las provenientes de los grupos de interés de origen británico que actuaban en la economía argentina y que tenían un grado considerable de poder debido a la dependencia comercial y financiera de nuestro país en la relación con aquella metrópoli. Esa referencia provoca el enojo de Hora que clasifica a mi visión como “por demás simplista”, simplemente porque, una vez más, prefiere caricaturizar mi posición. En esa tarea, Hora agrega varias hipótesis que conviene retomar. Primero, dice que el gobierno británico no intervenía en América Latina, aunque cita, entre otros, al excelente libro de Rory Miller, que sostiene lo contrario; en efecto, este autor británico explica que la aparente neutralidad del gobierno de Londres no era vista de igual manera desde cada una de las naciones latinoamericanas, donde las presiones de los grupos privados ingleses, apoyados por el embajador de ese país, podían tener una presencia desproporcionada en las decisiones locales.¹¹ No era la Cancillería británica, sino los grupos de poder, sumados a las embajadas locales, los que presionaban, de modo que se puede hablar de la neutralidad de Londres y del poder de las presiones británicas al mismo tiempo.

Luego de ignorar ese análisis, que él mismo cita, Hora afirma que las empresas británicas “no actuaban en forma combinada” (o que no hay evidencia al respecto) y que “competían entre sí, como en el caso de los ferrocarriles”. Es imposible saber de que fuentes extrajo esas ideas porque, como en los

¹⁰ Aquí Schvarzer hace referencia seguramente a los trabajos sobre grupos económicos de los investigadores de FLACSO, de los cuales quiere diferenciarse (nota del Editor).

¹¹ Nos referimos al libro de Rory Miller, *Britain and Latin America in the Nineteenth and Twentieth Century*, Londres, Longman, 1993, que nos parece uno de los mejores y más matizados análisis del tema que se propone.

casos anteriores, sus presunciones no se basan en documentos conocidos y se contraponen a todos los estudios previos. La historia provee numerosos análisis de esas combinaciones de poder económico, que cubrían desde el *trust* frigorífico hasta los negocios de exportación de cereales; en particular, la evidencia señala que los ferrocarriles británicos se habían repartido el territorio nacional, no competían entre sí (aunque sí lo hacían, en menor medida, con los ferrocarriles de capital francés y, a veces, con las líneas estatales) y tenían elevada preferencia por los equipos de origen británico.¹²

Esas concentraciones de poder tenían enorme impacto en la evolución económica argentina. Las empresas de origen británico, compraban material británico, aunque no fuera el más económico ni el más apto o eficiente, como hemos demostrado en otro análisis.¹³ Hora ignora todos esos antecedentes y no da referencia de otros. Más aún, agrega que el gobierno británico “no hizo esfuerzo alguno por atar la concesión de préstamos a la compra de productos británicos”. Estas ideas corresponderían, según él, “a interpretaciones corrientes en la literatura revisionista, y hasta académica, de más de un cuarto de siglo atrás (que) no resulta consistente con la evidencia histórica hoy disponible”. Ninguna cita. Sólo queda creerle y tomar nota de sus agresiones.

Yo señalo, como un argumento fuerte, que el 80% de las importaciones argentinas desde Gran Bretaña entraban libre de derechos de aduana debido a las “relaciones carnales” establecidas por los gobiernos locales con ese país desde las últimas décadas del siglo XIX. Hora niega esa influencia y señala un dato: la “inmensa mayoría de la maquinaria agrícola que ingresaba libre de impuestos provenía de Estados Unidos y no de Gran Bretaña”. Ese sólo ejemplo le parece suficiente para decir que la influencia británica es “más mitológica que real” (sic) y que mi trabajo sobre la política arancelaria “merece serios reparos sobre los cuales aquí no podemos detenernos”.¹⁴ Otra vez una “chicana” sobre el valor de mi trabajo y una fuga de los datos que se deben analizar. No sólo toma un ejemplo contra un análisis estadístico de envergadura, sino que el propio ejemplo es ridículo. Ya desde fines del siglo XIX la industria británica estaba atrasada respecto a la tecnología de los Estados Unidos y la Argentina debía recurrir a la compra de ciertos equipos en este último país por falta de provisión en la metrópoli. Esto vale para los automóviles y, por supuesto, para la maquinaria agrícola, que no sólo era mejor que la bri-

¹² La actividad del *trust* frigorífico está contada en innumerables trabajos, desde Rodolfo Puiggrós en *Libre empresa o nacionalización en la industria de la carne*, Buenos Aires, Ed. Argumentos, 1957, hasta Peter Smith, *Carne y política en la Argentina*, Buenos Aires, Paidós, 1974. En el caso del negocio ferroviario, Eduardo Zalduendo, en *Libras y rieles*, Buenos Aires, El Coloquio, 1974, muestra que no había superposición efectiva de líneas férreas, salvo en los accesos a Buenos Aires (por razones lógicas), de modo que no había competencia. Además, demuestra que en 1893 y 1895 la totalidad de los equipos ferroviarios de las cinco empresas mayores (que representaban más de la mitad de los equipos disponibles en el país) estaba formado por material británico (con la excepción relativa del Ferrocarril del Oeste que había sido empresa del estado provincial hasta su venta, en 1889 y que seguía usando los equipos de otro origen que fueron comprados previamente).

¹³ Véase especialmente Jorge Schvarzer, *La industria que supimos conseguir*, Buenos Aires, Planeta, 1996, donde se brinda abundante información al respecto.

¹⁴ Hora agrega una nota al pie con confusiones adicionales sobre el tema del carbón británico y otros problemas de la relación británica que yo desarrollo en mis trabajos pero cuya respuesta dejo para otra polémica, porque ya creo haber mostrado de manera suficiente sus confusiones y su método de debate.

tánica, sino que estaba adaptada a las grandes praderas del Norte y resultaba muy funcional para la pampa por razones evidentes. Extraer de ese dato, menor y específico, las conclusiones que propone Hora reflejan un esfuerzo que no se corresponde con la realidad (para decir lo menos).

Hemos pasado revista a nuestras diferencias en lo que respecta a los conflictos entre clases propietarias en la Argentina moderna y nos hemos extendido a temas como las relaciones con Gran Bretaña y en todos los casos hemos encontrado que las respuestas de Hora no sólo son lamentablemente insuficientes sino que agregan poco al debate (en términos intelectuales, aunque no en argucias y provocaciones). Falta todavía revisar lo que parece ser el centro de su encono y la base de mis ideas: la cuestión de la clase dominante en la Argentina.

Hora parece creer, aunque fiel a su estrategia nunca lo afirme demasiado claro, que la burguesía terrateniente tenía todo el poder en el país y actuaba en función de esos intereses. Peor, los argumentos que utiliza para rebatir las posiciones de Peña, Sábato y mías, merecen un análisis detallado. En mi crítica a su artículo, yo afirmo que los Tornquist, los Bemberg o los Bunge y Born “representan los mayores núcleos de poder local a fines del siglo XIX y que son verdaderos prototipos de nuestra tesis”. No parece necesario enfatizar que digo “prototipos” y no únicos, porque al lado de ellos había muchos otros con características semejantes (y, por supuesto, muchos terratenientes, más o menos “puros”, que también los acompañaban). En el libro de Sábato hay varios ejemplos al respecto y el desarrollo de un modelo de funcionamiento que me exime de todo comentario adicional.¹⁵ A partir de esa afirmación, le propuse a Hora que “tratara de demostrar, para que su presentación tuviera fuerza, que (la familia Senillosa, que da como un ejemplo) tenía tanto poder político, económico y social” como los personajes que yo mencionaba.

Hora comienza por responder que la idea de que un reducido grupo de empresarios controla el poder político “no goza de predicamento” (sic); por lo tanto, “no vale la pena volver sobre ella” (!). A poco de andar, cambia de frente y se lo ve tentado a medir la riqueza de cada individuo como variable *proxy* de la idea de poder. Así nos dice que está analizando una muestra de veinte grandes terratenientes fallecidos entre 1880 y 1918 y de la que deduce que “algunos” eran más ricos que Tornquist. De allí, concluye, que mientras que los grandes empresarios diversificados con gran poder económico “pueden contarse con los dedos de una mano, los grandes terratenientes de similar o mayor peso se cuentan por docenas”.

¹⁵ Se refiere al libro de Jorge Sábato, *La clase dominante en la Argentina moderna. Formación y características*, Buenos Aires, CISEA/Imago Mundi, 1991, que incluía un apéndice preparado por J.C. Korol y M. Trumper con ejemplos de “historias de vida” de destacados empresarios, financistas y hacendados del siglo XIX y principios del XX -Amancio Alcorta, Teodoro de Bary, Vicente Casares, Antonio Devoto, Emilio Frers, Samuel Hale, Miguel Martínez de Hoz, Nicolás Mihanovich, Eduardo Olivera, Ramón Santamarina, Pastor Senillosa, Ernesto Tornquist y Luis Zuberbuhler (nota del Editor).

Vayamos por partes. La fuente de información de Hora son las declaraciones hereditarias que, como se sabe, tienden a estar viciadas por razones prácticas e impositivas. Es lógico que en ellas predomine la tierra (que era difícil de ocultar) y tenga mínima presencia el dinero en efectivo y los bienes mobiliarios que se podían transferir sin mayor control público (como las acciones). Por eso, es probable que Tornquist tuviera muchos más recursos que los declarados, porque sus negocios se basaban en el manejo de grandes masas de dinero líquido; y es probable, por la misma razón, que los terratenientes estudiados por Hora también tuvieran más recursos monetarios y financieros que los declarados (datos que él parece aceptar sin beneficio de inventario). No es casual que descubra que la tenencia de activos líquidos y financieros apenas alcanzara el 6% de los patrimonios que analiza en su muestra. En todo caso, la declaración de bienes de Otto Bemberg, en la década del treinta, provocó una tormenta política y una larga acción judicial, cuando se descubrió que casi no tenía valores, ni debía pagar impuestos, en la Argentina, pese a la presencia formidable de sus empresas en la economía local. Y no hay razones para pensar que se trataba de un ejemplo aislado.¹⁶

Pero aceptemos por un momento los datos para seguir el razonamiento. La metodología de Hora nos dice quiénes eran ricos pero no quiénes tenían poder (a menos de caer en la lógica absurda de equiparar la riqueza al poder político y creer que hay una correlación directa entre ambas variables). Su método de menospreciar mis ideas para pasar a otros temas que no se relacionan con el debate sigue agregando confusión y cansancio.

En medio de su constante fárrago de afirmaciones, Hora sugiere que “prefiere las visiones relacionales, antes que las instrumentales, del poder político”. Esa crítica sin sujeto se pierde en los meandros de su propio discurso, donde sólo hay patrimonios clasificados por sus montos de dinero e insinuaciones difíciles de comprender.

Las visiones “relacionales”, por ejemplo, muestran que Tornquist, además de mucho dinero, tenía gran poder político. Este empresario aparece continuamente en el escenario oficial, utilizando sus contactos externos y sus influencias locales para potenciar su rol. Una anécdota basta para definir su poder. En los aciagos días posteriores a la crisis de 1890, Carlos Pellegrini llamó a varios empresarios para pedirles su ayuda en la creación del Banco de la Nación, y cuenta la historia, que su mayor alegría se originó cuando Tornquist apoyó esa propuesta y otorgó recursos para ello. Pellegrini le dijo, entonces, que recién gracias a ese apoyo “se sentía presidente de la Nación”. La parábola es más que sugestiva sobre las relaciones entre el poder político formal y el real. Sin duda, en otros momentos hubo dirigentes del

¹⁶ Este caso fue uno de los que llevó a la fama a un periodista, José Luis Torres, que denunció las maniobras de la familia Bemberg y terminó bautizando a la década de 1930 como la “década infame” por esos negociados y la dictadura política, variables que, lamentablemente, fueron eclipsadas por los procesos que los siguieron.

agro en posiciones semejantes pero la imagen de Tornquist como garante final de la presidencia no se debería desechar por quienes dicen tener una visión “relacional” del poder.¹⁷

Cuarenta años más tarde ocurrió el golpe de estado del General José Uriburu. Un mes antes, en agosto de 1930, los socios de la Sociedad Rural Argentina habían abucheado a los representantes del gobierno para expresarles su disgusto. Pero el 4 de septiembre de 1930, poco antes que las tropas llegaran a la Casa de Gobierno, no fueron los socios de aquella institución, sino Luis Colombo, presidente de la Unión Industrial, quien entró al edificio y se dirigió sin más al despacho de su amigo el vicepresidente de la Nación Enrique Martínez. Este político estaba a cargo de la presidencia porque Hipólito Yrigoyen estaba enfermo. El relato dice que Colombo, luego de explicarle la situación y el modo de resolverla, tomó una hoja de papel, donde redactó de puño y letra la renuncia de Martínez al cargo y se la extendió a su interlocutor para que la firmara de inmediato. De esa manera se consolidó el golpe de estado. Esa escena del principal dirigente de la industria local tomando decisiones clave en el seno de un poder supuestamente bajo la hegemonía de los terratenientes sigue siendo una de las claves que sustentan mis ideas.¹⁸ Es cierto que ellas se pueden trabajar más (como cualquier otra tesis) y que se puede y debe recolectar más ejemplos como estos (que son concluyentes por su importancia concreta), pero no es menos cierto que tampoco se pueden rebatir sin un debate más razonable y con argumentos más fuertes que los que estamos respondiendo.

La importancia de esta idea no sólo es académica sino también práctica.¹⁹

¹⁷ La anécdota figura en distintas versiones y está contada, por ejemplo, en Juan Balestra, *El noventa. Una evolución política argentina*, Buenos Aires, Librería y Editorial La Facultad, 1934. Tornquist tuvo un rol decisivo en numerosas medidas políticas y legislativas de la época y, en especial, en la parte monetaria, incluyendo leyes de conversión, como se cuenta, por ejemplo, en el libro de homenaje publicado en ocasión de cumplirse un centenario de su nacimiento (Institución Tornquist, *Ernesto Tornquist, 1842-1942*, Buenos Aires, 1942).

¹⁸ El relato, y sus fuentes, está en mi libro, *Empresarios del pasado, La Unión Industrial Argentina*, Buenos Aires, Imago Mundi, 1991, p. 61.

¹⁹ Aquí se interrumpe el texto elaborado por Schvarzer y deja lugar a un “punteo” de temas a desplegar: “peligro de la clase dominante”, “relaciones entre clase dominante y desarrollo” y “productividad del debate” (nota del Editor).