

REVISTA

Historia Económica de América Latina

N.º 5

año 3 | ENE 2026



REVISTA

Historia Económica de América Latina

N.^o 5

año 3 | ENE 2026





Revista

Historia Económica de América Latina

Año 3 – N.º 5 / enero 2026

Montevideo, Uruguay

Publicación semestral de carácter científico de la Asociación Uruguaya de Historia Económica. La Revista Historia Económica de América Latina (RHEAL) publica artículos originales, resultados de investigación, que se enmarquen dentro de la Historia Económica, entendida en un sentido amplio.

Editor Responsable

Jorge Álvarez

Comité editor

Jorge Álvarez (Universidad de la República).

Leticia Arroyo Abad (City University of New York, Queens College).

Paola Azar (Universidad de la República)

José Peres-Cajías (Universitat de Barcelona).

Thales Zarmberlan Pereira (Escola de Economia de São Paulo, EESP-FGV)

Secretaría

Lorenza Pérez

Edición gráfica

Sofía Ganduglia / Unidad de Comunicación de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Universidad de la República.

Comisión Directiva

Ejercicio 2026–2029

Titulares

Luis Bértola (Presidente)

Gastón Díaz (Secretario)

Henry Willebald (Tesorero)

Suplentes Respectivos

Silvana Maubrigades

Carolina Román

Pablo Marmissolle

Comisión Fiscal

Titulares

María Camou

Carolina Vicario

Cecilia Lara

Suplentes Respectivos

María José Rey

Jorge Álvarez

Raúl Marandino

Corrección bibliográfica:

Fabiana Pérez, Biblioteca, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República

Consejo Académico

Alcides Beretta, Universidad de la República, Uruguay

Reto Berton, Universidad de la República, Uruguay

Luis Bértola, Universidad de la República, Uruguay

María Camou, Universidad de la República, Uruguay

Ángelo Carrara, Universidad Federal de Juiz de Fora

Renato Colistete, Universidad de São Paulo

Carlos Contreras, Pontificia Universidad Católica de Chile

Daniel Díaz Fuentes, Universidad de Cantabria

José Díaz, Pontificia Universidad Católica de Chile

Ana Frega, Universidad de la República, Uruguay

Alfonso Herranz, Universidad de Barcelona

Raúl Jacob, Universidad de la República, Uruguay

Luis Jáuregui, Instituto de Investigaciones Luis Mora

Enrique Llopis, Universidad Complutense de Madrid

Manuel Llorca, Universidad de Santiago de Chile

Andrea Lluch, Universidad Nacional de La Pampa

J. Miguel Martínez-Carrión, Universidad de Murcia

Martín Monsalve, Universidad del Pacífico

María Inés Moraes, Universidad de la República, Uruguay

Esteban Nicolini, Universidad Nacional de Tucumán

José Antonio Ocampo, Columbia University

Rodolfo Porrini, Universidad de la República, Uruguay

Marcelo Rougier, Universidad de Buenos Aires

Carlos Valencia, Universidade Federal Fluminense



Fundación
de Cultura
Universitaria

25 de Mayo 553 – Tel. (+598 2) 916 1152

CP 11 000 Montevideo – Uruguay

ediciones@fcu.edu.uy

www.fcu.edu.uy



ASOCIACIÓN
URUGUAYA
DE HISTORIA
ECONÓMICA

Constituyente 1502 – Piso 4

CP 11 200 Montevideo – Uruguay

Tel.: (+598 2) 413 6400

Fax: (+598 2) 410 2769

directiva@audhe.org.uy

www.audhe.org.uy

TABLA DE CONTENIDO

DOSSIER

Dossier: Orígenes y evolución de la industria en América Latina: un análisis de largo plazo (siglos XIX y XX) Claudio Belini y Michel Deliberali Marson	9
Diferencias y similitudes regionales en la industria textil fabril de la zona Centro de México (1830–1910) Raquel Beato King.....	11
Manufacturas, sustitución de importaciones y cambio estructural en la ciudad de Buenos Aires y sus alrededores, ca. 1936/1937–1945/1946 Victoria De Carranza y Hernán González Bollo	27
Caminos cruzados: instituciones e industrialización en Argentina y Brasil (1930–1962) Aníbal Jáuregui.....	43
La rama textil durante el auge de la industrialización argentina. Problemas y senderos fallidos, 1954–1974 Claudio Belini	63
Dinâmica industrial em Osasco (São Paulo, Brasil): reorganização econômica e espacial (1985–2015) Cláudia Alessandra Tessari, Renata Bianconi, Flávio Tayra, Julio Cesar Zorzenon Costa, Antonio Carlos Casulari Roxo da Motta	81

ARTÍCULOS

Resource Rivalries, the Industrial Organization of Taxation and Trade, Competition and Conflict: Economic Origins of Latin America's Plate Basin Wars Mario Pastore y Carlos Seiglie	105
---	-----

EDITORIAL

Tenemos la satisfacción de presentar el quinto número de la *Revista Historia Económica de América Latina*, otro paso en la consolidación de la nueva época de la Revista de AUDHE. Como señaló Luis Bértola en el editorial del número lanzamiento de la publicación, la RHEAL busca consolidarse como uno de los principales medios para difundir los principales hallazgos en torno a la Historia Económica Latinoamericana.

En este sentido, este número reúne contribuciones de colegas de Argentina, Brasil y México en torno a los «Orígenes y evolución de la industria en América Latina: un análisis de largo plazo, siglos XIX y XX». Se trata de artículos que fueron presentados en la sesión homónima del VIII Congreso Latinoamericano de Historia Económica que tuvo lugar en Montevideo en diciembre de 2024. El *dossier* ha sido coordinado por Claudio Belini y Michel Deliberali Marson como coeditores invitados. En la introducción, los coeditores repasan el contenido del número y sus principales contribuciones.

Además de este *dossier* especial, este número presenta en la sección regular de artículos un texto de Mario Pastore titulado «Differential Industrial Organization of Natural Resource Taxation and Trade, and Major International Conflicts in the Western Hemisphere». En él se analizan las raíces económicas de los conflictos bélicos en Sudamérica, teniendo en cuenta el grado de competencia o complementariedad de las economías especializadas en la producción y exportación de bienes intensivos en recursos naturales. Se argumenta que los países con mercados menos integrados y que compiten con similares productos en el comercio internacional, muestran una mayor propensión al conflicto que las economías complementarias entre sí y con estrechas relaciones comerciales.

Finalmente, se resaltan dos hechos que han conmovido a la comunidad internacional de historiadores económicos en 2025. El primero es el otorgamiento del Premio Nobel de Economía a Joel Mokyr, compartido con Philippe Aghion y Peter Howitt, por sus contribuciones acerca del papel de la innovación en el crecimiento económico sostenido. Con alegría saludamos la obtención de un nuevo premio Nobel de Economía por parte de un historiador económico. Joel Mokyr ha sido profesor del doctorado en Historia Económica del Programa de Historia Económica y Social de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República. En 2018 la Udelar le otorgó el título de doctor *honoris causa*. Es por esto que remitimos a los lectores de la RHEAL al artículo publicado en dicha ocasión por la *Revista Uruguaya de Historia Económica* (año IX, n.º 15, julio de 2019)¹. Allí se presenta una reseña de la trayectoria académica de Mokyr, se repasan sus principales contribuciones a la disciplina y se reproduce el discurso que brindó en ocasión de la recepción del título de doctor *honoris causa*.

El segundo hecho se vincula con el fallecimiento de Rosemary Thorp (1940–2025), a sus 85 años, el pasado 8 de noviembre. Rosemary ha tenido un vínculo estrecho con América Latina desde los inicios de su vida académica. Fue profesora de Economía Latinoamericana en la Universidad de Oxford desde 1971 y directora del Centro Latinoamericano de la misma universidad por tres períodos, entre otros cargos de dirección. Su registro de publicaciones sobre América Latina es muy amplio, destacándose su primer libro publicado en 1978: *Peru, 1890–1977: Growth and Policy in an Open Economy*, en coautoría con el neozelandés Geoffrey Bertram; y *Progress, Poverty and Exclusion: An Economic History of Latin America in the Twentieth Century*, publicado en 1998 como resultado de un proyecto ambicioso sobre la historia económica de América Latina financiado por el Banco Interamericano de Desarrollo. Thorp visitó Uruguay en muchas ocasiones, dictando cursos en el programa de doctorado en Historia Económica y presentando avances de sus investigaciones en el seminario de investigación del Programa de Historia Económica y Social. También integró el comité académico internacional del Primer Congreso Latinoamericano de Historia Económica (CLADHE), celebrado en Montevideo en 2007, además de participar como conferencista en una de sus mesas centrales. A cuenta de una futura reseña sobre su extensa trayectoria y legado a la disciplina, quisimos evocarle y recordarle en estas pocas líneas.

Comité editorial de la RHEAL

¹ <https://www.audhe.org.uy/publicaciones/index.php/RUHE/article/view/3/2>

DOSSIER: ORÍGENES Y EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA EN AMÉRICA LATINA: UN ANÁLISIS DE LARGO PLAZO (SIGLOS XIX Y XX)

Introducción

La *Revista Historia Económica de América Latina* publica un número especial que aborda el tema «Orígenes y evolución de la industria en América Latina: un análisis de largo plazo (siglos XIX y XX)», título homónimo de un simposio del VIII Congreso Latinoamericano de Historia Económica (VIII CLADHE), celebrado en Montevideo en diciembre de 2024. En esa oportunidad, se presentaron once comunicaciones que abordaban, con diferente grado de avance, diversas dimensiones del desarrollo de la industria moderna en Brasil, Chile, México y Argentina. El presente *dossier* reúne algunas de las investigaciones finalizadas en el curso de este año. Las ideas que se plantean en los artículos que se presentan en este volumen surgieron y se discutieron en el marco del simposio del CLADHE.

En el primer artículo, Raquel Beato examina la evolución de la industria textil algodonera en México, centrándose en la zona central, que representaba alrededor del 70 % de las fábricas textiles del país entre 1830 y 1910, abarcando las regiones del Oeste, Bajío, Centro y Oriente. Destaca cómo los factores geográficos, los recursos hídricos y las vías de comunicación fueron determinantes para la ubicación y el éxito de las fábricas. Aunque cada región tenía sus propias características, todas compartían el enfoque en la producción de tejidos de algodón para un mercado popular en crecimiento. El estudio señala un aumento continuo de la capacidad técnica y del número de unidades productivas en las regiones del Centro (Distrito Federal de México, Hidalgo y Morelos) y del Oriente (Puebla, Tlaxcala y Veracruz), que alcanzó su apogeo durante el Porfiriato (1877–1910), especialmente en la región de Oriente, que se convirtió en el motor de la industrialización en el último período. Se concluye que la industria fue un pilar de la modernización económica mexicana, consolidándose a través de una compleja red de infraestructuras regionales.

El artículo de Victoria De Carranza y Hernán González Bollo analiza el salto estructural de la industria en Buenos Aires y sus alrededores entre 1936 y 1946, explorando la transición hacia la sustitución de importaciones en sectores como el químico, farmacéutico, metalúrgico, vidriero y de máquinas-herramientas. Los autores examinan el cambio en la composición del comercio exterior, el crecimiento de la fuerza laboral manufacturera, e indicadores como el consumo de electricidad industrial y los valores de la Bolsa de Valores. El estudio destaca cómo el estrangulamiento de las importaciones durante la Segunda Guerra Mundial impulsó la producción nacional y la consolidación de un robusto distrito industrial metropolitano. También se analizan las tensiones entre el nacionalismo económico militar y las iniciativas exitosas del capital privado en nichos tecnológicos avanzados. Se concluye que este período marcó un cambio en el Producto Interno Bruto argentino, con un sector industrial que ganó un dinamismo sin precedentes.

El trabajo de Aníbal Jáuregui presenta un estudio de historia comparada de Argentina y Brasil entre la Gran Depresión y comienzos de los años sesenta, momento que el autor considera de agotamiento de la industrialización sustitutiva de importaciones en su «etapa fácil». El trabajo se focaliza en la relación entre el desempeño económico e industrial y la compleja trama de instituciones políticas, empresariales y sindicatos en tres momentos diferenciados: los años treinta, los populismos de los años cuarenta y cincuenta, y el momento desarrollista de los años cincuenta y sesenta. El artículo muestra el mejor desempeño de la economía y de la industrialización brasileña en comparación a la argentina. El autor argumenta que la explicación de ese desempeño diferente no solo se debió a las potencialidades mayores de la economía de Brasil, sino fundamentalmente a la naturaleza de las relaciones entre el estado, la burocracia y los empresarios. Sostiene que el periodo de la segunda posguerra fue especialmente significativo en términos del afianzamiento de las relaciones entre estado y empresarios y las continuidades de las políticas de desarrollo industrial en Brasil. En contraste, en la Argentina, el temprano surgimiento del conflicto distribu-

tivo entre empresarios y trabajadores urbanos, por un lado, y el sector agrario exportador, debilitó (entre otros factores) la confianza de las elites económicas y políticas en la industrialización. A propósito de ello, Jáuregui sostiene que las formas que asumió la transición entre los populismos y los desarrollismos fue un factor central para explicar el desigual desempeño de Argentina y Brasil entre la década de 1950 y los tempranos años sesenta.

El artículo de Claudio Belini explora el desempeño de la rama textil argentina en el periodo de auge de la sustitución de importaciones, una etapa escasamente indagada para las industrias «no líderes» que no integraron el patrón de crecimiento industrial de la segunda posguerra como las industrias metalmecánicas, química y petroquímica. El trabajo reconstruye el comportamiento sectorial a partir de información censal y estimaciones del volumen de producción. Se argumenta que una vez finalizada la sustitución de importaciones hacia 1950, la rama textil no concitó la atención de los hacedores de la política económica y de los técnicos que elaboraron los planes de desarrollo entre las décadas de 1950 y 1970. En un periodo de crecimiento cíclico de la economía argentina debido a las reiteradas crisis del sector externo y la aplicación de programas de estabilización que comprimieron la demanda doméstica, la industria creció lentamente. La investigación indaga las iniciativas oficiales y empresariales para mejorar el desempeño de la rama, su equipamiento tecnológico y la competitividad de las diferentes subramas. En ese sentido, el estudio del decepcionante comportamiento de las exportaciones textiles permite al autor indagar sus causas y presentar algunas preguntas pendientes para la ponderación de los distintos factores a la hora de explicar el lento crecimiento sectorial. En conjunto el trabajo pone de relieve las dificultades de la transición de una producción orientada al mercado doméstico hacia el mercado externo, que por otra parte, atravesaba grandes cambios.

Por último, el artículo de Claudia Tessari, Renata Bianconi, Flávio Tayra, Julio Zorzenon Costa y Antonio Carlos Roxo da Motta analiza la transición económica de la ciudad de Osasco, en el estado de São Paulo, que dejó de ser un importante polo industrial metalúrgico para convertirse en un centro dominado por el sector de servicios y comercio electrónico. Los autores examinan cómo la revalorización del suelo, los problemas de infraestructura y las presiones medioambientales impulsaron la desindustrialización local a partir de la década de 1980. El estudio detalla la trayectoria de cinco grandes empresas manufactureras (Frigorífico Wilson, Eternit, Brown Boveri, TecidosTatuapé y Braseixos), cuyas antiguas instalaciones dieron paso a centros comerciales y condominios, con excepción de la última. En la actualidad, el sector servicios representa el 94 % del PIB de Osasco, lo que refleja una profunda reorganización espacial y económica. Así, la ciudad se ha adaptado al nuevo panorama de globalización y financiarización de la riqueza en Brasil.

En conjunto, los trabajos aquí reunidos abordan algunos de los procesos y las coyunturas claves de la historia industrial latinoamericana. Con preguntas, metodologías, y escalas de análisis diversas, ofrecen nuevas evidencias para comprender los complejos procesos de surgimiento, auge y declinación de los procesos de industrialización regionales.

Claudio Belini y Michel Deliberali Marson

DIFERENCIAS Y SIMILITUDES REGIONALES EN LA INDUSTRIA TEXTIL FABRIL DE LA ZONA CENTRO DE MÉXICO (1830–1910)¹

REGIONAL SIMILARITIES AND DIFFERENCE IN THE TEXTILE MANUFACTURING INDUSTRY OF CENTRAL MÉXICO. (1830–1910)

Raquel Beato King²

Resumen

La industria textil fabril algodonera se estableció tempranamente —década de 1830— en el territorio mexicano concentrándose en una vasta zona central constituida por cuatro grandes regiones: Occidente, El Bajío, Centro y Oriente. Su localización y dilatado devenir estuvieron íntimamente relacionados con una serie de determinantes geográficos de distinto signo (población, recursos hídricos, acceso a vías de comunicación, materia prima, así como fuerza de trabajo, entre otros) que auspiciaron su buena marcha. En el largo plazo (1830–1910) estas regiones demostraron tener características propias que las distinguieron entre sí, a la par de que compartían ciertas similitudes entre ellas. Todas las fábricas allí establecidas elaboraban —mayoritariamente— telas burdas de algodón que pudieron colocar sin dificultad en un amplio y demandante mercado popular de ancestral data histórica, lo que se tradujo en una tendencia ascendente de la producción y de la capacidad técnica instalada, así como en el número de unidades productivas, teniendo su máximo alcance durante el periodo conocido como el porfiriato (1877–1910).

Palabras clave: industria textil, algodón, regiones, México

Códigos JEL: L67, N66, N96

Abstract

The cotton textile industry was established early on—in the 1830s—in Mexico, concentrated in a vast central zone comprised of four major regions: the West, the Bajío, the Center, and the East. Its location and long history were closely related to a series of distinct geographic factors (population, water resources, access to transportation, raw materials, and labor force, among others) that fostered its successful development. Over the long term (1830–1910), these regions demonstrated distinct characteristics that distinguished them, while also sharing certain similarities. All the factories established there produced—mostly—coarse cotton fabrics that they could easily sell to a broad and demanding popular market with a long history. This translated into an upward trend in production and installed technical capacity, reaching its peak during the period known as the porfiriato (1877–1910).

Keywords: textile industry, cotton, regions, Mexico

JEL Codes: L67, N66, N96

Recibido: 6–6–2025 | **Revisado:** 14–12–225 | **Aceptado:** 17–12–2025

¹ Este artículo parte de una investigación mayor en proceso de publicación.

² Instituto Nacional de Antropología e Historia, México. Correo electrónico: raquel_beato_k@encrym.edu.mx

Introducción

Hacia el primer tercio del siglo XIX comenzaron a erigirse modernas fábricas textiles en diferentes latitudes del territorio mexicano. El flamante país recién independizado del imperio español se abocó a entablar relaciones diplomáticas y comerciales con las distintas naciones, lo que facilitó el intercambio de diversos bienes, entre ellos, los que se requerían para montar factorías de hilados y tejidos tales como maquinaria y herramientas e insumos, con la correspondiente contratación de técnicos especializados, provenientes de aquellos países industrializados que contaran con los más aventajados recursos tecnológicos del momento.

El arribo de las primeras fábricas estuvo enmarcado en un contexto de gran inestabilidad política y económica signado por guerras internas y externas, bancarrota del erario público, precarias comunicaciones y transportes, e innumerables factores adversos que hubieran desaconsejado la erección de estas modernas industrias. Sin embargo, fue notoria la propagación de fábricas que tuvo lugar durante el siglo XIX y, más aún, durante el porfiriato (1877–1910) cuando México conoció tiempos más estables y de crecimiento económico que posibilitaron su máximo alcance tanto en cantidad de unidades productivas, capacidad técnica instalada como producción. Por ello, para un mejor entendimiento del desenvolvimiento del fenómeno fabril textil este trabajo se focaliza en una amplia zona central de la república mexicana donde arribaron la gran mayoría de las unidades productivas. Contempla 5 cortes cronológicos (1843, 1854, 1877, 1901 y 1910), enmarcados en dos periodos, a saber: 1830–1877 correspondiendo al México independiente y 1877–1910 a los años del porfiriato. Esta propuesta cronológica está dada, por un lado, por el problema de disponibilidad de fuentes particularmente en lo que hace al primer periodo, caracterizado por una gran inestabilidad política y económica, de allí los cortes de 1843, 1854 y 1877. Para el segundo periodo, de mayor estabilidad, se cuentan con las estadísticas históricas sobre fábricas de hilados y tejidos de algodón con secuencia semestral o anual iniciando en 1896 hasta 1911. Por otro lado, los dos periodos planteados 1830–1877 y 1877–1910 responden a características históricas distinguibles entre sí, como lo han observado diversos especialistas en sus trabajos sobre historia económica de México señalando, incluso, que este segundo periodo se extendería hasta 1929.

La reconstrucción histórica realizada se sustenta en fuentes tanto de carácter cuantitativo como cualitativo. Las estadísticas históricas sobre fábricas de hilados y tejidos de algodón, del Archivo Histórico de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, arrojan datos sumamente importantes sobre número de fábricas, localización, propietarios, monto de producción de telas, número de husos y de telares, número de trabajadores, fuerza motriz, entre otros rubros, para diferentes años. Existen cuestionamientos sobre determinadas fuentes estadísticas decimonónicas, entre ellas, las de Emiliano Busto de 1877 publicadas en 1880³. En la Memoria de Hacienda y Crédito Público del 1.º de julio de 1879 al 30 de junio de 1880 se hace referencia a la elaboración de estas estadísticas y de su impresión encargadas por la propia Secretaría. (Memoria, 1881: XXI). La crítica de fuentes posibilita acercarse a datos más fiables y poder tener un acercamiento más confiable sobre el desempeño de la industria textil fabril para un periodo en el que no existen otras fuentes a nivel nacional, particularmente en lo que respecta al número de fábricas, husos y producción. Existen trabajos de otros autores que manejan valores similares para esos mismos años⁴ (Gómez Galvarriato, Doblado y Williamson, 2008).

3 En el Archivo Histórico Municipal de Salvatierra —solo parcialmente clasificado— se encuentran formatos del gobierno federal de 1880 solicitando información sobre diferentes rubros de las fábricas allí a los gobiernos locales. Dicho formato era de tipo general para ser llenado en cualquier punto de la república que tuviera fábricas. Esta evidencia indica que las solicitudes para conformar las estadísticas de esos años podían llegar a lugares distantes de la capital del país, aunque no se tiene conocimiento de otros destinos. Lo que sí se observa es que existía una política intencionada que involucraba a los gobiernos estatales y municipales.

4 El trabajo de Gómez Galvarriato, Doblado y Williamson señala que para 1879 existían 89 fábricas que producían 3.255.000 piezas de manta anualmente y contaban con 253.594 husos. Las estadísticas de Busto de 1877 contabilizan 99 fábricas, 3.255.408 piezas de manta y 259.108 husos. Es decir, son valores similares. Sin embargo, si el estudio a realizar solo contempla fábricas de algodón deben restarse 9 fábricas que son de lana, así como el total de piezas de lana producidas (están en la misma columna que las de manta de algodón) y la cantidad de husos que tenían estas unidades

Los documentos procedentes de archivos locales municipales y de fábricas brindan información cualitativa relacionada con patrones de asentamiento, planos de fábrica, aprovechamiento de molinos antiguos, concesiones de energía, etc. Por su parte, en el Archivo Histórico del Agua se pudieron encontrar referencias sobre concesiones de agua para fuerza motriz, así como conflictos entre empresarios y productores agrícolas y algunos planos sobre sistemas hidráulicos. Así mismo, esta investigación contó con trabajo de campo en las propias fábricas lo que posibilitó la confección de planos en donde se explicitan las dimensiones de la fábrica y los espacios de cada etapa del proceso productivo textil. Finalmente, se elaboraron mapas históricos de localización de las unidades productivas fabriles mediante el Sistema de Información Geográficas (GIS, en sus siglas en inglés) para determinados cortes cronológicos.

De esta manera, el presente trabajo permite ofrecer una visión de conjunto del problema fabril textil en el largo plazo. Este nuevo acercamiento se suma a otros trabajos de especialistas que previamente han abordado —desde diferentes ópticas— esta temática. Destacan los acuciosos estudios pioneros sobre historia empresarial y la constitución de grupos sociales dominantes en México (Meyer, 1978; Beato, 1978), a la par de experiencias particulares para distintos estados. El caso de Puebla ha sido abordado a profundidad en lo que hace a empresariado y obreros (Gamboa, 1985), condiciones laborales (Gutiérrez, 2009), recursos hídricos y conflictos (Castañeda, 2005) así como de especificidades de la industria (Morales, 2002). Por su parte, Tlaxcala también sobre industria y obreros textiles (Santibáñez, 2010); Valle de México con empresarios, protofábricas y fábricas (Trujillo, 2000) al igual que la ciudad de Guadalajara y su entorno, en Jalisco, sobre red de hombres de negocios y sus inversiones en fábricas textiles (Valerio, 2015). En cuanto a estudios de empresa destaca Aurora Gómez Galvarriato (2013) sobre el devenir de la Compañía Industrial Veracruzana SA (Civsa) y la Compañía Industrial de Orizaba (Cidosa) en Veracruz entre 1890 y 1930 y el impacto de la Revolución mexicana; también está su análisis sobre Civsa su desempeño y comparación con el caso británico y estadounidense, contemplando el marco institucional en un periodo que va de 1900 a 1950 (2007). A la par, existen trabajos sobre diversas negociaciones fabriles en el Distrito Federal y Estado de México (Becerril, 2011). Bajo una óptica más amplia está el estudio sobre el acontecer de esta industria en el estado de Michoacán (Uribe, 1983).

A nivel nacional, es referencia obligada los trabajos sobre procesos de industrialización y sus límites en México a cargo de Stephen Haber (1992). Así mismo, los elaborados por Gómez Galvarriato, Doblado y Williamson (2008) relativos a las características de la industria en México entre 1750 y 1877, además de otros estudios. También los de Edward Beatty (2001) donde analiza las políticas gubernamentales instrumentadas durante el porfiriato (tarifas proteccionistas, derechos de patentes y las respectivas a exención de impuestos) que pudieron beneficiar la industria doméstica. Sumamente sugerentes son las apreciaciones de Sandra Kuntz (2017) sobre la falta de incorporación del valor agregado de la actividad metalúrgica en la rama industrial y, por tanto, en el PIB lo que reposicionaría a México como una economía de destacado crecimiento industrial en el concierto de naciones latinoamericanas hasta 1929. Bajo esta misma perspectiva Mónica Blanco y María Eugenia Romero (1997) analizan el cambio tecnológico y la industrialización mexicana durante el porfiriato, donde, entre otros rubros, destacan la producción textil⁵.

La visión de conjunto que esta investigación propone sobre el devenir fabril textil algodónero entre 1830 y 1910 en México está atravesada, asimismo, por un análisis de carácter comparativo entre aquellas regiones, que conforman una amplia zona central, donde se pueden detectar similitudes y diferencias entre ellas. A la par, permite esclarecer que desde su origen la industria textil presentó singularidades que se mantuvieron en ese largo transcurrir. En primer término, se encuentra el tipo de producto mayormente elaborado: telas burdas de algodón conocidas como manta, de gran consumo popular que previamente

productivas laneras. Por ello, mis datos para la industria textil fabril algodónera de 1877 (con previas correcciones en las sumatorias) contabilizan a nivel nacional 90 fábricas, con 249.344 husos y una producción anual de piezas de manta de algodón de 2.990.208 y 227.760 de mantas estampadas.

5 Para mayor información de historiografía sobre industria textil en México consultar el artículo de Mario Trujillo (2007), «La manufactura de hilados y tejidos en la historiografía mexicana, siglos XVIII y XIX. Obrajes, protoindustrias, empresariados y fábricas textiles», en *Secuencia* (97), pp. 30–60. Para el caso de historiografía sobre industrialización ver Gómez-Galvarriato (2015).

elaboraban los talleres artesanales desde la época colonial y las comunidades indígenas desde tiempos prehispánicos en las más diversas latitudes del país⁶. México contó con cultivos de algodón desde tiempos prehispánicos por lo que el uso y gusto por este producto estuvo sumamente arraigado en la sociedad mexicana. Otra de sus características fue la gran variedad en el tamaño de las unidades productivas, que podían tener desde dimensiones muy pequeñas hasta constituir grandes emporios. A la par, uno de los elementos más interesantes fue el papel que jugaron los determinantes geográficos en su localización tales como recursos acuíferos, centros poblacionales, comunicación y transporte, así como acceso a la materia prima. Estos elementos configuraron un mapa de localización de fábricas algodoneras en la república mexicana, que se fue transformando y nutriendo a lo largo del tiempo a medida que surgían nuevas factorías y aparecían mejores medios de comunicación como fue la llegada del ferrocarril a finales del siglo XIX (Beato, 2021).

1. Localización regional y determinantes geográficos

El territorio mexicano cuenta con 1.973.000 kilómetros cuadrados y es susceptible de dividirse en tres grandes zonas: la Norte (de poco menos de 1,2 millones de kilómetros cuadrados), la Centro (más de 380.000 kilómetros cuadrados) y la Sur-peninsular (unos 400.000 kilómetros cuadrados). Fue en la zona Centro donde arribaron la mayoría de las fábricas textiles algodoneras y fue allí donde se concentró alrededor del 70 % de ellas durante todo el periodo de estudio. Para 1843 la zona Centro tenía 53 unidades productivas de un total nacional de 59 llegando en 1910 a sumar 110 de un total de 145 (Beato, 2021). Las estadísticas históricas sobre fábricas de hilados y tejidos contienen, entre sus múltiples rubros como se ha mencionado, datos sobre la ubicación particularizada de cada una de las unidades productivas en todo el país lo que evidencia la importancia de la zona Centro, pues se trataba de la de mayor relevancia económica, política y cultural, además, de tener el más alto número de habitantes y poblaciones de envergadura, redes de comunicación y transporte y, por lo tanto, un nutrido tráfico de mercancías por ancestrales caminos y sendas que la comunicaban desde tiempos coloniales (García, 2004). Debido a su gran dimensión puede seccionarse en cuatro grandes regiones: Occidente, El Bajío, Centro y Oriente⁷. Los límites entre las regiones no fueron rígidos, al contrario, hubo momentos en que pudieron ensancharse o reducirse, haciendo que la intersección entre una región y otra se sobrepusiera. Estos cambios se presentaron, sobre todo, en las primeras décadas cuando el número de fábricas era menor y no llegaba a cubrir una región en su totalidad quedando áreas desligadas que, posteriormente, se integrarían con la llegada de más factorías, pero en términos generales las regiones mantuvieron su fisonomía. El primer amarre intrarregional estuvo determinado por las vías de comunicación y transporte existente entre las poblaciones que contaban con estas industrias.

Las primeras regiones que comenzaron a delinearse fueron aquellas que tenían centros poblacionales de cierta envergadura como la ciudad de México, capital del país, o que su localización fuera estratégica, como el caso del Puerto de Veracruz, y, preferentemente cercanas a recursos acuíferos que posibilitaran mover la maquinaria adquirida en países industrializados. Así mismo, la cercanía a los campos de cultivo de algodón o de caminos que pudieran trasladar la fibra hacia las fábricas fue un factor a considerar al momento de erigirlas. En este sentido, las que inauguraron el proceso hacia 1843 fueron las regiones Centro con 17 fábricas y Oriente con 29, la mayoría en el estado de Puebla, ya que ambas contaban con tradicionales centros de manufactura textil desde la Colonia. En la región de Occidente las 4 fábricas se ubicaron en lugares puntuales próximos a la ciudad de Guadalajara, Tepic o Colima; o como sucedió en El

⁶ Para un conocimiento más a fondo sobre el proceso productivo y uso de la manta en la época prehispánica y colonial ver los trabajos de Beato (1997) y Beato (2021).

⁷ La región Occidente abarca los estados de Colima, Jalisco, Nayarit y Michoacán; la Centro los de Distrito Federal, México, Hidalgo y Morelos; El Bajío, los de Guanajuato y Querétaro; y Oriente las entidades de Puebla, Tlaxcala y Veracruz.

Bajío, dos en torno a la ciudad de Querétaro donde se había elaborado previamente textiles artesanales y otra en la ciudad de Salvatierra junto al río Lerma⁸.

Adentrado el siglo XIX, la llegada de nuevas fábricas dio fisonomía a las regiones de la zona Centro la cual llegó a sumar 57 unidades productivas de un total de 87 en 1877. (Busto, 1880) La región Oriente contó con el mayor número 27, la Centro 9, El Bajío 11 y Occidente 10. La población puede constituir uno de los elementos explicativos de la concentración fabril en la zona Centro. Si bien no existen fuentes de la época que sean del todo confiables, sí hay estimaciones sobre el número de habitantes en la república mexicana hacia 1880, el cual rondaría los 9,9 millones recalando en la zona Centro un poco más de 7,2 millones (McCaa, 1993) es decir, un 72 % de potenciales consumidores de textiles; frente a una zona Norte des poblada con un extensísimo territorio y una Sur-peninsular con fuerte población indígena que elaboraba sus propios textiles de algodón, a la par, de una persistente tradición artesanal de hilados y tejidos, lo que esclarecería por qué solo arribaron tres factorías a esta última zona.

A partir de 1877 los tiempos convulsos decimonónicos se irían estabilizando con la llegada del porfiriato (1877–1910), dictadura bajo Porfirio Díaz, que propició en términos generales tiempos de paz y llegada de capitales foráneos para distintos rubros de la economía, así como incrementos y ampliación de comunicaciones y transportes, aumento del comercio interno y externo, y una feroz política de represión que fue recrudeciéndose a medida que la dictadura avanzaba y era cuestionada por diferentes sectores sociales, entre otras características.

Los beneficios económicos se hicieron ver en la industria textil fabril algodonera que evidenció una tendencia ascendente en el número de fábricas alcanzando 149 a nivel nacional en el año 1901, de las cuales 108 pertenecían a la zona Centro; con cifras similares para 1910. La población también se mantuvo concentrada en casi un 60 % en dicha zona que solo representaba el 19 % del territorio mexicano. Es interesante comparar las distintas regiones considerando cantidad de fábricas, población⁹ y territorio como lo ejemplifica el siguiente cuadro para 1901, ya que cada región cobra una dimensión diferente bajo esta óptica (Censo, 1901; Memoria, 1903).

8 Dirección General de Industria. México, 1843.

9 Para estos años ya se cuentan con censos nacionales de población.

Tabla 1. Población, fábricas y territorio de las regiones que conforman la zona Centro en 1901

Regiones	Número de habitantes	Número de fábricas	Territorio (km ²)
Región Occidente			
Colima	65.026	3	5.455
Jalisco	1.137.311	8	80.137
Tepic	149.677	4	27.621
Michoacán	935.849	5	59.864
Total región (% respecto país)	2.287.863 (16,9%)	20 (13,4%)	173.077 (8,71%)
Región Centro			
Distrito Federal	540.478	14	1.499
Hidalgo	603.074	3	20.987
México	924.457	9	21.461
Morelos	161.697	1	4.941
Total región (% respecto país)	2.229.706 (16,5%)	27 (18,1%)	48.888 (2,53%)
Región El Bajío			
Guanajuato	1.065.317	8	30.589
Querétaro	228.489	4	11.769
Total región (% respecto país)	1.293.806 (9,5%)	12 (8,0%)	42.358 (2,16%)
Región Oriente			
Puebla	1.024.446	28	33.919
Tlaxcala	172.217	10	3.914
Veracruz	960.570	11	72.815
Total región (% respecto país)	2.157.233 (16%)	49 (32,9%)	110.648 (5,61%)
Total zona centro (% respecto al país)	7.968.608 (58,9%)	108 (72,5%)	374.971 (19,01%)
Total nacional	13.545.462	149	1.959.248

Fuente: Censo (1901), García Cubas, (2015), Memoria (1903)

Como se observa, para 1901 hay regiones como la Centro que tiene 27 fábricas que se encuentran aglomeradas en un territorio muy pequeño con una nutrida población, frente a una poderosa Oriente con 49 unidades productivas atendiendo la demanda de una población similar, pero en el doble de territorio. En otro tenor estarían la Occidente de mayor territorio con igual población, pero con 20 factorías y, finalmente, EL Bajío con el menor número de fábricas, 12, territorio escaso y menos población. La finalidad no sólo se restringía a colocar en el mercado inmediato o regional el producto elaborado sino también disponer de mano de obra para el trabajo en el proceso productivo de la fábrica por lo que la población era determinante. Como se tratará más adelante, el mayor número de fábricas no implicaba, necesariamente, una mayor capacidad técnica instalada ni una mayor producción.

Con el porfiriato otro elemento entró en juego en el devenir de las regiones: se trata de la llegada del ferrocarril que tempranamente benefició a la región Oriente pues su construcción data de 1873. La línea

del Ferrocarril Mexicano fue la primera que se estableció en todo México y comunicó la Ciudad de México, capital del país, con el Puerto de Veracruz, ubicado en el Golfo de México y de suma importancia para el comercio exterior de la época. A lo largo de la línea se edificaron numerosas fábricas textiles que conformaron un corredor textil de gran envergadura —conjuntando Centro y Oriente— que tuvo a su cargo la mayor producción de telas de manta como se verá en el apartado correspondiente.

Una de las singularidades este periodo fue la construcción de miles de kilómetros de líneas férreas que recorrieron el territorio nacional tocando las ciudades y localidades más importantes propiciando, por una parte, que nuevas fábricas textiles se ubicaran cercanas a las estaciones de tren o, por otra, que empresarios textiles intervinieran para que el trazado férreo pasara por las antiguas fábricas ya establecidas, como lo ejemplifica las gestiones de Eusebio González con sus fábricas La Reforma en Salvatierra y La Providencia en Soria (Comonfort) en el estado de Guanajuato (en El Bajío) (Alejo, 2009). La disponibilidad de la materia prima, ahora cultivada en gran escala en el norte del país, a la par de la colocación del producto final (la manta) en diferentes latitudes del territorio mexicano eran imprescindibles para el buen desempeño de las industrias (Plana, 1991). La llegada temprana o no del ferrocarril trajo consecuencias para las regiones; la más desfavorecida en este sentido fue la Occidente pues la dilatada conexión de sus localidades derivó en una tardía integración interna, a la vez que —junto con otros factores—, un devenir fabril textil más lento en comparación con las demás regiones.

Para inicios del siglo XX la multiplicidad de fábricas permite constatar que la gran mayoría se ubicó en contextos urbanos o localidades vinculadas a cursos de agua que facilitaban el alimento de la energía hidráulica primero y la hidroeléctrica posteriormente. Desde un inicio el asentamiento de esta industria siguió un patrón que privilegió aquellos entornos que contaran con cuencas o subcuencas como las del río Lerma y del río Laja en Guanajuato y parte de Michoacán y, también aquí, la subcuenca del Balsas (región El Bajío), o de ríos que atravesaban ciudades o poblaciones menores. Como ejemplos están el Atoyac y el Cantarranas en Puebla, el Zahuapan en Tlaxcala y el Blanco, el Actopan y La Antigua en Veracruz (región Oriente); la cuenca de México con 11 ríos perennes y 31 que se forman en época de lluvias (región Centro); el Blanco, Atemajac y Santiago en Jalisco y este último también en Nayarit junto con el Molola (región Occidente) (Coll-Hurtado, 2018). Todo lo anterior con los correspondientes sistemas hidráulicos de conexión fueran presas, saltos, canales o acueductos y la construcción de plantas eléctricas a fines del siglo XIX que en varios casos generaban las mismas fábricas (Ibáñez, 2005).

En este sentido, los empresarios fabriles supieron aprovechar las antiguas instalaciones de molinos, batanes, o trapiches situados muchos de ellos en haciendas¹⁰ para erigir sus fábricas aprovechando la fuerza del agua que movería la nueva maquinaria, tal y como lo hizo Eusebio González al comprar el molino de La Esperanza en Salvatierra, para erigir en 1843 la fábrica La Reforma¹¹. De allí que diversas negociaciones fabriles tomaran el nombre de viejos molinos o batanes, como sucedió con Molino de Enmedio, San Isidro de Batanes, etc.¹² Los requerimientos cada vez más altos de agua para generar electricidad trajeron innumerables conflictos entre las mismas industrias y, también, con los labradores colindantes cuando se encontraban adosados al mismo río, como el caso del Cantarranas en Puebla o el Lerma en Salvatierra cuando las fábricas ampliaron su sistema de hidráulico e incorporaron la electricidad¹³ (Castañeda, 2005). Lo cierto es que la nueva tecnología permitía incrementar los ritmos de producción y, de esta manera, abastecer la demanda de los mercados locales y regionales que continuaba en aumento.

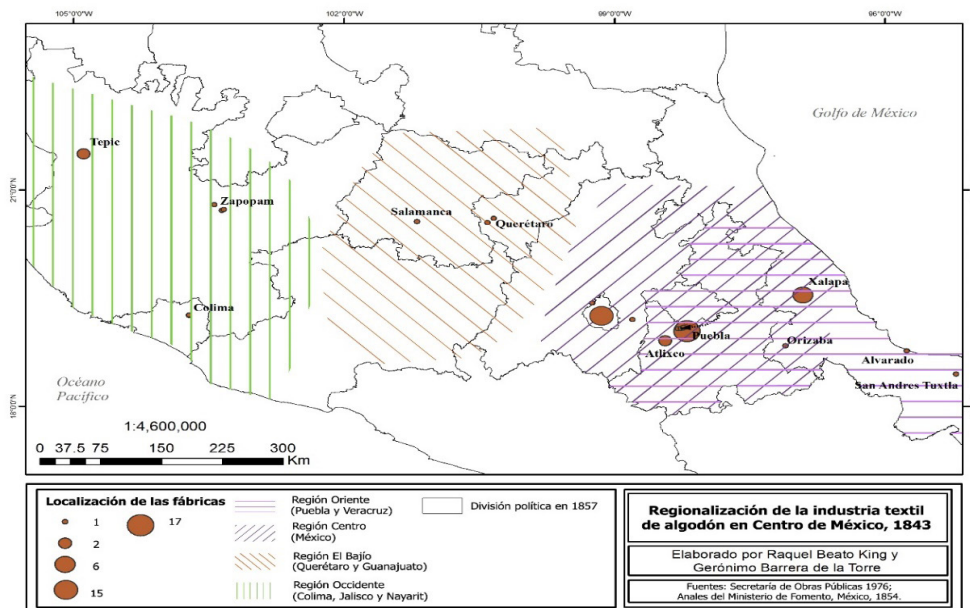
¹⁰ Humberto Morales (2002) denomina modelo hacienda-fábrica a la relación entre estas dos unidades productivas y que funcionó entre 1835 y 1880 donde la industria era uno de tantos negocios del empresario. Entre 1880 y 1910 se invierte el modelo al de fábrica-hacienda cuando la industria subordina a la hacienda debido a su expansión.

¹¹ Archivo Histórico Municipal de Salvatierra (en adelante AHMS). Fondo: Gobierno, Sección: Registro de escrituras, Serie: Protocolos, Caja 1, exp. 4, fs. 75–78v, 1634; Fondo: Gobierno. Sección: Registro de escrituras. Serie: Protocolos. Caja 13, exp. 132, f. 167, 1765.

¹² Archivo Histórico del Agua (AHA). Fondo Aprovechamiento Superficiales. Caja 4250, expediente 5985, fojas 2–14.

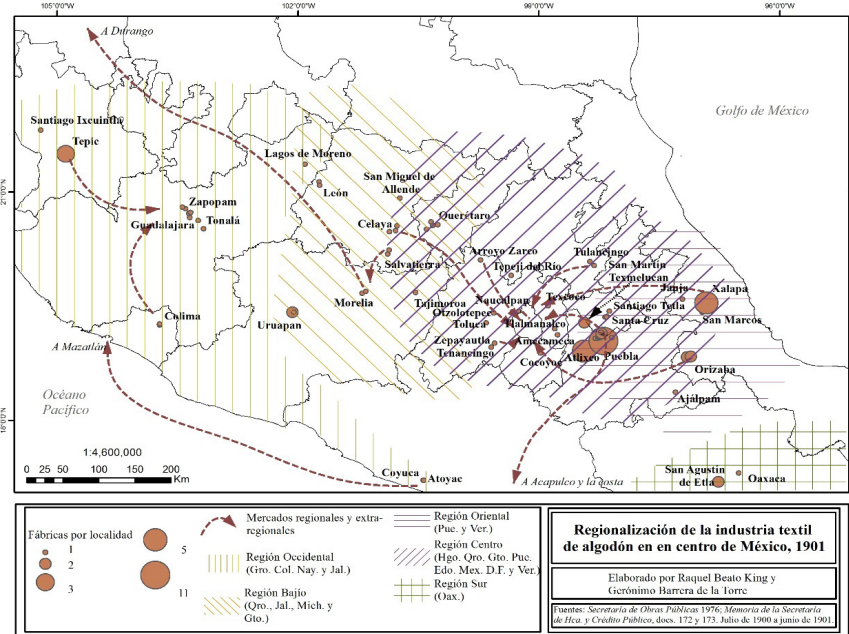
¹³ Archivo Histórico del Agua (AHA). Aguas Nacionales. Caja 342, expediente 3652, legajo 1, fojas varias. Archivo Histórico del Agua (AHA). Aguas Nacionales. Caja 338, expediente, 3620, legajo 2, 108 fs.

Figura 1. Localización de la industria textil fabril de algodón en la zona Centro. 1843



Fuente: Secretaría de obras públicas 1976, Anales del Ministerio de Fomento, México, 1854.

Figura 2. Localización de la industria textil fabril de algodón en la zona Centro. 1901



Fuente: *Secretaría de obras públicas; Memoria de la secretaría de Hca. y Crédito Público*, docs. 172 y 173. Julio de 1900 a junio de 1901.

2. Producto, capacidad técnica instalada y producción

La versatilidad en el uso que la manta tuvo y tiene actualmente resultó en un producto históricamente demandado por la sociedad mexicana para diferentes fines como vestimenta, empaque, manteles, cortinas, lona, etc. Se trataba de un textil burdo de algodón con un abanico de grosores, unos tan delgados como la manta de cielo usada incluso como colador a otras más gruesas del tipo de las lonetas o lonas.

La larga historia prehispánica, colonial y decimonónica de gusto por este tipo de fibra, adecuada para vestimenta en un medio cálido como el mexicano, la convirtió en un producto de gran consumo popular. Es decir, la preexistencia de este mercado de larga data histórica fue aprovechada por los empresarios decimonónicos y porfirianos para montar su industria textil de corte fabril, cuyas modernas instalaciones y tecnología avanzada, iría desplazando las anteriores formas de producir telas de manta a cargo de la comunidad indígena y del taller artesanal que, sin embargo, subsisten hasta nuestros días.

Las fábricas que se fueron erigiendo tuvieron las más diversas dimensiones en cuanto a su capacidad técnica instalada, habiendo desde las más pequeñas —aunque muy pocas— con menos de 1,000 husos hasta grandes conglomerados constituidos por distintas fábricas en una sola firma lo que aumentaba exponencialmente el número de husos. Datos sobre cada una de las fábricas establecidas en la república mexicana en 1901¹⁴ muestran que existían negociaciones con cantidades similares de husos, lo cual permitió agrupar a la gran mayoría de ellas en 4 grandes categorías: muy pequeñas con menos de 2000 husos, pequeñas entre 2000 y 4000, medianas entre 4000 y 7000 y grandes más de 7000. Un puñado de grandes compañías serían las que albergarían más de 10.000 husos y hasta decenas de miles (Beato, 2021).

Tabla 2. Dimensiones de fábricas por regiones 1901

Región	Menos de 2000 husos	Entre 2000 y 4000 husos	Entre 4000 y 7000 husos	Más de 7000 husos
Occidente	2	4	2	--
Centro	2	6	4	6
El Bajío	1	2	1	3
Oriente	3	19	10	8

Elaboración propia. Cálculos y correcciones sobre datos desagregados de la *Memoria de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público* (1903)

La tabla de arriba muestra que la región Oriente contaba —como se sabe— con un gran número de fábricas, pero dentro de ellas sobresalen las de pequeña y mediana dimensión, sin embargo, al mismo tiempo estaban establecidas allí consorcios sumamente poderosos como la Compañía Industrial Veracruzana SA (Civsa) y la Compañía Industrial de Orizaba SA (Cidos) que se desmarcaban de cualquier otra negociación del país por sus decenas de miles de husos.

En otra tesitura estaba la región Centro que teniendo mucho menor número de fábricas destacaba por concentrar una cuota alta de grandes establecimientos, la mayoría de ellos entre 7200 y 13.000 husos, es decir, una planta productiva más homogénea que se reflejaba en los niveles de producción. Por su parte, El Bajío teniendo un reducido número de fábricas se caracterizaba por abarcar todas las dimensiones fabriles.

Caso aparte fue Occidente que contaba más bien con negociaciones muy pequeñas o pequeñas y sin ningún establecimiento de gran tamaño. Diversas fuentes apuntan que para esta época Occidente atravesaba por una serie de circunstancias poco favorables en los diferentes estados que la constituían. Para empezar la industria textil de Jalisco no había alcanzado la modernización para finales del siglo XIX, manteniéndose en un estado «cuasi estacionario» que arrastraba desde décadas atrás. La situación se superaría hacia la última década del porfiriato cuando empresarios *barcelonnettes*, dedicados a diversas actividades económicas y radicados en el estado, invirtieran en la producción de textiles conformando la Compañía Industrial de Guadalajara SA (Valerio, 2015). Las difíciles condiciones económicas en el estado de Colima también venían desde las últimas décadas del siglo XIX. La depresión agrícola y plagas en los cultivos de algodón, la disminución del comercio frente a la precariedad de las vías de comunicación y el alto costo de los fletes a lomo de mula, así como los fuertes gravámenes a la introducción de algodón en rama en el estado afectaron directamente a la industria textil local, resultando en el cierre de dos de sus

¹⁴ Las estadísticas de 1901 son las últimas con las que se cuenta que contienen información pormenorizada por cada una de las fábricas. Después de ese año solo se tienen datos con totales por estado de la república.

tres fábricas o restringiendo la producción solo a hilaza en otra de ellas, respaldada en cierto sentido por los negocios de su dueño en el cultivo del algodón (Barreto, 1880). En Michoacán las fábricas mantenían un discreto devenir, pero con el inconveniente de una falta de interconexión que posibilitara su distribución entre sus localidades. A la par, el referido arribo tardío del ferrocarril fue otro factor desfavorable ya que las ciudades más importantes no lograron conectarse sino hasta finales de periodo o incluso hasta años posteriores, a diferencia de lo que había sucedido con sus contrapartes regionales donde las vías férreas las intercomunicaban entre sí y con el norte del país.

Como se ha referido dadas las características del devenir de la industria textil y del propio contexto histórico mexicano es pertinente abordar el análisis de la capacidad técnica instalada y de la producción en los dos periodos propuestos: 1843–1877 y 1877–1910. En el primero los cortes cronológicos de 1843, 1854 y 1877 evidencian que los husos se encontraban, en su gran mayoría, instalados en las factorías localizadas en la región Oriente, alcanzando para el año de 1877, 96.330 en esta región, seguida por la Centro con 48.266 y disputándose el tercer sitio las regiones Occidente con 27.950 y El Bajío con 24.468. Lo mismo sucedía con los telares, Oriente despuntaba con el mayor número (2,646), seguida de Centro (1,891) y más distantes El Bajío (1067) y Occidente (945). Sin embargo, si consideramos el número de husos por fábrica tenemos que la región Centro concentraba 4826 por unidad productiva (10 en total) frente a 3567 que concentraba Oriente (con 27 fábricas), relación que se presentaba similar con el número de telares: 189 ante 98. Lo que concluye que la región Centro concentraba la mayor capacidad técnica instalada por unidad productiva.

Tabla 3. Número de husos por regiones para los años 1843, 1854 y 1877 y husos por fábrica para 1877

Años	Occidente	h/f	Centro	h/f	El Bajío	h/f	Oriente	h/f
1843	14.568 (4)		24.094 (17)		10.400 (3)		67.726 (29)	
1854	18.292 (7)		33.190 (6)		16.900 (2)		67.562 (20)	
1877	27.950 (11)	945	48.266 (10)	4826	24.468 (9)	1067	96.330 (27)	3567

Elaboración propia. Cálculos y correcciones sobre datos desagregados de la *Dirección General de Industria*. México, 1843; *Anales del Ministerio de Fomento*. México, 1854; Busto (1880). La referencia h/f corresponde a la cantidad de husos por fábrica en 1877.

Pero no sólo eso, los datos sobre valor de maquinaria y edificios de 1877 plantean consideraciones interesantes. Como se observa dichos valores son los más altos en la región Oriente tanto en edificios (1.587.000 pesos) como en maquinaria (1.559.000 pesos), no obstante, en la región Centro los valores de maquinaria (1.087.176 pesos) son por mucho superiores a los de los edificios (693.599 pesos) lo que ya nos está anunciando que ha existido una inversión fuerte en su equipamiento. Ahora, si consideramos el valor de la maquinaria por fábrica, tenemos que en la Centro se había hecho una inversión promedio de 108,717 pesos mientras que en Oriente sería bastante menor, unos 57,740, es decir, la primera contaba con el doble de inversión en términos de unidad productiva, lo que hace pensar que sus factorías utilizaban tecnología más avanzada. (Busto, 1880)

Tabla 4. Valores de maquinaria y edificios por regiones y por fábrica para 1877

	Occidente	m/f e/f	Centro	m/f e/f	El Bajío	m/f e/f	Oriente	m/f e/f
Maquinaria	\$ 408.000	\$37.090	\$1.087.176	\$108.717	\$490.000	\$54.444	\$1.559.000	\$57.740
Edificio	\$571.000	\$51.909	\$ 693.599	\$ 69.347	\$587.000	\$65.222	\$1.587.000	\$58.777
Totales	\$ 979.000		\$ 1.780.775		\$ 1.077.000		\$ 3.146.000	

Elaboración propia. Cálculos y correcciones sobre datos desagregados de la *Dirección General de Industria*. México, 1843; *Anales del Ministerio de Fomento*. México, 1854; Busto (1880) La referencia m/f corresponde a monto de maquinaria por fábrica y e/f a monto de edificio por fábrica.

Este comportamiento también se vio reflejado en las cifras de elaboración de piezas de manta. Durante los tres cortes cronológicos la producción en Oriente fue superior, disparándose en 1877. En ese año Oriente alcanzó las 883,200 piezas mientras que Centro 560,400. Recurriendo nuevamente a la producción por unidad productiva entre ambas regiones se presenta, otra vez, una cantidad superior para la Centro con 56,040 piezas de manta ante 32,711 de Oriente por fábrica.

En cuanto a las otras dos regiones se observa que para el final del periodo Occidente fue quedando cada vez más atrás. En lo que hace a las cifras por unidad productiva sus montos fueron los más bajos tanto en número de husos (2540) y telares (83) como de valor de la maquinaria (37.090 pesos) y de la producción (24.545 piezas). En cambio, en El Bajío la elaboración de piezas de manta se disparó hasta casi alcanzar a la región Centro. Si lo vemos por unidad productiva fue la que más piezas de manta tuvo apuntándose con 58,933 superando a todas las regiones, aunque con menor cantidad de husos (2718) y telares (118) con un valor de la maquinaria (54.444 pesos) la explicación estaría en el funcionamiento a mayor plenitud de dos enormes fábricas: La Reforma en la ciudad de Salvatierra y Hércules cercana a la ciudad de Querétaro. Para dar una idea, La Reforma que sigue hoy en día en actividad tiene una altura de 8,5 metros y un frente de cerca de 350 metros de largo. La nave industrial (donde se lleva a cabo el proceso productivo) cubre una superficie de 23.000 metros cuadrados; además de contar con otras dependencias como oficinas administrativas, bodegas y talleres ubicados en un terreno de 97.000 metros cuadrados.

Para 1877 el ferrocarril solo se había extendido unos 300 kilómetros en el citado corredor textil Centro–Oriente, por lo que las regiones abastecían a mercados locales (Occidente), intrarregionales y hacia la zona Norte (El Bajío), o en su propia región (Centro) y «varios lugares» (Oriente) según indican las estadísticas históricas (Busto, 1880).

Tabla 5. Producción de piezas de manta por regiones para los años 1843, 1854 y 1877 y producción por fábrica para 1877

Años	Occidente	p/f	Centro	p/f	El Bajío	p/f	Oriente	p/f
1843	–		163.804		20.800			105.196
1854	123.926		272.518		100.000		288.308	
1877	270.000	24.545	560.400	56.040	530.400	58.933	883.200	32.711

Elaboración propia. Cálculos y correcciones sobre datos desagregados de la *Dirección General de Industria*. México, 1843; *Anales del Ministerio de Fomento*. México, 1854; Busto (1880). La referencia p/f corresponde a producción por fábrica.

Durante el porfiriato los diversos indicadores presentaron variaciones en las regiones que ya se encontraban plenamente constituidas. En lo que hace a este segundo periodo los cortes cronológicos para los años 1877, 1901 y 1910 demuestran que la región Oriente fue la que tomó la delantera y se instituyó en el motor de la industria textil fabril (Busto, 1880; Memoria, 1903; Boletín, 1912b). El número de fábricas fue realmente abrumador alcanzando 66 en 1910, cifra que corresponde a la multiplicidad de fábricas establecidas en el estado de Puebla caracterizadas por la diversidad de dimensiones. Mientras tanto, las otras regiones se comportaron con altibajos: incrementando factorías en 1901 pero disminuyéndolas diez años después para quedar con cifras similares a las de 1877, salvo la Centro que pudo duplicarlas con respecto a esta fecha.

De manera contraria, el número de husos y telares se fue incrementando, salvo en el caso de Occidente donde se presentó un descenso entre 1901 y 1910 (Memoria, 1903; Boletín, 1912b). En el tabla 6 sobre número de husos se muestra el comportamiento que manifestaron las regiones: Occidente de 80.759 a 60.980, Centro de 93,970 a 138.038, El Bajío de 47.862 a 49.582 y Oriente de 230.853 a 384.860. Lo mismo sucedió con los telares, entre 1901 y 1910 Oriente tuvo un aumento de 7790 a 21.121, Centro de 2824 a 4061, El Bajío de 1264 a 1354, pero Occidente mostró una disminución de 2025 a 1699. Si bien es cierto que por unidad productiva la región Centro fue la que más husos concentró (6753), su mermada cantidad de fábricas no le permitiría erigirse como impulsora del crecimiento industrial y menos aún, considerando las cuotas de producción.

Tabla 6. Número de husos por regiones para los años 1877, 1901 y 1910 y husos por fábrica para 1901 y 1910

Años	Occidente	h/f	Centro	h/f	El Bajío	h/f	Oriente	h/f
1877	27.950 (11)		48.266 (10)		24.468 (9)		96.330 (27)	
1901	80.759 (20)	4037	93.970 (27)	3480	47.862 (12)	3988	230.853 (49)	4711
1910	60.980 (13)	4690	138.038 (21)	6573	49.582 (11)	4507	384.863 (66)	5831

Elaboración propia. Cálculos y correcciones sobre datos desagregados de Busto (1880); Memoria (1903); Boletín (1912b). La referencia h/f corresponde a la cantidad de husos por fábrica.

La región Oriente mantuvo una tendencia ascendente en la elaboración de piezas de manta pasando entre 1901 y 1910 de 4.991.947 a 10.085.636 gracias a la multiplicidad de fábricas, capacidad técnica instalada y los enormes consorcios que se conformaron y caracterizaron a la región durante esos años. Todo lo contrario, experimentaron las regiones Centro, EL Bajío y Occidente que denotaron crecimiento hasta 1901 y luego decrecimiento para 1910. Los datos por año entre 1901 y 1910 muestran que todas ellas presentaron vaivenes hacia la baja.

Tabla 7. Producción de piezas de manta por regiones para los años 1877, 1901 y 1910 y producción por fábrica para 1901 y 1910

Años	Occidente	p/f	Centro	p/f	Bajío	p/f	Oriente	p/f
1877	270.000 (11)		560.400 (10)		530.400 (9)		883.200 (27)	
1901	925.166 (20)	46.258	2.959.232 (27)	109.601	889.520 (12)	74.126	4.991.947 (49)	101.876
1910	732.461 (13)	56.343	2.175.965 (21)	103.617	765.592 (11)	69.599	10.085.636 (66)	152.812

Elaboración propia. Cálculos y correcciones sobre datos desagregados de Busto (1880); Memoria (1903); Boletín (1912b). La referencia p/f corresponde a la producción por fábrica.

La reducción en el número de fábricas y de producción entre 1901 y 1910 puede tener su explicación en la crisis de 1907, que iniciada en Estados Unidos tuvo repercusiones en la economía mexicana —a través de su comercio externo— en los rubros de minería, banca, industria, agro, consumo y finanza públicas sumándole el inconveniente de malas cosechas para ciertos años (Kuntz, 2010). Efectivamente, el análisis de los años fiscales que van de 1903–1904 a 1910–1911 sobre fábricas de hilados y tejidos de algodón muestra que la producción de piezas de manta a nivel nacional llegó a su máximo crecimiento en 1906–1907, para iniciar un descenso en 1907–1908 hasta recalar en los valores más bajos en los años fiscales 1908/1909 y de 1909–1910 cuando la crisis tuvo su mayor efecto (Boletín, 1905; 1912a; 1912b). Por su parte, el comportamiento de las regiones también demostró menoscabo para esos años, aunque los casos de El Bajío y Occidente presentaron variaciones en años anteriores y de manera más severa en esta última región.

No hay datos estadísticos sobre valor de la maquinaria para este periodo, pero sí sobre husos y telares modernos y antiguos. Para el corte de 1901 los husos y telares de la zona Centro sumaban 453.444 y 14.103 respectivamente, de los primeros el 70% eran modernos y de los segundos lo era el 65,7%. A nivel regional destacaba Oriente cuyos husos y telares modernos representaban el 80% y el 76,8%, la Centro con 80,5% y casi 65%, seguida por El Bajío con 73,6% y 33,7% (aunque con la capacidad técnica instalada más pequeña de todas) mientras que Occidente 44,4% y 43,3%, es decir, con la planta productiva más antigua de la zona Centro. Las negociaciones que sólo tenían husos modernos eran 34 y abarcaban una gran gama de tamaños pues iban desde los 828 de husos hasta los 42,000 (Memoria, 1903).

Durante los últimos 10 años tuvo lugar una modernización de prácticamente el total de la planta productiva de la zona Centro. De los 633.463 husos 607.973 eran modernos, es decir casi un 96% y de los 21.121 telares eran modernos 19.615 o sea casi 93%, proporciones similares presentaba el total nacional. En cuanto a las regiones destaca Oriente donde el 99% de sus husos y el 97% de telares eran modernos y Centro con 96,1% y 97,5%. Llama la atención el caso de El Bajío pues sólo 6 de sus 11 fábricas aparecen en actividad, aunque toda la planta es moderna y, finalmente, Occidente con 81% y 79%. Esta situación estuvo

respaldada por las políticas tarifarias que se instrumentaron en el porfiriato, en particular las referidas a la exención de impuestos para insumos, equipos o procesos como los químicos, entre otros, en beneficio de las industrias domésticas y la consolidación de tarifas proteccionistas (Beatty, 2011). También el arribo de la electricidad en numerosos casos producido por las mismas fábricas propició el cambio tecnológico de la planta productiva. La región que más dilató en este proceso fue Occidente, que como se ha explicado se enfrentó a diversos obstáculos, entre los que sobresale la dilación en la inversión por parte importantes firmas destinada a la conformación de grandes compañías textiles a diferencia de lo que sucedió más tempranamente en sus contrapartes regionales. Su recuperación se haría notoria en las postrimerías del porfiriato.

Los altos índices de producción alcanzados en 1910 (casi 13,760,000 piezas de manta) en la zona Centro de México estuvieron dados por los propios elementos distintivos de la industria textil fabril tales como el incremento en el número de unidades productivas caracterizadas por sus múltiples dimensiones, de la capacidad técnica instalada y su renovación tecnológica y la conformación de grandes compañías sociedad anónima cobijadas por un marco institucional más sólido, pero también gracias a la expansión de las líneas férreas a lo ancho y largo del país que posibilitaron la colocación de ese gran volumen de telas en latitudes distantes a las que anteriormente no podían arribar. Es decir, la distribución de los productos textiles abonó en la configuración del mercado interno que había propiciado la extensión de las líneas férreas (Kuntz, 1995, 1999), ya que contaban con un producto, la manta, demandado históricamente por un amplio mercado popular.

Conclusiones

En el devenir de la industria textil fabril mexicana existen continuidades y divergencias para las regiones que conforman la zona Centro. Durante todo el periodo la localización de las fábricas de hilados y tejidos de algodón siguió un patrón de asentamiento estrechamente vinculado a ciertos determinantes geográficos tales como cercanía a poblaciones, medios de comunicación y transporte, así como recursos hídricos y campos de cultivo de algodón.

También fue una constante el incremento de unidades productivas, de husos y telares como de producción en cuanto a la zona Centro en su conjunto. A nivel regional hubo diferencias. Durante el primer periodo las regiones Centro y Oriente despuntaron por capacidad técnica instalada y por producción, beneficiadas por la temprana llegada del ferrocarril, y su nutrida población; pero fue la Centro la que descolló con mayor inversión en equipo y maquinaria, así como de cuotas de producción, proporcionalmente hablando. Por su parte, las regiones Occidente y El Bajío presentaron irregularidades con contracción.

En las últimas décadas los papeles se invirtieron erigiéndose la región Oriente como motor de la industrialización que impulsó la tendencia ascendente en diferentes rubros con su multiplicidad de fábricas de distintas dimensiones y, también, de grandes consorcios cuyas cuotas de husos, telares y producción fueron determinantes. La región Centro quedó un tanto rezagada por los efectos de la crisis de 1907 aunque en un proceso de recuperación, al igual que El Bajío que denotó ciertas irregularidades, mientras que Occidente quedó atrás en el devenir de la zona Centro anclada por factores de distinto signo que obstaculizaron su desempeño hasta el final del periodo de estudio.

La proliferación de fábricas de las más diversas dimensiones, la tendencia ascendente de la producción de piezas de manta y la capacidad técnica instalada a nivel nacional aunada a las políticas tarifarias instrumentadas en la madurez del porfiriato estuvo, finalmente, marcada por el exitoso desempeño de la región Oriente.

Desde una perspectiva de largo plazo, la buena marcha de la industria textil fabril algodonera tiene su explicación en la gran demanda popular de piezas de manta. La moderna industria se montó sobre un mercado preexistente de larga data histórica que supo aprovechar y se distinguió como un proceso industrial sumamente singular que respondía a las necesidades de una sociedad de antiquísimos usos y costumbres.

Referencias bibliográficas

- Alejo López, M. (2009). *Historia y evolución de Salvatierra*. Colección Monografías Municipales de Guana-juato. CEOCB.
- Beato (1997). *La industria textil fabril en México, 1830–1910* (Tesis de máster). Universidad Autónoma de Barcelona.
- Beato (2021). *La industria textil fabril en la zona centro de México, 1830–1910: Estudio por regiones* (Tesis doctoral). Universidad de Barcelona.
- Barreto, G. (1880). *Ensayo estadístico de la municipalidad de Colima, mandado formar por el muy ilustre Ayuntamiento de esta capital*. En *Pretextos, textos y contextos*. Archivo Histórico del Municipio de Colima.
- Beato, G. (1978). La casa Martínez del Río: Del comercio colonial a la industria fabril. En C. Cardoso (Coord.), *Formación y desarrollo de la burguesía en México. Siglo XIX*. Siglo XXI Editores.
- Beato, G. (2004). De la Independencia a la Revolución. En E. Semo (Coord.), *Historia económica de México* (Vol. 3). UNAM–Océano.
- Beatty, E. (2001). *Institutions and investment: The political basis of industrialization in Mexico before 1911*. Stanford University Press.
- Becerril, G. (2011). *Innovación tecnológica en la mecanización de la industria textil del Valle de México, 1880–1910: Transformaciones y permanencias productivas en las fábricas de hilados y tejidos de lana y algodón* (Tesis doctoral). UAM Iztapalapa.
- Blanco, M. y Romero, M. E. (1997). Cambio tecnológico e industrialización: La manufactura mexicana durante el porfiriato (1876–1911). En L. Jáuregui Frías et al., *La industria mexicana y su historia. Siglos XVIII, XIX y XX*. Universidad Nacional Autónoma de México.
- Boletín. (1905). *Boletín de Estadística Fiscal, 1899/1900–1903/04*. Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- Boletín. (1912a). *Boletín de Estadística Fiscal, 1901/1902–1910/11*. Palacio Nacional.
- Boletín. (1912b). *Boletín de Estadística Fiscal. Año fiscal 1910–1911*. Palacio Nacional.
- Busto, E. (1880). *Estadística de la República Mexicana* (Tomo III). Imprenta de Ignacio Cumplido.
- Castañeda, R. (2005). *Las aguas de Atlixco: Estado, haciendas, fábricas y pueblos, 1880–1920*. CIESAS–El Colegio de México–Archivo Histórico del Agua.
- Censo. (1901). *Censo general de la República Mexicana: Verificado el 28 de octubre de 1900*. Secretaría de Fomento, Colonización e Industria.
- Coll–Hurtado, A. (2018). *Atlas nacional de México*. UNAM.
- Dirección General de Industria. (1843). *Dirección General de Industria*. México.
- Gamboa, L. (1985). *Empresarios de ayer: El grupo dominante en la industria textil de Puebla, 1906–1929*. Universidad Autónoma de Puebla.
- García Cubas, A. (2015). *Diccionario geográfico, histórico y biográfico de los Estados Unidos Mexicanos* (ed. facsimilar de 1891). Instituto Nacional de Estadística y Geografía–UNAM–El Colegio Nacional.
- García Martínez, B. (2004). El desarrollo regional, siglos XVI al XX. En E. Semo (Coord.), *Historia económica de México*. UNAM–Océano.
- Gómez–Galvarriato, A. (2007). The political economy of protectionism: The Mexican textile industry, 1900–1950. En S. Edwards, G. Esquivel, & G. Márquez (Eds.), *The decline of Latin American economies: Growth, institutions, and crisis* (pp. 363–406). University of Chicago Press.
- Gómez–Galvarriato, A. (2013). *Industry and revolution: Social and economic change in the Orizaba Valley, Mexico*. Harvard University Press.
- Gómez–Galvarriato, A. (2015). La historiografía de la industrialización en México. En M. Rougier (Coord.), *Estudios sobre la industria en América Latina: Interpretaciones y debates*. Lenguaje Claro Editora.
- Gómez–Galvarriato, A., Dobado, R. y Williamson, J. (2008). Mexican exceptionalism: Globalization and de-industrialization, 1750–1877. *The Journal of Economic History*, 68(3), 758–811.
- Gutiérrez, C. (2009). La penosa existencia en las fábricas textiles de Puebla y Tlaxcala. En A. Staples (Coord.), *Historia de la vida cotidiana en México. IV. Bienes y vivencias. El siglo XIX*. Fondo de Cultura Económica–El Colegio de México.

- Haber, S. (1992). *Industria y subdesarrollo: La industrialización de México, 1890–1940*. Alianza.
- Ibáñez, L. (2017). Las primeras grandes plantas hidroeléctricas de México: Echeverría, El Salto y Necaxa. En *La electrificación y el territorio. Historia y futuro*. Crítica.
- Keremitsis, D. (1973). *La industria textil mexicana en el siglo XIX. SepSetentas*, (67).
- Kuntz–Ficker, S. (1995). Mercado interno y vinculación con el exterior: El papel de los ferrocarriles en la economía del porfiriato. *Historia Mexicana*, 45(1), 39–66.
- Kuntz–Ficker, S. (1999). Los ferrocarriles y la formación del espacio económico en México. En S. Kuntz y P. Connolly (Coords.), *Ferrocarriles y obras públicas* (pp. 105–137). El Colegio de México.
- Kuntz–Ficker, S. (2010). De las reformas liberales a la gran depresión, 1856–1929. En S. Kuntz (Coord.), *Historia económica general de México. De la Colonia a nuestros días*. El Colegio de México.
- Kuntz–Ficker, S. (2017). How industrialized was Mexico by 1929? A small but necessary correction to Mexico's national accounts. *Revista de Historia Económica. Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 35(2), 301–318.
- McCaa, R. (1993). El poblamiento del México decimonónico: Escrutinio crítico de un siglo censurado. En *El poblamiento de México* (Tomo III). Conapo–Secretaría de Gobernación.
- Memoria. (1881). *Memoria de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, 1879–1880*. Tipografía de G. A. Esteva.
- Memoria. (1903). *Memoria de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público: Noticia de las fábricas de hilados y tejidos existentes en la República*. Tipografía de la Oficina Impresora de Estampillas.
- Meyer, R. M. (1978). Los Beistegui, especuladores y mineros. En C. Cardoso (Coord.), *Formación y desarrollo de la burguesía en México. Siglo XIX. Siglo XXI Editores*.
- Ministerio de Fomento. (1854). *Anales del Ministerio de Fomento*. México.
- Morales, H. (2002). El modelo hacienda–fábrica en los orígenes del sistema industrial mexicano. En H. Morales y S. Nicolai (Coords.), *Memoria del 2.º Encuentro Nacional para la Conservación del Patrimonio Industrial*. Conaculta–Universidad de Aguascalientes.
- Plana, M. (1991). *El reino del algodón en México: La estructura agraria de La Laguna (1855–1910)*. Conaculta–INBA–Patronato del Teatro Isauro Martínez.
- Santibáñez, B. E. (2010). *Industria y trabajadores textiles en Tlaxcala: Convergencias y divergencias en los movimientos sociales, 1906–1918* (Tesis doctoral). Universidad de Leiden.
- Trujillo, M. (2000). *Empresariado y manufactura textil en la Ciudad de México y su periferia. Siglo XIX*. Ciesas.
- Uribe, J. A. (1983). *La industria textil en Michoacán*. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.
- Valerio, S. (2015). *Los barcelonnettes en Guadalajara, siglos XIX y XX*. Universidad de Guadalajara–Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología.

Archivo

- México. *Archivo Histórico del Agua* (Fondos: Aprovechamientos superficiales, Aguas Nacionales).
- México. *Archivo Histórico de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público*.
- México. *Archivo Histórico Municipal de Salvatierra*.

MANUFACTURAS, SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES Y CAMBIO ESTRUCTURAL EN LA CIUDAD DE BUENOS AIRES Y SUS ALREDEDORES, CA. 1936/1937-1945/1946¹

MANUFACTURING, IMPORT SUBSTITUTION, AND STRUCTURAL CHANGE IN THE CITY OF BUENOS AIRES AND ITS SURROUNDINGS, CA. 1936/1937-1945/1946

Victoria De Carranza² y Hernán González Bollo³

Resumen

En la Argentina, entre 1936/1937, con el auge de exportaciones, acompañado de inversiones extranjeras (Salera, 1941, p. 189), y 1945/1946, en pleno apogeo del modelo económico peronista (Belini y Korol, 2020, pp. 143-145), se han analizado el comportamiento de sectores industriales específicos, tales como, artefactos de hogar, automotriz, cemento, maquinaria agrícola, siderurgia y textil (Belini, 2009). El plan del artículo es explorar otro repertorio segmentado de actividades, tales como, química, farmacéutica, metalurgia, máquinas-herramientas, vidrios y cristales. Aquí se trata de reconstruir, en los años 1937-1946, el desempeño de químicos, farmacéuticos, metalurgia, máquinas-herramientas, vidrios y cristales, centrados en la ciudad de Buenos Aires y los municipios de San Martín, Avellaneda-Lanús, Quilmes y La Plata. Nos proponemos estudiar tres cuestiones: a) la composición física de las importaciones y las exportaciones seleccionadas; b) las características de la población activa (*labor force*) en la actividad manufacturera, en relación al comercio y el empleo público; c) algunas pistas alternativas sobre el crecimiento real de la manufactura, a partir del valor negociado de las acciones en el parqué de la Bolsa de Comercio porteña, el importe anual del consumo de electricidad y montos de adelantos en cuentas corrientes en el Banco de la Nación Argentina.

Palabras clave: industria; comercio exterior; población activa; Área Metropolitana Buenos Aires (AMBA), 1937-1946

Códigos JEL: N1, N16, N6, N66

Abstract

In Argentina, between 1936/1937, with the boom in exports accompanied by foreign investment (Salera, 1941, p. 189), and 1945/1946, at the height of the Peronist economic model (Belini and Korol, 2020, pp. 143-145), the behavior of specific industrial sectors has been analyzed, such as household appliances, automotive, cement, agricultural machinery, steel, and textiles (Belini, 2009). The aim of this article is to explore another segmented set of activities, such as chemicals, pharmaceuticals, metallurgy, machine tools, and

¹ Queremos expresar nuestro profundo agradecimiento a las incisivas observaciones y sugerencias de los evaluadores anónimos.

² Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo (CEEED), Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires. Correo electrónico: vickydecarranza@gmail.com

³ Instituto Interdisciplinario de Economía Política de Buenos Aires (IIEP), Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo (CEEED), Universidad de Buenos Aires (UBA), Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). Correo electrónico: hernangbollo@gmail.com

glass. This study aims to reconstruct the performance of the chemical, pharmaceutical, metallurgical, machine tool, glass, and crystal industries between 1937 and 1946, focusing on the city of Buenos Aires and the municipalities of San Martín, Avellaneda–Lanús, Quilmes, and La Plata. We propose to examine three issues: a) the physical composition of selected imports and exports; b) the characteristics of the labor force in manufacturing, in relation to commerce and public employment; and c) alternative indicators of real manufacturing growth, based on the traded value of shares on the Buenos Aires Stock Exchange, annual electricity consumption, and overdrafts at the Banco de la Nación Argentina.

Keywords: Industry; Foreign trade; Labor force; Metropolitan Area Buenos Aires (AMBA), 1937–1946

JEL codes: N1, N16, N6, N66

Recibido: 8–9–2025 | **Revisado:** 17–11–2025 | **Aceptado:** 4–12–2025

1. ¿El cambio estructural llegó a la manufactura argentina?

El 10 de septiembre de 1942, el coronel Manuel Nicolás Savio expuso en el instituto de estudios y conferencias de la Unión Industrial Argentina (UIA). En *Política de la producción metalúrgica argentina* (Savio, 1942), delineó una oposición binaria decisiva en el imaginario del nacionalismo económico. La economía del cereal, simbolizada en la extensa geografía de la pampa húmeda, posponía arbitrariamente la potencial actividad de extracción de minerales —cuyas reservas y yacimientos se ubicaban en el interior del país— y la elaboración de metales. Había que salir de «nuestra situación exclusiva de país agrícola-ganadero, renunciando a alcanzar una mínima ponderación industrial» (Savio, 1942, p. 22).

Entonces, la conferencia de Savio tuvo el mérito de revalorizar los argumentos largamente defendidos sobre qué debía entenderse por «industrias naturales» (Llach, 1984, p. 539). En particular, se convirtió en un punto de inflexión sobre las prioridades militares para la defensa nacional, en un eslabonamiento de tomas de posición políticas que llevarían al «mercado internismo» (Llach, 1984, p. 534). La exposición del militar se ubica en la antesala del dramático estrangulamiento del comercio exterior 1944–1945 (Sourrouille, 1980, p. 8). Y deja abierta otras cuestiones. Por ejemplo, cuando emplea términos seductores, como «ejecución del plan de elaboración de materias primas para la industria» (Savio, 1942, p. 25), un escalón superior en la directriz, y más específico en la orientación, respecto del «Programa de Reactivación de la Economía Argentina» («Plan Pinedo», Llach, 1984, p. 537). Savio reconoce los mayores costos internos implicados en la producción metalúrgica, a pesar de las altas expectativas en la disponibilidad de energía barata, por ejemplo, del embalse de Río Tercero, en la provincia de Córdoba. Es optimista en el despliegue de la rama siderúrgica, frente al desafío de organizar e integrar los tramos operativos (Savio, 1942, pp. 21–23; Belini, 2009, pp. 29–54), al tiempo que no deja de advertir la existencia de una producción internacional controlada por organizaciones poderosas. Otro interrogante más fue la poca claridad del lugar del capital privado en la futura planificación de la extracción de materias primas minerales (Savio, 1942, pp. 14 y 31).

Por fuera de la oposición binaria propuesta desde el nacionalismo económico, ya existían exitosas iniciativas productivas en el país. Como la iniciada por el conglomerado Bunge & Born, que había integrado dos eslabones clave de la manufactura textil, al tiempo que conectaba una región periférica, la gobernación del Chaco, con el gran mercado de consumo nacional, el Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA). Lo cierto es que, con La Fabril y Grafa, había logrado articular una cadena de valor agroindustrial alrededor del algodón. De esta manera, reforzaban las posibilidades de robustecer un mercado de productores y consumidores nativos, sin tantas evocaciones a las potenciales ventajas de un *capitalismo nacional*⁴. Otra cuestión son las fuentes oficiales disponibles en momentos de la conferencia. Para discutir de forma actualizada el perfil industrial argentino, al menos Savio disponía de la estadística industrial de 1939 (RA,

4 En 1924, Bunge & Born creó La Fabril e instaló plantas desmontadoras en la región aldonera, en el noreste del país. Y en 1932, el mismo grupo adquirió un establecimiento textil existente en la ciudad de Buenos Aires, que bautizó Grafa, en el que invirtió y amplió hasta liderar, a fines de la década de 1940, la demanda interna de algunos productos de «blanquería», como sábanas y fundas (Schvarzer, 1989, p. 57).

Ministerio de Hacienda, 1942)⁵ y del anuario del comercio exterior de 1941 (Ministerio de Hacienda, 1942). En paralelo a las altas demandas del militar nacionalista, quedaba al descubierto la falta de un programa sistemático de exploraciones geológicas «más intenso, apoyado por la Dirección de Minas y Geología», que dependía del Ministerio de Agricultura (Corporación para la Promoción del Intercambio [CPI], 1944, p. 36). No obstante, en agosto de 1941, el Ministerio de Hacienda había conformado una comisión revisora de la tarifa de avalúos, vigente desde 1905. Hacienda declaraba que la mayor actividad industrial y comercial facilitaba la supresión de artículos que ya no se importaban (*Memoria del Departamento de Hacienda correspondiente al año 1941 II*, 1942, pp. 1228–1231).

Vista en mayor detalle, la exposición del coronel Savio tiene más aristas sugestivas. En particular, discutió la producción nacional de carburo de calcio (CaC), un compuesto para la producción de acetileno (soldadura autógena). Se refirió a una fábrica argentina que, en febrero de 1942, lo producía, «satisfaciendo perfectamente las normas de las reparticiones más exigentes». Ganó la primera licitación, mejoró el precio en la segunda convocatoria, pero la perdió, al igual que la tercera. Resulta que, entre enero y julio de 1942, llegaron al puerto de Buenos Aires 9.500 t que cubrieron ampliamente la demanda anual estimada de 10.000 t. El militar no se privó de una sutil ironía, cuando aclaró «no obstante la falta de bodegas» (Savio, 1942, p. 20). La versión del militar era que, ante la situación, la fábrica argentina suspendió la producción de carburo de calcio. Más, se interrogó ante el público si esta era la suerte «a que debemos dejar librado nuestro plan de obtención de las materias primas esenciales para nuestras industrias» (Savio, 1942, p. 20). Debemos reconocer que el conferencista manejó con habilidad la atención del auditorio, frente a las noticias del escenario atlántico, a diario actualizadas por la prensa porteña; por otra parte, no hubo comentarios sobre las perspectivas de ampliar las exportaciones a los países de América Latina (Belini, 2012, pp. 285–317). El modelo productivo preconcebido entendía hierro y acero como símbolos de una mayor soberanía geopolítica, tal como había sucedido en el modelo soviético y los fascismos.

La situación del carburo de calcio no era una preocupación exclusiva de Savio. Informes del Departamento de Investigaciones Económicas, del Banco Central (DIE, BCRA) lo apuntaban entre las «producciones precarias», desde el comienzo de la guerra (BCRA, DIE, febrero de 1945, p. 5). Por su parte, el economista Francis Godwin, de la CPI, evaluó el perfil de la industria química argentina y ofreció una versión más sobre lo sucedido con el carburo de calcio. Resulta que entraba sin derechos al país (lo cual sugiere que quien invirtiese directamente en una planta asumía todo el riesgo). En 1941 ingresaron 7500 t, y en 1942 (momento de la profundización de la guerra en el Atlántico) arribaron 9750 t. La capacidad de la planta nativa era, según Godwin, de 2.500 t, pero el costo de producción «no le permitía competir con el producto importado» (CPI, 1944, p. 23). En una nota al pie del anónimo traductor del informe, aclaró que la fábrica en cuestión había reanudado la producción (CPI, 1944, p. 23).

En la visión de Savio brilla por su ausencia un comprensivo modelo productivo, de mayor perspectiva, entre la base industrial existente y las metas deseables. La receta castrense entrelazaba una retórica sobre *qué debe hacer* la industria, un juicio moral sobre las estrategias comerciales de los responsables y una proyección idealizada sobre la directriz de un Estado monolítico. Nada impidió que, en plena semiautarquía (1945), sucediera el irreversible cambio de composición del Producto Bruto Interno (PBI; Gerchunoff y Antúnez, 2000, pp. 128–129, Naciones Unidas, 30 junio 1958, p. 4). Dicho cambio sucedió en medio de disparidades en los avances de las subramas industriales, ya sean, las maduras (alimentos, bebidas y tabaco), las altamente protegidas (textiles) y las muy dinámicas, en parte, por su valor agregado (químicos, pinturas, farmacéuticas, higiene, metales, máquinas–herramientas, vidrios y cristales).

Lo sucedido con el PBI argentino tiene varias perspectivas. Formó parte del más vasto proceso de industrialización acelerada que impactó en todas las economías latinoamericanas y las configuraciones de las políticas públicas, desde la posdepresión hasta el auge de sustitución de importaciones en plena

⁵ Las páginas iniciales de la estadística industrial de 1939 permiten cotejar una rápida proyección desde 1937 a 1939, con un respetable crecimiento a escala nacional de, 9,2%, en establecimientos, 6,8%, obreros, 10,5%, empleados, 9,5%, familiares, 13,3% de la electricidad comprada y 8,9% de los productos elaborados (RA, Ministerio de Hacienda, 1942, p. 17).

segunda guerra mundial (Halperín Donghi, 1992, pp. 371–428)⁶. En particular, entre 1936–1937 y 1945–1946 la industrialización argentina concentró más de la mitad de los establecimientos de todo tamaño en una acotada área urbana y suburbana. Inicialmente delimitada a la ciudad de Buenos Aires y el sur del Gran Buenos Aires (los municipios de Avellaneda, Lanús⁷ y Quilmes), para extenderse al oeste a General San Martín y al sur a La Plata, cubriendo 1.859 km² y alcanzando una densidad de 1883 habitantes por km².

He aquí un peculiar *distrito industrial* (Becattini, 2002, pp. 9–32), más allá de las demarcaciones político-administrativas arriba citadas y la compacta trama de talleres y plantas industriales de todo tamaño, que constantemente se creaban y eventualmente se complementaban, según diferentes ramas y subramas de actividad. Un rasgo fue la disponibilidad de servicios públicos y privados, por ejemplo, redes de electricidad, agua potable y telefonía. En un ajuste de ópticas, podemos distinguir la articulación de mercados laborales específicos, ya sean trabajadores manuales, administrativos o profesionales. Contó con un relativo acceso al crédito, ya sea de la Bolsa de Comercio porteña o gracias a la financiación bancaria, tanto formal como informal. Los depósitos y el puerto de Buenos Aires completarían esta definición, ya que señalan la existencia de un aceitado centro logístico, para acopio de piezas y repuestos, no solo para cubrir la demanda doméstica, si no suplir las necesidades de los países latinoamericanos (González Bollo y Vila, 2024, p. 110). La clásica oposición entre producción para el consumo interno y la exportación no debe impedirnos sugerir allí la existencia de una estrategia de elaboración complementaria, para ambos mercados. Sin duda, ello fue posible gracias a la integración de cadenas de suministros de materias primas y bienes intermedios, ya sean importados o nacionales.

Proponemos aquí explorar tres grandes cuestiones, entre la posdepresión y el final de la guerra, con el fin de iluminar el salto estructural dentro de la actividad industrial. Primero, analizar la composición física de las importaciones y exportaciones (años 1937, 1939, 1941, 1943 y 1945) de químicos, pinturas, farmacéuticas, higiene, metales ferrosos y no ferrosos, máquinas-herramientas, vidrios y cristales, para desentrañar pistas sobre los alcances de la sustitución de importaciones o la aparente robustez del mercado interno. Segundo, relativizar la narrativa católico social, sobre el estado de subsistencia de la población económica activa, para analizar su composición cuantitativa en los grandes conglomerados urbanos del país (entre las ocupaciones en la manufactura, el comercio y el empleo público, los tres grandes sectores de actividad), a partir de datos oficiales escasamente trabajados. Y tercero, seleccionamos algunos datos oficiales y privados que permiten saltar el impacto de la inflación mayorista contenida en los bienes a la salida de fábrica, como las cifras del consumo de electricidad industrial, el movimiento de las acciones en el parqué de la Bolsa de Comercio porteña y los valores descontados como adelantos en cuentas corrientes en casa matriz del Banco de la Nación Argentina.

2. Composición física de importaciones y exportaciones

Previo al Plan Pinedo (septiembre 1940–enero 1941) existió un encadenamiento de episodios que impulsaron una prosperidad con impacto en la ciudad de Buenos Aires y el sur de del Gran Buenos Aires (GBA). Inicialmente, se levantó una gran campaña agrícola 1936–1937 y sucedió un auge de las exportaciones (Beveraggi Allende, 1954, pp. 180–181; Salera, 1941, p. 189). Las cuentas públicas superaron los malos números del trienio 1933–1935 y el Ministerio de Hacienda habilitó una baja de aranceles y un reintegro a las importaciones de bienes de capital a la industria (1937). La recuperación se sintió en la canasta de precios no agropecuarios, gran parte compuesta de bienes manufacturados, importados y nacionales. Esos precios habían crecido un 33 %, en 1940, respecto a los años más duros de la Gran Depresión (González Bollo y Vila,

⁶ Así, en México los planes sexenales (1934–1940, 1941–1946) señalaron la precoz iniciativa en el subcontinente del multiplicador fiscal keynesiano (con la inversión en obra pública), más la nacionalización del petróleo (1938, Petróleos Mexicanos). En Brasil, la instauración del Estado Novo (1937–1945) erigió una gobernanza federal integradora de estados y regiones e hizo más efectivo el control del comercio exterior, sin olvidar la meta de construir Compañía Siderúrgica Nacional, símbolo de la emancipación geopolítica del país. Otro modelo sucedió en Chile, desde la organización del Frente Popular (1938–1941), gracias a la creación de la Corporación de Fomento de la Producción (Corfo), que echó las bases del desarrollo industrial más allá de la disolución de la coalición política.

⁷ El municipio de Lanús se creó en 1944 y es una escisión de Avellaneda.

2024, p. 125)⁸. El análisis del intercambio comercial ofrece otras pistas sobre la recuperación posdepre-sión y el declive bajo la guerra, cuando se convirtió en sustitución efectiva de importaciones. Debemos contrastar dicho análisis con las expectativas de los sectores involucrados, que expresan otro arco de posiciones alternativo a la visión expuesta por Savio.

La Tabla 1 muestra el ritmo dispar de las importaciones de productos químicos, farmacéuticos, aceites, pinturas, higiene y tocador, entre 1937 y 1939. Estos ingresos en el AMBA entendemos que explicarían la expansión urbana de los consumidores y la disposición de una cadena de comercialización de bienes in-termedios para las manufacturas. Recién en 1943, las exportaciones de esos mismos productos crecieron.

Tabla 1. Volumen físico de importaciones y exportaciones seleccionadas, puerto de Buenos Aires, años 1937, 1939, 1941, 1943 y 1945, en toneladas

Rubros		1937	1939	1941	1943	1945
Minerales y derivados del petróleo	importación					s/d
	exportación					62.361
Químicos, farmacéuticos, aceites, pinturas, higiene y tocador	importación	178.146	170.097	121.584	134.860	136.515
	exportación	523	2.645	4.994	36.631	33.817
Hierro, acero y artefactos	importación	730.510	509.746	291.523	69.132	105.213
	exportación	1.492	1.586	2.004	2.699	1.235
Maquinaria, vehículos y motores	importación	75.513	60.067	22.741	8.120	10.616
	exportación	1.873	610	530	364	247
Metales no ferrosos y artefactos	importación	87.055	73.176	81.034	19.006	61.064
	exportación	9.905	5.602	614	771	1.172
Otras manufacturas	importación					2.720
	exportación					446
Vidrios y cristales	importación	6.206	1.312	999	1.067	81
	exportación	174	206	244	1.451	495

Fuentes: República Argentina (RA), Ministerio de Hacienda (1938); RA, Ministerio de Hacienda (1940); RA, Ministerio de Hacienda (1942); RA, Ministerio del Interior (1944), Dirección Nacional de Investigaciones, Estadística y Censos (1948).

Nota: las cifras de ingreso y egreso de 1945 son de todos los puertos del país.

En 1941, un gerente de Compañía Química compiló algunas cifras aisladas de la fabricación y empleo de ácidos minerales, tales como, sulfúrico, nítrico y clorhídrico (Eppenstein, 1941, p. 754-764). Se producían con un porcentaje del total importado de azufre. La escasa producción nativa de ácido sulfúrico estaba con-dicionada por el consumo directo, por la «industria metalúrgica poco desarrollada» –que podría obtener óxidos metálicos para, a su vez, lograr metales– y por la escasa elaboración de fertilizantes para la tierra cultivada (eran importados), sin olvidar los explosivos o las fibras sintéticas (Eppenstein, 1941, p. 756). Es inevitable advertir en este diagnóstico, sobre la falta de incentivos que *multiplicaran* la producción de ácidos, parte de los argumentos de Savio. La producción de ácido sulfúrico liderada por Compañía Química, integrante del conglomerado Bunge & Born, era motivo de escrutinio por una comisión del Senado de los Estados Unidos, preocupada por la competencia que enfrentaban en el exterior las empresas de ese país. El informe senatorial señala que la planta de ácido sulfúrico de Compañía Química (1939) era lo suficiente competitiva para la empresa Duperial. Esta, recién arribada al país, debió reconocer el liderazgo de la

⁸ Esa alza sucedió a pesar del control de precios aplicado en la primavera de 1939 que alcanzó a bienes mayoristas y depósitos de acopio de materiales. Entre otros artículos en bruto o intermedios para la industria quedaban bajo control de precios, hierro, acero y otros metales no ferrosos, pinturas y barnices, materiales para la construcción y electromecánicos, drogas y hierbas medicinales, y artículos de farmacia y cirugía (González Bollo y Vila, 2024, p. 125).

primera en la rama (Schvarzer, 1989, pp. 49–50). De aquí surgen otras cuestiones. La más evidente era que el capital nacional gravitaba cómodamente en un nicho bien concentrado y de avanzada. La otra cuestión es la notable baja de productos importados, a partir de 1941, que podríamos asociar a la mayor oferta liderada por Compañía Química y Duperial; aunque, inicialmente con materia prima importada, al menos hasta 1943.

En el caso de las pinturas, resinas y lacas, la guerra impulsó de forma más clara las plantas que sustituían los insumos importados (mientras, la importación de productos terminados no superaba el 20%). Entre ellas convivieron fábricas amparadas por una demanda sostenida en «la necesidad de comprar lo que se encuentre, sin exigir tanto de la calidad» (Suárez Anzorena, 1941, pp. 773–774), con otras firmas de progreso constante dado el reclutamiento de personal idóneo y la actualización de novedades científicas. Respecto a la farmacéutica, higiene y tocador, la evaluación corrió por cuenta del Departamento de Investigaciones Económicas del BCRA. Eran actividades en expansión. Demandaban sustancias químicas básicas y apenas sustituyeron algunas composiciones, porque «la importación ha continuado atendiendo en forma bastante regular las necesidades del país» (*sic*), a excepción de «unos pocos productos» que escaseaban (DIE, BCRA, febrero de 1945, pp. 33–34). En la percepción de los economistas del Banco Central, farmacia estaría afianzada en los duros años 1941–1944, tenía potencial de expandirse y hasta le auguraban el arribo de firmas extranjeras, tal como sucederá con la radicación de Squibb (Katz y Kosacoff, 1989, p. 51).

En el nacionalismo económico argentino, los metales ferrosos y los no ferrosos suponían la búsqueda de yacimientos de minerales, la fundición en lingotes y el mayor estímulo a la actividad metalúrgica. Estos grandes pasos sugieren la existencia de una cadena de valor con más eslabones que debemos explorar. La industria pudo contar con hierro y acero importado sin problema en 1937 y 1939; mientras que los metales no ferrosos se introdujeron, incluso, hasta 1941. Ante la falta de mineral de hierro, firmas como TAME y La Cantábrica recurrieron a las existencias y depósitos de hierro y aceros viejos, que desde 1933, se acumulaban a razón de 80.000 t anuales (Pujals, 1941, pp. 792–798). Se sancionaron decretos sobre el control de las exportaciones de minerales nativos y se firmaron tratados bilaterales con funciones clave ante el estrangulamiento de la balanza comercial. La Comisión Interministerial Permanente de Política Económica (CIPPE), con representantes de Agricultura, Hacienda y Relaciones Exteriores, quedó a cargo de controlar las exportaciones de minerales. Se acordó con España un arreglo concertado de compra anual de hierro y óxido de hierro, a cambio de la venta de trigo, maíz, carne y tabaco (CIPPE, s. f., pp. 5–8). Estados Unidos compró en efectivo mica, berilo, tungsteno y concentrados de zinc, sin suscribir un tratado de reciprocidad comercial (González Bollo y Vila, 2024, p. 131).

Los economistas de la DIE BCRA mostraron la complejidad alcanzada en la primera mitad de la década de 1940 por la industria de laminados de hierro, con bienes intermedios y finales, y el desarrollo de máquinas-herramientas. La rama metalúrgica había incluido procesos con alguna aleación de metales no ferrosos (estaño, cobre, níquel, tungsteno, cromo, cobalto, vanadio), terminaciones (películas de enlozado, artículos de línea blanca para el hogar) o el armado de maquinarias, camiones, autobuses o automóviles. Disfrutaba de una alta demanda interna, a pesar de sus altos precios en el mercado internacional; mientras, las exportaciones eran poco significativas. La gama de artículos ofrecidos (redondos, chapas, tirantes, perfiles y flejes) habían aumentado su valor entre 140 y 260 %, respecto de los precios anteriores a la guerra. Aquella producción acrecentada, «al menos en la forma en que (...) se encuentra organizada hoy día, no podría hacer frente a las importaciones competitivas si se normalizara el comercio internacional» (BCRA, DIE, 1945a, p. 32). Los industriales de la rama consultados reconocían el problema de los costos de fabricación; mientras, gracias a la semiautarquía disfrutaban de la cómoda colocación de su producción, por ejemplo, en la actividad de la construcción, en la cual la inversión pública crecía respecto al consumo de particulares. Lo cierto es que la conjetura de que en la segunda posguerra sucedería una depresión de todos los precios no ocurrió.

Una vez más, los economistas del Central acercaron una sugerencia para reducir costos y entregar materiales semielaborados competitivos: centralizar la fundición y la primera etapa de laminación en una sola planta. La propuesta requería 3–4 años de reconversión, siempre con apoyo del Estado, en momentos

que despuntaba un servicio de reparación y mantenimiento de instalaciones de la rama, que daba ocupación a numeroso personal (BCRA, DIE, 1945a, p. 37). Entre 1939–1944, los economistas del BCRA (1945b, p. 2) estimaban que la producción local de fundición y laminados de hierro pasó de 20.000 toneladas a 150.000 t, un salto alcanzado gracias a la instalación de nuevas plantas, no solo en la ciudad–capital y alrededores. Pero, solo TAMET, ubicada en la localidad de Villa Bosch, municipio de San Martín, en el oeste de la ciudad Buenos Aires, declaraba una producción anual de 224.000 toneladas (RMV, 1941, p. 800). Este contraste en las estimaciones oficiales y las cifras privadas actualizadas es otra señal de la constante ampliación de la escala alcanzada. TAMET, SIAM Di Tella, CATITA, FERRUM, SEMA y Merlini ocupaban el 27% del total de los obreros y los trabajadores sindicalizados llegaban al 12% (RMV, 1941; Ministerio del Interior, Departamento Nacional del Trabajo, 1941, p. 27).

En 1941, máquinas–herramientas fue una víctima de la falta de dólares y dada la imposibilidad de importar comenzó una reorganización, con la fabricación de bombas, máquinas para caminos (palas transportadoras, rodillos aplanadores, hormigoneras, niveladoras), motores eléctricos y a explosión, además de compresores, como parte de una larga lista de bienes. Y lo hizo, a pesar del equipo mecánico disponible y la formación del personal (BCRA, DIEC, 1945a, p. 23–24). Las expectativas de la actividad de máquinas–herramientas eran muy positivas: CATITA exportaba tranvías a Paraguay, TAMET enviaba empaquetadoras de carne a Brasil y SIAM Di Tella vendía plegadoras de chapas a Gran Bretaña. Eran hijas de las franquicias a la importación de materias primas y bienes intermedios, además del reintegro de aranceles, sancionados a partir de 1937. Según la versión elaborada en las páginas de *La Ingeniería*, los talleres familiares, que habían asimilado normas y organización de la metalurgia norteamericana, se afianzaron en la segunda mitad de la década de 1930 (RMV, 1941). Existiría una conexión entre el éxito exportador y la obtención de materia prima importada: «Es erróneo creer, sin embargo, que sólo pueden crecer y prosperar aquellas industrias que utilizan materias primas nacionales» (RMV, 1941, pp. 799–800). Los exitosos en la actividad metalúrgica se consideraban parte de una industria básica y destacaban el ejemplo de Italia, que había desarrollado una industria metal–mecánica, sin hierro ni carbón.

«Vidrios y cristales» estaban en su gran mayoría ligada a la construcción, los envases de bebidas y bombillas de luz. Desde el puerto de Buenos Aires, las 6.206 t importadas, de 1937, bajan drásticamente a 1312 t, en 1939. ¿Esta caída se explicaría con la llegada de Pilkington, fabricante británico de vidrios planos, bajo el sistema Fourcault, que junto a Rigolleau crearon la sociedad Vidrios Argentinos SA (VASA, 1938–1939; Rougier, 2009, p. 114)? Debemos señalar algunas características más del proceso sustitutivo en la subrama. En 1937, se importaron 2,089 millones de metros cuadrados de vidrios de diferentes espesores y calidades, de Bélgica y Gran Bretaña (casas matrices de un integrante de VASA), pero también de Checoslovaquia, Estados Unidos y Japón (RA, Ministerio de Hacienda, 1938, pp. 494–497). Las exportaciones de ese mismo año fueron a países limítrofes, exclusivamente en toneladas (RA, Ministerio de Hacienda, 1938, p. 755–756). En 1943, la sustitución es más aparente que real, pues además de las 1.067 t importadas de vidrios y cristales, arribaron 595.176 m², de Estados Unidos, Gran Bretaña y México (RA, Ministerio del Interior, 1944, pp. 284–285). Las exportaciones registraron únicamente toneladas, 1451, y se enviaron a países latinoamericanos y Sudáfrica (RA, Ministerio del Interior, 1944, pp. 428–430).

Creemos que la importación con baja de aranceles o el reintegro de tasas abonadas a las materias primas y bienes intermedios (1937) fue un decisivo empuje en la mayor actividad comercial de la ciudad de Buenos Aires. El puerto y la aduana porteños se convirtieron en eslabones logísticos de las fábricas y los depósitos diseminados en el extrarradio y conurbano. Esta reconversión urbana y suburbana no fue impactada por la guerra en el Atlántico, si no que la potenció. Al punto tal que el BCRA y la Dirección General de Aduana advirtieron de la existencia de locales en los que acopiaban y resguardaban mercadería importada para luego reexportarla. Así, Buenos Aires quedó convertida en un discreto nodo de una red extendida a los países limítrofes y a las naciones del bando aliado, sin olvidar sus colonias y posesiones en América Latina y África. Allí dejaron sus huellas los importadores nativos en su incansable búsqueda de beneficios. Y el decreto 97.742/1941 no se privó de censurar esta mala práctica comercial, asociándola de forma velada al alza de los precios de artículos esenciales para el consumo interno. Pronto Aduana reparó en los valores desactualizados de las facturas entregadas por los despachantes, sin cambios desde 1916 (*Memoria del*

Departamento de Hacienda correspondiente al año 1941, 1942, pp. 149–150). De manera tal que el inevitable reajuste del importe del servicio aduanero encareció algo más el ingreso de bienes importados. Así, se sumó otro beneficio impensado en favor de la protección arancelaria a la industria manufacturera.

3. De la narrativa católico-social a las características de la población activa

La recuperación posdepresión puso de relieve la gravitación del trabajo urbano. Las elites liberales y católicas aceptaron el papel dinamizador de la industria para cubrir la oferta laboral radicada en las ciudades. Bajo el gobierno del general Agustín Pedro Justo (1932–1938) hubo consideraciones optimistas sobre un ordenamiento legal del bien común, a través de la creación de sindicatos, tal como periódicamente los aprobaba la Inspección General de Justicia (Centro de Patronos y Oficiales Fluviales, de Pesca y de Cabotaje Marítimo de la República Argentina, 2020, pp. 21–22). No menos cierto es que hubo un cambio de humor social sobre la condición de la actividad urbana a la vista. Cobró fuerza una retórica católica tuitiva –de amparo y protección– sobre las clases populares, cargadas de piadosas preocupaciones sobre sus necesidades de subsistencia y la precariedad laboral contractual. El lente lo enfocaron sobre la base de la pirámide socio-profesional, el mundo del trabajo no calificado y semicalificado. El objetivo aquí es contraponer los diagnósticos católicos con los datos oficiales desagregados, para estudiar agentes, destrezas y habilidades.

En octubre de 1936, en los 198 km² de la ciudad de Buenos Aires residían 2,415 millones de habitantes, cerca de 12.200 vecinos por km² (República Argentina [RA], Municipalidad de la Ciudad de Buenos Aires, 1940, I). Estaban distribuidos sobre veinte circunscripciones electorales (circunscripciones que se superponían, aunque no exactamente, con otra grilla compuesta de veinte consejos escolares). La población económicamente activa (PEA, entre 15–65 años) alcanzaba a 1,56 millones. Esta marea humana ya no estaba de paso, en viaje hacia las labores rurales, por ejemplo, de la pampa húmeda. Se asentaba en una ciudad con una respetable infraestructura y servicios públicos. Si cruzamos la magnitud de la PEA porteña, actualizada a diciembre de 1937, gracias a los datos de ese distrito contenidos en la estadística industrial de ese año, el resultado de la suma de obreros, empleados, propietarios, familiares y directores ligados a la actividad secundaria alcanzaba el 20,3 % de los porteños.

No contar con los datos para computar en cuáles otras actividades se ocuparían el 79,7 % restante de la PEA porteña, en 1937, quizá le dio mayor entidad a aquella minoría económica activa, a pura fuerza física y productividad, sin tantas destrezas intelectuales. Integrantes del catolicismo social alzaron su voz sobre las condiciones de vida de los trabajadores. Entre tantas voces, aquí destacamos a monseñor Miguel de Andrea, el economista Alejandro Bunge y el laboralista José Francisco Figuerola. Sus puntos de vista y reflexiones se amplificaron gracias a, entre otros canales de difusión, los contenidos y la línea editorial del diario católico *El Pueblo*. Los tres advirtieron sobre un potencial ascendiente de las corrientes de izquierda sobre el mundo urbano de la posdepresión.

La tarea pastoral de De Andrea entre costureras y empleadas se desarrolló en medio de la convivencia de los gremios católicos, minoritarios, y de raíz comunista, mayoritarios; sin olvidar, el protagonismo de los diputados, senadores y ediles socialistas (Lida, 2013, pp. 159–178). Graduando el tono obrerista, la tarea pastoral conllevaba temas recurrentes, tales como, luchar contra la resignación frente a la miseria popular, señalar un camino de redención económica y bregar por la armonía social. El catolicismo social intentaba desactivar una aparente tentación popular hacia una revolución social. El protagonismo de De Andrea cobró mayor prestigio gracias a la exitosa mediación en las huelgas liderada por los gremios comunistas, frente al desaire del Ministerio del Interior, entre los obreros de la construcción (1941) y los metalúrgicos (1942).

En el invierno de 1937, el ingeniero Bunge había palpado la recuperación urbana. Propuso una actualización gradual de los salarios tomando el índice de precios al consumidor y así restablecer la capacidad de compra popular a los niveles previos a la depresión, con el fin de desactivar una potencial explosión popular («Costo de la vida y salarios», 1937, pp. 289–290). Sumó más apreciaciones sobre otros aspectos de la relación entre la oferta política y la actividad manufacturera. Llamó la atención sobre «el optimismo de muchos que no ven o no quieren ver la realidad» (Bunge, 1937, p. 75), entendiendo esta última tan evidente

como única e indivisible. El mensaje cifrado tendría, entre otros destinatarios, la euforia desatada entre la dirigencia de la Unión Industrial Argentina por las cifras publicadas de las estadísticas de 1937 (RA, Ministerio de Hacienda, marzo 1940) y de 1939 (RA, Ministerio de Hacienda, marzo 1942). Tan preocupado por destacar la expansión del mercado interno en los informes de coyuntura para inversores, aquí Bunge asume el papel retórico de *abogado de pobres, incapaces y ausentes*. Este cargo existe en la justicia ordinaria, pero también en los pareceres y maneras de quienes componían una ilustre minoría, la militancia católica, frente a la potencial suma de socialistas y comunistas (sin embargo, dos grupos en constante pugna entre ellos por el control de los sindicatos). Denuncia el hacinamiento de familias obreras en una sola pieza, al tiempo que exaltaba la política de colonización rural y viviendas para los trabajadores de la provincia de Buenos Aires, bajo la gobernación de Manuel Fresco (Bunge, 1937, pp. 76–77). Así, el economista católico nos revela una solución política. Ante la tesis del lecho de miseria popular urbana como reactivo de movimientos sociales subterráneos, abrazaba la alternativa de un *integrismo nacionalista* plasmado en tierra bonaerense. Además, se refería a la «propaganda» que no se componía «solamente [de] doctrinas comunistas y afines» (Bunge, 1937, p. 76); añadía el error de la organización electoral de «frentes populares», que estaba a la vista en los prolegómenos que transitaba la guerra civil en la España republicana (Bunge, 1937, p. 78). Sagaz, Tulio Halperín Donghi (1993, p. 35) encuentra allí una curiosa selectividad, en la que nada dice sobre Francia e ignora lo sucedido en Chile.

El doctor José Figuerola revistaba como jefe de la estadística del Departamento Nacional del Trabajo (DNT). Aludió al problema de la vivienda obrera, del hábitat de la familia popular, al etiquetar a los conventillos como «viejos caserones lóbregos, esparcidos por la ciudad multitudinaria y contradictoria» (Figuerola, septiembre–octubre 1939, p. 64). Se refería a la «sordidez» de la vivienda en la que vivían los asalariados urbanos, en un estado de espíritu de «pobreza triste y agobiadora», que oficiaba de brecha en «el mantenimiento de amistosas relaciones industriales»; también, señala la «promiscuidad y hacinamiento que minan los cuerpos y pervierten las almas» (Figuerola, septiembre–octubre 1939, p. 64). Estas afirmaciones coincidían con las reflexiones del industrial Torcuato Di Tella (enero 1941, p. 26), quien evaluó el costo y la oferta de las viviendas populares. Este concluyó que no «sólo qué parte de su salario gasta el obrero, sino qué clase de alojamiento consigue por ese precio». Para entonces, Figuerola participaba de las jornadas de estudios sociales organizadas por la Asociación Católica Argentina (octubre 1941). Allí se acopló al tono obrerista de De Andrea, al referirse a la existencia de un «ejército de reserva industrial» (Figuerola, 1945, p. 209). Mientras que las oscilaciones del empleo urbano (según sus palabras, el 10% anual de la plantilla de ocupados en la ciudad de Buenos Aires) creaban «miedo a quedar indefinidamente sin ocupación»⁹.

Las señales anunciadas, ¿hicieron eclosión en la ciudad de Buenos Aires del primer semestre de 1943? Hubo una sucesión de episodios que provocó una psicosis, en la que se entremezclaron la puja electoral y sindical, la inflación de precios y el llamado peligro rojo. En febrero, la Unión Cívica Radical (UCR) sumó a las consultas a la dirigencia del partido comunista argentino (Hernández, 1978, pp. 96–98)¹⁰. Esto fue

⁹ La estadística sociolaboral del DNT distinguió geográficamente el peso cuantitativo del «Sindicato Único Obrero de la Construcción», radicado en la ciudad de Buenos Aires, de la «Federación Obrera Nacional de la Construcción» (Ministerio del Interior, DNT, División Estadística, 1941, p. 5). La investigación oficial sobre la actividad sindical estaba advertida sobre las sospechas de que se trataría de una maniobra para ocultar el total efectivo de afiliados de la Federación Nacional (insinuación que, sin embargo, no puede evitar resaltar el interés del Ministerio del Interior sobre el peso cuantitativo de los cotizantes comunistas). Sólo en la ciudad-capital se computaron unos 58.680 obreros de la construcción, a los que debemos sumar trabajadores en transporte, servicios y comercio, como los 42.374 de otros gremios de la Confederación General del Trabajo (CGT), los 1600 de la Unión Sindical Argentina (USA), los 3295 de la Federación de Asociaciones Católicas de Empleadas (FACE) y los 20.975 de los sindicatos autónomos (Ministerio del Interior, DNT, División Estadística, 1941, pp. 6 y 27). Esos 126.924 trabajadores porteños sindicalizados representaban el 41,9% de todos los obreros porteños registrados por la estadística industrial de 1941 (sin duda, el más alto porcentaje de trabajadores organizados del país). En el caso de sumar obreros y empleados de la ciudad-capital, el peso relativo bajaba al 37%, participación que no deja de ser interesante para un distrito urbano que vivió una rápida industrialización (RA, Ministerio de Hacienda, Dirección General de Estadística y Censos de la Nación, 1944, p. 169).

¹⁰ El legendario dirigente comunista Victorio Codovila salió de la clandestinidad y se incorporó a la delegación invitada

juzgado negativamente por los militares, como otra antesala del tan provocativo Frente Popular. Los radicales intentaban reforzar el armado de una gran coalición electoral, que entonces incluían a los socialistas y los demócratas progresistas, con el fin de ganar la elección presidencial anunciada para 1944. En abril, el Ministerio del Interior organizó la primera paritaria para alcanzar una actualización general de los salarios industriales, ante el alza de los precios, que la integraban Figuerola y Bunge. El DNT publicó un informe en el que alertaba sobre el deterioro de los ingresos obreros. «A pesar del auge industrial», las descomunales ganancias de las sociedades comerciales no se traducían en mejor nivel de vida popular (Fayt, 1967, p. 95). El clima enrarecido alcanzó a la celebración del 1° de mayo de ese mismo año. El general José Epifanio Sosa Molina rememoró haber visto, junto con otros oficiales militares, en la plaza Miserere «una enorme multitud, con banderas rojas al frente, con puños en alto y cantando La Internacional» (Fayt, 1967, p. 92). En la versión de Sosa Molina, ese desafío simbólico obró entre sus compañeros de armas como señal del oscuro futuro del país. Recordaba que había evaluado adoptar medidas para mejorar las condiciones de vida de los trabajadores. La retórica católica tuitiva, de amparo y protección del campo popular, estaba cómodamente instalada en el imaginario de la corporación militar, con la obsesiva evocación de aquella jornada de mayo en los documentos internos del gobierno de junio de 1943. Lo cierto es que, la tan aguzada sensibilidad socio-laboral del nacionalismo castrense había incluido una «imaginaria exhibición de banderas rojas» (Halperín Donghi, 1993, p. 33).

En el agitado otoño de 1943 José Francisco Figuerola y Alejandro Bunge realizaron una encuesta en el AMBA y un censo nacional, respectivamente. Nos dejaron un elaborado mapa demográfico y laboral, en el que no agotaron las preguntas sobre la condición manufacturera. Ambas indagaciones oficiales compensan la relativa calidad de los datos recopilados por la estadística industrial de ese mismo año, en manos de los militares nacionalistas¹¹. La gran encuesta del DNT es un ambicioso trabajo de campo abierto al medio social, tal como propone Peter Evans (1996, pp. 529–562). Aclaremos, no hay rastros de conformar un muestreo aleatorio. El equipo de Figuerola entrevistó a lo largo de un trimestre a 10.000 familias, con hijos y sin hijos, de trabajadores no calificados, semicalificados, industriales y empleados. La segunda indagación estaba contenida en el cuarto censo escolar nacional, que incluyó un cuestionario a completar por los padres que declaraban hijos de 0 a 21 años cumplidos. El cuestionario alcanzó a 1.837.750 padres (se registraron 2.026.789 madres), que declararon 5.808.070 hijos de 0 a 21 años cumplidos.

En particular, ¿qué fotografía ofrece la estadística del DNT sobre las familias de trabajadores y empleados entrevistadas de la ciudad y el sur del GBA? El 79,2% de las familias trabajadoras declaraban entre 1 y 3 hijos; el 10,8% no tenía hijos. La agencia laboral se enfocó en padres con franjas de ingresos, entre \$100 y \$250, que formarían parte plena de la base de la pirámide socioprofesional; más la inclusión de algunos estratos inferiores de administrativos de clase media. En las respuestas procesadas de los cuestionarios devueltos por los trabajadores y empleados sindicalizados, gravitaron alimentos, bebidas y tabaco, el 33,6%, y rubro textil, el 21,9%; detrás se ubicaron metalúrgicos, 14%, y químicos, 10,3% (RA, DES, 1946, p. 21)¹².

De la encuesta laboral surge la aclaración de que la esposa «coopera activamente en el acrecentamiento del haber familiar (...), a fin de obtener una remuneración que permita compensar la insuficiencia del salario del marido» (RA, DES, 1946, p. 26). La encuesta laboral sugiere al pasar, y declara con pena una *condena capitalista*. El jefe de la estadística sociolaboral tenía tiempo en sus informes de citar a Karl Marx y los problemas ocasionados por la maquinaria y la gran industria:

a consultas en la sede porteña de la UCR, junto a Rodolfo Ghioldi, Jerónimo Cordero Álvarez, Florindo Moretti y Juan José Real. La policía rodeó la manzana de las calles Tucumán, Rodríguez Peña, Lavalle y Montevideo, ingresó a la sede radical y lo detuvo (<https://diccionario.cedinci.org/codovilla-victorio/>).

¹¹ Ambos sondeos son *paquetes* de información únicos, realizados bajo un acuerdo técnico (Organización Internacional del Trabajo, uno, 16.º Censo de los Estados Unidos, el otro); mientras, adaptaban un conjunto de ideas de cohesión e integración católicas, bajo aval del ciclo conservador raigal de la Concordancia.

¹² En términos de representatividad laboral, el resto de los cuestionarios devueltos completos sigue un pelotón variopinto: agua y energía, 9,8%, gráficos, 3,7%, empleados públicos, 2,1%, comunicación, 2%, empleados de oficina, bancos y seguros, 1,3%, carpintería y madera, 1,3% (RA, DES, 1946, p. 21).

La máquina permite prescindir de la fuerza muscular y por ello se transformó pronto en medio para aumentar la masa asalariada, sometiendo a todos los miembros, sin distinción de sexo y edad, a las órdenes directas del capital. La obligación de trabajar para el capitalismo invade no sólo el ocio de los juegos infantiles, sino también el trabajo libre en el seno del hogar, que antes se dedicaba, dentro de los límites morales, a la misma familia. (RA, DES, 1946, p. 27).

El informe final es un híbrido, entre los arraigados juicios de valor católicos y el préstamo de tópicos marxianos, con un ilustrado tono de militante proletario. Pero debemos advertir que, debajo del calibrado *miserabilismo* (Grignon y Passeron, 1992, pp. 9–13), surgen otros ingresos subestimados por el lente de observación oficial sobre las clases populares. En momentos de una vertiginosa industrialización, se estaría poniendo en evidencialos cimientos de una familia trabajadora extensa. Estamos lejos del prototipo secularizado de la familia-tipo, que en la década de 1960 codificará la sociología de la modernización (métrica en la que por décadas se verán identificados amplios sectores urbanos y suburbanos).

En el otoño de 1943, el DNT encuestó a los padres, mientras, las madres trabajadoras quedaron en un segundo plano. En un tercer escalón, estaría invisibilizado otros integrantes de la unidad doméstica urbana y suburbana, los abuelos/as, tíos/as o compadres/comadres. Todos ellos se encargaron activamente de la crianza y, junto con la escuela pública, construyeron la subjetividad de los niños de ambos sexos. El mapa social de la ciudad de Buenos Aires y alrededores revelaría la existencia de familias extensas que se alojaban en viviendas, cuya precariedad, en realidad, se distribuían de manera desigual. En otoño de 1943, la mayoría de esas construcciones se concentraban en el sur y el este porteño (Torres, 1978, p. 171)¹³.

Las cifras del cuarto censo escolar, precisamente levantadas en ese mismo otoño de 1943, pueden ser entrecruzadas con la trayectoria que señala las estadísticas industriales de 1937, 1939 y 1941. Observamos un reordenamiento y concentración espacial de fábricas y talleres. La primera relocalización fueron las grandes firmas, originalmente asentadas en barrios porteños, que se trasladaron al municipio de Avellaneda (Schvarzer, 2000, p. 210). Recordemos que esta relocalización estaba liderada por sociedades anónimas que arribaban a un distrito suburbano gracias al atractivo de exenciones impositivas; además de contar con un nudo ferroviario que conectaba a otras localidades, con talleres proveedores de servicios y fabricantes de herramientas (Russo, 2023, p. 17; Lomban, 1990, pp. 149–184). Entre 1937 y 1941, Barracas al Sud pasó de 785 plantas a contar con 915, con un bajo promedio de empleados, de 4 a 4,9, una creciente cantidad de obreros, de 38,7 a 47,5, un promedio constante de 0,25 familiares del propietario. En esos mismos años, la producción a valor de salida de fábrica pasó de US\$125.875.000 a US\$138.305.000¹⁴. El censo escolar de otoño de 1943 allí relevó a 70.564 familias, de las cuales el 68,6% vivían juntas, pero no estaban mayoritariamente hacinadas en conventillos. El 49,5% de los padres y madres eran extranjeros; el 43,5% de los padres declaraba una ocupación en la rama industrial y el 39,1% estaba ligado a actividades comerciales (luego, seguían la administración pública, 9,7%, y los profesionales, 2,1%). El 80,3% de los niños de 6 a 13 años iban a la escuela primaria, mientras que el 52,4% de los adolescentes entre 14 y 21 años declaraban haber terminado la primaria. En números absolutos, 3164 estudiantes cursaban la enseñanza secundaria y otros 312 asistían a la universidad.

¹³ Otra cuestión es la subsistencia alimentaria que surge del presupuesto-promedio de obreros no calificado de la ciudad de Buenos Aires (hay vagas referencia sobre los residentes del sur del Riachuelo). De los 88 artículos, el 70% eran alimentos, con una respetable variedad nutrientes y proteínas animales y vegetales, además de bebidas; al menos registran el desayuno, el almuerzo y la cena familiar (RA, DES, 1946, p. 37). Deducimos que, cuatro integrantes de una familia no era una unidad doméstica estándar alojada en las viviendas encuestadas. El consumo de leche suelta registraba 58 litros en un mes, en realidad, lo dividimos por cinco bocas. Incluso, quedarían superadas las estimaciones de consumo anual más difundidas, 135,3 litros, unos años previos, en 1940, y también el consumo de manteca de 1,95 kilos, en 1939, pero no el consumo de quesos, 3,75 kilos, en 1939 (Rocchi, 2020, p. 245). Los 26 artículos restantes señalan la inversión en higiene y tocador, útiles escolares, libros, revistas y diarios, entradas al cine, cuota sindical, compostura de calzados, crédito para compra de ropa, pago de mutuales médicas y farmacia, transporte, peluquería, alquiler de la vivienda y el abono de electricidad (RA, DES, 1946, pp. 37 y 64).

¹⁴ Cotización del dólar del Banco Nación Argentina (BNA), de diciembre de 1937, 1939 y 1941.

La segunda relocación de manufacturas sucedió en la 15.^a circunscripción de la ciudad de Buenos Aires, San Bernardo¹⁵. Entre 1937 y 1941, allí se concentraron talleres y pequeñas industrias, que pasaron de 2.115 establecimientos a 2.660, el mayor agrupamiento de todas las circunscripciones porteñas. El bajo promedio de empleados, que osciló entre 0,9 a 1,26, y también de obreros, de 12 a 13,7, se contraponen a la media de los familiares, levemente superiores, de 0,41 a 0,37. Esta proporción explicaría que estamos frente a una circunscripción dominada por industrias familiares, que produjeron a valor de salida de fábrica US\$ 46.408.000, en 1937, y US\$ 49.043.000, en 1941¹⁶. En otoño de 1943 se censaron 39.597 familias en los consejos escolares 13.^a y 14.^a, que se superponían de manera aproximada a la 15.^a circunscripción electoral porteña. El 58% de esas familias vivían juntas, pero no en conventillos. El 42% de los padres y madres eran extranjeros; el 43,4% de los padres declaraba una ocupación comercial y el 34,2% una actividad manufacturera (el 13,5% revistaba en la administración pública y 4% eran profesionales). El 90,5% de los niños de 6 a 13 años iban a la escuela primaria, mientras que el 69,9% de los adolescentes entre 14 y 21 años habían terminado la primaria. En números absolutos, 3.803 estudiantes cursaban el secundario y otros 529 asistían a la universidad.

Si comparamos Avellaneda y San Bernardo del cuestionario censal, sobre la declaración de la actividad de los padres con hijos de 0 a 21 años cumplidos, surge una mayor *identidad industrial* en la localidad bonaerense y una mayor *afinidad comercial* en la división político-administrativa porteña. ¿En San Bernardo convivían talleres familiares y depósitos? El cuarto censo escolar incluyó otros municipios y localidades del país que permiten ampliar el foco de indagación sobre las actividades declaradas. Con la suma de San Martín, La Plata, Córdoba capital y Rosario, emerge el comercio como actividad casi dominante, mientras que solo en el AMBA la industria superó el 30%. Es sorprendente la participación de los padres en la administración pública platense (en menor medida, Córdoba ciudad). Avellaneda y San Bernardo coincidieron en la menor proporción de «desconocidos», «desocupados» y «capacidades especiales».

Tabla 2. Participación en actividades de padres (con hijos de 0–21 años), en grandes aglomerados, otoño de 1943

Distrito/ Localidad	Número de padres	Agro %	Comercio %	Industria %	Admin. pública %	Profesiones liberales %	Desconocidos, desocupados, capacidades especiales %
Avellaneda	61.601	1	39,1	43,5	9,7	2,1	4,6
13–14.º consejos escolares/15. San Bernardo	34.764	0,5	43,4	34,2	13,5	4	4,4
San Martín	30.779	0,5	41,9	30,5	12,1	2,6	12,4
La Plata	32.557	5,3	30,6	21	27,4	4,6	11,1
Córdoba capital	40.012	6,5	36,5	19,8	19	5,5	12,6
Rosario	70.592	8,2	42,9	20	11,8	4	13,1

Fuente: RA (1948–1949), IV Censo Escolar de la Nación, t. I– III, Buenos Aires, Consejo Nacional de Educación.

¿Cómo medir de forma genuina el crecimiento de la manufactura?

Sin duda, la estimación del Producto Bruto Interno (PBI), realizada por Comisión Económica para América Latina (Cepal), señala el año 1945 como el momento en que la participación de la industria superó al agro

¹⁵ San Bernardo era una circunscripción electoral ubicada en el noroeste de la ciudad de Buenos Aires. Estaba delimitada la calle Pampa (hoy La Pampa), entre las avenidas Forest y Constituyentes. Por esta última se extendía por la avenida Tres Cruces (hoy Beiró), hasta la avenida San Martín, continuaba por esta para luego tomar la calle Donato Álvarez y llegar a la avenida Gaona y extenderse a la avenida Chubut (hoy Ángel Gallardo). La otra delimitación era por avenida Forest y continuaba por avenida Corrientes hasta Chubut. Los barrios más emblemáticos allí son Parque Chas, Agronomía, parte de Villa Pueyrredón, Villa Ortúzar, Chacarita, Caballito norte y una parte de Villa Crespo.

¹⁶ Cotización del dólar BNA, de diciembre de 1937, 1939 y 1941.

(Gerchunoff y Antúnez, 2000, pp. 128–129). Inicialmente, Raúl Prebisch (1945, II, p. 310) dudó. Advirtió sobre comparar las cifras del volumen físico de la producción industrial con las de la actividad agropecuaria, pues observaba distorsiones. Contraponía los precios manufactureros en alza y los precios primarios bajo regulación oficial. Entonces, los medios especializados advirtieron sobre una «super-capitalización» en la composición de las sociedades anónimas («La inflación y la super-capitalización», 11 octubre 1945, pp. 1–2). El BCRA sumó otra observación. Distinguió que los valores de los bienes listos en la salida de fábrica y los comercializados en la ciudad de Buenos Aires y sur del GBA «no guardan relación» (BCRA, Departamento de Investigaciones Económicas [DIE], febrero 1945, p. 1)¹⁷.

La pregunta inevitable es, si en una economía de crecimiento acelerado es posible medir, tener una estimación o armar un cálculo, según seleccionemos un conjunto de variables¹⁸. Además, debemos considerar ajustar ese conjunto de variables en una ponderación de canastas de valores¹⁹. Seleccionamos tres indicadores, para los años 1937, 1939, 1941, 1943 y 1945–1946: a) el valor del volumen anual transado de acciones en la Bolsa de Comercio porteña, como un eco de la capitalización manufacturera, liderada por las sociedades anónimas; b) la electricidad comprada por establecimientos de la ciudad de Buenos Aires y los partidos de Avellaneda, Lanús, Quilmes, La Plata y San Martín; c) el adelanto en cuenta corriente (excluyendo crédito agrario) en casa matriz del BNA.

Tabla 3. Tres indicadores de actividad manufacturera, años 1937, 1939, 1941, 1943 y 1945, ciudad de Buenos Aires, Avellaneda, Lanús, Quilmes, La Plata y San Martín, en pesos corrientes

	1937	1939	1941	1943	1945
Acciones transadas en la Bolsa de Comercio³	134.203.000	118.673.000	142.755.000	332.847.000	1.221.546.000
	100	88,4	106,3	248	910,2
Electricidad comprada³	23.936.472	27.000.000	34.966.000 ¹	53.395.000 ¹	80.820.000 ²
	100	112,8	146	223	337,6
Adelantos en cuenta corriente BNA³	34.107.000	54.085.000	38.776.000	37.027.000	48.400.000
	100	158,6	103,7	108,6	141,9

Fuentes: BCRA, DIE (enero 1946); RA, Ministerio de Hacienda (1940, 1942, 1944), Presidencia de la Nación, Ministerio de Asuntos Técnicos (III, 1952) y BNA (s. f.).

Notas:

¹ La electricidad comprada en 1941 y 1943 en el GBA es una estimación, 60 % del total de la provincia.

² La electricidad comprada es de 1946.

³ Las cifras del año 1937 —acciones transadas en la Bolsa de Comercio, electricidad comprada y adelantos en cuenta corriente—, equivalen a 100, para seguir los aumentos y disminuciones posteriores (1939, 1941, 1943 y 1945)

El crecimiento exponencial del valor total de las acciones transadas, a partir de 1943, fue estimulado por una coyuntura excepcional, que amplió la base monetaria y desató la inflación de precios al por mayor, a pesar de los valores estables en el tipo de cambio (Prebisch, 1945, II, p. 331). Por un lado, gracias a un canal de inversión especulativa proveniente del flujo de fondos del exterior en su escape de la guerra en Europa (Prebisch, 1945, II, p. 329). Por otro lado, los medios de pago se expandieron por el contrato suscrito con el

¹⁷ En septiembre de 1939, se reglamentó oficialmente una lista de precios que involucraron mayoristas, depósitos de acopio de mercaderías e importadores. Las oscilaciones del nivel general de los precios mayoristas (que medían los precios de la plaza porteña) reflejan, sin duda, la volatilidad del mercado de insumos de entonces.

¹⁸ El ejemplo más reciente es la búsqueda de una medición veraz del notable crecimiento económico de la República Popular China, mediante el famoso índice Li Keqiang, propuesto por especialistas de The Economist (https://en.wikipedia.org/wiki/Li_Keqiang_index#:~:text=Li%20Keqiang%20index%20or%20Keqiang,indicator%20than%20official%20numbers%20of).

¹⁹ Por ejemplo, la canasta que debería ponderar variables, según los economistas de la Reserva Federal de Nueva York (<https://www.reuters.com/article/business/for-a-true-view-of-chinese-economy-look-from-the-sky-n-y-fed-idUSKBN17L1ZX/>).

Ministerio de Alimentos de Gran Bretaña para la compra de 1,5 millones de toneladas de carne envasada (septiembre 1942–septiembre 1944), con destino a los frentes de batalla de las tropas aliadas de Europa. El crecimiento de la electricidad comprada por clientes industriales fue lento, al menos hasta 1941, liderado por dos grandes ramas, alimentos, bebidas y tabaco, y textiles y confecciones (Dorfman, 1942, pp. 192–193). En el salto registrado a partir de 1943 deben sumarse a vehículos, máquinas y herramientas no eléctricas (Jorge, 1971, p. 161; Díaz Alejandro, 1983, p. 221). En cambio, los adelantos en las cuentas corrientes de casa matriz del BNA son un recurso disponible dentro del radio de la *city* porteña, para una amplia gama de clientes (pequeños, medianos, grandes). Reflejan altibajos sugestivos, un salto notable en 1939, que nunca será superado. Mostraría que el sobregiro, o descubierto en cuenta, fue una vía excepcional que no estimuló la especulación, por ejemplo, a raíz de la inflación de precios.

Ahora bien, ¿cómo ponderar estos valores? Aquí sugerimos que el adelanto en cuenta corriente (+ 41,9 %) sugiere un pulso clave; luego, sigue el consumo de electricidad (+ 237,6 %). Sin duda, los valores bursátiles transados (+ 810,2 %) podrían ser deflactados por el índice de precios no agropecuarios y disminuirían significativamente el peso cuantitativo de la capitalización accionaria. La búsqueda de más indicadores fiables recién está en sus comienzos.

4. Conclusiones provisionales

Este trabajo explora la manufactura argentina entre 1936 y 1937 hasta el verano de 1948–1949. Nos concentramos en un núcleo geográfico dinámico, que agrupa poco más de la mitad de las fábricas y talleres del país, compuesto por la ciudad de Buenos Aires y los municipios de Avellaneda, Lanús y Quilmes, que se expande más al sur, a La Plata, y al oeste, a San Martín. Este distrito industrial, que tiene acceso al puerto porteño y dispone de ramales de ferrocarriles, contrasta con las actividades manufactureras desconcentradas en América Latina. Allí quedó delimitado el primer círculo concentrado de riqueza y población (el segundo círculo será la pampa húmeda y el tercero el resto del país). Aún restará tiempo para completar el entramado de talleres y fábricas en el oeste del GBA. Lo cierto es que esa industria convivió con las actividades comerciales y la inversión de obra pública; juntas, impulsaron el irreversible cambio de composición del PBI argentino.

Primero, aquí nos liberamos de las etapas políticas para pensar el cúmulo de incentivos fiscales, cambiarios y contractuales, como las franquicias y reintegros a las importaciones (1937) o la masificación de los convenios colectivos de trabajo (1943). La industrialización acontecida, superó las mejores intenciones políticas neoconservadoras y quedó a merced de una narrativa alternativa, el nacionalismo militar. Allí estaban el coronel Savio y el general Sosa Molina. Y podemos sumar al coronel Juan Domingo Perón, quien evaluaba la relativa calidad de los profesionales nucleados en el Centro Argentino de Ingenieros, quienes sin embargo comulgaban con algunos postulados de la planificación sugerida (Castro, 2021, pp. 237–270).

Segundo, los rubros ligados a química, pinturas, farmacéuticas, higiene, metales ferrosos y no ferrosos, máquinas–herramientas, vidrios y cristales, con sus avances y retrasos, lograron crecer y se consolidaron. Algunas firmas exportaron, una mayoría amplió su participación en el mercado interno y otras recibieron inversiones directas. Lo hicieron previo al impulso que supuso la organización del Banco de Crédito Industrial Argentino, en 1944 (Rougier, 2001).

Tercero, el miserabilismo del catolicismo social, al calor de la trayectoria que tuvo la Guerra Civil Española (1936–1939), proyectó una industrialización dominada por un sindicalismo internacionalista y revolucionario. El cuarto censo escolar muestra que, salvo en el distrito de Avellaneda, las ocupaciones dominantes no eran las manufacturas si no las actividades comerciales, además del incipiente empleo público y un porcentaje menor de profesionales liberales. También que, en el AMBA residía una familia extensa en la que el padre y la madre trabajaban, con la inestimable ayuda de algún familiar o compadre con los niños, escolares o estudiantes. Las familias residentes o recién llegadas en el AMBA, en los trenes o los barcos, se organizaron con ingenio, bajo el estímulo de un distrito industrial altamente monetizado y con una oferta de bienes y servicios inusual en otras partes del país y del mundo.

Referencias bibliográficas

- Becattini, G. (2002). Del distrito industrial marshalliano a la “teoría del distrito” contemporánea. Una breve reconstrucción crítica. *Investigaciones Regionales*, (1), 9–32.
- Belini, C. (2009). *La industria peronista*. Edhasa.
- Belini, C. (2012). Industrial Exports and Peronist Economic Policies in Post-War Argentina. *Journal of Latin American Studies*, (44), 285–317.
- Belini, C. (2021). La Gran Depresión, las políticas económicas y el crecimiento de la industria argentina durante la década de 1930. En A. Jáuregui y C. Belini, *Desafíos a la innovación. Intervención del Estado e industrialización en la Argentina (1930–2001)* (pp. 21–63). Teseo.
- Beveraggi Allende (1954). *El servicio del capital extranjero y el control de cambios: la experiencia argentina de 1900 a 1943*. Fondo de Cultura Económica.
- Díaz Alejandro, C. F. (1983). *Ensayos sobre la historia económica argentina*. Amorrortu.
- Eppenstein, R. O. (1941). La industria de los ácidos minerales en la República Argentina. *La Ingeniería*, XLV(802), 754–764.
- González Bollo, H. y Vila, Esteban (2024). Más allá de la crisis 1937–1938: bilateralismo + política comercial = Manufacturas. En C. Belini (Ed.), *Las crisis económicas y la industria argentina. De la crisis de 1890 al Rodrigazo*. (105–147). Teseo.
- Grignon, C. y Passeron, J.-C. (1992). *Lo culto y lo popular*. La Piqueta.
- Halperin Donghi, T. (1992). *Historia contemporánea de América Latina*. Alianza.
- Jorge, E. E. (1971). *Industria y concentración económica (desde principios de siglo hasta el peronismo)*. Siglo XXI.
- Katz, J. y Kosacoff, B. (1989). *El proceso de industrialización en la Argentina: evolución, retroceso y prospectiva*. Cepal.
- Llach, J. J. (1984). El Plan Pinedo de 1940, su significado histórico y los orígenes de la economía política del peronismo. *Desarrollo Económico*, 23(92), 515–557.
- Moreno, E. V. (1941). El problema del hierro en la República Argentina. *La Ingeniería*, XLV(802), 658–662.
- Prebisch, R. (1945). *La moneda y los ciclos económicos en la Argentina* (t. 2). Rotaprint.
- Pujals, E. (1941). Hornos Siemens–Martin en la República Argentina. *La Ingeniería*, XLV(802), 792–798.
- RMV. (1941). La industria mecánico–metalúrgica. *La Ingeniería*, XLV(802), 799–808.
- Rougier, M. (2009). Expansión y crisis de una empresa industrial argentina. Historia de la fábrica de vidrios y opalinas Hurlingham, 1948–1994. *Boletín Americanista*, LIX(59), 113–134.
- Salera, V. (1941). *Exchange Control and the Argentine Market*. Columbia University Press.
- Savio, M. N. (1942). *Política de la producción metalúrgica argentina*. Unión Industrial Argentina.
- Schvarzer, J. (1989). *Bunge & Born. Crecimiento y diversificación de un grupo económico*. Cisea–Grupo Editor Latinoamericano.
- Schvarzer, J. (2000). La implantación industrial. En J. L. Romero y L. A. Romero (Eds.), *Buenos Aires. Historia de cuatro siglos. Tomo 2: Desde la ciudad burguesa hasta la ciudad de masas* (pp. 209–226). Altamira.
- Sourrouille, J. V. (1980). Apuntes sobre la historia reciente de la industria argentina. *Boletín Informativo Techint*, (217), 2–25.
- Suárez Anzorena, A. (1941). La industria de la pintura. *La Ingeniería*, XLV(802), 770–781.

Fuentes

- Banco Central de la República Argentina, Departamento de Investigaciones Económicas. (1945a). *Informaciones sobre las actividades económicas en nuestro país*, Informe n.º 1. Mimeografiado.
- Banco Central de la República Argentina, Departamento de Investigaciones Económicas. (1945b). *Informaciones sobre las actividades económicas en nuestro país*, Informe n.º 2. Mimeografiado.
- Comisión Interministerial Permanente de Política Económica (1942). *Memoria correspondiente al año 1942*. Mimeografiado.
- Corporación para la Promoción del Intercambio, S. A. (1944). *La industria química argentina. Memoria del Departamento de Hacienda correspondiente al año 1937*. (1938). Tomo I. Pesce y Cía.

- Memoria del Departamento de Hacienda correspondiente al año 1938.* (1939). Tomo I. Pesce y Cía.
- Memoria del Departamento de Hacienda correspondiente al año 1941* (1942). Tomo II. Pesce y Cía.
- Ministerio de Asuntos Técnicos. (1950). *Estadística industrial de 1943*. Dirección General del Servicio Estadístico Nacional.
- Ministerio del Interior, Departamento Nacional del Trabajo. (1941). *Organización sindical. Asociaciones obreras y patronales*. Mimeografiado.
- Municipalidad de la Ciudad de Buenos Aires, Dirección General de Estadística y Censos (1988). Estadísticas. Producto Bruto Geográfico de la ciudad de Buenos Aires. *Boletín*, 4, 6–18.
- Naciones Unidas, Consejo Económico y Social (1958). *El desarrollo económico de la Argentina. Anexo: algunas estadísticas especiales y estadísticas macroeconómicas preparadas para el informe*. Comisión Económica para América Latina.
- República Argentina, Dirección de Estadística Social (1946). pp. 37 y 46
- República Argentina, Ministerio de Hacienda. (1938). *Anuario del comercio exterior de la República Argentina correspondiente a 1937*. Peuser.
- República Argentina, Ministerio de Hacienda. (1940a). *Anuario del comercio exterior de la República Argentina correspondiente a 1939*. Peuser.
- República Argentina, Ministerio de Hacienda. (1940b). *Estadística industrial de 1937*. Peuser.
- República Argentina, Ministerio de Hacienda. (1942a). *Anuario del comercio exterior de la República Argentina correspondiente a 1941*. Peuser.
- República Argentina, Ministerio de Hacienda. (1942b). *Estadística industrial de 1939*. Peuser.
- República Argentina, Ministerio del Interior. (1944). *Anuario del comercio exterior de la República Argentina correspondiente a 1943*. Peuser.
- Savio, M. N. (1942). *La política de la producción metalúrgica argentina*. Unión Industrial Argentina–Plantíe.

CAMINOS CRUZADOS: INSTITUCIONES E INDUSTRIALIZACIÓN EN ARGENTINA Y BRASIL (1930–1962)

CROSSED PATHS: INSTITUTIONS AND INDUSTRIALIZATION IN ARGENTINA AND BRAZIL (1930–1962)

Aníbal Jáuregui¹

Resumen

Es evidente que la evolución de la Argentina y el Brasil en el siglo XX fue ampliamente disímil. La primera ingresó al período de la primera globalización en condiciones mucho más ventajosas que su vecino. A partir de la crisis de 1930 la dislocación de los mundos productivos ligados a los circuitos de comercio internacional, trastornó el orden político y las políticas económicas. Si bien hasta entonces la vida política de ambos países había estado dominada por el liberalismo, de tendencia más democrática en Argentina y más elitista en Brasil, se impusieron a partir de allí el nacionalismo y el populismo como respuesta a la crisis y la depresión. El desarrollismo de los cincuenta fue una continuidad de ese nacional-populismo, que agregaba, a la defensa de los objetivos nacionales y de las políticas sociales, el impulso a una industrialización más integrada. En ese recorrido, los resultados fueron dispares. La transición del nacional populismo al desarrollismo en Brasil fue fructífera en términos económicos y sociales. Pudo sostener las políticas de desarrollo que culminaron en el «milagro brasileño». La Argentina, por el contrario, tuvo un recorrido traumático en este pasaje. Si consiguió modificar su estructura económica bajo la sustitución de importaciones, su ritmo de crecimiento tuvo una alta volatilidad afectando al orden social y a la estabilidad política.

Palabras clave: choque externo, instituciones políticas, nacional-populismo, desarrollismo

Códigos JEL: B25, F38, H11, I18

Abstract

It is evident that the evolution of Argentina and Brazil in the 20th century was largely dissimilar. Argentina entered the period of the first wave of globalization in far more advantageous conditions than its neighbor. Beginning with the 1930 crisis, the disruption of productive sectors linked to international trade circuits altered the political order and economic policies. Although political life in both countries had been dominated by liberalism up to that point—more democratic in Argentina and more elitist in Brazil—nationalism and populism emerged thereafter as a response to the new realities. The developmentalism of the 1950s was a continuation of that national-populism, adding to the defense of national objectives and social policies a push toward a more integrated industrialization. In this process, the results were mixed. The transition from national populism to developmentalism in Brazil was fruitful in economic and social terms. Brazil was able to sustain the development policies that culminated in the “Brazilian Miracle”. Conversely, Argentina had experienced a traumatic path during this shift. While it managed to modify its economic structure through import-substitution industrialization, its growth rate was highly volatile, affecting social order and political stability.

Keywords: external shock, political institutions, national populism, developmentalism

¹ Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo – Instituto Interdisciplinario de Economía Política de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires; Universidad Nacional de Luján. Correo electrónico: jauregui.anibal37@gmail.com

JEL Codes: B25, F38, H11, I18

Recibido: 01-06-2025 | **Revisado:** 23-09-2025 | **Aceptado:** 30-10-2025

Introducción

Existe un consenso en considerar al crecimiento industrial como el principal motor de la modernización de las sociedades del siglo XX más allá de las distintas miradas e interpretaciones que existen sobre este complejo problema. Abordar las trayectorias de industrialización de Argentina y Brasil nos posibilita hacer una evaluación más precisa del valor de los resultados de cada caso². Si bien se ha incursionado en la historia comparada entre Argentina y Brasil, todavía puede dar mucho más si consideramos la conexión que hubo entre los dos países a lo largo del tiempo.

Cada evolución nacional genera siempre infinitas preguntas sin respuestas definitivas en la medida en que la historia real avanza y la historiografía intenta comprender los sucesivos pasados con las herramientas de los sucesivos presentes. Los procesos de transformación de ambas naciones a partir de la Gran Crisis de 1930 y de la Segunda Guerra representan una oportunidad de explorar los beneficios de la comparación en la medida en que en ese lapso aparecen estrangulamientos, económicos e institucionales, que tienen resoluciones claramente diferentes. «La virtud del historiador estriba», nos dice R. Aron (1965), «en hacernos recordar una idea que siempre acabamos por olvidar: cada crecimiento nacional es una historia y el crecimiento de cada país ha presentado características que no concurrían en los otros» (p. 166). Esas características no concurrentes son justamente aquellas que se pueden apreciar en el cotejo recíproco de dos procesos nacionales próximos³.

Para esta tarea, no alcanza con que dos realidades sean próximas en tiempo o espacio para ser posibles de una comparación productiva, es necesario que compartan un problema común. En nuestro caso el nudo problemático se potencia por las influencias recíprocas (Bohoslavsky, 2012, p. 76). La conexión entre ambas historias tuvo su momento culminante en los años 1980 y 1990, cuando se convino en denominar «efecto Orloff» a la repetición de experiencias de estabilización similares y fruto de la copia mutua. Primero fueron el Plan Austral y el Plan Cruzado. Más tarde, en la década siguiente, el Plan de Convertibilidad y el Plan Real⁴. En la literatura, estudios como los de Fausto y Devoto (2008) y Perissinotto (2021) indagan sobre esa conexión. Existe evidencia que confirma que las influencias recíprocas fueron sumamente significativas, tantas que podríamos hablar de un modelo de «historias conectadas» (Prado Coelho, 2012). Más allá de haber compartido coyunturas externas e ideas políticas próximas, las diferencias de culturas políticas hacían que coyunturas e ideas tuvieran efectos claramente discrepantes. Especialmente, se advierte que en Brasil predominaron las continuidades políticas mientras que en la Argentina fueron las discontinuidades las señales más notorias de su historia contemporánea (Grimson, 2007, pp. 15-47).

Una primera aproximación nos permite establecer algunos datos básicos para entender el marco general del problema. La Argentina ostentaba a fines de la década de 1920 un mayor desarrollo relativo, considerando el producto bruto interno (PBI) y la producción industrial por habitante⁵. Si miramos la es-

² Las diferencias actitudinales fueron notables. En Brasil, rodeado de la América española, las reflexiones sobre su evolución particular respecto de sus vecinos continentales fueron usuales. Por el contrario, en Argentina, en la que primaba la convicción de su excepcionalidad frente al resto del continente, costó aceptar que compartía con sus vecinos un destino compartido.

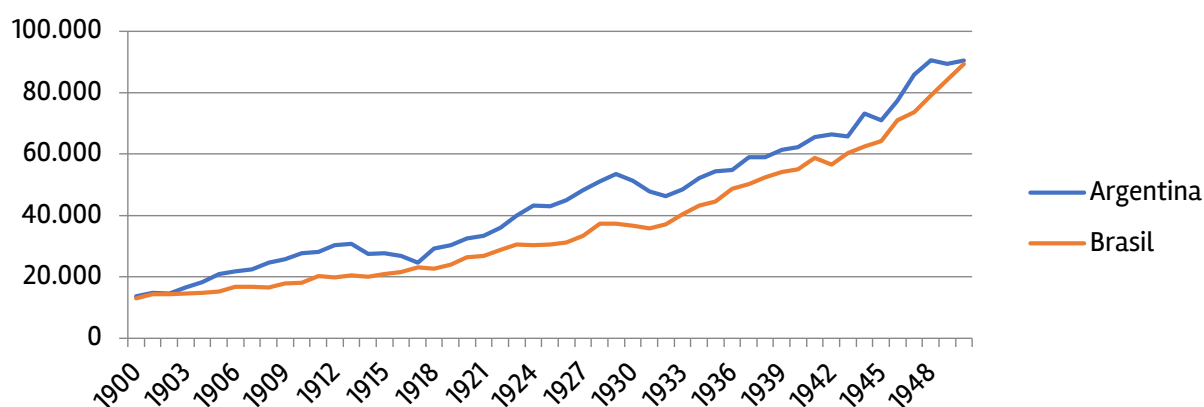
³ La industrialización ha tenido siempre un componente voluntario que procede del poder público y no solo del puro mercado. De ahí que tomemos la historia política como un insumo estratégico a fin de entender su evolución económica y específicamente industrial ya que las estructuras del Estado son el activo decisivo para la generación de condiciones propicias para la implementación de políticas públicas (Perissinotto, 2021, p. 257).

⁴ La expresión provenía de una publicidad brasileña del vodka Orloff en la que una persona de edad avanzada poco saludable le advertía a un joven que bebía otra marca: «yo soy vos en el futuro». Este tema de las influencias recíprocas en las políticas de los dos países en esa época fue tratado por F. Neiburg (2004).

⁵ De todos modos, ese crecimiento no estuvo suficientemente acompañado de una modernización social. Es posible que las expectativas generadas en la sociedad no estuvieran en condiciones de ser satisfechas. Es algo que se acerca a la idea de trampa de los países de ingreso medio que se pondría en evidencia medio siglo después.

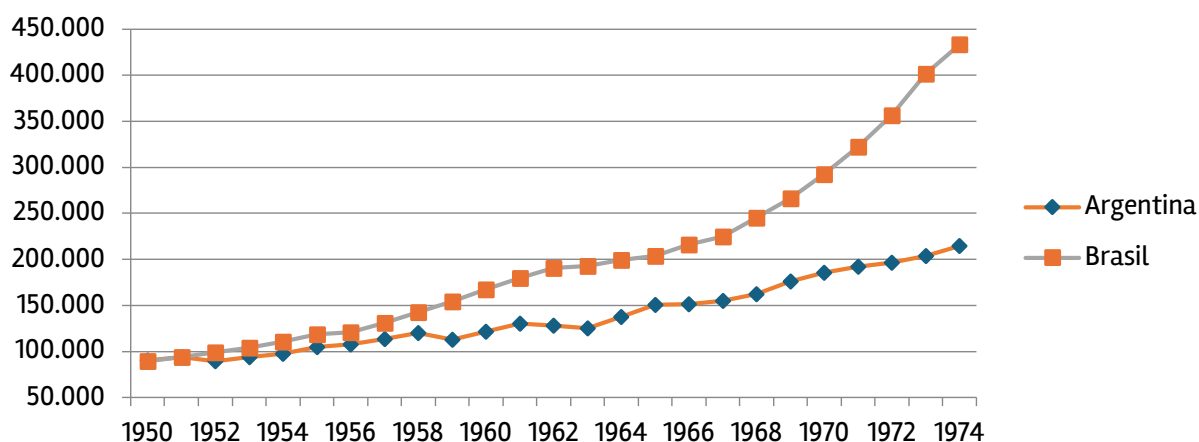
estructura socio-económica, advertimos una diferencia ostensible en el mercado de trabajo. Mientras que Brasil se acercaba a una situación de oferta ilimitada de mano de obra, tal como la definía W. A. Lewis (1954), la Argentina presentaba una tendencia al pleno empleo. Dicho escenario dotaba a los sindicatos de una capacidad de presión que se traducía en conflictividad social latente o explícita. Más allá de los avances significativos en la calidad de vida colectiva, primaba en la Argentina un «impulso igualitario» (Torre, 2025), que la atraviesa desde sus inicios a principios del siglo XIX hasta la actualidad. Brasil, por su parte, constituyó en los tiempos coloniales una monarquía aristocrática sostenida en la esclavitud recién abolida formalmente en 1888. Este origen impregnó su evolución histórica en el siglo XX. Haber partido de más abajo le otorgó una mayor capacidad de crecimiento latente, si consideramos la magnitud de sus recursos naturales y la disponibilidad de reservas de mano de obra y mercado, que valieron mucho cuando las condiciones externas se modificaron.

Gráfico 1. Producto Bruto Interno. Argentina–Brasil 1900–1950 (millones de dólares constantes, Geary–Khamis, 1990)



Fuente: Ferreres (2005, pp. 32–3)

Gráfico 2. Producto Bruto Interno. Argentina–Brasil 1950–1974 (millones de dólares constantes, Geary–Khamis, 1990)



Fuente: Ferreres (2005, p. 33)

Si observamos los Gráficos 1 y 2, se advierte que, a comienzos del siglo XX, el PBI de Argentina superaba por poco al de Brasil, teniendo entre un quinto y un cuarto de su población. Durante las décadas siguientes, esa diferencia se incrementó (Gráfico 1). Pero al desatarse la crisis mundial, tras el impacto inicial, ambas curvas se acercaron, aunque el producto argentino total mantuvo una brecha elocuente con el brasileño. A partir de 1950 la pendiente de la curva de Brasil se aleja sensiblemente de la que corresponde a la Argen-

tina (Gráfico 2). Como vemos en la Tabla 1, el motor de ese alejamiento fue, precisamente, la industria que creció entre 1950 y 1981 a un promedio de 7,6 % en tanto que ese mismo indicador para la Argentina fue de 3,1%. La Argentina que mostraba en 1950 un significativo nivel de industrialización y un alto porcentaje del total industrial latinoamericano, mantenía su nivel de industrialización en 1978 aunque su participación regional había pasado del 30,9 % al 16,1 % (Tabla 2).

Tabla 1. Crecimiento Anual Promedio del PBI y PBI Industrial, Argentina y Brasil, 1950–1990

	1950–1960	1960–1973	1973–1981	1950–1981	1981–1990
PBI Argentina	2,8	4,5	1,2	2,9	–0,6
PBI Brasil	6,8	7,5	5,5	6,8	2,3
PBI Industrial Argentina	2,1	5,4	–1,8	3,1	–1,1
PBI Industrial Brasil	9,1	2,5	4,5	7,6	1,1

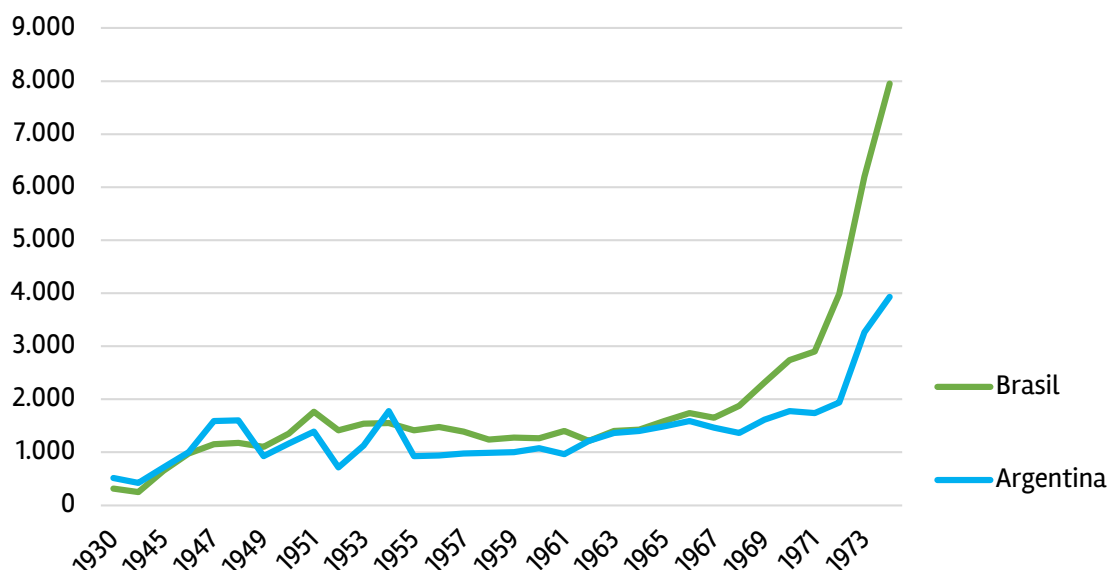
Fuente: Ffrench Davis, Muñoz y Palma (1998, pp. 178–186)

Tabla 2. Grado de industrialización y porcentaje de participación sobre el total industrial de América Latina (1950–1978)

	1950				1978			
	Población	PBI	Grado Industrialización	% A. Latina	Población	PBI	Grado Industrialización	% A. Latina
Argentina	17.150	15.699	26	30,9	26.395	38.011	33	16,1
Brasil	52.901	14.440	22	23,4	119.477	101.056	30	38,9
México	26.606	13.243	19	18,7	65.421	69.084	26	22,9

Fuente: elaboración propia con datos de Fajnzylber (1983, pp. 152–153).

Esta estadística guarda una correlación directa con la *performance* exportadora. Si se compara el volumen exportado por Brasil entre 1946 y 1949 respecto de 1930–1934 se advierte que aumentó 59 % frente a una caída del 22 % de Argentina entre esos mismos períodos. Asimismo, si cotejamos el volumen 1950–1954 frente al mismo periodo 1930–1934, Brasil estuvo 26 % arriba, en tanto Argentina cayó un 44 % (Perissinotto, 2021, p. 79). Si miramos los valores de las exportaciones de los dos países hacia adelante, observamos que en la década de 1950 y comienzos de los años sesenta, ambos países se vieron afectados por la caída de los términos de intercambio, pero hacia 1965, las exportaciones brasileñas se distanciaron fuertemente de las argentinas (Gráfico 3).

Gráfico 3. Exportaciones Argentina–Brasil 1930–1974 (en millones de dólares corrientes)

Fuentes: Argentina: Gerchunoff y Llach, (1998, pp. 466–467), Brasil: IBGE, Sector externo

La explicación de estos fenómenos es necesariamente compleja, aunque prima en ella la inestabilidad institucional y macroeconómica. Si bien esta afectó a ambos países, tuvo una mayor intensidad y profundidad en la Argentina, incidiendo severamente sobre los resultados de la política económica, tanto en su tendencia al cortoplacismo como en su prociclicidad (D'Amato y Katz, 2018, p. 125) ⁶.

El fuerte crecimiento de la industria brasileña es inseparable de la continuidad de sus políticas de desarrollo, sostenidas en una institucionalidad comprometida con el crecimiento de la economía, con la adopción de mecanismos de planificación y con la cooperación de las asociaciones empresarias. Por el contrario, en la Argentina, la restricción externa agudizó la conflictividad socio-laboral y provocó una dinámica de inestabilidad institucional que traía consigo una volatilidad de las políticas implementadas por los gobiernos para responder a los cambios que ambos fenómenos provocaban en la vida colectiva. Del lado de la intervención de las Fuerzas Armadas, fue más atemperada en Brasil, donde nunca se llegó a quebrar la cohesión institucional, ni su cadena de mandos; había, además, parcelas de la corporación militar identificadas con el desarrollismo. En la Argentina, la fragmentación derivó en una politización perniciosa y en la ruptura de la verticalidad. Brasil no vivió en una polarización tan aguda como para impedir las negociaciones internas entre las elites en torno a la política pública. Por el contrario, en Argentina las discontinuidades de las políticas económicas tenían por traducción la falta de consenso entre las elites y los partidos políticos sobre los ejes principales de las políticas económicas y sociales.

1. Entre la Gran Depresión y la Segunda Guerra

La Gran Crisis iniciada en 1929 implicó una reorganización de la economía mundial, con sus flujos comerciales y financieros. Las economías latinoamericanas —sobre todo las grandes y las medianas— redefinieron sus estructuras productivas para adaptarlas a la nueva realidad del comercio mundial (Thorp, 1988). Pero, esa adaptación no fue homogénea. Las reacciones frente a la crisis fueron dispares y sobre todo a distinto ritmo⁷. Algunos países como Colombia, Brasil o México salieron de la crisis y pudieron pro-

⁶ En Argentina, hubo cinco golpes de Estado entre 1930 y 1966; Brasil, por su parte, tuvo tres golpes formales, aunque hubo dos episodios que fueron golpes con características singulares, el autogolpe del Estado Novo de 1937 y el suicidio de Vargas de 1954, que evitó el golpe. Por otra parte, entre 1930 y 1966 hubo en la Argentina 15 presidentes y 31 ministros de Economía. En tanto, Brasil tuvo 11 presidentes y 25 ministros de Economía entre 1930 y 1964 (Perissinotto, 2021, pp. 72–75).

⁷ El economista brasileño Alexandre Kafka formuló el concepto de las «conmociones adversas» (Kafka, 1960, p. 13),

gresar rápidamente, otros como Chile y Argentina, si inicialmente tuvieron un *shock* de mayores proporciones, atravesaron una recuperación más lenta, producto de la dependencia de los mercados de exportación. El mayor atraso relativo de Brasil actuó como aliciente para la adopción de políticas más audaces de diversificación productiva; por su parte, la mayor fortaleza argentina había consolidado intereses que agudizaban las tensiones desatadas por la realidad externa.

La crisis internacional alteró, además, el diseño institucional. En Brasil, la *República Velha* dominada por la elite paulista fue reemplazada por el *Governo Provisório* a cargo del candidato derrotado en las recientes elecciones presidenciales, Getulio Vargas. El gobernador *gaúcho* llegó al poder aupado en la alianza de las elites de Rio Grande del Sur, Minas Gerais y Paraíba con los *tenentes*, quienes se habían levantado en armas durante la década de 1920 contra el régimen político derrocado. En la Argentina, la democracia constitucional liderada por Yrigoyen fue tumbada por el golpe del general retirado José F. Uriburu, quien pretendió establecer una dictadura corporativista. Este proyecto no tuvo consenso entre las bases del régimen y por ello en 1932 el general Agustín P. Justo sucedía a Uriburu, pero por medio de elecciones fraudulentas en las que fue excluida la Unión Cívica Radical. Menos dependiente del voto popular, Vargas supo mantener un férreo control del Estado federal por su parte, apelando a diferentes configuraciones institucionales: presidencia provisional entre 1930 y 1934, constitucional entre 1934 y 1937 y, finalmente, dictadura *estadonovista* entre 1937 y 1945.

Argentina, que había alcanzado en 1916 la «república verdadera» que pregonaba Alberdi, se transformó en un régimen neo-conservador formalmente legal, deslegitimado por las prácticas electorales. El Brasil de Vargas, menos impactado todavía por la democratización y por la movilización popular, sufrió el desafío de la violencia armada. Primero la Revolución Constitucionalista de São Paulo de 1932 reaccionaba frente a la dirección centralista del Ejecutivo nacional. Más tarde, en 1935, la «Alianza Nacional Libertadora» puso en marcha la fracasada Intentona Comunista; en 1938 los *integralistas* fueron aplastados por el gobierno, por medio del Ejército Nacional, convertido en el ariete decisivo del poder varguista.

Despejada la incógnita del poder, la economía post-1930 presentó mudanzas de magnitud determinadas por las realidades materiales, pero también por las expectativas. Mientras la Argentina añoraba el imposible regreso al pasado, Brasil encontró en la crisis la ocasión y los incentivos para abandonar una estructura productiva arcaica⁸. Ante la contracción de su comercio exterior, ambos países debieron abandonar de a poco aquello que quedaba de los mecanismos tradicionales del libre cambio. Brasil devaluó fuerte el *mil-reis* y suspendió el pago de la deuda externa. La Argentina, que continuó honrando los servicios, introdujo el control de cambios para evitar que la devaluación incrementara el valor de sus pagos al exterior, y mantener abierta la puerta de los mercados de crédito. Hubo un mayor énfasis en la regulación de la oferta monetaria con la creación del Banco Central de la República Argentina (BCRA) en 1935. En Brasil esa regulación que, en principio, era ejercida tenuemente por el *Banco do Brasil* concluyó recién en 1945, con la creación de la Superintendencia de Moneda y Crédito (Sumoc).

La estructura exportadora fue determinante de las políticas a seguir. La Argentina ante la necesidad de retener sus mercados externos cerró un acuerdo con el gobierno británico, el Tratado de Londres o «Pacto Roca-Runciman» de 1933. Para evitar la ruina de los productores, fueron creados organismos destinados a regular la oferta de la producción de granos, carnes, lácteos, vino, yerba mate. En Brasil, que había hecho lo mismo con la oferta de café desde principios de siglo, se presentaba una situación distinta ya que como principal productora mundial se había quedado con una producción invendible, que debía ser *stockeada* o quemada⁹. De esta forma, el gobierno subsidió a los cafeticultores para evitar su quiebra. Fuertemente de-

que permite diferenciar las respuestas a la Gran Depresión. En relación con la Argentina, Villanueva cuestiona en su famoso artículo sobre los orígenes de la industrialización argentina, la versión olímpica por la cual la industria habría emergido con la Gran Depresión (Villanueva, 1972, p. 453).

8 Existen muchos trabajos sobre este tema, entre otros, el clásico de Thorp (1986) y el de Bulmer-Thomas (2010).

9 El Estado Federal pasó a conducir la valorización del café, posición que durante la *República Velha* ocupaba el estado de San Pablo.

pendiente del mercado estadounidense de café, no recibió las mismas presiones del gobierno de la Unión que Argentina había recibido del gobierno inglés.

La modernización estatal de esta década estableció las bases para las posteriores políticas de desarrollo. En Brasil, el Estado federal propició la burocratización formal a través del *Departamento Administrativo do Serviço Público* (DASP) creado en 1938 y encargado del fortalecimiento de organismos especializados y profesionales. En la Argentina también se avanzó en la burocratización con la creación de entidades como la Dirección Nacional de Vialidad y fue reforzado el poder del Ministerio de Obras Públicas, en ambos casos para mejorar las condiciones de la infraestructura del «crecimiento hacia adentro».

La transformación burocrática en Brasil fue de la mano de la constitución de mecanismos de colaboración entre el sector empresarial y el Estado. Fue el caso del *Conselho Federal do Comércio Exterior* (CFCE). Esta entidad, creada tras la rebelión del Estado de São Paulo contra el gobierno federal en 1932, tuvo una doble configuración, burocrática y corporativa. Por un lado, asesoraba al presidente de la República en cuestiones relativas al comercio exterior, esto es, asumía las iniciativas destinadas a la diversificación de la economía. Por otro, con el establecimiento del Estado Novo, cuando se disolvieron las instituciones previstas en la constitución de 1934, funcionó como un parlamento de tipo corporativo. Esta función fue replicada en el estado paulista con la conformación en 1938 del *Conselho de Expansão Econômica do Estado*, en el que se asentaba la poderosa central industrial paulista, la *Federação das Industrias do Estado de São Paulo* (FIESP). Allí anidaron vínculos estrechos de asociación entre elites y funcionarios gubernamentales que entendían en la política sectorial industrial (Costa, 1989).

En estos ámbitos de asociación entre empresarios y funcionarios gubernamentales se afianzaron liderazgos potentes. Fue el caso de Roberto Simonsen, ingeniero y constructor, que se desempeñó como portavoz de la FIESP en el CFCE y que fue una voz muy escuchada en la renovación de las ideas económicas y políticas, en un ideario ligado al intervencionismo y a la planificación estatal del desarrollo.

Si bien podría encontrarse un paralelo de Simonsen en Alejandro Bunge, decidido impulsor de industrialización argentina, éste último no alcanzó a tener actuación destacada como un representante formal de las asociaciones empresarias. Queda consignar, como dato relevante, que el grupo de especialistas que rodeaban a Bunge —fallecido en 1943— en la *Revista de Economía Argentina* participó de los equipos técnicos del gobierno militar de 1943 y tuvo incidencia sobre el primer Plan Quinquenal (Belini, 2014, pp. 29–35).

2. La Segunda Guerra, los nacional-populismos y la política económica¹⁰

El estallido de la mayor conflagración mundial de la historia colocó a ambos países en una neutralidad compartida con el resto del continente americano. La caída de los intercambios profundizó la sustitución de importaciones industriales, privilegiando no solo el equilibrio del comercio exterior sino también el consumo, la paz social y la sustentabilidad política. Si la guerra implicó una movilización masiva de la sociedad, fue por otra parte un mecanismo de freno a la conflictividad.

La cancillería brasileña no aceptó quedarse dentro de los límites de la no beligerancia, sino que buscó sacar ventaja de su posición. Por una parte, se asoció al sistema de comercio compensado con la Alemania nazi después de 1935 y por la otra, negoció con el Departamento de Estado su colaboración con la Unión para mantener las exportaciones y conseguir inversiones estratégicas. Estas negociaciones derivaron en la ruptura con Alemania y en el ingreso al bando de los Aliados. Y finalmente llevaron a la *Força Expedicionária Brasileira* a luchar en el frente italiano desde 1944. Brasil pasaba así a representar un aliado fundamental para los intereses norteamericanos en la región y, por lo tanto, a disponer de crédito ventajoso

¹⁰ Sin entrar en un debate que excede en mucho el objeto del artículo, utilizamos aquí el término nacional-populismo aludiendo a aquellos movimientos políticos que combinan nacionalismo político y económico con políticas que atendían las demandas distribucionistas de los sectores populares. A. Touraine le da un sentido más preciso al término, en que engloba a aquellos movimientos de base popular donde la clase trabajadora no se incorpora como clase. El populismo es entendido como aquel que establece las clases, obrera y empresaria, desde el Estado, siendo una desviación del modelo clásico europeo del siglo XIX. El peronismo, si bien tiene ciertos rasgos que lo acercan a otros populismos latinoamericanos, se acerca al modelo europeo, en la medida en que la clase obrera ya estaba constituida como tal cuando el peronismo asciende al poder (Giménez, 2025).

para la capitalización de su economía en vistas a su industrialización. El broche de esta iniciativa fue el comienzo de la construcción de la planta siderúrgica de Volta Redonda (RJ) en 1943, erigida con financiamiento del Eximbank¹¹.

De igual modo, Argentina se estremeció con la guerra por los intensos lazos que la ligaban al continente europeo, frustrando la incipiente recuperación de la breve crisis de 1937. El gobierno encabezado por R. M. Ortiz primero y por S. M. Castillo después, intentó encontrar el equilibrio, favoreciendo una mayor sustitución de importaciones y reorientando la producción agraria hacia el consumo interno (por ejemplo, con la utilización de granos como combustible ferroviario). En 1940, el ministro de Hacienda, Federico Pinedo, presentó un plan de Reactivación Económica (el llamado «Plan Pinedo») que incluía medidas para enfrentar la caída de la actividad a través del financiamiento estatal de actividades sustitutas, especialmente la construcción de viviendas y la producción industrial; el proyecto se frustró por el rechazo parlamentario. Sin embargo, estas previsiones resultaron, a la postre, innecesarias; la economía encontró la forma de recuperarse apelando a las nuevas bases adquiridas durante la crisis. La redimensionada industria, no solo conseguía abastecer al mercado interno, sino también lograba exportar a los mercados americanos. La recuperación económica no alcanzó para ocultar la debilidad de un régimen carente de legitimidad, que fue desplazado por el alzamiento militar del 4 de junio de 1943.

De esta revolución, emergió una dictadura, encabezada primero por el general Pedro Ramírez y luego por el general Edelmiro Farrell. El régimen que no tenía una adscripción definitiva, optó en principio por presentarse como una expresión del catolicismo conservador y autoritario. Pero, al mismo tiempo, para lograr sus objetivos decidió apuntalar el desarrollo industrial, utilizando entre otros instrumentos el crédito a largo plazo, a cargo del Banco de Crédito Industrial creado en 1944. A su vez, orientó su interés hacia los sectores populares de trabajadores urbanos, por la influencia del Secretario de Trabajo, el coronel Juan D. Perón. Por último, para hacer frente a las amenazas del futuro se concibió un organismo destinado a la planificación estatal de las políticas económicas y sociales para el fin del conflicto mundial: el «Consejo Nacional de Post-Guerra» (CNP).

En 1945, la rendición de Alemania hizo impostergables tanto la institucionalización política como la convocatoria electoral. El apoyo alcanzado entre los trabajadores proveía a los gobernantes, encabezados de hecho por Perón, de una base social de sustentación interesante para una coalición electoral exitosa. Este hecho quedó evidenciado en la inédita movilización obrera del 17 de octubre de 1945, que reclamaba el retorno del coronel Perón después de haber sido removido de sus cargos en el gobierno por la determinación de un sector del Ejército. Se ponía de manifiesto en este episodio fundamental para el nacimiento del fenómeno peronista su naturaleza dual: estimulado desde «arriba», encontró una inesperada respuesta positiva desde «abajo». Cuando Vargas estaba dejando el gobierno empoderado por el *queremismo*, Perón comenzaba a tejer su largo vínculo con el poder. La coincidencia temporal no es irrelevante: el paradigma de la política laboral de Vargas, cuyo vicario era su ministro de Trabajo, Alexandre Marcondes Filho, obró como un importante estímulo a las políticas sociales del primer peronismo.

La política social debía tener una base en la política económica y ese sería el gran desafío para ambos países. Hay una primera distinción que se impone al comparar peronismo y varguismo. Si como señala Díaz Alejandro (1975), las políticas peronistas son el fruto tardío de la Gran Depresión, el varguismo representó su expresión temprana puesto que Vargas llegó al poder en los albores de la crisis. Empero, las condiciones para la aparición de políticas «populistas» se dieron en las postrimerías de su decenio y medio. En esta coyuntura fue configurado un modelo político que arrancaba en 1930 con las nuevas normas laborales, unificadas en 1943 bajo el título de *Consolidação das Leis do Trabalho* (CLT). Un modelo que buscaba disciplinar a las elites regionales y que al mismo tiempo impulsaba un *New Deal* destinado a la creciente masa de trabajadores nacidas al calor de la industrialización. El nuevo trato alentó una agremiación sometida a la tutela estatal, pero también contribuyó a la creación del mito de Vargas como «el padre de los pobres». El peronismo, con una postura menos paternalista, continuó esa línea que en parte encontraba inspiración

¹¹ Curiosamente este crédito externo no impidió que la Cia. Siderúrgica Nacional se convirtiera en un símbolo de la independencia económica (Gomes, 1988, p. 239).

en Vargas, pero su política favorable a los trabajadores fue mucho más radical, al otorgarle a sus organizaciones mayor autonomía y capacidad de influir tanto en las empresas como en la vida política. Enfatizaba más en el consumo y en el empleo que en la inversión.

Las relaciones internacionales se colaban en Latinoamérica. La irrupción del Departamento de Estado, como neto dominador hemisférico, fue facilitada por la importancia que la política exterior gozaba en la coyuntura de fin de guerra. El país del norte ostentaba un virtual monopolio de la influencia externa por medio de la provisión de capitales, asistencia técnica y militar, maquinarias: era el más importante mercado y se transformó en el principal constructor del nuevo orden mundial. En verdad, en la Argentina —que había chocado con el Departamento de Estado por la neutralidad bélica— las expectativas sobre las relaciones comerciales y financieras no eran óptimas a causa de la escasa complementación de ambas economías y de las desavenencias ostensibles en la política exterior¹². Inversamente a lo que ocurría en Brasil, que complementaba sus exportaciones de origen agrícola tropical con la diversidad norteamericana y que esperaba recibir una contraprestación por el aporte brasileño a la guerra en Europa.

La preponderancia regional de la Unión fue notoria tanto en la campaña electoral que llevó a Perón a la Presidencia en 1946 —con el embajador norteamericano S. Braden en los actos opositores— como en las presiones a Vargas por medio del embajador A. Berle que se involucró abiertamente en su desplazamiento (Fonseca, 1989, p. 321) y en favor del llamado a elecciones¹³. En este caso la influencia del país del norte alcanzó una mayor repercusión ya que se yuxtapuso a la creciente fortaleza de la oposición interna, organizada alrededor de la Unión Democrática Nacional (UDN) y de la candidatura del Brigadier Eduardo Gomes (Almeida Jr., 1991, 230–235). Vargas, a pesar de lo insostenible de su posición, pretendió mantenerse en el gobierno. Para ello, propició la formación de dos partidos internos al régimen para afrontar en los comicios a la UDN: ellos fueron el Partido Social Demócrata (PSD) y el *Partido Tablista Brasileiro* (PTB)¹⁴. Finalmente, en octubre, el Ejército decidió poner punto final al Estado Novo y desplazó a Vargas del poder. En su lugar, se instaló en el Palacio de Catete un gobierno provisorio que promovió la convocatoria electoral de la que emergió triunfante el General Eurico G. Dutra¹⁵.

La presidencia de Dutra, que dio comienzo al periodo de la «democracia populista», se presentaba en principio como una continuidad de Vargas, pero a poco de arribar al poder se distanció de su predecesor, girando hacia una mayor ortodoxia económica. Los riesgos que se cernían sobre el futuro inmediato pasaron al primer plano y condujeron a la «controversia do planejamento na economia brasileira». Este debate enfrentó al ya mencionado Roberto Simonsen, que propugnaba una fuerte intervención estatal planificada para defender y desarrollar la industria y a Eugenio Gudin, que sin oponerse al crecimiento industrial, pretendía que no se ahogaran las exportaciones y apoyaba una intervención estatal acotada y limitada a aspectos esenciales de construcción de infraestructura. Más allá del sentido simbólico que se otorgó a esta controversia, no reflejaba con fidelidad el *mainstream* de la época. El liberalismo económico de Gudin no tenía un fuerte arraigo en Brasil en la mayoría de los *policy makers* y economistas de la época. Como sostiene Sikkink (2009) «(...) el verdadero debate fue librado en el campo desarrollista entre los “cosmopolitas”, es decir, los partidarios del desarrollo con colaboración del capital extranjero y los nacionalistas que pregonaban un crecimiento basado en el capital nacional, privado y público» (p. 84).

La discusión trascendió la coyuntura a causa de la frustración de las expectativas brasileñas en torno a la ayuda norteamericana de postguerra. La renuencia estadounidense a otorgar un «Plan Marshall» a Brasil obedecía a la mudanza de los intereses del Departamento de Estado hacia otras partes: Latino-

12 En la literatura, se ha considerado que la neutralidad aparentemente pro-alemana era en verdad favorable a la continuidad de los intercambios comerciales con Gran Bretaña. Efectivamente, existían intereses vinculados al comercio británico, pero también sectores militares que simpatizaban con el Eje.

13 La participación norteamericana en la vida política alentó las reacciones nacionalistas en los dos países.

14 Este partido fue organizado desde el ministerio de Trabajo en directa conexión con el ya mencionado movimiento *queremista* que pretendía la continuidad de Getulio en el poder (Gomes, 1988, p. 309).

15 El predominio de los militares en este momento histórico brasileño queda evidenciado en el hecho de que los dos principales candidatos a la presidencia eran uniformados.

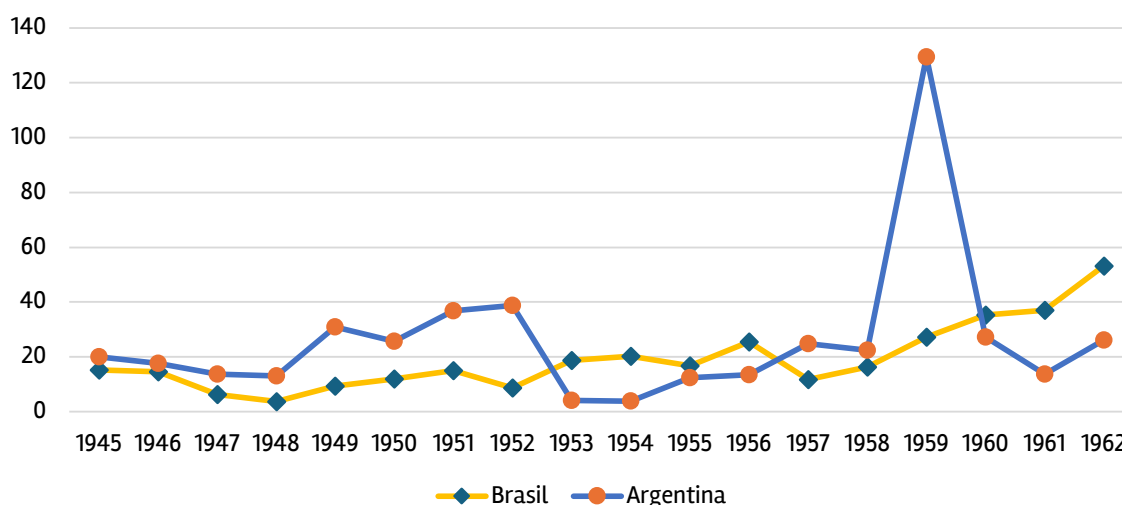
américa perdía relevancia con el final de la contienda. Como relevo de esa ayuda que no llegaría, en la Conferencia Latinoamericana sobre problemas de la guerra y la paz en Chapultepec de febrero de 1945 el Departamento de Estado había defendido la idea de que los países deberían eliminar restricciones y controles cambiarios y estimular las inversiones de capitales privados, sin el aporte financiero de organismos estatales (Malan, 1986, pp. 58–62).

Ciertamente, el panorama internacional se presentaba muy favorable a Brasil; además de la esperanza de una recompensa por la participación en el conflicto contaba con las perspectivas promisorias de las exportaciones de café. Se respiraba optimismo acerca del futuro brasileño en la economía mundial. Dutra decidió priorizar la política antinflacionaria siguiendo, en buena medida, las recomendaciones de Gudin. Para ello, abrió la economía a la competencia para bajar los precios internos y favorecer el reequipamiento de la industria. La valorización del *cruzeiro* fue, no obstante, mayor a la prevista y eso provocó que la afluencia de importaciones fuera mayor a la esperada. Hacia 1947 era notable la fuerte caída de reservas. Según Malan (1986, p. 65), la política gubernamental facilitó una fuga de divisas que alcanzaría los 500 millones de dólares. El abandono del programa de estabilización era inevitable. Así, en 1949, el gobierno devaluó la moneda nacional, implantó el control de cambios y adoptó medidas pro-exportación, a costa de un retraso salarial que desató la inquietud sindical.

Por el contrario, el gobierno peronista, que había obtenido el masivo apoyo obrero en las elecciones de febrero de 1946 estimuló el crecimiento horizontal de la industria con el alza de salarios, a la que sostuvo con crédito barato —cuya tasa era inferior al de la inflación— y con un control de cambios que dejaba fuera de juego a las importaciones competitivas. La fuerte acumulación de divisas que no habían podido utilizarse durante los años de guerra, proveyó los insumos y las maquinarias necesarias para ese crecimiento. Entre 1946 y 1948, las exportaciones agrícolas crecieron, a pesar de las dificultades del comercio mundial, gracias a las negociaciones bilaterales. Terminada la inmediata postguerra, Perón adoptó una postura pesimista sobre las posibilidades del comercio exterior argentino. Ello lo impulsó a profundizar las medidas proteccionistas de la Segunda Guerra. Se incrementó el sesgo procíclico la política económica. Se procedió a la nacionalización de las empresas de defensa y de servicios públicos. Con ello, el gasto tuvo una suba pronunciada, aumentando el empleo público y la distribución del ingreso. La política monetaria se hizo muy expansiva al nacionalizar depósitos y créditos, con tasa de interés negativas. El comercio exterior fue controlado por medio del Instituto Argentino de Promoción del Intercambio (IAPI) y del manejo del tipo de cambio (Grillo *et al.*, 2020, pp. 98–101). Para alentar la producción, Perón puso en marcha el «Primer Plan Quinquenal» que protegía la industria nacional, asegurando el empleo y el salario de los trabajadores. Las presiones inflacionarias presentes en 1945 se manifestaron abiertamente en 1949. Las exportaciones cayeron abruptamente (Gráfico 3).

Perón modificó, entonces, la dirección de su política económica con la reducción de impuestos, la suba de la tasa de interés y una devaluación del peso en un 30 %. En 1951, una sequía calamitosa, que hizo perder la cosecha justo cuando la inflación alcanzaba 36,7 %, vino a agravar el panorama. El gobierno esperaba que la Guerra de Corea se transformara en una nueva guerra mundial y elevara los precios de los *commodities* para restablecer el equilibrio externo al elevar el volumen exportado. Pero la generalización de un nuevo conflicto mundial quedó en ilusión y obligó a enfrentar problemas no previstos para una población que ya vivía un tiempo de penuria. Se evitó de momento el ajuste de la economía para no complicar las chances oficialistas en las elecciones de noviembre de 1951.

Sin embargo, la expansión monetaria, el aumento del gasto público y la escasez de divisas habían elevado la tasa de inflación (Gráfico 4). Ello obligó al equipo económico encabezado por A. Gómez Morales, en febrero de 1952 a implementar un plan de estabilización de acuerdo de precios y salarios controlados por una «Comisión Nacional de Precios y Salarios» con participación sectorial, acompañada de una austeridad fiscal y una contención monetaria. Este plan rigió durante dos años y bajó de forma significativa la tasa de inflación, aunque ese logro fue a costa de la distorsión de precios relativos.

Gráfico 4. Tasa de inflación anual Brasil–Argentina, 1945–1962

Fuentes: Brasil: Baer (1963) y Simonsen (1964); Argentina: Gerchunoff y Llach (1998)

En Brasil, a través de las elecciones generales de octubre de 1950, Getulio retornó a la presidencia de la República, envuelto en la bandera de la legitimidad democrática con el voto directo de la población. Como su éxito no fue tan rotundo como el de Perón, Vargas buscó, a contramano de su experiencia anterior, acordar con la oposición, a través de una política de mayor institucionalidad. En la economía Vargas apuntaba más al crecimiento que a la política social; por ello intentó no descuidar los equilibrios macros pendulando entre la ortodoxia del *Ministério da Fazenda* que cuidaba el equilibrio macroeconómico y la heterodoxia de la *Assessoria Econômica*, que se ocupaba del crecimiento¹⁶. De la iniciativa de la asesoría y de la diplomacia de Itaramaty, nacía la Comisión Mixta Brasil Estados Unidos (CMBEU), un organismo trascendente para la planificación económica. Esta apuesta en favor del estrechamiento de las relaciones con Estados Unidos tenía la función principal de elaborar proyectos susceptibles de financiación por parte de instituciones internacionales, como el Eximbank o el Banco Mundial¹⁷. Fue a partir de los trabajos de la Comisión, que se decidió la creación del Banco Nacional de Desarrollo (BNDE) (Fausto y Devoto, 2008, p. 291), un instrumento decisivo de planificación que fue llevada a cabo, específicamente, por la Comisión de Desarrollo Industrial (CDI), que contaba con un formato neo-corporativo por la participación de representantes de la industria.

El CDI formuló el «Plan General de Industrialización» en el que establecieron áreas prioritarias que debían ser contempladas por el gobierno y que no llegó a ponerse en marcha (Leopoldi, 1994, pp. 165–171). Las distintas áreas gubernamentales fueron prohibiendo una política de industrialización vertical, centrada en la intervención estatal que no renegaba del aporte del capital privado nacional y extranjero. En la actividad petrolera, no obstante, primó una postura nacionalista y estatista que se concretó con la creación de la empresa estatal *Petrobras* en 1953, con el monopolio de la prospección y extracción de hidrocarburos. Los problemas de corto plazo dificultaban, claro está, la planificación en el mediano y largo plazo. Para 1951, las importaciones habían subido fuertemente, generando un aumento del déficit en cuenta corriente. Horácio Láfer, el empresario industrial que ocupaba el ministerio Hacienda, procuraba sintonizar con las propuestas que la CEPAL había llevado a Brasil en su reunión de 1952 en Petrópolis. Pero, cuando en 1953 Oswaldo Aranha lo reemplazó en la cartera, la deuda externa de corto plazo se aproximaba a los mil

¹⁶ Esta funcionaba como una secretaria informal de planificación y que estaba integrada por técnicos especialistas en distintas áreas, encabezada por Rômulo de Almeida.

¹⁷ A diferencia de Argentina, Brasil participó en 1944 de la Conferencia de Bretton Woods y fue por lo tanto fundador del Fondo Monetario Internacional y del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento.

millones dólares, equivalente a un año de exportaciones¹⁸. Por esta razón, se impusieron restricciones a las remesas al exterior. Esta decisión adoptada con tono de épica nacional, sin consulta previa al gobierno norteamericano, motivó la reacción del Departamento de Estado. En línea con este, el Banco Mundial decidió no aprobar más proyectos de inversión en Brasil hasta que se encontrara una solución al problema de las remesas. Para restringir la salida de divisas se emitió la instrucción 70 de la Sumoc, que fijó un sistema de tasas múltiples y de subastas de divisas que operaba como mecanismo de recaudación fiscal. Las condiciones externas reflejaban tres factores fundamentales: la continua recuperación europea, la reducción de la actividad económica en Estados Unidos, a partir del segundo semestre de 1953 y una caída en los precios de los productos primarios después del boom coreano (Malan, 1986, p. 75).

A pesar de la restricción externa, el producto seguía creciendo a buen ritmo. Sin embargo, a pesar del esfuerzo de contención gubernamental, los precios también aumentaban, lo suficiente como para despertar una ola de huelgas de trabajadores; esta agitación y especialmente el problema de la fijación del salario mínimo pudieron ser contrarrestados porque el gobierno designó como ministro de Trabajo a J. Goulart, identificado en medios opositores como partidario de la «república sindicalista» y, por lo tanto, una «versión» brasileña del peronismo¹⁹. En abril de 1954, un exministro de Vargas, Joao Neves da Fontoura, acusó a Vargas y a Goulart de tener un acuerdo secreto con Perón para dificultar la influencia norteamericana en el continente (Fausto, 1995, p. 231). Basada en esta acusación de peronista y sindicalista, la oposición lanzó una ofensiva contra el presidente aprovechando su debilidad, situación que se agravó en agosto de 1954, al conocerse que el atentado fallido contra el periodista opositor C. Lacerda había nacido de la iniciativa del jefe de la custodia presidencial, Gregorio Fortunato. Esto desató la *Cruzada Democrática*, encaminada a desplazar del gobierno al viejo caudillo riograndense. Ese peligro fue dramáticamente conjurado por el suicidio del presidente, que merced a la profunda conmoción causada —que reavivó adhesiones dormidas— logró el objetivo de detener el golpe. La crisis se disipó, las instituciones se mantuvieron y su sucesor Café Filho completó el mandato. Convocadas las elecciones presidenciales, se impuso el gobernador de Minas Gerais, Juscelino Kubitschek (JK), un hombre ligado a Vargas, que pudo asumir la presidencia en enero de 1956 gracias a la intervención preventiva del general Teixeira Lott que frenó el intento de un sector militar de impedirlo. De esta forma, JK pudo llegar a la presidencia del Brasil y culminar exitosamente su mandato.

Si bien en Brasil existieron tensiones entre el nacional-populismo y las necesidades del crecimiento económico, estas fueron mucho más intensas en la Argentina, significativamente en 1946–1949, por su rechazo al financiamiento externo y su mirada crítica hacia los empresarios. Pero la crisis de 1949–1952 puso en discusión estas ideas y derivó en una nueva orientación económica. Como hemos visto, la estabilización de febrero de 1952 requería incentivar la inversión para alimentar la producción y la productividad. Para este fin se lanzó el Segundo Plan Quinquenal (1952–57) en diciembre de 1952, que aspiraba a desarrollar las industrias de base y a mejorar la productividad. Asimismo, el gobierno peronista pasó a considerar con mayor benevolencia al «amigo americano», cambio reconocido en la ley de Inversiones Extranjeras (14.222 de 1953), que habilitaba la posibilidad del ingreso de capitales foráneos, abandonando en parte el nacionalismo que había sido tan fuerte en los orígenes del peronismo. Entre otras tratativas, se abrieron negociaciones con la *Standard Oil* de California para la firma de un contrato de explotación que nunca terminó de aprobarse²⁰.

¹⁸ La base del déficit provenía de la balanza comercial. Vargas había sido muy crítico con Dutra en relación a las facilidades para las remesas de divisas al exterior.

¹⁹ Esta identificación de las políticas de Vargas con el peronismo era como se advierte una tentativa de desprestigiar al gobierno apelando a la rivalidad con la Argentina agudizadas por las diferentes posturas adoptadas por los dos países durante el reciente conflicto mundial.

²⁰ Si bien la constitución de 1949 había declarado el monopolio estatal de la explotación petrolera, el peso de la importación de combustibles constituía una presión adicional que reflejó un nuevo clima que Perón le otorgaba a su política económica.

Esta orientación apuntaba a resolver problemas estructurales, dado el estancamiento de las exportaciones (Gráfico 3) y la importancia del consumo interno. El peronismo favoreció la consolidación de un empresariado necesitado de la protección arancelaria y de los subsidios crediticios en contrapartida por mantener alto los niveles salariales. Esto se convirtió en un problema cuando la política económica viró hacia la austeridad en 1952. En 1954, vencido el período bianual estipulado de congelamiento de precios y salarios, se desató una oleada de huelgas, que repuso aumentos de ingresos no deseados por el gobierno (Doyon, 2002, p. 395). La resistencia sindical también se hizo sentir en la reunión del Congreso de la Productividad, en marzo de 1955, cuando los representantes empresarios de la Confederación General Económica (CGE), con un limitado apoyo gubernamental, quisieron otorgar poder a las empresas para manejar el proceso de trabajo en las fábricas. Pero este cambio en la cultura laboral peronista fue rechazado por los sindicatos y por los trabajadores. El régimen peronista debilitado por su enfrentamiento con la Iglesia Católica y con un sector militar, no pudo sostener una transformación de su política económica y acabó siendo derrocado en septiembre de 1955.

Si acercamos la lente a las políticas industriales de Vargas y de Perón se advierte que ambos apostaron a la sustitución de importaciones basada en controles de cambios e importaciones, en el crédito preferencial a la industria, en la inversión en infraestructura y en la expansión salarial. Pero el Brasil de Vargas otorgó un apoyo mucho más decidido a la empresa privada y a la integración vertical de la industria. Si hubo conflictos en torno a la inversión y el crédito externos, no impidió que ambos factores estuvieran presentes. El crecimiento industrial resultó de una planificación más cuidada, de un componente técnico destacado, del aporte financiero del Banco Nacional de Desenvolvimento (BNDE) y, especialmente, de la participación del empresariado en la formulación de los programas de desarrollo.

En la Argentina de Perón se respaldó mucho más enfáticamente la expansión horizontal de la industria y el rol decisivo del salario y del consumo. Los planes de desarrollo, que significaron avances importantes en el diseño de las políticas públicas tuvieron, no obstante, un bajo nivel de aplicación. Los organismos encargados de llevarlos a la práctica, la Secretaría Técnica de la Presidencia, por ejemplo, carecían de capacidad ejecutiva y técnica. El empresariado tuvo una mayor limitación por su dependencia del apoyo estatal (denominado «capitalismo prebendario»). En síntesis, el incremento de la producción industrial fue extensivo, favorecido por el consumo interno y por los distintos mecanismos de subsidios, crediticios y arancelarios.

3. Del nacional-populismo al desarrollismo

Hacia mediados de la década de 1950, dentro del período que O'Donnell (1972) denomina de «pretorianismo de masas», los dos países convergen en una reacción contra los nacional-populismos, en la que bajo distintos formatos los actores antipopulistas (civiles, militares o eclesiásticos) irrumpieron en la escena. Pero, el antiperonismo y el antivarguismo, aunque conectados entre sí e inspirados en ideas similares (Bohoslavsky, 2014) tuvieron consecuencias marcadamente distintas.

En el Brasil, esa reacción, encabezada por sectores de la prensa con gran influencia en la opinión y en las Fuerzas Armadas, tenía por designio dar un golpe de Estado que no llegó a concretarse por el suicidio de Vargas. El sucesor, su vicepresidente Café Filho, no pretendió modificar por completo la línea de su antecesor, pero su ministro de Hacienda, Gudin, promulgó la célebre Instrucción 113 de la SUMOC, que habilitaba a las empresas extranjeras a importar maquinarias sin cobertura cambiaria²¹. En lo institucional, debió encarar la convocatoria electoral para determinar el nuevo primer mandatario. Las elecciones llevadas a cabo en octubre de 1955 le otorgaron el triunfo a Kubitschek, pero la oposición se escudó en que no había alcanzado la mayoría absoluta para intentar desconocer su victoria. Esto motivó el denominado golpe preventivo del general Lott, cuyo designio consistía en asegurar la asunción del candidato electo.

Por el contrario, en la Argentina, la reacción antiperonista adquirió un tono abiertamente insurreccional que impulsó un gobierno revolucionario, la denominada «Revolución Libertadora», que pretendía

21 Si bien algunos autores consideran a esta decisión como contraria a la política varguista, otros la consideran una continuidad.

modificar de raíz las políticas públicas. Para intentar corregir la herencia económica, el gobierno convocó a Raúl Prebisch para asesorar en la presentación de un plan económico que sólo se aplicó parcialmente, pero que terminó recibiendo su nombre. Limitado por la provisoriedad, el régimen apostó a una devaluación para revertir la restricción externa con el aumento de las exportaciones. La decisión no tuvo el efecto esperado por la caída de los términos de intercambio, pero tuvo el efecto no deseado de un impulso inflacionario que agravó la inquietud social que el propio golpe había provocado en los trabajadores. Por otra parte, la desnacionalización del sistema financiero, para dotar de autonomía a los bancos privados, no se tradujo en un aumento de los créditos por los controles cambiarios y precios que se mantuvieron. Obligados por su compromiso de restablecer una democracia que Perón habría desvirtuado, el régimen convocó a elecciones de las que surgió la presidencia de A. Frondizi.

La emergencia de las presidencias desarrollistas coincide con un contexto internacional de fuerte crecimiento de los países europeos, pero también con la caída de los términos de intercambio para los países de América Latina. Ante los peligros de inestabilidad política en Sudamérica, la política exterior estadounidense giró en busca de un mayor acercamiento a los países del continente, en los que predominaba cierto rechazo a las políticas propiciadas desde el Departamento de Estado²². En ese marco, comenzó a diseñarse una línea de cooperación y de ayuda hacia la región.

En los dos países, el panorama político doméstico estaba dominado por la resistencia populista y el dominio militar. Existía entre Frondizi y JK una fuerte coincidencia en el programa económico, con el énfasis en la inversión en las industrias básicas, la energía y la infraestructura, con poca consideración inicial por las cuestiones monetarias y fiscales. Nos encontramos con aquello que Sikkink califica «fecundación mutua», pero con algunas diferencias ya iniciales. Frondizi presentó su programa como una ruptura tanto con la «Revolución Libertadora» como con el peronismo, mientras que el mandatario brasileño se proclamaba un continuador de las políticas seguidas por Vargas, quien había sido su jefe político. Frondizi adoptó un estilo político confrontativo, no sólo con los opositores políticos sino contra los considerados enemigos sociales entre los que se hallaba la «oligarquía» agroexportadora, en tanto Kubitschek no identificó un grupo social concreto como opositor a sus políticas.

Recibía Kubitschek una burocracia técnica que sirvió de base a sus políticas y facilitó su éxito. Una sociedad menos movilizada y un movimiento obrero que no era un actor decisivo de la vida económica y política nacional. JK fue apoyado por la misma coalición que había sostenido a Vargas, mientras Frondizi pudo conseguir los votos peronistas en las elecciones de 1958 aunque por poco tiempo. La convocatoria al capital extranjero primero y el Plan de Estabilización alejaron al peronismo del apoyo gubernamental. Las políticas desarrollistas no despertaron tampoco una adhesión tangible del movimiento gremial empresario que, fragmentado por su configuración económica y política, carecía de las prácticas cooperativas con las políticas públicas que se habían aplicado en Brasil. El gobierno frondizista no tuvo el apoyo de un sector militar numeroso, al faltar un sector comprometido con las políticas desarrollistas; solo contaba con una débil fracción legalista, identificada con el expresidente Aramburu. (Sikkink, 2009, p. 77-78).

Las raíces ideacionales no fueron idénticas. La influencia de la Cepal y de Prebisch en Brasil durante el segundo gobierno de Vargas y los de Kubitschek y Goulart fue notable; en la Argentina ella fue mucho menor, al menos hasta 1963. Bajo el primer peronismo, Prebisch perdió su lugar de preminencia que había ostentado en los gobiernos conservadores, aunque en los 50 hubo contacto entre bambalinas entre el

22 Para contrarrestar esa oleada, el presidente Eisenhower envió en gira al vicepresidente Nixon a comienzos de 1958 por diversas capitales sudamericanas fue recibido con manifestaciones populares de rechazo en Caracas y Lima; su paso por Buenos Aires donde asistió a la asunción de Frondizi pasó algo más desapercibida. Con todo, campeaba un clima de antiperonismo. En ese momento, mayo de 1958, Kubitschek inició la «Operación Panamericana», tendiente a transformar los recelos antiperonistas en ayuda de capitales para el crecimiento de los países latinoamericanos y para alejar el peligro revolucionario. Esta operación buscaba capitalizar la insatisfacción reinante en América Latina con la política norteamericana que a su vez buscaba atraer paradójicamente capitales para su política de desarrollo. Estas iniciativas tuvieron una primera concreción en la creación en 1959 del Banco Interamericano de Desarrollo. Esta política se vio alterada por las repercusiones de la revolución cubana. Castro estuvo presente en la reunión realizada en abril mayo de 1959 en Buenos Aires.

tucumano y el ministro Gómez Morales. Vuelto al país como asesor de la dictadura militar de la Revolución Libertadora, hizo una serie de recomendaciones que terminaron por darle su nombre al programa económico de gobierno, aunque Prebisch negara toda paternidad sobre el mismo. La campaña para las elecciones presidenciales de Frondizi se hizo con la bandera de la oposición al Plan Prebisch y el programa de gobierno implementado por la «Revolución Libertadora»²³. Ello fue así, en parte, por su identificación con la Revolución Libertadora y en parte por disentir con la Cepal en aspectos importantes como la inversión extranjera y la planificación²⁴. Por el contrario, en Brasil, el presidente Kubitschek con la asistencia técnica de ese organismo puso en marcha el plan de treinta metas («Plano de Metas») para incentivar el crecimiento de la infraestructura y la producción con una masiva inversión nacional y extranjera que serían alcanzadas al final del mandato. El espíritu de celeridad del cambio estaba resumido en su lema «Cincuenta años en cinco». En todo estaba implícita la transformación de los equilibrios regionales internos, que culminara la «marcha hacia el oeste» con la fundación de una nueva capital, Brasilia inaugurada en 1960. Esta resumía, plenamente, toda la utopía desarrollista pero también implicaba una fuerte presión sobre el gasto público y el equilibrio macroeconómico.

El aumento del gasto en los primeros años de gobierno repercutió en una baja de las reservas y en el financiamiento externo. Después de una inflación a la baja en 1956, la puesta en marcha del Plan de Metas, con su fuerte inyección monetaria, impulsó a los precios a la suba a un 38 % en 1958 al tiempo que se acumulaban de pagos al exterior (Gráfico 4). Los desajustes y la creciente inflación obligaron a buscar el apoyo del Fondo, que en principio acordó con mantener el plan en marcha. El presidente reemplazó al equipo económico del ministro de Hacienda J. M. Whitaker por Lucas Lopes, cuyo lugar en el BNDE pasó a ser ocupado por R. Campos. Ambos sintonizaban mejor con las orientaciones del FMI. Se planteaba de nuevo la necesidad de hacer converger la estabilización con el crecimiento, yendo gradualmente a una unificación cambiaria, que implicaba una devaluación y una limitación a la emisión monetaria.

El Programa de Estabilización Monetaria (PEM) tendría como consecuencia obligada cortar el gasto público con afectación del cumplimiento del Plan de Metas. Las discusiones con el FMI estuvieron vinculadas, según Lopes, (1991, pp. 218–220), a los subsidios al café, un sector que tenía un poder significativo con el que JK no quería malquistarse. Al final, la ruptura de las negociaciones con el FMI y el abandono del PEM fueron impulsados por el presidente, consciente de la aceptación del programa desarrollista a pesar del riesgo de un alza inflacionaria²⁵. De acuerdo con Tavares, la inflación actuaba como «mecanismo heterodoxo de financiamiento», por el cual el crecimiento era capitalizado por el sector empresario a través de la suba de los beneficios empresarios mientras los salarios mantenían su valor real (Tavares, 1978, p. 30). En contraste con lo que sucedía en Argentina, el sector empresario no apoyaba los planes de ajuste. Podría decirse que el conflicto con el FMI sirvió a JK para unir a la sociedad en torno al desarrollismo, transfiriendo al eventual sucesor el problema de la estabilización y del endeudamiento externo (Malan, 1986, pp. 91–92).

A pesar de su popularidad, Kubitschek no logró que su candidato, el general Teixeira Lott obtuviera la victoria en los comicios; el triunfo correspondió a Janio Quadros, un excéntrico político paulista que tuvo el apoyo de la UDN. Pero en elección separada como vice, fue re-electo J. Goulart (PTB), la *bête noire* del populismo para el *establishment* y los mandos militares. A pesar de sus diferencias, tanto Quadros como Goulart apuntaban a una política exterior independiente de los Estados Unidos. La necesidad de estabilizar la economía y de resolver el problema del endeudamiento externo estaba en la base de la crisis política que llevó a la renuncia de Quadros a la presidencia y al posterior ascenso de Goulart. Aunque este

23 Supuestamente estuvo inspirado, de alguna manera, en el Informe que diera el economista tucumano en 1956, aunque siempre este negó que ese plan siguiera sus recomendaciones.

24 Algunos desencuentros grafican estas diferencias. El gobierno de Frondizi no se encontraba entre los defensores más firmes de la ALAC, en cuya reunión inaugural tuvo tanto predicamento Prebisch. Este, por su parte, consideraba que el ahorro interno y no tanto la inversión extranjera era el motor del desarrollo en los países latinoamericanos.

25 Tal vez el problema más acuciante fue la deuda de corto plazo: a fines de 1960, 70% debía ser pagada en los próximos tres años. El principal componente consistía en créditos de proveedores. Kubitschek aspiraba a mantener el Programa de Metas a pesar de la restricción de divisas que provocaba la caída de los precios del café.

compartía con su predecesor la orientación nacionalista, le agregaba a su programa de gobierno las «Reformas de base», que incluían modificaciones en el régimen de propiedad de la tierra, nacionalizaciones y restricciones para las empresas extranjeras, radicalizaban el modelo desarrollista previo. La conflictividad política y el agotamiento del programa desarrollista de 1956 fueron impulsando una potente suba de precios y anticipando el golpe militar de 1964.

En Argentina, la sucesión entre las políticas populistas y las desarrollistas devino un desafío de proporciones para el presidente Frondizi, quien había sido férreo opositor al gobierno peronista. La conquista de los votos peronistas en las elecciones de 1958 no significaba que el apoyo social fuera garantizado para todo el mandato; por el contrario, será el principio de muchas de sus dificultades de gobernabilidad. Aun así, el cumplimiento del pacto con Perón representó no solo la eliminación de toda la legislación proscriptiva y el comienzo de la normalización sindical, sino también el aumento del 60% en los salarios privados, que generó un fuerte impulso alcista de los precios²⁶. Esta decisión no respondía solo al acuerdo con Perón, sino también al intento de mantener el apoyo de los trabajadores, objetivo que a la larga resultó incumplido.

Ya la «batalla del petróleo» lanzada en julio para sustituir su importación, fue un factor de agitación sindical y política puesto que un sector de los trabajadores petroleros se opuso a la firma de los contratos con empresas multinacionales y se lanzó a la huelga. La conflictividad política, la alta inflación y la caída de reservas llevaron al gobierno a lanzar en diciembre de 1958 un Plan de Estabilización que acordaba una financiación del FMI mediante un convenio *stand by*. Consistía en un típico shock ortodoxo con unificación del mercado cambiario, conllevando una brusca devaluación de la moneda y nuevos regímenes cambiarios y de comercio exterior. Desaparecían restricciones cuantitativas a las importaciones y se modificaron los aranceles. Además, se profundizó el ajuste fiscal²⁷. La devaluación y la austeridad fiscal elevaron el índice de precios. Como se advierte en el Gráfico 4, la tasa de inflación subió a niveles desconocidos no solo en Argentina sino también en el resto de América Latina. La dinámica inflacionaria de la Argentina tuvo en ese momento una de suba de varios escalones hacia el régimen de alta inflación, después de varios años de inflación contenida²⁸.

Los salarios sufrieron entonces una baja del 25 % real. Las protestas sindicales fueron contenidas mediante la aplicación del Plan Conintes de movilización militar de los huelguistas. El conjunto pintaba la ruptura definitiva con el peronismo. A mediados de 1959, Perón hizo público los términos del Pacto Perón-Frondizi, acordado por Rogelio Frigerio, en nombre del presidente, para volcar los votos peronistas en las elecciones de febrero de 1958. La publicación convulsionó la escena y promovió uno de los muchos planteos a Frondizi por parte de los militares, que explícitamente contenían una amenaza de golpe. El embrollo fue resuelto, esta vez, con la asunción del economista ortodoxo con intensos lazos con el Ejército, Álvaro Alsogaray, como ministro de Economía y Trabajo.

El destino del gobierno se jugaba en el terreno de la economía, visto el fogonazo inflacionario del primer semestre de 1959 y su inicial oferta de realizaciones. A pesar del contexto de inestabilidad política, el plan comenzó a marchar de acuerdo a lo esperado por el ministro («hay que pasar el invierno» dijo), nuevo hombre fuerte del equipo gubernamental. En el segundo semestre, la inflación comenzó a ceder y ese rumbo se mantuvo en 1960.

Paralelamente, siguiendo el programa desarrollista presidencial, las inversiones mostraban resultados positivos. Con todo, la dificultad de combinar estabilización y desarrollo se hizo presente en el conflicto entre el equipo económico y el resto del gobierno. Rogelio Frigerio —principal asesor en las sombras del presidente— publicó un folleto denominado *El país de nuevo en la encrucijada* (1960), en el que se cuestionaba el sesgo monetarista que adoptaba la política oficial, mostrando sus desacuerdos con las desarrollistas.

²⁶ El pacto fue secreto porque no se podía admitir acordar con Perón que había sido puesto fuera de la ley por el régimen de la Revolución Libertadora y acompañado por todo el arco político.

²⁷ Una revista de la época definía en un título el espíritu general del plan de diciembre. «El plan de estabilización va a tener en primer lugar una consigna dominante: Austeridad». *Mundo argentino*, 4 de enero de 1959, pp. 3-4.

²⁸ En contraste, Brasil, que tuvo una dinámica de precios más controlada, no alcanzó a tener un salto dramático como el índice argentino de 1959.

Empero, el matrimonio de conveniencia entre los desarrollistas y los alsogaraístas funcionaba en apariencia. El motor del crecimiento se encontraba en una inversión extranjera orientada por el Estado a través de distintas señales y negociaciones con las empresas multinacionales, en medio del plan de estabilización. Las industrias prioritarias representaban el 94,4% del crecimiento manufacturero del período 1958–1961 (Gerchunoff y Llach, 1998, p. 267–270). Dentro de estas, la producción automotriz se triplicó entre 1958 y 1961, con un aumento de casi 8% en el producto industrial (Heymann 1983). Aunque la rama automotriz se sobredimensionó con obsolescencia tecnológica y diseconomías de escala, aportó una fuerte transformación a nivel microeconómico. Ese panorama se reiteraba en otras ramas industriales como la siderurgia, la electrónica y la petroquímica (Katz y Kosacoff 1989, p. 54–55). Con todo, la industria se expandió; aumentó su productividad con nuevas tecnologías, plantas de mayor tamaño y un *layout* industrial moderno. Las estrechas relaciones con los Estados Unidos, le sirvieron para mejorar su reputación internacional y acrecentar su aptitud crediticia.

La conflictividad social, a pesar de que fue decreciendo, ensombrecía el panorama. A ello se agregaba la agitación militar que en marzo de 1961 tuvo un nuevo estallido, esta vez con el levantamiento fracasado del propio Comandante en Jefe del Ejército, general Toranzo Montero, que finalmente tuvo que pedir el retiro. Al sentirse librado de la tutela militar, en abril de 1961 el presidente decidió el despido del ministro Alsogaray y lo sustituyó por Roberto Alemann, también ortodoxo pero pragmático y sin ambiciones políticas. El nuevo equipo se propuso correr el riesgo de resolver un problema de larga data: los ferrocarriles. La puesta en marcha del plan Larkin de reorganización ferroviaria, justificada en la necesidad de bajar el gasto —cuando el déficit fiscal estaba en niveles aceptables— condujo a una huelga de 45 días que obligó al gobierno a negociar con los gremios un acuerdo desfavorable.

Ante la proximidad de nuevas elecciones, el panorama político se oscureció y con la incertidumbre económica se incrementaron las necesidades de financiamiento del Tesoro por parte del BCRA. A las empresas se les dificultaba la renovación de los créditos de los proveedores de insumo contraídos en el momento de impulso desarrollista. Los desequilibrios económicos y el mal clima político redujeron la capacidad reactiva del gobierno. Hacia fines de 1961, la inflación alcanzaba el 20 % anualizada y la actividad se ralentizaba; la caída de reservas incrementaba las presiones devaluatorias y dificultaba en consecuencia el mantenimiento del tipo de cambio. El voto negativo a la expulsión de Cuba de la OEA, en la reunión de cancilleres de enero de 1962, generó una inmediata reacción militar, que terminó con la ruptura con el régimen castrista. Dos meses después, los resultados de las elecciones de marzo, y sobre todo la victoria del peronismo en la crucial elección de gobernador de la Provincia de Buenos Aires, jaquearon la continuidad del gobierno y revivieron las perspectivas de un eventual retorno del peronismo al poder.

Si bien el oficialismo alcanzó 26 % de votos y el peronismo 35 % a nivel nacional, un resultado a priori no del todo negativo, éste fue inadmisibles para los militares, que pusieron fin a la experiencia desarrollista de Frondizi. El presidente fue desplazado por una conspiración tan desorganizada que no fue capaz de imponer un reemplazante. En un golpe de efecto jurando ante la Corte Suprema, Frondizi fue sustituido por el presidente provisional del Senado, J. M. Guido, que disolvió más tarde el congreso y gobernó en emergencia durante un año y medio. La crisis política desató la lucha interna entre los militares, que recién la resolvieron un año después con la convocatoria electoral. Los comicios, sin la participación peronista, entronizaron a un débil gobierno (del partido) radical, que fue derrocado en 1966.

Comentarios finales

Los poco más de treinta años transcurridos en Argentina y Brasil entre 1930 y 1962 fueron fértiles en transformaciones a través de tres momentos o modelos compartidos en el tiempo. El liberalismo, desdibujado por el autoritarismo, en la década de 1930, el nacional-populismo en los cuarenta y el desarrollismo en los cincuenta y los sesenta. Los datos estadísticos reflejan prístinamente una evolución brasileña mucho más exitosa, explicable por el mayor espacio adicional para el crecimiento, pero también por su ubicación geográfica y por las tendencias a consensuar políticas de desarrollo no solo entre las elites políticas sino también entre los empresarios y los trabajadores. Esto favorecía la mayor estabilidad y continuidad de las políticas públicas.

La crisis de 1930 había tenido, sin embargo, un efecto contrapuesto en los dos países. En Brasil, el golpe desplazó a un gobierno dominado por las elites políticas de los grandes estados. Getulio Vargas encabezó el Estado por quince años, abrió el cauce a un proceso de destrucción creativa de la preponderancia absoluta del regionalismo, imponiendo un gobierno federal que se hacía cargo de la agenda del desarrollo y de los problemas sociales. En la Argentina, por el contrario, el golpe representó el desplazamiento de un gobierno democrático por una dictadura militar, encabezada por el general Uriburu que aspiraba a instaurar un régimen inspirado en los fascismos europeos, que no pudo mantenerse en pie. La frustración del proyecto uriburista derivó en el retorno ficticio al orden constitucional en la que las nuevas administraciones, de nuevo conservadoras, de Justo, Ortiz y Castillo, intentaban atravesar las tormentas del mundo apelando a restricciones a la participación popular en la política. Del agotamiento de este camino, nació, tras el golpe militar de 1943, el peronismo.

Hubo inocultables semejanzas en estas décadas. El crecimiento hacia adentro, la industrialización sustitutiva, el incremento de la intervención estatal, el avance de la población urbana sobre la rural, la diversificación de sus economías, la democratización política, la movilización popular. Empero, los procesos actuaron con medios distintos. A pesar de las limitaciones legales, el sector sindical argentino se fortaleció en la *Década Infame* e insinuó las tendencias movilizadoras que se fortalecerían en el futuro²⁹. Un sesgo corporativo en Brasil, como corolario de la era de Vargas, operó como un modo de incorporación de las clases productoras en la vida política. Para los empresarios, la intervención estatal en la economía fue concebida y aceptada en la medida en que participaran en su gestión y estuviera en relación directa con su capacidad organizativa. Para los sectores gremiales de trabajadores, la intervención estatal era el instrumento de garantizar la expansión de los derechos laborales y permitir una mayor participación de los trabajadores en la vida política. El peronismo reflejaba la fortaleza potencial del movimiento obrero y la imposibilidad del empresariado de enfrentar esa fortaleza con un proyecto de alcance e interés nacional. También representaba el pesimismo existente en relación al mundo. La combinación entre las bases sociales del gobierno y su tendencia a la autarquía se tradujo políticamente en tendencias políticas hegemónicas y cesaristas que derivaron en el golpe militar de 1955.

Con la dictadura militar de la «Revolución Libertadora» y su política de desperonización se dejaba fuera de juego a una amplia franja de la sociedad argentina, que deslegitimaría todas las orientaciones que partieran del Estado. Las políticas económicas quedaron en modo de espera hasta que las condiciones políticas permitieran la adopción de medidas más estructurales. Ellas llegaron de la mano de Arturo Frondizi y el desarrollismo argentino. En este caso, la relación entre populismo y desarrollismo estuvo marcada por la conflictividad, a diferencia de que lo sucedería del otro lado con Vargas y Kubitschek, que no solo representaban una continuidad de la base política de sustentación sino también de las políticas económicas y el énfasis en el desarrollo. El sector patronal disponía del beneficio de un acceso más directo y privilegiado al poder político.

Como balance final de los desarrollismos un dato: los años de JK quedaron en la memoria colectiva como símbolos de bienestar y de modernidad (con la fundación de Brasilia). En tanto, el período frondizista dejó una base de inversión para el crecimiento futuro de la industria, pero también quedó como una experiencia frustrada que pudo haber modificado el rumbo de la historia argentina.

La caída de Frondizi en 1962 y de Goulart en 1964 pudo y de hecho fue considerada como un signo de la crisis por agotamiento de la industrialización sustitutiva, al menos de su etapa más fácil (Avelas Nunes, 1990, p. 289). La década siguiente se encargó de demostrar que la sustitución de importaciones tenía todavía camino por recorrer. Las turbulencias del momento eran propias de sistemas políticos inestables, amenazados por la presencia militar que terminaría imponiendo regímenes autoritarios en 1964 en Brasil y en 1966 en la Argentina, un «efecto Orloff» inverso.

²⁹ El período 1930–1943 en la Argentina, que coincide con la crisis económica, la depresión y la recuperación posterior, estuvo dominado políticamente por gobiernos neoconservadores que implantaron un régimen electoral con prácticas fraudulentas.

Referencias bibliográficas

- Almeida Jr., A. M. (1991). Do declino do Estado Novo ao suicídio de Getúlio Vargas. En *Brasil republicano. Sociedade e política (1930–1964)*. Editora Bertrand Brasil.
- Aron, R. (1965). *Dieciocho lecciones sobre sociedad industrial*. Seix Barral.
- Avelas Nunes, A. (1990). *Industrialización y desarrollo. La economía política del modelo brasileño de desarrollo*. Fondo de Cultura Económica.
- Baer, W. (1963). Brazil: Inflation and economic efficiency. *Economic Development and Cultural Change*, 9(4), 395–406.
- Belini, C. (2014). *Convenciendo al capital. Peronismo, burocracia, empresários y política industrial, 1943–1955*. Imago Mundi.
- Bohoslavsky, E. (2012). Antivarguismo y antiperonismo (1943–1955). Similitudes, diferencias y vínculos. *Anuario de la Escuela de Historia*, 24, 74–97.
- Bulmer-Thomas, V. (2010). *La historia económica de América Latina desde la independencia*. Fondo de Cultura Económica.
- Costa, V. (1989). *A experiencia corporativa em São Paulo*. FGV-CPDOC.
- D'Amato, L., & Katz, S. (2018). Una constante en la evolución macroeconómica argentina: dinero, deuda y crisis (1945–2015). En R. Cortés Conde y G. Della Paolera (Dir.), *Nueva historia económica de la Argentina*. Edhasa.
- Díaz Alejandro, C. (1975). *Ensayos sobre la historia económica argentina*. Amorrortu.
- Doyon, L. (2002). La formación del sindicalismo peronista. En J. C. Torre (Dir.), *Los años peronistas (1943–1955)*. Sudamericana.
- Fajnzylber, F. (1983). *La industrialización trunca de América Latina*. Nueva Imagen.
- Fausto, B. (1995). *Brasil, de colonia a la democracia*. Alianza Editorial.
- Fausto, B. y Devoto, F. (2008). *Argentina–Brasil 1850–2000. Un ensayo de historia comparada*. Sudamericana.
- Ferreres, O. (2005). *Dos siglos de economía argentina*. Fundación Norte y Sur.
- Ffrench-Davis, R.; Muñoz, O. y Palma, J. (1998). The Latin American economies 1950–1990. En L. Bethell (Ed.), *Latin America: Economy and society since 1930*. Cambridge University Press.
- Frigerio, R. (1960). *El país de nuevo en la encrucijada. La falacia de la estabilización monetaria sin expansión económica*. Colombo.
- Fonseca, P. (1989). *Vargas: capitalismo em construção*. Editora Brasiliense.
- Gerchunoff, P. y Llach, L. (1998). *El ciclo de la ilusión y el desencanto*. Ariel.
- Giménez, S. (2025). Alain Touraine en los debates sobre nacional–populismo. *Desarrollo Económico*, 244, 211–233.
- Gomes, A. (1988). *A invenção do trabalhismo*. IUPERJ–Vértice.
- Grillo, F.; Katz, S. y Machinea, J. (2020). Impulso expansivo, redistribuidor e industrializador bajo el peronismo. En R. Cortés Conde et al. (Eds.), *La economía de Perón*. Edhasa.
- Grimson, A. (Comp.). (2007). *Política y cultura en Brasil y Argentina*. Edhasa.
- Heymann, D. (1983). *A study in economic instability: The case of Argentina* (Disertación doctoral). University of California.
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. (2025). *Estatísticas do século XX*. <https://seculoxx.ibge.gov.br/economicas/setor-externo/tabelas.html>
- Kafka, A. (1960). *Algunas reflexiones sobre la interpretación teórica del desarrollo económico de América Latina*. Fondo de Cultura Económica.
- Katz, J. y Kosacoff, B. (1989). *El proceso de industrialización en Argentina: evolución, retroceso y prospectiva*. Cepal–CEAL.
- Leopoldi, M. (1994). O difícil caminho do meio: Estado, burguesia e industrialização no segundo governo Vargas. En A. Gomes (Org.), *Vargas e a crise dos anos 50*. Relume Dumará.
- Lewis, W. A. (1954). Economic development with unlimited supplies of labour. *The Manchester School*, 22(2), 139–191.
- Lopes, L. (1991). *Memórias do desenvolvimento*. Centro de Memória da Electricidade no Brasil.

- Malan, P. (1986). Relações económicas internacionais do Brasil (1945–1964). En B. Fausto (Dir.), *História geral da civilização brasileira. Brasil republicano*. DIFEL.
- Neiburg, F. (2004). Inflación y crisis nacional, culturas económicas y espacios públicos en la Argentina y Brasil. *Anuario de Estudios Americanos*, 62(1), 113–138.
- O'Donnell, G. (1972). *Modernización y autoritarismo*. Paidós.
- Prado Coelho, M. (2012). América Latina: historia comparada, conectada, trasnacional. *Anuario de la Escuela de Historia*, 24, 9–22.
- Perissinotto, R. (2021). *Ideas, burocracia e industrialización en Argentina y Brasil, 1930–1966*. Lenguaje Claro Editora.
- Sikkink, K. (2009). *El proyecto desarrollista en Argentina y Brasil*. Siglo XXI.
- Simonsen, M. (1964). *A experiência inflacionária no Brasil*. Instituto de Pesquisas e Estudos Sociais.
- Tavares, M. (1978). Auge e declínio do processo de substituição de importações no Brasil. En M. Tavares, *Da substituição de importações ao capitalismo financeiro. Ensaio sobre economia brasileira*. Zahar Editores.
- Thorp, R. (Comp.). (1988). *América Latina en los años treinta. El papel de la periferia en la crisis mundial*. Fondo de Cultura Económica.
- Torre, J. C. (2025, 16 de febrero). *Hay un impulso igualitario en la sociedad argentina*. La Nación.
- Villanueva, J. (1972). El origen de la industrialización argentina. *Desarrollo Económico*, 12(47), 451–476.

LA RAMA TEXTIL DURANTE EL AUGE DE LA INDUSTRIALIZACIÓN ARGENTINA. PROBLEMAS Y SENDEROS FALLIDOS, 1954–1974

THE TEXTILE SECTOR DURING THE BOOM OF ARGENTINE INDUSTRIALIZATION. PROBLEMS AND FAILED PATHS, 1954–1974

Claudio Belini¹

Resumen

Este artículo analiza el desempeño de la industria textil argentina durante el auge de la «Industrialización por Sustitución de Importaciones», un periodo escasamente analizado para las industrias tradicionales. Durante esos años, la rama había culminado un ciclo de crecimiento asociado a la expansión de mercado interno y a las políticas proteccionistas de los años de posguerra y enfrentaba nuevos desafíos vinculados a la racionalización y modernización productiva. A pesar de su importancia en términos de empleo y producción, la industria fue relegada por los gobiernos por considerar que no podía expandirse más allá del mercado local. En este trabajo se reconstruyen las iniciativas oficiales y empresariales destinadas a incrementar las ventas externas y el consumo doméstico, así como el impacto de la inestabilidad macroeconómica argentina. El trabajo pretende aportar al estudio de una rama «no líder» durante la era desarrollista y brindar nueva evidencia empírica que permita una comprensión más compleja de la industrialización sustitutiva y sus límites.

Palabras clave: industria textil, Argentina, exportaciones, políticas económicas e industriales

Códigos JEL: N1, N6, O2, L6

Abstract

This article analyzes the performance of the Argentine textile industry during the boom of Import Substitution Industrialization, a period that has been scarcely examined for traditional industries. During those years, the sector had completed a cycle of growth tied to the expansion of the domestic market and the protectionist policies of the postwar era, and it faced new challenges related to productive rationalization and modernization. Despite its importance in terms of employment and output, the industry was sidelined by governments who believed it could not expand beyond the local market. This study reconstructs the official and business initiatives aimed at increasing foreign sales and domestic consumption, as well as the impact of Argentina's macroeconomic instability. The paper seeks to contribute to the study of a "non-leading" sector during the developmentalist era and to provide new empirical evidence that allows for a more nuanced understanding of import-substituting industrialization and its limits.

Keywords: textile industry, Argentina, exports, economic and industrial policies

JEL Codes: N1, N6, O2, L6

Recibido: 09–07–2025 | **Revisado:** 15–10–2025 | **Aceptado:** 17–11–2025

¹ Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (Conicet), Instituto de Historia Argentina y Americana «Dr. Emilio Ravignani», Universidad de Buenos Aires, Facultad de Filosofía y Letras y Facultad de Ciencias Económicas, Buenos Aires, Argentina. Correo electrónico: claudiobelini@conicet.gov.ar

Introducción

La industria textil argentina surgió a principios del siglo XX, algo tardíamente en comparación con las industrias brasileña y mexicana. La historiografía ha discutido sobre las causas de este atraso para una corriente interpretativa la baja protección arancelaria y el vínculo comercial anglo-argentino, que privilegió el intercambio de textiles de algodón británicos por carne y materias primas argentinas habría sido la clave del retraso textil argentino (Panettieri, 1983; Schvarzer, 1996). Esa interpretación que enfatizaba el papel del librecambio y la dependencia argentina, se vio fortalecida por el hecho de que la expansión textil brasileña y mexicana se benefició fundamentalmente con el proteccionismo de esos países (Beckert, 2014, p. 399–401). Sin negar la reducida tarifa aduanera anterior a 1930, otros autores han analizado otros factores a la hora de explicar el rezago argentino, como el tamaño del mercado doméstico, la escasa disponibilidad de algodón y otros insumos, la baja productividad de la mano de obra y los altos costos de producción (Rocchi, 2006; Lobato 2010; Barbero, 2015; Belini, 2010a y 2017b). Recientemente, Marson (2024) ha destacado el papel de los altos costos de capital (tecnología, edificios y capital) para explicar también la baja competitividad de la industria textil brasileña y latinoamericana.

En los hechos, las consecuencias de la Gran Depresión fueron los que impulsaron el liderazgo de la rama textil en el crecimiento del sector manufacturero argentino durante las primeras décadas del modelo de Industrialización Sustitutiva de Importaciones (ISI) (Petrecolla, 1968; Colman, 1992), también conocido como Industrialización Dirigida por el Estado (IDE) (Bértola y Ocampo, 2012, p. 170–172). A finales de la década de 1950, una vez completada la sustitución de importaciones, la industria enfrentó nuevos desafíos: la expansión del consumo de nuevas fibras y los cambios en la moda, la renovación tecnológica y la necesidad de mejora de la competitividad sectorial. A estos problemas, se le sumaron las transformaciones del mercado internacional de textiles con el incremento de la oferta de los productos asiáticos.

El objetivo de este artículo es analizar el desempeño de la rama textil entre las décadas de 1960 y 1970, un periodo escasamente indagado por la historiografía industrial, más concentrada en el estudio de las industrias metalmecánica, química y petroquímica, que lideraron los cambios sectoriales (Dorfman, 1983; Katz y Kosacoff, 1989; Schvarzer, 1996). Con ese propósito, en el primer apartado estudiamos, a partir de la información censal y de estadísticas sectoriales, los cambios en la estructura de la rama y de su peso en el valor de la producción manufacturera, y la evolución del volumen físico de la producción. En la segunda parte, examinamos el lugar que los planes de desarrollo concedieron a la industria y las iniciativas del empresariado textil para resolver algunos de sus problemas claves. En la tercera parte, regresamos al análisis del desempeño sectorial: indagamos el comportamiento de las exportaciones, y estudiamos los cambios producidos en la participación de las firmas textiles en la cúpula empresarial. La investigación combina el análisis sectorial clásico de la historia industrial con el estudio de las políticas económicas e industriales.

En este artículo sostenemos que la industria se vio afectada por las cambiantes condiciones macroeconómicas que perjudicaron el incremento del consumo. Asimismo, los sucesivos gobiernos y los planificadores argentinos no otorgaron al sector mayor interés al considerarlo destinado a abastecer el mercado doméstico. Y si bien hubo algunas iniciativas empresariales y públicas destinadas a alentar las exportaciones, éstas no lograron despegar debido a varios factores. En ese sentido, el desenvolvimiento de la industria textil orientada a satisfacer la demanda doméstica durante la primera mitad del siglo XX, como en otras economías latinoamericanas, generó obstáculos de difícil resolución para iniciar el tránsito hacia las exportaciones. Este trabajo forma parte de una indagación de largo plazo sobre el desarrollo de la industria textil argentina desde finales del siglo XIX. En este sentido, pretendemos aportar al estudio de una rama tradicional en la fase de auge y crisis de la industrialización sustitutiva en Argentina, y brindar nueva evidencia empírica que permita una comprensión más compleja de ese periodo.

1. La rama textil entre 1950 y 1974

A comienzos de la década de 1950 culminó la etapa de gran expansión textil que se había iniciado en la década de 1930. Entonces, como efecto combinado de los cambios en los precios relativos que resultaron de las políticas cambiarias y arancelarias para enfrentar la Gran Depresión, y sobre la base de un tejido industrial algo diversificado, que incluía la producción de hilados y tejidos de lana y de tejidos de rayón, se

inició un fuerte crecimiento particularmente de la subrama algodonera. Entre 1930 y 1950, la rama textil lideró la sustitución de importaciones. La tasa de crecimiento sectorial alcanzó el 10 % anual en los años treinta y un 9,1%, en los años cuarenta, todo lo cual contrastaba con el menor ritmo de crecimiento de la industria manufacturera, que fue del 3,4 % y 5 % respectivamente (Díaz Alejandro, 1975, p. 220). La participación de la rama en el valor de la producción industrial ascendió del 9,3 % en 1935 al 12,4 % en 1946². Al terminar la Segunda Guerra Mundial y las mayores perturbaciones en el comercio mundial, la rama textil había completado la sustitución de importaciones en textiles de lana y algodón. Incluso durante la Guerra, la Argentina había logrado exportar productos textiles de alguna importancia hasta 1942, cuando el gobierno conservador de Ramón Castillo impuso cuotas de exportación a fin de abaratar el nivel de precios de los artículos textiles y de vestimenta en el marco de un mercado con escasez de oferta (Belini, 2012, pp. 289-294).

La primera presidencia de Juan Domingo Perón, y sus políticas de redistribución del ingreso a favor de los asalariados junto con el apoyo al sector industrial a través de crédito y otros instrumentos, posibilitó un nuevo ciclo de crecimiento textil, ahora en el contexto de la reapertura de las importaciones y del aumento de la competencia externa (Canitrot, Fidel, Jullierat y Lucángeli, 1976; Girbal-Blacha, 2003, pp. 56-69; Garibotti, 2024). En ese marco, la industria textil prosperó a grandes pasos entre 1946 y 1950. Los datos censales de ese periodo muestran un incremento de los establecimientos, del personal empleado, la potencia instalada, y en el número de caballos de fuerza por obrero empleado. Para 1950, el punto más alto del auge iniciado a partir de 1933, la participación del valor de la producción textil sobre el conjunto de la industria manufacturera alcanzó un 15,5 %, la participación más alta alcanzada por la rama en su trayectoria histórica (Belini, 2009, pp. 166-167). Como dijimos, ese crecimiento se concentró en la subrama algodonera, que en ese momento era la más moderna en términos tecnológicos de toda América Latina (CEPAL, 1951)³.

Entonces, sobrevino una crisis textil relativamente corta pero profunda, que se extendió entre 1950 y 1953, e inauguró una etapa diferente, marcada por un lento crecimiento sectorial, y en las siguientes décadas, la renovación tecnológica y la concentración económica. La recesión comenzó con el debilitamiento de la demanda debido a la ascendente inflación interna. Y si bien la crisis de sector externo de 1949 había conducido a la aplicación de un control de importaciones más intenso que redujo la participación de productos importados, la crisis textil se acentuó entre 1952-1953. En esos años, el gobierno de Perón aplicó un severo plan de estabilización con control de precios y salarios, reducción del gasto público y contracción del crédito de los bancos Industrial y de la Nación para el sector industrial (Girbal-Blacha, 2003; Rougier, 2007; Belini, 2009 y 2014; Lobato, 2010). Con la crisis textil, las altas ganancias de las empresas se derrumbaron, la industria debió suspender turnos y desacelerar la producción, y se inició una disputa con el gobierno de Perón por los severos regímenes de controles de precios en la comercialización y de utilidades máximas para las empresas textiles (Garibotti, 2021; Belini, 2011 y 2017b).

La mejora del sector externo entre 1953 y 1954, y el descenso de la inflación del 39 % anual en 1952 a sólo un dígito en 1954, en el marco de políticas de control de cambios, tipos de cambios fijos, regulación de precios y pautas salariales sugeridas por el gobierno, permitieron la reactivación del sector en un proceso lento, que estaría jalonado por el regreso de la inestabilidad macroeconómica y la inflación en la segunda mitad de la década de 1950. Basta recordar que, semanas posteriores al derrocamiento de Perón en septiembre de 1955, por sugerencia de Raúl Prebisch, el gobierno cívico militar de la «Revolución Libertadora», impuso una reforma cambiaria y una fuerte devaluación de la moneda. El impacto de la devaluación y la reanudación de la inflación en 1956, obligó al gobierno a recomponer los salarios y mantener los controles de precios sobre las industrias que elaboraban artículos de consumo masivo dentro de los cuales los textiles ocupaban un lugar central. Inflación, controles cambiarios, modificaciones arancelarias y recomposiciones salariales signaron la segunda mitad de la década de 1950. El gobierno constitucional de Arturo

2 Cálculos propios sobre la base de censos industriales de 1935 y 1946.

3 Este informe no incluyó a la Argentina, pero la comparación de los indicadores realizado en otra parte, nos permite sostener esa afirmación. Debe recordarse que la industria algodonera argentina era de reciente instalación.

Frondizi (1958–1962), aplicó primero una política de recomposición salarial al disponer aumentos nominales del 60 % en relación a los de 1956, y desplegó políticas crediticias compensatorias para las empresas industriales (es decir crédito oficial subsidiado con tasas de interés inferiores a la inflación). En diciembre de 1958, puso en marcha el primer programa de estabilización con el apoyo del Fondo Monetario Internacional (FMI) aplicado en la Argentina. El mismo implicó la unificación del mercado cambiario y una gran devaluación monetaria, lo que, junto con la eliminación de los controles sobre precios y el aumento de las tarifas de servicios públicos, hizo trepar la inflación minorista al 130 % en 1959. Estas medidas provocaron una aguda caída del poder de compra de los salarios, que descendieron bruscamente y se mantuvieron deprimidos hasta 1963 (García Heras *et al.*, 2022, p. 103–111)

Tabla 1. Indicadores de la evolución de la industria textil argentina entre 1954 y 1985

Variables	1954	1964	1974	1985
Establecimientos (número)	5.967	5.764	6.125	3.713
Personal total (número)	162.659	129.347	122.627	89.955
Obreros (número)	145.228	106.029	Sin datos	Sin datos
Fuerza Motriz (Horse Power, HP)	361.967	370.071	469.236	594.006
Valor de producción textil/valor producción manufacturera (%)	12,6	10,4	9,3	7,6

Fuente: Elaboración propia con base en *Censos Industriales* de 1954, 1964, 1974 y 1985.

Sin detenernos en detallar la inestabilidad de las políticas macroeconómicas argentinas del periodo presentamos una aproximación a la evolución general del sector a partir de la información censal. ¿Qué sucedió en las décadas siguientes con la industria textil? La tabla 1 nos ofrece información hasta mediados de la década de 1980. El arco temporal cubierto incluye tres subperiodos diferenciados desde el punto de vista del desempeño textil. El primero de ellos, entre 1954 y 1964, incluye los años finales de la «industria peronista», es decir de la dinámica de crecimiento propio de la industria textil de la posguerra, y especialmente las transformaciones que se dieron en el marco de las políticas desarrollistas aplicadas por Frondizi. Como se observa, hay una sensible caída del número de establecimientos, con una significativa reducción del personal y de los obreros empleados, y un aumento de la potencia instalada. Todo esto da cuenta de la racionalización del sector con el cierre de algunas plantas, pero sobre todo con el reemplazo de mano de obra por equipos y maquinarias. Durante el gobierno de Frondizi, la textil fue la principal expulsora de mano de obra, especialmente femenina, del sector industrial (Canitrot y Sebes, 1974; Canitrot *et al.*, 1976; Petrecolla, 1989; Lobato, 2010). La rama disminuyó sensiblemente su participación en el valor de la producción del sector manufacturero en su conjunto (del 12,6 % al 10,4 %) en una tendencia que se acentuaría en las siguientes décadas. No obstante, debe recordarse que ese periodo intercensal incluyó las dos recesiones más importantes de la industria manufacturera durante el periodo: la de 1959–1960 y la crisis más general de 1962–1963. Ambas provocaron caídas pronunciadas de los salarios reales y, por lo tanto, del consumo de textiles. La crisis de 1962–1963, por ejemplo, implicó una contracción del 35 % de la producción, en tanto que el conjunto de la industria manufacturera descendió un 20 %⁴.

El siguiente periodo intercensal, entre 1964 y 1974, incluye lo que en la literatura se conoce como la «edad de oro» de la sustitución de importaciones (Katz y Kosacoff, 1989; Schvarzer, 1996; Azpiazu y Schoor, 2010; Belini, 2017b; Rougier y Odisio, 2019; Odisio y Rougier, 2021): una década de crecimiento sostenido de la producción y la productividad industrial. Pero no todo fue crecimiento, sino que se produjeron cambios en la estructura industrial: se aceleró el desarrollo de las industrias metalmeccánicas, químicas y petroquímicas, actividades tecnológicamente más complejas, que sustituyeron importaciones de esos rubros. Al mismo tiempo, a partir de 1959, comenzó un proceso de transnacionalización del sector manufacturero, que hizo que las grandes empresas multinacionales norteamericanas, británicas, alemanas, suizas, fran-

4 Comisión Honoraria de Reactivación Industrial, *Informe sobre la industria argentina y los medios para su reactivación*, Buenos Aires, septiembre de 1963, p. 5.

cesas y de otros orígenes, lideraran la transformación del sector industrial (Sourrouille et al., 1985, pp. 33–54; Lluch y Lanciotti, 2018, pp. 62–92).

La información entre los años censales nos permite analizar el comportamiento del sector entre puntas. Para el caso textil se observa un incremento en el número de establecimientos acompañado de una nueva caída en el personal empleado y un incremento más significativo de la potencia instalada, lo que revela un nuevo e intenso reemplazo de mano de obra por capital. El descenso del valor de la producción textil en relación al conjunto del sector manufacturero, pone de manifiesto un menor ritmo de crecimiento sectorial en una etapa de alto dinamismo de la industria argentina. Finalmente, el último periodo intercensal, entre 1974 y 1985, muestra el impacto de las políticas de apertura comercial y financiera combinada con apreciación cambiaria, y tasas de interés reales positivas, aplicada por la última dictadura cívico-militar, especialmente entre 1978 y 1981. Ese entorno macroeconómico se tradujo en un proceso temprano y acelerado de desindustrialización. Entre 1976 y 1982, las ramas textil y metalmecánica fueron las principales afectadas, con caídas de la producción del 30 % y 35 % respectivamente (Kosacoff y Azpiazu, 1989, p. 16).

Los datos censales no permiten discriminar con precisión entre las dos subramas más importantes (algodón y lana). Sin embargo, la Junta Nacional del Algodón, creada en 1935, compiló diversos datos sectoriales. En principio, sobre el número de establecimientos, la capacidad productiva en husos y telares, la producción de hilados y tejidos, y más adelante, datos de actividad⁵. La subrama algodонера ya se había convertido en el sector más importante de la industria hacia 1940, además de ser la más dinámica en términos de crecimiento. La sustitución de importaciones, que en la subrama lanera se había completado hacia 1930, recién comenzó en esos años. Luego de 1945, la expansión de la subrama algodонера continuó por las políticas distributivas del peronismo hasta la crisis de 1949–1953. Si bien se produjo una reanudación de importaciones, el crecimiento de la demanda y las políticas crediticias e industriales alentaron la expansión de la capacidad instalada del sector, especialmente en hilanderías y tejedurías (Girbal-Blacha, 2003; Rougier, 2007).

Tabla 2. Número de hilanderías y tejedurías algodón, 1958–1970

	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Hilanderías	70	67	66	65	64	65	64	63	63	61	61	60	59
Tejedurías a lanzadera	866	916	821	912	752	671	666	687	656	610	616	573	567
Tejedurías de punto	348	358	316	336	266	279	265	249	226	206	185	181	168
Tejedurías de medias	169	130	90	78	69	64	56	44	43	46	42	32	32
Otras	500	470	457	486	426	402	396	394	397	359	328	380	300
Total	1953	1941	1750	1877	1577	1481	1447	1437	1385	1282	1232	1166	1129
Total firmas	1812	1779	1628	1761	1485	1443	1330	1384	1279	1183	1119	1075	1035

Fuente: Elaboración propia con base en Ministerio de Agricultura, *La producción de tejidos y otros artículos de algodón en la República Argentina*, Buenos Aires, 1958–1970.

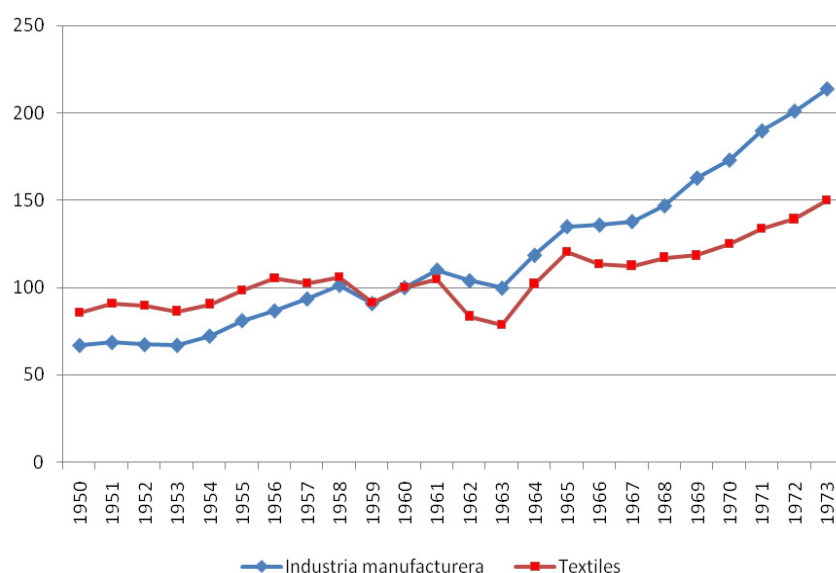
La tabla 2 presenta datos del subsector para la «era desarrollista», como también se conoce a las décadas de 1950 y 1960. En todas las especialidades textiles se operó un proceso de reducción del número de establecimientos, que fue particularmente relevante en las fábricas de medias y de tejidos de punto, dos sectores donde la presencia de las pequeñas y medianas empresas era dominante (Belini, 2010, 2011 y 2017a). Pero aún en el caso de las hilanderías, al menos diez plantas cerraron sus puertas entre 1958 y 1970,

⁵ La disponibilidad de estos datos nos permitirá, en otro trabajo, concentrarnos en la dinámica de esa subrama, la única para la cual se cuenta con datos desagregados.

en tanto que trescientas tejedurías abandonaron el sector. Si bien el número de hilanderías se redujo, los husos instalados se incrementaron un 5 %, llegando a una capacidad de 1.092.000 husos en 1970. Todo ello da cuenta, de un proceso de estancamiento relativo de la capacidad productiva y la producción en el marco de un proceso de reorganización, concentración y modernización sectorial (Canitrot *et al.*, 1976).

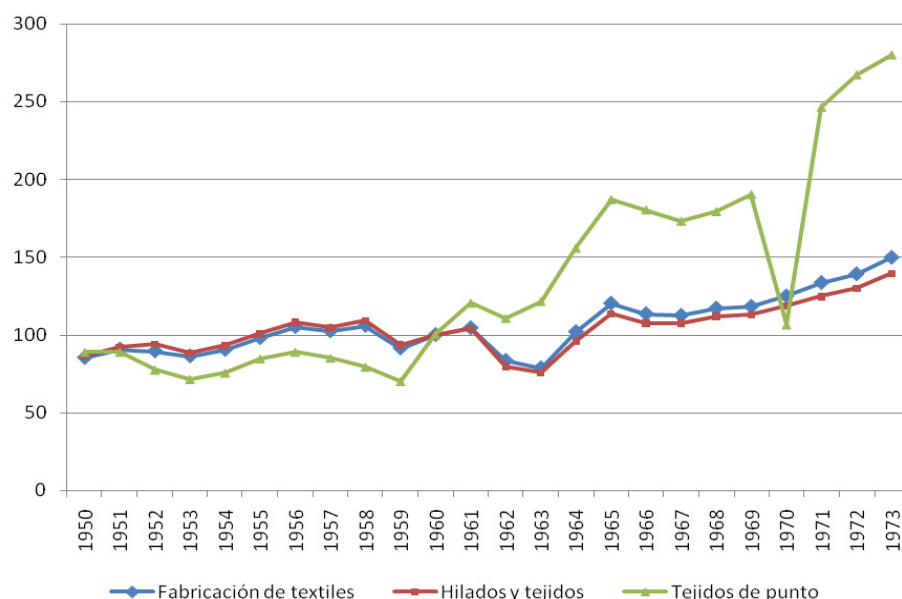
Los Gráficos 1 y 2 muestran la evolución de la producción textil en un periodo más amplio, iniciado en 1950, momento en que se interpreta tradicionalmente como el final del ciclo expansivo de la rama durante la etapa «fácil» de la ISI. En el Gráfico 1 pueden observarse tres momentos bien diferenciados: el primero, entre 1959 y 1963, es decir durante el gobierno de Frondizi y la crisis de 1962–1963, en el que el volumen físico de la producción textil se acopló a la evolución general del sector manufacturero, con una contracción muy pronunciada entre 1959 y 1963. La caída de los salarios reales provocó una reducción del volumen físico de ventas en comercio minoristas y en tiendas que fue del 40 % entre 1958 y 1963 (CITLA, 1963). Recién en 1965, la producción superó ese nivel. El segundo momento en la evolución de la industria se inició en 1964, con la reactivación de la demanda interna interrumpida entre 1966–1967. El tercero ya muestra un estancamiento, en parte como producto de la política de estabilización de Adalberto Krieger Vasena entre 1967 y 1969 durante la dictadura de Juan Carlos Onganía. Solo entre 1970 y 1974, se observa una reactivación de la producción que ascendió casi un 20 %, pero desde ese año, se iniciaría una importante declinación de la producción (Lobato, 2010, p. 38).

Gráfico 1. Volumen físico de la producción manufacturera total y la industria textil, 1950–1973



Fuente: Banco Central de la República Argentina, *Sistema de Cuentas de Producto e Ingreso*, vol. II, Buenos Aires, 1975, pp. 140–141

En el Gráfico 2, en cambio, se observan los comportamientos diferenciales en el interior de la rama. La fabricación de hilados y tejidos, conformada principalmente por las subramas de algodón y lana, determina la evolución general del sector, en tanto que en el rubro de tejidos de punto, da cuenta de una evolución diferente, con una tendencia positiva: en este periodo representa la incorporación creciente de las fibras sintéticas a la industria textil. La evolución más dinámica de esa producción (que no incluye la fabricación de hilados sintéticos) muestra el crecimiento del consumo de esas fibras alentado por cambios en la moda y también en los precios relativos de fibras, dado que las sintéticas eran notablemente más baratas que las naturales. Los tejidos de punto de algodón fueron parcialmente desplazados por tejidos de fibras sintéticas, más livianos, atractivos y, como dijimos, económicos. Camisas, medias, mantelería, sábanas y ropa interior, entre otras, fueron las confecciones que más emplearon esas nuevas fibras.

Gráfico 2. Volumen Físico de la producción textil por especialización, 1950-1973

Fuente: Banco Central de la República Argentina, *Sistema de Cuentas de Producto e Ingreso*, vol. II, Buenos Aires, 1975, pp. 140-141

Al comienzo del periodo desarrollista, la Argentina ya producía fibras artificiales como el rayón, con cuatro grandes sociedades anónimas, Rhodiaseta (1935), Ducilo (1937), Reysol (1947) y SNIAFA (1951). Por otra parte, Ducilo comenzó en 1948 la fabricación de nylon que hasta 1957 se realizó para la confección de medias femeninas. A fines de la década de 1950, comenzó a crecer la producción de otros artículos con fibras sintéticas, alentado por las posibilidades de importar materias primas. En la década siguiente, las fibras sintéticas desplazarían al rayón. En esos años se instalaron ocho fábricas de nylon y otros sintéticos: Prenyl SA, Fibras Industriales SACI, Hirlon, Hisisa Argentina SA, Nicieza & Taverna Hermanos, Petroquímica Sudamericana SA, Sudamtex SA, e Industrias Químicas Corrientes SA. Para 1970, la Argentina estaba en el puesto dieciséis entre los países productores de este tipo de fibras, por detrás de México y Brasil, aunque en términos de consumo per cápita superaba a esas naciones (Cámara de la Industria de Fibras Manufacturadas, 1972). La fabricación de las fibras artificiales y sintéticas se hacía a costos más altos que la mayoría de los países latinoamericanos. Por ejemplo, la bobina de nylon 15 por kilogramo cotizaba 13 dólares, frente a 11 dólares en México y 12 en Brasil (Cepal, 1964). El alto costo de la electricidad y de los insumos petroquímicos era el origen de los precios no competitivos.

2. Los planes de desarrollo frente al sector «no líder» y la iniciativa empresarial

A lo largo de las décadas de 1950 y 1960, el estado proyectó y en ocasiones aplicó algunos planes económicos indicativos como el Segundo Plan Quinquenal y los planes de desarrollo del Consejo Nacional de Desarrollo (CONADE), en las que el sector manufacturero ocupó un lugar privilegiado. En ellos, la industria textil quedó postergada a un segundo plano ya que se consideraba que el sector había virtualmente cumplido la sustitución de importaciones y que, por lo tanto, no podía esperarse que el complejo textil realizara aportes considerables al problema generado por una estructura productiva semiindustrializada y orientada al mercado doméstico, y un sector exportador dominando por las actividades primarias cuya producción crecía lentamente: la economía argentina estaba atrapada en los ciclos de *stop and go*, con crisis recurrentes del sector externo.

Si bien hubo variaciones significativas en la densidad teórica y empírica de los planes, el complejo textil apenas concitó la atención oficial. En diciembre de 1952, el Segundo Plan Quinquenal presentado por el presidente Perón implicó un avance de la programación económica, a partir de 1953, especialmente en la definición de un orden de prioridades y, por vez primera, en la planeación de algunos incentivos a las

exportaciones de manufacturas. En el primer caso, el plan privilegió la inversión pública en la acción económica, relegando los gastos en acción social y defensa, y robusteció el propósito de lograr el desarrollo de un sector industrial integrado fronteras adentro. Se hablaba de autarquía industrial y del propósito de racionalizar las industrias existentes. Por vez primera, se establecieron prioridades como el desarrollo de la producción de energía y la mecanización de las actividades agropecuarias, es decir el incremento de la productividad agraria para impulsar las exportaciones. El orden de prioridad industrial era encabezado por la siderurgia, metalurgia, aluminio, química, mecánica, eléctrica, construcción, forestal, textiles y cuero, y finalmente la rama alimentaria (Presidencia de la Nación, 1952, p. 293). Las metas específicas establecían para la industria lanera, el perfeccionamiento técnico con el propósito de alentar las exportaciones de lana lavada, tops, hilados y tejidos. En cambio, en la rama algodonera, la atención estaba puesta en alcanzar un aumento de la producción menor, del 16 % entre 1953 y 1957, que estaba pensado para mantener el consumo doméstico de textiles de algodón que se ubicaba en los 5,6 kg anuales per cápita (p. 311).

El siguiente programa fue elaborado por la Comisión Económica Para América Latina (CEPAL) a solicitud del gobierno argentino en 1956 y resultó de la colaboración entre ese organismo y técnicos argentinos. Publicado como *El desarrollo económico de la Argentina* (1959), este estudio realizaba un pormenorizado análisis de la historia económica argentina, los problemas de la estructura productiva, las proyecciones para 1967 y las recomendaciones. Este programa acentuó la necesidad de acelerar el crecimiento, la inversión de capitales, la modernización del sector agrario y de la infraestructura, y la implantación de las nuevas industrias capital intensivas asociadas a la «segunda fase» de la ISI. El estudio introdujo por primera vez en la Argentina la diferenciación entre las «industrias dinámicas» y las llamadas «industrias vegetativas». Se consideraba que los desafíos principales eran incrementar la producción exportable a fin de mejorar el margen disponible para financiar las inversiones y las importaciones de equipos y maquinarias para implantar las nuevas ramas productivas. Estimaba que el esfuerzo de inversión debía darse en industrias tecnológicamente más complejas productoras de bienes de consumo durables o de insumos básicos hasta entonces importados. Precisamente, la alta demanda contenida de esos productos hacía que se planificara que esas industrias tendrían un crecimiento muy positivo en la siguiente década. Es decir, serían las ramas «dinámicas». En cambio, las otras industrias productoras de bienes de consumo finales no durables, que se habían desarrollado sustituyendo buena parte de la demanda nacional y al mismo tiempo tenían un stock de capital relativamente moderno, crecerían más lentamente. Entre ellas se ubicaba a las industrias textiles⁶.

En los hechos, el desarrollismo argentino entre 1958 y 1962, no adoptó políticas específicas para las industrias vegetativas, y centró su atención en la atracción de la inversión extranjera y la implantación de las industrias automotriz, la siderometalúrgica, química y petroquímica (Petrecolla, 1989). Como se sabe, el gobierno de Frondizi alentó tardíamente una planificación más racional del desarrollo mediante la creación del CONADE en 1961. Un año más tarde se produjo una doble crisis económica y política que terminó con el derrocamiento de Frondizi y en una severa crisis primero de sector externo y luego, como resultado de la aplicación de sucesivos programas de ajuste, en la caída más profunda de la producción industrial y del PBI de todo el periodo de la ISI (Jáuregui y Keifman, 2022, pp. 146–147).

Un informe elaborado por una Comisión Honoraria de Reactivación Industrial, presidida por Carlos Moyano Llerena conformada por un grupo de economistas, ingenieros y empresarios convocados por el gobierno de José María Guido (1962–1963) y su ministro de Economía, José Alfredo Martínez de Hoz, analizó las causas de la crisis industrial y los medios para la recuperación⁷. La comisión no abordó problemas es-

⁶ La Cepal afirmaba que el lento crecimiento argentino se debía al bajo nivel de ahorro y de inversión en el periodo de posguerra. Para el sector industrial también consideraba que la inversión había sido menor de la necesaria. Incluso se afirmaba que había habido una mala distribución. Por ejemplo, se afirmaba «la industria textil ha sido objeto de tal sobrecapitalización que, en los diez años próximos, con un pequeño aumento neto de inversiones, podrá atender el acrecentamiento del consumo» (Cepal, 1959, p. 32).

⁷ Moyano Llerena era un destacado economista que dirigía la revista *Panorama de la Economía Argentina* y llegaría a ser ministro en 1970. Los otros miembros fueron los empresarios José Negri y Raymundo Podestá, el economista Eusebio Campos, los ingenieros Hernando Campos Menéndez y Pedro Cristiá.

pecíficos del sector textil, pero evaluó la profundidad de la crisis en diversos sectores. Recomendó superar los enfoques de política económica «dirigista» de incrementos de salarios y controles de precios, así como el apoyo irrestricto a las demandas empresariales a favor del cierre del mercado por medio de aranceles o controles cambiarios. En cambio, sostuvo que era imprescindible alcanzar un acuerdo entre estado, empresarios y trabajadores para superar los conflictos distributivos. Entre las medidas para alentar la reactivación industrial sugirió un paulatino incremento de la demanda y postergación de deudas empresariales con el estado, pero sobre todo puntualizó sobre la necesidad de impulsar por medio de diferentes instrumentos, las exportaciones de manufacturas: régimen de *draw back*, devolución de impuestos internos, financiación de exportaciones, seguros de exportación, financiación y estímulo de estudios sobre mercados externos, regímenes de importación temporaria de insumos y materias primas (Comisión Honoraria de Reactivación Industrial, 1963). Varios de estos estímulos habían comenzado a aplicarse con muchas dificultades en los años previos.

Superada la crisis de 1962-1963, se inició un ciclo expansivo cuyo dinamismo condujo a historiadores y economistas a pensarlo como la «edad dorada de la sustitución de importaciones». En esos años, la planificación y las políticas industriales poco hicieron sobre la rama textil. A pesar de su destacada importancia en la ocupación obrera y en el dinamismo de las economías regionales del algodón y la lana, los esfuerzos oficiales continuaron centrados en las «industrias dinámicas». En 1961, como dijimos, el gobierno de Frondizi creó el CONADE para alentar una programación de largo plazo. Este organismo y sus equipos técnicos sobrevivieron a la inestabilidad política del periodo y elaboraron los planes nacionales de desarrollo (Jáuregui, 2015). Si bien ninguno de estos programas fue implementado, resulta interesante observar que un amplio sector de la industria no era problematizado en función de los desafíos del desarrollo económico. Así, por ejemplo, el Plan de 1965-1969, advertía la necesidad de focalizar el crecimiento sobre las industrias productoras de bienes de capital y de insumos intermedios, con la meta puesta en la reducción de la dependencia externa de equipos y la integración vertical del sector manufacturero (Conade, 1964, p. 31). No obstante, se estimaba que la tasa de crecimiento de las ramas dinámicas debía alcanzar un 7,4 %, un nivel por encima del crecimiento de la economía en su conjunto, y las ramas «tradicionales» un ritmo del 5,5 % para solventar la demanda generada por el crecimiento y las mejoras en las condiciones de vida de la población.

Un cambio sensible se produjo en el siguiente programa. Por un lado, el Plan Nacional de Desarrollo de 1970-1975 colocó a la industria textil en el subsector I, junto con las ramas vinculadas al procesamiento de materias primas agropecuarias y forestales. Si bien se trataba de una «industria vegetativa», es decir que se esperaba que su demanda creciera vinculada al aumento de la población, el plan estimó una aceleración de la producción. La tasa de crecimiento en los años sesenta había sido del 2,2 %, en tanto se proyectaba para el primer quinquenio de los setenta un incremento anual del 7,4 %, la tasa más alta del subsector y cercana al crecimiento estimado para toda la industria manufacturera (8,6 %) (Conade, 1971, p. 108). A diferencia del previo, el Plan Nacional de Desarrollo de 1970-1975 incluyó un breve tratamiento del sector textil. El diagnóstico era que enfrentaba tres problemas básicos: la alta capacidad ociosa, la obsolescencia del equipo productivo y la concentración geográfica en el cordón industrial bonaerense. Se estimaba que la rama solo podría alcanzar esa tasa de crecimiento e incrementar el personal empleado mediante las exportaciones, por lo que se proponían diferentes soluciones. Además, se le asignaba importancia al fomento sectorial ya que, con excepción de las fábricas productoras de hilados sintéticos, las firmas textiles eran fundamentalmente de capital nacional, con una presencia destacada de pequeñas y medianas empresas.

El tratamiento de la rama por los planificadores argentinos llegaba casi un lustro más tarde que el informe de la CEPAL. Como se sabe, este formó parte de un conjunto de estudios más amplios sobre la industria textil latinoamericana que habían comenzado a publicarse en 1963 (CEPAL, 1965). Se trata del análisis más completo que tenemos disponible en este periodo. Ni los empresarios a través de la Federación Argentina de Industrias Textiles (FITA) ni las autoridades oficiales confeccionaron un diagnóstico tan profundo como el publicado por CEPAL en 1965. El estudio reveló aspectos centrales de la rama que permanecían soterrados en el debate local. La industria argentina era la tercera luego de Brasil y México,

representando solo el 14 % de los husos y el 13,4 % de los telares instalados en América Latina. Claro que era una rama insignificante a nivel internacional. Se afirmaba que la subrama lanera era, por su capacidad productiva, la más importante de América Latina: contaba con 360.000 husos y 6.000 telares, superando a Brasil, Chile y Uruguay (Cepal, 1965, p. 3). Además, por el número de husos y telares, la subrama lanera estaba ubicada entre el noveno y décimo lugar por debajo de Bélgica y por encima de Australia.

Más importante aún, se sostenía que la industria continuaba caracterizándose por una gran heterogeneidad estructural que adquiría particularidades en cada subrama. La algodónera era la única de las tres que mostraba un grado avanzado de integración vertical entre el hilado y el tejido, donde había establecimientos más grandes, equipados con tecnología relativamente nueva. Las subramas laneras y de fibras artificiales, en cambio, se caracterizaban por una mayor desintegración productiva, donde la producción de tejidos se daba de manera predominante en pequeñas y medianas tejedurías, y en productores marginales que trabajaban a pedido de las empresas. En el caso de las fábricas de hilados de rayón y de fibras artificiales, la presencia de grandes empresas extranjeras contrastaba con los *façonniers* que producían con tecnología atrasada y fuera de todas las leyes que protegían a los trabajadores en otras subramas. La subrama lanera, que según el estudio estaba en mejores condiciones de lograr insertarse en el mercado internacional, se caracterizaba por la obsolescencia de los equipos, una baja utilización de la capacidad productiva y fuertes fluctuaciones interanuales en el nivel de actividad (CEPAL, 1965, pp. 7-9 y 75).

La producción textil argentina se realizaba a altos costos que se originaban en distintos factores. El retraso tecnológico hacía descender la productividad. Los aranceles y recargos a las importaciones de equipos dificultaban el reemplazo del stock de capital. Las cargas sociales en el sector lanero representaban un 40 % de los salarios lo que elevaba los costos y favorecía el crecimiento de una industria informal de tejedores a destajo. En el caso del algodón, los problemas de calidad de la materia prima local entorpecían la mejora de la eficiencia de las hilanderías, a pesar de que los equipos argentinos eran mucho más modernos que los empleados en Brasil y México. Sin embargo, los problemas de competitividad no se agotaban en las deficiencias tecnológicas y de organización de la producción ni en los costos laborales, sino que, en ciertos sectores, estaban muy condicionados por la inestabilidad macroeconómica. Recordemos que el estudio tomaba datos del quinquenio anterior, en los que se habían producido saltos significativos del tipo de cambio en 1959 y 1962. Se consideraba que en la subrama lanera, los efectos de las variaciones del tipo de cambio eran más determinantes que los cambios en los costos de producción (especialmente la mano de obra) a la hora de erosionar la competitividad externa (CEPAL, 1965). El informe era muy agudo al sostener que para que la producción de textiles de lana lograra insertarse en los mercados sudamericanos, era imprescindible una coordinación oficial y empresaria, tendiente a mejorar el stock de capital y aumentar la productividad.

En rigor, no era la primera vez que se reconocían los problemas del sector, especialmente en la subrama lanera. Esta era la de más antiguo desarrollo en la Argentina (Belini, 2010b; Barbero y Dethiou, 2011), país que, a comienzos de la década de 1970, era el tercer productor y exportador de lana del mundo. La Cámara Industrial Textil Lanera (CITLA), surgida en 1957, venía elaborando informes y pedidos al gobierno destinados a asegurar el abastecimiento de lana, la importación de equipos modernos en reemplazo de las maquinarias que ya tenían cuarenta años de uso, una mejora de las condiciones de comercio argentino con la zona de libre comercio, y el estímulo a las exportaciones. En 1959, la Cámara había presentado un conjunto de medidas tendientes a favorecer el impulso exportador, sin dudas en una coyuntura de recesión por la caída del consumo doméstico originado en el salto del tipo de cambio y la liberación de precios del Plan de Estabilización de Frondizi. A fines de 1962, luego de otra gran devaluación, la Cámara publicó un extenso documento en que censuró la falta de «una política orgánica, permanente, decidida, coherente y (...) ágil» y elevó un conjunto de demandas que se enfocaban en la desgravación impositiva, la desregulación de la exportación de muestras, el financiamiento de las diferentes etapas de la producción destinada a la exportación, la reducción de los aranceles a la introducción de equipos, *draw back*, etc. (CITLA, 1962, p.3). En todas estas demandas había antecedentes reiterados desde el segundo gobierno de Perón, que sin embargo no había logrado articular una política exportadora. En ese sentido, la CITLA condenaba la falta de una conciencia exportadora del estado.

En la subrama algodonera, el interés de los empresarios para mejorar su competitividad se expresó en una colaboración temprana con el Centro de la Productividad Argentina (CPA), una institución creada en 1959 bajo los auspicios de la Organización Internacional del Trabajo que tenía como objetivos alentar programas de desarrollo gerencial y estudios sobre los medios para incrementar la productividad, un tema que venía concitando el interés de empresarios y estado desde el periodo peronista aunque concentrado sobre la productividad laboral (Amdam y Lluch, 2024). Con el auspicio de FITA, entre 1961 y 1965, un sector concentrado de grandes hilanderías modernas, participó de encuestas anuales y visitas de expertos tendientes a estudiar y medir los problemas de la productividad. El interés continuó luego de la disolución de la CPA en 1966, a través de la Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas (FIEL) y con el apoyo financiero de las grandes firmas⁸. No obstante, la interrupción de los trabajos entre 1966 y 1967, y las demoras en las respuestas por parte de las firmas dan cuenta también de que los empresarios no parecían totalmente comprometidos con esa iniciativa⁹. Los resultados mostraron que las firmas argentinas superaban en indicadores de productividad al promedio latinoamericano, pero se hallaban muy lejos de los niveles de las firmas europeas, incluso aquellas hilanderías que habían realizado mayores esfuerzos en la mejora de la organización de la producción y la renovación tecnológica¹⁰.

3. El desempeño exportador de la rama textil durante la «era desarrollista» y los cambios en el liderazgo empresarial

Al finalizar la Segunda Guerra Mundial, se produjo un cambio notable en el mercado mundial de textiles. Si bien los Estados Unidos eran el principal productor mundial, su industria no lograba competir ventajosamente frente a otros países exportadores como Japón, Reino Unido y Francia, que hacia 1955 exportaban más textiles (Singleton, 1997, pp. 1–13). Precisamente, en esos años se operó el ingreso de las naciones del Sudeste Asiático al comercio mundial, especialmente India, Hong Kong, Corea del Sur, Malasia y, bastante más tarde, China (Park y Anderson, 1997; Sugihara, 2004). Estas transformaciones redujeron las posibilidades de que los países latinoamericanos logaran una inserción exportadora.

El caso argentino es particular en América Latina, ya que la industria moderna se inició algo tardíamente, a comienzos del siglo XX, y en el caso de la rama algodonera no avanzó hasta la década de 1930. El progreso sectorial continuó hasta la segunda posguerra gracias a las políticas de redistribución del ingreso del peronismo. A partir de entonces se inició, en el marco de los ciclos de *stop and go* que caracterizaron el desempeño económico argentino, breves períodos de ascenso de la producción textil de dos años que fueron seguidos de contracciones de tres años. Como vimos en la primera parte de este artículo, este comportamiento afectó la evolución del volumen físico de la producción, debido a que la rama no lograba una inserción exportadora.

⁸ FIEL fue fundada en 1964 con el impulso de la Unión Industrial Argentina, la Sociedad Rural, la Bolsa de Comercio porteña y la Cámara Argentina de Comercio, es decir las principales entidades empresarias de ese momento. Su primer presidente fue Eduardo García, que lideraba la CAC, en tanto que su director de Investigaciones fue el economista José María Dagnino Pastore. Sobre FIEL, véase Ramírez (2007, p. 197–224). En la encuesta de 1968, participaron solo un tercio de las hilanderías, que representaban el 58% de los husos instalados. FIEL, *Quinta medición de productividad en hilanderías de algodón*, Buenos Aires, 1969, p.2.

⁹ En el estudio de 1968, participaron 23 empresas que representaban casi el 58% de los husos instalados. Entre 1963 y 1969 se realizaron cinco encuestas que estudiaron mano de obra, maquinaria, materias primas, energía, índices de organización laboral y de eficiencia de la maquinaria. Con gran dispersión entre las empresas, los resultados de 1968 dieron cuenta de un importante aumento de la productividad entre 1965 y 1968. También el mejor desempeño de las grandes empresas. FIEL, *Quinta medición de productividad*, pp. 9–19.

¹⁰ Las hilanderías argentinas producían 4.344 gramos por hora hombre, mientras que el promedio latinoamericano era de 4.300, Bélgica 9.678, Alemania 9.027 y Estados Unidos 12.400. FIEL, *Quinta medición de productividad*, p. 16 y 110.

Tabla 3. Composición de las exportaciones de textiles en años seleccionados, 1960–1970, en miles de US\$

Rubro	1960	1964	1968	1970
Total Lana	143.303	143.316	108.162	87.412
Fibra	142.899	125.681	99.905	85.207
Hilados	62	1.845	46	165
Tejidos	314	773	101	133
Desperdicios	4.028	15.017	8.115	1.907
Total Algodón	4.240	3.831	16.863	24.822
Fibra	3.290	2.786	891	23.856
Linters	233	214	545	831
Hilados y Tejidos	618	649	346	152
Otros	99	182	82	18
Otras fibras	474	1.473	4.377	917
Total Textil	152.017	148.620	114.409	113.151

Fuente: *La Industria Textil Argentina*. Buenos Aires, 1972, p. 8

En este sentido, la segunda posguerra y, en particular, los años sesenta representaron un momento complejo para el comercio internacional de textiles, dada la tendencia a la sobreproducción y al mismo tiempo la inserción de los países del Sudeste Asiático, especialmente en el rubro de textiles de algodón que era el más importante del consumo y del comercio mundial. Como se observa en la tabla 3, las exportaciones de la industria argentina fueron insignificantes. El principal rubro estuvo conformado por las fibras naturales, especialmente la lana. Las ventas de fibra de algodón crecerían a partir de finales de la década de 1960 y con un auge hacia mediados de los años setenta, cuando se incrementó la demanda y mejoraron notablemente los precios mundiales. El grueso de las exportaciones en los años sesenta estuvo dado por la lana sucia y lavada. Las ventas de hilados y tejidos de lana, alcanzaron un máximo en 1964, pero solo representaban 2,5 millones de dólares corrientes. Esas ventas respondían a una coyuntura marcada por la crisis de 1962–1963, y el descenso de la demanda interna, lo que habría conducido a las grandes firmas textiles a vender esos productos en mercado latinoamericanos. Esta estrategia les permitía eludir una disminución mayor de la actividad y, por lo tanto, el incremento de los costos fijos. En lo que respecta hilados y tejidos de algodón el desempeño fue notablemente peor. Aunque se trataba del sector tecnológicamente más moderno, los costos locales impedían la colocación de los productos en el mercado, aún en coyunturas de crisis y depresión de la demanda interna. Incluso para el periodo 1966–1970, las ventas fueron menores que en la primera mitad de la década. La rama textil algodonera volvió a crecer a partir de 1970 con las mejoras de los salarios reales y de la demanda interna, la que alcanzaría un record en 1973–1974, durante el tercer gobierno de Perón.

En este periodo, además, la industria textil, incrementó su demanda de importación de fibras, básicamente de algodón peruano, para la fabricación de hilados de alta calidad. También de hilados sintéticos y de insumos para su fabricación.

El comportamiento negativo de las exportaciones textiles contrasta con el incremento de las ventas de manufacturas argentinas, especialmente entre 1968 y 1974. Los altos costos de la producción local impidieron la salida exportadora. Diversos factores atentaban contra el incremento de las capacidades competitivas: plantas de tamaños relativamente pequeños, dificultades en el proceso de renovación de equipos y maquinarias, altos costos laborales y una carga impositiva compleja. El primer factor era parte de la herencia del modo de implantación industrial, orientado hacia el mercado doméstico y con alto nivel de protección, por medio de controles cambiarios y luego de 1958, de recargos. En relación a la tecnología, la industria debió enfrentar un periodo de importante renovación tecnológica a nivel internacional, con muchas dificultades. La importación de maquinarias se vio encarecida aún después de que el gobierno decidiera reducir los recargos. Contra las expectativas empresarias, los recargos no fueron eliminados y se

los redujo del 150 % al 40 %, un nivel todavía muy alto para tecnología que no podía producirse en el país en cantidad y calidad (CITLA, 1963, p. 19). La renovación del stock de capital se vio además perjudicada por las crisis cambiarias, que incrementaban los pasivos de las empresas y las deudas fiscales, como sucedió en 1959, 1962–1963 y en 1967. El atraso tecnológico era mayor en la subrama lanera que en la algodónera, de más reciente instalación. Y particularmente importante en la producción de tejidos, donde predominaban un número muy importante de pequeñas firmas y productores marginales. La obsolescencia del equipo productivo aumentaba también los costos laborales al requerir más trabajadores por máquina. En relación con el trabajo, el informe de la Cepal (1965) sobre la industria argentina sostenía que los costos de la mano de obra podían verse compensados por el incremento de la productividad derivado de la renovación tecnológica y la mejora en la organización de la producción (pp. 2–20).

Otras dificultades para el incremento de las ventas externas provenían de la inestabilidad macroeconómica del periodo, las deficiencias de las políticas estatales y el relativo desconocimiento de los mercados externos por parte de los empresarios y del gobierno. Las fluctuaciones del tipo de cambio, muy frecuentes entre 1955 y 1967, fueron señaladas como un obstáculo para la venta de textiles de lana (CEPAL, 1965; Eriksson, 1970). A pesar de los procesos de renovación tecnológica y modernización de la subrama algodónera y de las políticas de aliento a las exportaciones implementadas a partir de 1967, que incluyeron tipos de cambios favorables y financiación de exportaciones, las ventas externas de textiles continuaron siendo insignificantes.

El desempeño mediocre de la rama textil en el marco de la «edad de oro» de la ISI puede verse también a partir de los cambios en la cúpula empresarial. En este sentido, la base de datos de rankings de las grandes empresas en la Argentina, realizado por un equipo dirigido por Lluch y Lanciotti (2021), permite señalar algunos aspectos.

Tabla 4. Posición de las empresas textiles entre las 200 firmas de mayor capital en la Argentina

1944		1959–60		1971	
40	Ducilo SA (Rayón)	15	Cía. General Fabril Financiera (Algodón)	13	Fábrica Argentina de Alpargatas (Algodón)
50	Campomar & Soulas SA (Lana)	16	Fábrica Argentina de Alpargatas (Algodón)	40	Cía. General Fabril Financiera (Algodón)
52	Cía. General Fabril Financiera (Algodón)	25	Ducilo SA (Rayón y Sintéticas)	52	Sudamtex SA (Algodón)
55	Fábrica Argentina de Alpargatas (Algodón)	28	SNIAFA SA (Rayón y Sintéticas)	56	Ducilo SA (Algodón)
98	Manufactura Algodonera Argentina SA (Algodón)	46	GRAFA SA (Algodón)	72	GRAFA SA (Algodón)
119	Masllorens SA (Lana)	74	Textil Oeste SA (Algodón)	128	HISISA Argentina (Sintéticas)
149	GRAFA SA (Algodón)	89	Industria Textil Argentina (INTA) SA (Algodón)	139	Algodonera Flandria SA (Algodón)
183	Giardino & Ugolino (Lana)	91	Campomar & Soulas (Lana)	150	Hilos Cadena SACI (Sintéticas)
194	Teubal Hermanos y Cía. (Lana y algodón)	93	Algodonera Flandria (Algodón)	156	Danubio SA (Algodón)
198	Laurencio Adot y Cía.	94	Estavia S. A. (Nylon)	158	Italar SA
200	Raúl y Nicolás Del Sel SA (Algodón)	95	Sudamtex SA (Algodón)	181	Industria Textil Argentina (INTA) SA (Algodón)
–	–	100	Gaby Salomón / La Berlanesa (Algodón)	194	Textil Oeste SA (Algodón)

Nota: la primera tercera y quina columnas indican la posición en el ranking de las 200 empresas en cada año.

Fuente: Elaboración propia. Base de datos de Grandes Empresas en Argentina. Norma Lanciotti y Andrea Lluch (2022). PICT 2015/3273. Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica. Argentina. <https://argentinaempresas.com/>

En la tabla 4 se incluyen las empresas textiles que figuraban entre las 200 empresas más grandes del país por el capital realizado para tres momentos coincidentes con la transición de la «etapa fácil» a la fase compleja de la ISI: 1944, 1959 y 1971. En la primera fecha, cuando la cúpula era liderada por las grandes empresas extranjeras de servicios públicos (ferroviarias, teléfonos, tranvías, electricidad, gas, electricidad, etc.) antes de su nacionalización entre 1945 y 1948, once firmas textiles integraban las 200 empresas más grandes. Más interesante aún es que pese a que el crecimiento industrial estaba liderado por la industria textil algodonera, estas firmas ocupaban posiciones a partir del número 50 (Ducilo era una empresa extranjera que había comenzado con la producción de hilado de rayón). Especialmente relevante es que las firmas laneras, fundadas a fines del siglo XIX y comienzos del siglo XX, todavía ocupaban una posición destacada: Campomar & Soulas (con inversiones en Uruguay), Masllorens Hermanos, Giordino & Ugolino, y Teubal Hermanos. Un total de cuatro firmas entre las primeras doce textiles. Para 1959, la situación se había modificado con el ascenso de las empresas textiles incluso entre las primeras veinte del país, como era el caso de la Compañía General Fabril Financiera, cabeza de un Grupo Industrial que incluyó plantas textiles de algodón, lana y sintéticos (Badoza y Belini, 2016; 2019), y la Fábrica Argentina de Alpargatas, una firma con inversiones en Uruguay y Brasil. Las laneras casi ya no figuraban y en cambio las productoras de hilados sintéticos ocupaban un lugar muy relevante como la anglo-norteamericana Ducilo y la ítalo-argentina SNIAFA. Para 1971, la pérdida de posiciones de la rama textil es evidente dado el desarrollo de industrias capital-intensivas en el complejo automotor, la industria siderometalúrgica, la química y petroquímica. Solo la Fábrica Argentina de Alpargatas se mantenía entre las primeras veinte firmas. Esta empresa junto con la Compañía General Fabril Financiera y GRAFA integraban el desmotado, la hilandería y tejeduría de algodón, y elaboraron ese año, el 29 % de la fibra, el 31,5 % de los hilados y el 37 % de los tejidos a lanzadera (Larramendy y Pellegrino, 2005, p. 92). En contraste, las empresas laneras habían desaparecido del ranking, estaban transitando sus últimos años o habían quebrado.

4. Algunas consideraciones finales

En este artículo hemos presentado un estudio sobre la industria textil, el sector «no líder» de la industrialización argentina de los años sesenta. Esta rama muestra una trayectoria muy particular. Se inició tardíamente, a pesar de que esa rama no contaba a finales del siglo XIX con barreras de entrada importantes en términos tecnológicos ni en lo relativo a las economías de escala. Si bien la Argentina era un gran productor mundial de lana y contó con disponibilidad de algodón desde la década de 1920, no logró desarrollar una industria textil diversificada. El crecimiento siguió el sendero propio de la industrialización, es decir, se orientó primero a la sustitución de importaciones y a satisfacer la demanda doméstica. Pero, el periodo de crecimiento hacia adentro fue relativamente breve. El tamaño acotado del mercado primero y luego las fluctuaciones del ingreso nacional limitaron su crecimiento a partir de los años cincuenta. La industria no tuvo entonces las ventajas de un mercado amplio y creciente que permitiera transitar hacia una producción que se acercara a la demanda de los mercados mundiales. El sector textil argentino continuó representando un porcentaje muy menor de la industria latinoamericana: solo un 14 % de los equipos instalados en la región, muy por detrás de México y Brasil. La relativamente cara mano de obra, los altos costos de producción (incluso en las fibras sintéticas donde los costos de la energía tenían un peso significativo) y los problemas de organización de la producción, no lograron resolverse adecuadamente. Las ventas externas no solo no mejoraron en los años sesenta, sino que, durante la segunda mitad, el desempeño exportador empeoró.

Frente a las fluctuaciones de los ingresos, el impacto de la crisis de 1962-1963, y el lento crecimiento del sector, los empresarios (especialmente laneros) mostraron interés por exportar y propiciaron la adopción de diferentes instrumentos fiscales y crediticios para alentar las ventas externas, algunos de los cuales fueron implementados por los gobiernos argentinos a partir de 1963. No obstante, las esperanzas que el estudio de CEPAL había cifrado para el incremento de las exportaciones de textiles de lana, sector al que consideraba con mayores probabilidades de crecer por las condiciones del mercado mundial de textiles, no se tradujeron en una realidad, y hacia 1970 varias de las empresas laneras tradicionales estaban

atravesando nuevas dificultades debido a su baja competitividad, la inestabilidad cambiaria y el reducido impacto de las medidas de apoyo tomadas.

Por su parte, la subrama algodonera sufrió transformaciones importantes en el periodo. Se produjo un proceso de concentración económica, modernización tecnológica y expulsión de mano de obra. En este caso, desde 1961, hubo una colaboración entre el gobierno y las grandes empresas integradas para, por ejemplo, realizar estudios de productividad en las hilanderías con vistas a identificar los problemas y mejorar los costos. Estos estudios se hicieron inicialmente en el marco del Centro de la Productividad Argentina, un organismo surgido de la colaboración con la OIT, y a partir de 1966, una vez que la dictadura de Onganía disolvió dicho organismo, a través de la iniciativa de las empresas privadas, con menos constancia e interés de acuerdo con los registros que pudimos consultar.

Por detrás de estos esfuerzos más o menos intensos de los empresarios, resalta el lugar relativamente marginal que la rama textil ocupaba en los planificadores argentinos. A partir del Segundo Plan Quinquenal de Perón, en 1953, se consideró que la rama crecería lentamente, con excepción de la posible inserción de algunas exportaciones laneras. El estudio de la CEPAL de 1958 la pensó como una industria vegetativa, es decir con un crecimiento impulsado exclusivamente por el aumento de la población argentina. Señaló también que durante los años cuarenta la industria se había sobrecapitalizado y, por lo tanto, no se requerirían grandes inversiones para responder a la demanda doméstica. Esta perspectiva se fundamentaba en un interés focalizado en la integración vertical de la industria con la necesidad de concentrar las inversiones y divisas disponibles en la siderurgia, la industria automotriz, la petroquímica, la papelera, entre otras. El gobierno de Frondizi acentuaría este diagnóstico de manera tal que el sector atravesaría un proceso de crisis y reconversión debido a la caída del poder de compra de los salarios. El Conade heredaría esta mirada y sus dos primeros planes relegaron a la industria textil a un lugar marginal. Más importante aún, los programas de estabilización implementados en 1959, 1962–1963 y 1967–1969, comprimieron los salarios reales y afectaron la demanda de textiles. En contraste, la Cepal revisaría parcialmente el enfoque centrado en las «industrias líderes» al realizar y publicar, a partir de 1963, una serie de estudios para cada país de América Latina. En ellos se señalaría las posibilidades de mejorar la competitividad y alentar el comercio regional.

Hemos mencionado los factores que incidieron en el lento crecimiento de la rama. Su trayectoria es la de una industria que nació tardíamente y que enfrentó a partir de 1950 nuevos desafíos donde las respuestas, si las hubo, fueron mayormente fallidas. Queda pendiente profundizar en el análisis de algunos de esos factores. En un mercado mundial marcado por una muy intensa competencia de nuevos países exportadores, algunos de ellos beneficiados por los bajos costos de la mano obra, y otros por el desarrollo de ventajas competitivas, la industria textil argentina conoció una trayectoria breve de progreso y estancamiento en términos de producción, en buena medida debido al tamaño del mercado doméstico, la inestabilidad macroeconómica y las fluctuaciones de ingresos producidas por las crisis y las políticas de estabilización.

Referencias bibliográficas

- Amdam, R. P. y Lluch, A. (2024). The International Labour Organization and Management Development. *Business History Review*, 98, 485–516.
- Azpiazú, D. y Schoor, M. (2010). *Hecho en Argentina*. Siglo XXI Editores.
- Badoza, S. y Belini, C. (2016). Los grupos industriales y la sustitución de importaciones en la Argentina. El caso de la Compañía General Fabril Financiera, 1929–1958. *América Latina en la Historia Económica*, 23(1), 7–40.
- Badoza, S. y Belini, C. (2019). Conformación y cambios en la estructura de un grupo industrial argentino durante la ISI: Fabril Financiera, 1929–1973. *Quinto Sol*, 23(3), 1–23.
- Banco Central de la República Argentina. (1975). *Sistema de Cuentas del Producto e Ingreso de la República Argentina* (2 vols.).
- Barbero, M. I. (2015) *Actores y estrategias en los orígenes de la industrialización argentina (1870–1930)*. (Tesis de doctorado). Universidad Complutense de Madrid.

- Barbero, M. I. y Dethiou, C. (2011). Trayectorias y estrategias de empresarios italianos en la industria textil argentina (1900–1970), Asociación Uruguaya de Historia Económica, *Quintas Jornadas de Investigación*, Montevideo.
- Beckert, S. (2014). *Empire of Cotton. A Global History*. Vintage Books.
- Belini, C. (2009). *La Industria Peronista. Políticas públicas y cambio estructural, 1946–1955*. Edhasa.
- Belini, C. (2010a). La Compañía General de Fósforos y los orígenes de la industria hilandera de algodón en Argentina, 1920–1935. *América Latina en la Historia Económica*, 17(2), 91–123.
- Belini, C. (2010b). El lento desenvolvimiento de la industria textil lanera y la sustitución de importaciones durante la entre-guerra, 1914–1939. *Investigaciones y ensayos* (pp. 111–142). Academia Nacional de la Historia.
- Belini, C. (2012). Industrial Exports and Peronist Economic Policies in Post War Argentina. *Journal of Latin American Studies*, 44, 285–317.
- Belini, C. (2017a). Small and Medium-Sized Enterprises during the Argentinian Textile Industry Boom, 1929–1955. *Marché & Organizations*, 30, 73–96.
- Belini, C. (2017b). *Historia de la industria en la Argentina. Desde la independencia a la crisis de 2001*. Sudamericana.
- Bértola, L. y Ocampo, J.A. (2012). El desarrollo económico de América Latina desde la independencia. Fondo de Cultura Económica.
- Cámara de la Industria de Fibras Manufacturadas. (1972). *La industria argentina de Fibras Sintéticas*.
- Cámara Industrial Textil Lanera (Citla). (1962). *Exportación de manufacturas textiles laneras argentinas. Su promoción. Estudio realizado en el primer semestre de 1962*, Buenos Aires, Publicación 43.
- Cámara Industrial Textil Lanera (Citla). (1963). *Situación y perspectivas de la industria textil lanera*, Buenos Aires, Publicación 4.
- Canitrot, A. y Seress, P. (1974). Algunas características del comportamiento del empleo en la Argentina entre 1950 y 1970. *Desarrollo Económico*, 14(53), 69–90.
- Canitrot, A., Fidel, J., Jullierat, M. y Lucángeli, J. (1976). El empleo en la industria textil argentina. Análisis del comportamiento y de la elección tecnológica. *Desarrollo Económico*, 16(63), 349–371.
- Cepal. (1951). *Productividad de la mano de obra en la industria textil algodonera en cinco países latinoamericanos*. Santiago de Chile.
- Cepal. (1959). *El desarrollo económico de la Argentina*. ONU.
- Cepal. (1964). Ducilo S.A., *Industria de las Fibras Textiles, Celulósicas y Sintéticas en Argentina*. Cepal, Seminario sobre el desarrollo de las industrias químicas en América Latina, Documento Informativo 19.
- Cepal. (1965). *La industria textil en América Latina* (Vol. VIII).
- Colman, O. (1992). La industria textil argentina y la reconversión extensiva del sector industrial argentino, 1930–1943. *Ciclos en la historia, la economía y la sociedad*, 2, 123–155.
- Comisión Honoraria de Reactivación Industrial. (1963). *Informe sobre la industria argentina y los medios para su reactivación*.
- Conade. (1964). *Plan Nacional de Desarrollo, 1965–1969*.
- Conade. (1971). *Plan Nacional de Desarrollo, 1971–1975*.
- Díaz Alejandro, C. (1975). *Ensayos sobre la historia económica argentina*. Amorrortu.
- Dorfman, A. (1983). *Cincuenta años de industrialización en la Argentina, 1930–1980*. Solar.
- Eriksson, J. (1970). El comportamiento de la exportación de manufacturas en la Argentina, 1951–1965. *Desarrollo Económico*, 9(36), 555–580.
- García Heras, R., Heymann, D. y Montero, G. (2022). Episodio cíclico y cambio estructural. El Plan de Estabilización y Desarrollo. En P. Gerchunoff, D. Heymann y A. Jáuregui (Comps.), *Medio siglo entre tormentas. Fluctuaciones, crisis y políticas macroeconómicas en la Argentina (1948–2002)* (pp. 91–136). Eudeba.
- Garibotti M. H. (2021). Las políticas de regulación del comercio exterior y el fomento de las exportaciones textiles durante el primer peronismo (1946–1955). *Anuario CEEED*.
- Garibotti, M. H. (2024). Control de cambios e importaciones textiles durante el primer peronismo (1946–1955). *Revista Páginas*, 16(41).

- Girbal-Blacha, N. (2003). *Mitos, paradojas y realidades en la Argentina peronista, 1946–1955*. Unqui.
- Jáuregui, A. (2015). El CONADE: organización y resultados, 1961–1971. *Anuario IEHS*, 29(30), 141–158.
- Jáuregui, A. y Keifman, S. (2022). 1962–1966: crisis y desarrollo bajo control pretoriano. En P. Gerchunoff, D. Heymann y A. Jáuregui (Comps.), *Medio siglo entre tormentas. Fluctuaciones, crisis y políticas macroeconómicas en la Argentina (1948–2002)* (pp. 137–182). Eudeba.
- Katz, J. y Kosacoff, B. (1989). *El proceso de industrialización en la Argentina: evolución, retroceso y prospectiva*. Centro Editor de América Latina.
- Kosacoff, B. y Azpiazu, D. (1989). *La industria argentina: desarrollo y cambios estructurales*. Centro Editor de América Latina.
- Larramendy, J.C. y Pellegrino, L.A. (2005). *El algodón: ¿una oportunidad perdida?* Al Margen.
- Lluch, A. y Lanciotti, N. (2018). Las empresas extranjeras durante la Industrialización Dirigida por el Estado: el auge industrial. En N. Lanciotti y A. Lluch (Eds.), *Las empresas extranjeras en Argentina del siglo XIX al siglo XXI* (pp. 69–92). Imago Mundi.
- Lluch, A. y Lanciotti, N. (2021). *Las grandes empresas en la Argentina. Desde la expansión agropecuaria hasta la última globalización*. Prohistoria.
- Lobato, M. (2010). Textile Production in Argentina. En L. Van Hoss, E. Van Nederveen y E. Hiemstra-Kuipers (Eds.), *The Ashgate companion to the history of textile workers, 1650–2000* (pp. 17–42). Routledge.
- Marson, M.D. (2024). Was it the culture or the cost of capital? Performance of the Brazilian textile industry, 1870–1970: A Global Perspective. *Cladhe*.
- Odisio, J. y Rougier, M. (2021). La industrialización argentina dirigida por el Estado (1953–1975). En M. Rougier (Coord.), *La industria argentina en su tercer siglo. Una historia multidisciplinar (1810–2020)* (pp. 197–262). Ministerio de Desarrollo Productivo.
- Panettieri, J. (1983). *Proteccionismo, liberalismo y desarrollo industrial*. Centro Editor de América Latina.
- Park, Y. y Anderson, K. (1997). The Experience of Japan in Historical and International Perspective. En S. D. Chapman (Ed.), *The Textile Industries* (vol. 4, pp. 262–273). Twentieth-Century Developments, LB Tauris.
- Petrecolla, A. (1968). *Prices, import substitution and investment in the Argentine textile industry*. University of Columbia.
- Petrecolla, A. (1989). Unbalanced Development, 1958–1962. En G. Di Tella y R. Dornbusch (Eds.), *The Political Economy of Argentina, 1946–83* (pp. 108–128). University of Pittsburgh Press.
- Ramírez, H. (2007). *Corporaciones en el poder. Institutos económicos y acción política en Brasil y Argentina*. Lenguaje Claro.
- Rocchi, F. (2006). *Chimneys in the Desert, Industrialization in Argentina During the Export Boom Years, 1870–1930*. Stanford University Press.
- Rougier, M. (2007). Crédito e Industria en tiempos de Perón, 1944–1955. *Revista de Historia Industrial*, 35, 79–113.
- Rougier, M. y Odisio, J. (2019). El canto del cisne de la industrialización argentina. Desempeño y alternativas en la etapa final de la ISI. *Estudios Sociales*, 68, 51–67.
- Schvarzer, J. (1996). *La industria que supimos conseguir*. Planeta.
- Singleton, J. (1997). *The World Textile Industry*. Routledge.
- Sourrouille, J., Kosacoff, B. y Lucángeli, J. (1985). *Transnacionalización y política económica en la Argentina*. CET-CEAL.
- Sugihara, K. (2004). International Circumstances Surrounding The Post War Japanese Cotton Textile Industry. En D. Farnie y D. Jeremy (Eds.), *The Fibre that Changed the World. The Cotton Industry in International Perspective* (pp. 521–554). Oxford University Press.

DINÂMICA INDUSTRIAL EM OSASCO (SÃO PAULO, BRASIL): REORGANIZAÇÃO ECONÔMICA E ESPACIAL (1985–2015)

*INDUSTRIAL DYNAMICS IN OSASCO (SÃO PAULO, BRAZIL):
ECONOMIC AND SPATIAL REORGANIZATION (1985–2015)*

Cláudia Alessandra Tessari¹, Renata Bianconi², Flávio Tayra³,
Julio Cesar Zorzenon Costa⁴, Antonio Carlos Casulari Roxo da Motta⁵

Resumo

O artigo objetiva analisar a mudança do perfil econômico do município de Osasco (São Paulo – Brasil) a partir do final dos anos 1980 e início da década de 1990 e seu impacto no reordenamento do espaço urbano e no perfil de emprego e renda. Importante centro industrial do estado de São Paulo, notadamente metalúrgico, Osasco, que tinha na indústria de transformação sua principal atividade, abrigando grandes empresas de capital nacional e internacional, sofreu drástica mudança com a preponderância atual do setor de serviços, em especial empresas de varejo e comércio eletrônico, responsáveis pela maior parte do PIB municipal. Para o estudo do reordenamento econômico no município, recortamos o eixo “Ferrovia–Autonomistas”, área industrial formada nos anos 1910 e intensificada a partir da década de 1940, em torno de vias de acesso privilegiadas e constituída por grandes empresas industriais empregadoras de significativo contingente de trabalhadores, que passou por transformações a partir dos anos 1990. Selecionamos para a pesquisa cinco firmas aí instaladas (Frigorífico Continental/Wilson, fundado em 1916; Eternit, em 1940; unidade Osasco da Santista S.A., em 1950; Braseixos, hoje CBDS, em 1956; e Brown Boveri, em 1957), cujas trajetórias explicitam, de forma concreta, as transformações indicadas.

Palavras-chave: Osasco (São Paulo–Brasil); indústrias; reestruturação produtiva; reorganização espacial.

Códigos JEL: L60, L23, O14, R11

Abstract

This article aims to analyze how the economic profile of the municipality of Osasco (São Paulo, Brazil) changed from the turn of the 1980s to the 1990s, and how this shift impacted the reorganization of urban space, and employment and income patterns. Osasco, an important industrial center in the state of São Paulo — particularly in the metallurgical sector — where manufacturing was the main economic activity, hosting large companies with both national and international capital, has undergone a drastic transformation, now characterized by the predominance of the services sector, especially retail and e-commerce, which account for the majority of its GDP. To study the municipality's economic reorganization, we focus on the “Ferrovia–Autonomistas” axis, an industrial area established in the 1910s and expanded in the

¹ Universidade Federal de São Paulo, Brasil. Correio eletrônico: ctessari@unifesp.br

² Universidade Federal de Alfenas e Universidade Estadual de Campinas, Brasil. Correio eletrônico: renata.bianconi@unifal-mg.edu.br

³ Universidade Federal de São Paulo, Brasil. Correio eletrônico: ftayra@unifesp.br

⁴ Universidade Federal de São Paulo, Brasil. Correio eletrônico: julio.zorzenon@unifesp.br

⁵ Fundação SEADE. Correio eletrônico: antoniocarlosroxomotta@gmail.com

1940s, structured around privileged access routes and characterized by the presence of large industrial firms employing a substantial workforce, which began undergoing significant transformations from the 1990s onward. For the research, we selected five companies located in this area (Frigorífico Continental/Wilson, founded in 1916; Eternit, in 1940; the Osasco unit of Santista S.A., in 1950; Braseixos, now CBDS, in 1956; and Brown Boveri, in 1957) whose trajectories concretely illustrate the transformations indicated.

Keywords: Osasco (São Paulo, Brazil); industries; productive restructuring; spatial reorganization.

Códigos JEL: L60, L23, O14, R11

Recibido: 9-9-2025 | **Revisado:** 25-11-225 | **Aceptado:** 5-12-2025

Introdução

O município de Osasco localiza-se na região metropolitana de São Paulo (RMSP), fazendo divisa com o oeste da capital do estado, por um lado, e com os municípios de Barueri, Carapicuíba, Cotia, Taboão da Serra e Santana de Parnaíba, por outro. Osasco tem área territorial de 64,954 km² e é composto por 60 bairros, com uma população total de 728.566 pessoas em 2022 (densidade demográfica de 10.414,92 hab./km²). O município tem um dos maiores PIB do Brasil (2º em São Paulo e 7º no país) que, em 2022, foi estimado em R\$81,6 bilhões, sendo 94% provenientes do setor de serviços.

Osasco teve sua constituição como parte do desenvolvimento do município de São Paulo. Foi vila da capital paulista até 1918, distrito de 1918 a 1944, subdistrito de 1944 a 1958, e, no início de 1962, foi oficializado como município. Neste sentido, a história econômica de Osasco relaciona-se diretamente à história da industrialização e de São Paulo, visto que se formou primeiramente como um típico subúrbio industrial da capital paulista a partir da instalação de indústrias pioneiras na região, no final do século XIX. (Penteado e Petrone, 1958, p. 97-98).

Quando observamos a história da industrialização brasileira, o estado de São Paulo e, sobretudo, sua capital e entorno têm destaque. De acordo com o Censo Industrial de 1949, publicado em 1950, o estado de São Paulo era responsável por 48% do Valor da Transformação Industrial (VTI) brasileira (Negri, 1996, p. 89). A capital, sozinha, era responsável por metade da produção industrial do estado e pela metade dos operários industriais (Luna e Klein, 2022, p. 54)

A industrialização de Osasco esteve intrinsecamente ligada à dinâmica econômica da capital paulista e de sua região metropolitana. Beneficiou-se de sua proximidade com São Paulo, da disponibilidade de terrenos baratos e da localização privilegiada ao lado da Estrada de Ferro Sorocabana, fatores que atraíram investimentos industriais (Penteado e Petrone, 1958, p. 98; Negri, 1996, p. 87). Isso deve-se ao fato de que, como indica Corrêa (1989, p. 55), o crescimento das cidades capitalistas impõe a descentralização de atividades econômicas, como as industriais e terciárias, para suas áreas periféricas, por meio dos processos de descentralização e de seletividade espacial⁶.

A instalação de grandes indústrias em Osasco, a partir dos anos 1940, é uma expressão concreta do processo que se desenrolava desde os anos iniciais do século XX, de concentração da indústria brasileira no estado de São Paulo e de sua expansão para áreas periféricas e para municípios vizinhos à sua capital, a cidade de São Paulo. Isso se explica pela existência, naquele momento, de vantagens locacionais e de economias de aglomeração⁷ no entorno da capital, a região da “Grande São Paulo” como era chamada. Tal

⁶ No tocante à atividade industrial, esses processos vinculam-se à tentativa de contornar os constrangimentos surgidos na região central para a continuidade de atividades produtivas. Estão relacionados também ao desenvolvimento de novas técnicas e a novas necessidades de escalas de produção. Tais elementos tornam inviáveis a permanência ou a instalação de plantas industriais nos centros urbanos, provocando sua transferência para espaços onde há possibilidade de terrenos maiores e mais baratos. Essas áreas tornam-se mais atrativas, ainda, se possuírem algum tipo de infraestrutura prévia como, por exemplo, ferrovias, que favorecem a constituição de economias de aglomeração.

⁷ Economia de aglomeração é um conceito complexo devido à diversidade de interpretações por diferentes correntes teóricas. Não obstante, pode ser resumido como a presença, concentrada em determinado espaço, de atividades, agentes econômicos e recursos que permitem diminuição de custos, ganho de escala, incremento de produtividade e, portanto, o aumento da lucratividade. Para uma avaliação de sua complexidade conceitual ver: Tinoco (2003); para uma definição mais direta, ver: Sandroni (1999, p. 193).

situação permaneceu, em linhas gerais, até o final da década de 1960, quando então é revertida devido ao início de outro processo: o de desconcentração industrial em São Paulo (Diniz, 1993, p. 40; Negri, 1996, p. 24).

Essa desconcentração industrial na Região Metropolitana de São Paulo (RMSP) se intensificou, ganhou novas dimensões e uma maior intensidade, a partir dos anos 1990 e está relacionada à profunda reestruturação da economia brasileira, marcada pelos impactos e desdobramentos das crises econômicas dos anos 1980, pela transformação nas formas de ação do Estado brasileiro nos assuntos econômicos e também pela mudança de sua atuação regulatória. Relaciona-se, ainda, a modificações introduzidas por um novo panorama econômico internacional: a chamada mundialização do capital, que se caracterizou por uma forte abertura comercial e por uma maior liberdade nos fluxos financeiros e de serviços, em escala global (Chesnais, 1996). Em âmbito nacional, a liberalização comercial e financeira teve ainda forte impacto na taxa de câmbio, provocando perda de competitividade da indústria brasileira. Os processos acima referidos, em suas faces interna e externa, denotam que a economia do país transitava, nesse período, de um padrão de acumulação urbano-industrial, sustentado, em boa parte, por políticas de desenvolvimento industrial com grande participação do Estado, para um novo modelo de acumulação, marcado, a partir de então, por um profundo processo de globalização, de liberalização econômica e de financeirização da riqueza.

É importante ressaltar que essas transformações estão na origem do processo de desindustrialização pelo qual o Brasil passou a partir do final da década de 1980 e no qual a desindustrialização de Osasco estava inserida. Em nível local, na RMSP, particularmente em Osasco, essas transformações intensificaram os problemas vinculados às deseconomias de aglomeração, que já haviam começado a se tornar visíveis a partir de meados da década de 1970 (Diniz, 1993, p. 40), tais como: aumento de custos urbanos vinculados ao aumento dos preços dos terrenos, dos congestionamentos do trânsito viário, de restrições à circulação de veículos pesados e do surgimento de pressões ambientais. A essas questões somaram-se, na década seguinte, a valorização dos terrenos industriais para empreendimentos imobiliários (Constantino, 2009, p. 114) e o aumento das mobilizações sindicais —as quais, de acordo com interpretações das entidades patronais, levavam ao aumento do custo do trabalho (Negri, 1996, p. 191). Esses elementos parecem ter impulsionado a transformação da antiga base produtiva de Osasco em áreas voltadas ao comércio, aos serviços e à habitação para classes médias e altas.

Além dos fatores que levaram às deseconomias de aglomeração em Osasco, deve-se incluir a incorporação de Osasco aos processos de transformações urbanas ocorridas na Zona Oeste da capital paulista, no entorno da avenida Marginal Pinheiros, região com a qual Osasco possui relativa proximidade⁸. No início dos anos 1990, a gestão municipal de Paulo Maluf (1993–1996) em São Paulo promoveu uma série de obras viárias que reconfiguraram o valor da terra urbana e impulsionaram a migração de sedes administrativas e serviços de alto padrão para a Zona Oeste do município (Rolnik, 1997), intensificando sua tendência em se estabelecer como novo eixo dinâmico voltado aos investimentos imobiliários. Simultaneamente, a construção do Rodoanel —especialmente em seu trecho Oeste, cujo projeto foi anunciado em 1997 e executado entre 1998 e 2002 (Governo do Estado de São Paulo, 2005)— teve papel estratégico na valorização da localização de Osasco como polo logístico e de comércio.

Dessa forma, apesar de não ser possível analisar o processo de desindustrialização de qualquer região brasileira (ou mesmo de outras economias onde ocorreram processos de desindustrialização prematura) sem levar em conta as conexões entre o regime macroeconômico e a política industrial (Nassif; Bresser-Pereira; Feijó, 2018), esse artigo tem como foco a análise das condicionantes locais. Visa analisar a mudança do perfil industrial de Osasco a partir do final da década de 1980 e o reordenamento econômico e espacial do município, entendendo que o fechamento de indústrias respondeu ao processo geral de reestruturação produtiva e de desindustrialização nacional, mas também às deseconomias de aglomeração em âmbito local e à permanência da influência econômica da capital paulista e das transformações urbanas de sua Zona Oeste.

Na busca de caracterização do espaço local, reconstituímos o processo de formação da principal área territorial industrial de Osasco, o eixo “Ferrovia–Autonomistas”, que se formou a partir dos anos 1910 e se

⁸ Para as transformações urbanas referidas ver Fix (2007).

intensificou com a instalação de grandes indústrias de capital nacional e internacional a partir dos anos 1940.

Em seguida, é analisado o perfil econômico de Osasco e seus impactos nos perfis de emprego e de renda em dois tempos: em meados dos anos 1980, quando o município passou a enfrentar intenso processo de reestruturação em seu setor produtivo; e em meados da década de 2010, quando se evidenciaram as transformações desse espaço urbano, com a intensificação dos grandes empreendimentos comerciais e residenciais (Neiva, 2015). As mudanças econômicas e espaciais no município ganham concretude na análise da trajetória de cinco firmas que se localizavam no eixo “Ferrovia–Autonomistas”: Frigorífico Continental/Wilson (fundado em 1915); Braseixos, hoje CDBS (fundada em 1956), Brown Boveri (fundada em 1957), Eternit (fundada em 1940) e a unidade Osasco da Santista S.A. (fundada em 1950). Essas empresas, com exceção da Braseixos, tiveram suas atividades descontinuadas no município e suas instalações foram demolidas total ou parcialmente para dar lugar a condomínios residenciais verticais, salas comerciais, complexo com supermercados e hipermercados, além de três shopping centers.

1. A constituição do parque fabril de Osasco e o eixo industrial “Ferrovia–Autonomistas”

Como já destacado, a região que hoje faz parte do município de Osasco constituiu-se como parte do desenvolvimento industrial da cidade de São Paulo. Segundo estudo realizado na década de 1950 sobre a capital paulista, seus subúrbios e arredores, é o processo de industrialização que explica o desenvolvimento da região que hoje é o município de Osasco:

Foi inegavelmente o desenvolvimento industrial da cidade de São Paulo que veio dar imponência às áreas hoje ocupadas pelos subúrbios que vimos estudando: ocasionou o rejuvenescimento de antigos e sonolentos aglomerados, como aconteceu com Santo Amaro, Guarulhos e, particularmente, com São Miguel Paulista; fez nascer e deu importância a centros novos, como São Caetano do Sul, Santo André e, especialmente, Osasco. (Penteado, 1958, p. 14)

As primeiras fábricas instaladas em Osasco, embriões do parque industrial do município, datam dos últimos anos do século XIX. Eram elas a Companhia Cerâmica de Osasco, fundada em 1884, a Fábrica de Tecidos de Algodão Enrico Del’Acqua & Cia, em 1895, e a Fábrica de papel e papelão Sturlini Matarazzo e Cia, em 1902. Durante e imediatamente após a Primeira Guerra Mundial, a região recebeu novas e importantes fábricas: em 1914, o frigorífico Continental Products Company (posteriormente, Frigorífico Wilson do Brasil); em 1922, a Fábrica de Tecidos de Algodão Enrico Del’Acqua & Cia retornou à atividade como Fábrica de Tecidos Beltramo e Cia (Cotonifício Beltramo ou ainda Cotonifício de Osasco)⁹; e, a partir de 1930, a fábrica de fósforos Alves e Reis (Fósforos Granada). (Langenbuch, 1968)

Foi, sobretudo após a Segunda Guerra Mundial, que Osasco se tornou um dos principais centros industriais do estado de São Paulo. As políticas industrializantes do período fizeram com que o estado de São Paulo, sua capital, principalmente, seus subúrbios e municípios adjacentes passassem a oferecer significativas vantagens locais.

São exemplos de empresas industriais que se instalaram em Osasco a partir de 1940: Eternit do Brasil Cimento e Amianto S.A. (1941); Cobrasma (1944); Cia Industrial e Mercantil de Artefatos de Ferro – CIMAF (1948); Fábrica de Tecidos Tatuapé S.A. – Santista Têxtil (1950); Lonaflex (1951); Indústria Elétrica Brown Boveri (1957)¹⁰; e Braseixos Rockwell, entre outras. (Costa, 2021, p. 112)

A formação de Osasco, portanto, sempre esteve relacionada à indústria:

⁹ A Fábrica de Tecidos de Algodão Enrico Del’Acqua & Cia, localizada próximo à estação de trem de Osasco, havia sido desativada em 1906.

¹⁰ Costa (2021) indica o ano de 1945 como o de fundação da empresa Brown Boveri. Contudo, o ano correto é 1957, de acordo com Ruy (2023, p. 14) e com propaganda da empresa publicada na revista *Realidade* (1967, p. 31).

Não se registrou ali a fase de transição, ora agropastoril, ora comercial, verificada noutras áreas da própria região de São Paulo [...] . As indústrias locais tiveram importância desde o alvorecer de Osasco e seus “satélites”, chegando mesmo a constituir um dos fatores da formação de alguns dos núcleos, como é o caso de Presidente Altino, com o “Frigorífico Wilson”. (Penteado, 1958, p. 103).

A importância industrial do extremo oeste da capital paulista, onde se situa o território próximo às estações de trem da Estrada de Ferro Sorocabana (EFS) durante a primeira metade do século XX, é explicada pela saturação industrial do seu núcleo central. Assim, nos anos 1940, o crescimento demográfico e o número de fábricas instaladas em Osasco derivam do encarecimento da força de trabalho e dos meios necessários à reprodução da vida na região central da capital. Em Osasco, como em todo o entorno da capital, a disponibilidade de terras a preços baixos atraía trabalhadores e, consequentemente, empresas. A sua localização, favorecida pela presença da ferrovia, por se situar em um vale fluvial e por estar próxima à estrada de Itu¹¹, foi, pois, fator determinante (Langenbuch, 1968). Osasco, segundo Langenbuch (1968, p. 262) constituiu-se como um típico “subúrbio-estação”¹², um “subúrbio-estação da Estrada de Ferro Sorocabana”. Essa característica favoreceu —com a progressiva industrialização— que Osasco posteriormente passasse a ser um típico subúrbio industrial, cuja atração permaneceu sendo a proximidade da linha férrea, seus terrenos baratos (pois afastados do centro da cidade de São Paulo) e sua grande extensão:

A ocupação da faixa lindeira à linha férrea nas regiões mais próximas ao centro da cidade de São Paulo aumentou gradativamente nos primeiros anos do século XX, limitando o número de terrenos disponíveis e subindo o preço destes. Assim, a expansão industrial começou a ser instalada em territórios periféricos também servidos pela ferrovia, como na região da Estação Osasco, no km 16 de São Paulo, atendida pela Estrada de Ferro Sorocabana. (Costa, 2021, p. 98).

Foi ao lado da Estrada de Ferro Sorocabana que foi instalada a primeira fábrica de Osasco, a Companhia Cerâmica (1898), responsável, inclusive, pela inauguração da estação Osasco, no km 16 da EFS. O Frigorífico Continental/Wilson, também se instalou ao lado da ferrovia, por onde chegava o gado de corte. Em São Paulo foi inaugurada uma nova estação no km 14 da EFS, distante apenas 2 km da Estação Osasco¹³. De acordo com Costa (2021, p. 100) o motivo da instalação da estação neste local foi o fato de ali ter sido construído o desvio para o Frigorífico Wilson.

Essa região delimitada entre as duas estações da EFS e entre a estrada São Paulo–Itu constituiu-se em um importante núcleo urbano-industrial, região “Ferrovia-Autonomistas”, na primeira metade do século XX, e foi uma das regiões que mais tarde recebeu a instalação de outras grandes unidades fabris, constituindo-se na principal área industrial do município (Quadro 1; Mapa 1).

¹¹ Antiga Estrada dos Romeiros, antigo caminho de São Paulo. No trecho que atravessa o município de Osasco, atualmente chama-se Avenida dos Autonomistas.

¹² Forma como o citado autor denominou regiões que se localizavam ao redor ou em contato com estações ferroviárias, junto às quais desenvolvia-se um centro comercial.

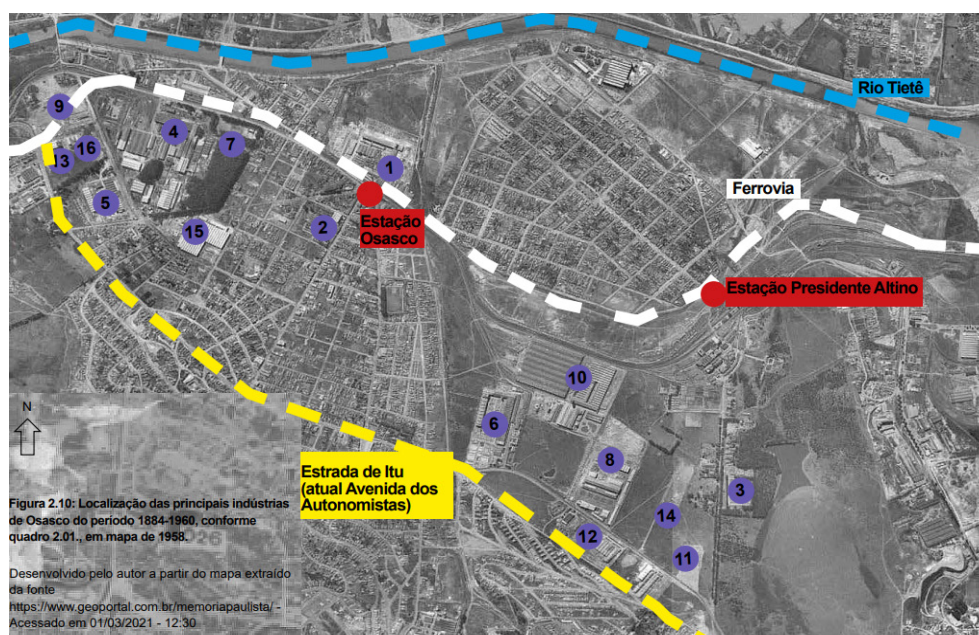
¹³ No mesmo ano, a estação foi denominada Presidente Altino. Atualmente, Presidente Altino é, também, o nome de um importante bairro do município de Osasco, nas áreas adjacentes à estação.

Quadro 1. Relação das principais indústrias do Território Ferrovia–Autonomistas entre 1898 e 1960

Nº	Empresa	Fundação	Ramo
1	Companhia Cerâmica Industrial de Osasco (Hervy)	1898	Cerâmica
2	Fábrica de Tecidos de Algodão Enrico Del’Acqua & Cia (posteriormente Cotonifício Beltramo)	1898	Tecidos
3	Continental Products Company – Frigorífico Continental (posteriormente Frigorífico Wilson)	1915	Processamento de carnes
4	Companhia Sorocabana de Material Ferroviário	1929	Material ferroviário
5	Fábrica de Fósforos Alves e Reis (Fósforos Granada)	1929	Fósforos
6	Eternit do Brasil Cimento e Amianto S.A	1940	Fibrocimento
7	Cobrasma	1944	Material ferroviário
8	Indústria Elétrica Brown Boveri	1957	Material elétrico pesado
9	Cia. Industrial e Mercantil de Artefatos de Ferro (Cimaf)	1950	Cabos de aço
10	Santista	1950	Tecidos
11	Lonaflex	1951	Guarnição para freios
12	Induselet S.A. Indústria de Material elétrico Charleroi	1956	Material elétrico
13	Osram	1955	Lâmpadas
14	Masul S/A – Madeiras Sul Americanas	1952	Madeiras
15	Braseixos Rockwell	1957	Materiais automobilísticos
16	S.A. White Martins	1960	Química

Fonte: Elaborado pelos autores.

Mapa 1. O eixo “Ferrovia–Autonomistas” – localização das principais indústrias (1884–1960)



Fonte: Mapa extraído de Costa (2021, p. 113).

2. A região em dois tempos: 1980 e 2015

Até 1970, Osasco experimentou uma fase de intensa industrialização e urbanização, quando a instalação de grandes plantas industriais atraiu, também, uma grande quantidade de trabalhadores, provenientes, principalmente, do interior do estado de São Paulo, de Minas Gerais e do Nordeste brasileiro (Costa, 2021, p. 115).

De acordo com o VIII Recenseamento Geral de 1970, realizado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), Osasco já era o 5º município mais populoso do estado de São Paulo e apresentava 100% de população urbana. A economia do município se baseava na indústria de transformação e influenciava vários outros municípios. Em 1971, havia 179 estabelecimentos industriais de transformação que registravam 14.386 pessoas ocupadas. A indústria de produtos alimentares era significativa, com 22 estabelecimentos e 2.212 ocupações, com destaque para o Frigorífico Wilson, com um total de 1.672 pessoas. (IBGE 1975, p. 6–8)

O aumento da importância industrial na periferia da cidade de São Paulo, como foi o caso do antigo subdistrito de Osasco, na primeira metade do século XX, sobretudo a partir da década de 1940, é explicado pela saturação industrial da região central da cidade de São Paulo, o que fez com que a expansão industrial passasse a se dar nos subúrbios e entorno. Foi nesse período, por exemplo, que a indústria automobilística se estabeleceu em São Bernardo do Campo, Santo André e São Caetano do Sul (Luna e Klein, 2022, p. 76). A instalação das fábricas em Osasco é parte desse processo de concentração industrial na RMSP, explicada pela oferta de grandes terrenos a preços baixos.

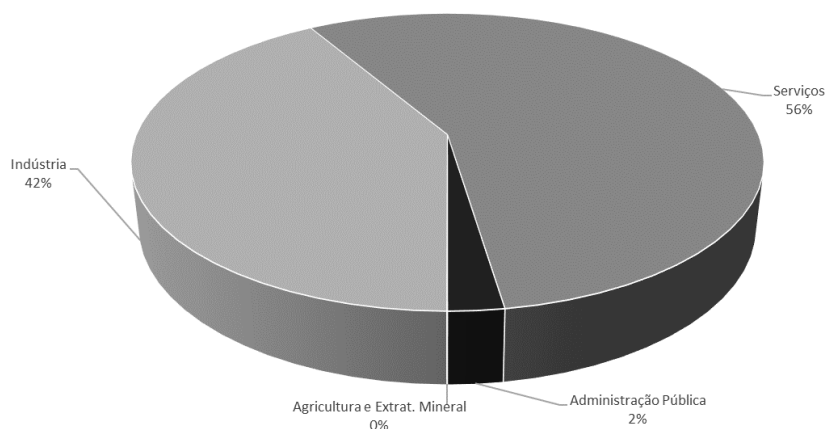
A partir dos anos 1980, no entanto, o setor industrial foi perdendo importância na geração de empregos, e na geração da renda municipal e, o que se refletiu em sua paisagem urbana. Os antigos prédios industriais foram sendo demolidos, dando lugar a grandes empreendimentos comerciais e de serviços.

2.1. As transformações a partir dos anos 1980

A partir de meados dos anos 1980, a cidade, que já se notabilizava como um importante polo industrial, passou a enfrentar intenso processo de reestruturação em seu setor produtivo.

Segundo dados do Ministério do Trabalho e do Emprego (MTE), a partir do Relatório Anual de Informações Sociais (RAIS), em 1985, o setor industrial respondia por aproximadamente 42% dos empregos registrados, equivalentes a 42.995 de um total de 103.678 empregos do município. O de serviços, por sua vez, respondia por 56%, 58.159. A agricultura e indústria extrativa possuíam participação ínfima, enquanto os empregos na administração pública respondiam por 2%.

Gráfico 1. Vínculos empregatícios em Osasco: 1985

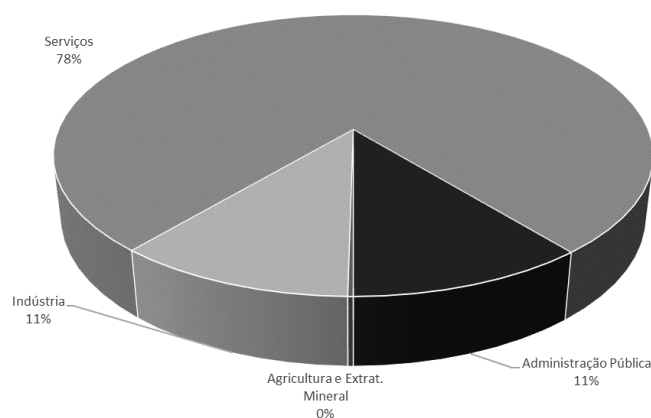


Fonte: Elaboração dos autores com dados de MTE/RAIS.

Passados 30 anos de transformações, em 2015 a situação havia mudado significativamente, pois o setor industrial perdera muitos postos de trabalho no município, reduzindo sobremaneira a sua participação,

que caiu para 11% no total dos empregos gerados, ao passo que o setor de serviços passou a responder por 78% dos empregos, que atingiram o total de 169.369 em 2015 (um crescimento de 63,1% frente aos 103.678 de 1985). A participação dos empregos industriais ficou equivalente ao dos postos gerados na administração pública direta e autárquica, que segundo os dados do Ministério do Trabalho e do Emprego (através da RAIS), evoluiu de 2.501 em 1985 para 18.465 em 2015, um crescimento de 640% no período.

Gráfico 2. Vínculos empregatícios em Osasco: 2015



Fonte: Elaboração dos autores com dados de MTE/RAIS.

2.1.1. Indústria

Desde os anos 1980, o município de Osasco registrou a saída de várias fábricas de seu território. Muitas unidades de confecção e têxtil, que haviam sido muito importantes na região, começaram a fechar ou transferir suas operações para áreas com custos de produção mais baixos. O mesmo ocorreu com as empresas do setor metalúrgico que se deslocaram ou encerraram as suas atividades, em parte devido também à concorrência internacional e ao câmbio sobrevalorizado que caracterizaram a economia brasileira a partir de 1994¹⁴.

Tais mudanças podem ser claramente observadas nos dados de emprego do setor industrial do município (Tabela 1). Em 1985 eles correspondiam a quase 43 mil, que se viram reduzidos para 18.480 em 2015. Em 1985, o segmento que empregava o maior contingente de trabalhadores era o de material de transporte, com 11.334 registros, seguido pela indústria têxtil e de vestuário, com 7.141, e a indústria de material elétrico e de comunicações, com 5.172. Nos anos de 2005 e 2010, correspondentes aos dois primeiros mandatos do governo de Luiz Inácio Lula da Silva, a economia brasileira voltou a apresentar bons resultados econômicos (crescimento anual médio do PIB de 3,9%, apesar da crise financeira de 2008) e alguns segmentos da indústria de Osasco acompanharam esse movimento (principalmente equipamentos de material de transporte e indústria química de produtos farmacêuticos e veterinários).

Tabela 1. Empregos no setor industrial em Osasco: 1985/2015

IBGE Subsetor	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2015
Indústria de Produtos Minerais não Metálicos	1.969	1.690	341	158	117	363	298
Indústria Metalúrgica	4.076	3.504	2.948	3.700	2.349	2.924	1.976
Indústria Mecânica	1.594	2.540	1.904	1.264	1.321	1.356	1.368
Indústria do Material Elétrico e de Comunicações	5.172	3.869	3.195	2.161	1.736	3.122	792
Indústria do Material de Transporte	11.334	9.895	3.133	2.016	4.589	3.625	2.480

¹⁴ Entre 1994 e 2012, a taxa de câmbio média no Brasil foi de R\$ 1,90/US\$ passando a desvalorizar a partir de 2013.

IBGE Subsetor	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2015
Indústria da Madeira e do Mobiliário	636	730	1.114	859	591	323	362
Indústria do Papel, Papelão, Editorial e Gráfica	3.963	2.763	2.337	2.225	2.132	3.028	2.952
Ind. da Borracha, Fumo, Couros, Peles, Similares, Ind. Diversas	1.912	2.806	1.361	956	1.527	1.069	1.090
Ind. Química de Produtos Farmacêuticos, Veterinários, Perfumaria	2.445	2.808	2.822	3.583	4.063	3.688	3.394
Indústria Têxtil do Vestuário e Artefatos de Tecidos	7.141	6.457	2.997	2.135	2.343	2.514	1.072
Indústria de Calçados	104	44	19	52	47	20	38
Indústria de Produtos Alimentícios, Bebidas e álcool Etílico	2.649	1.552	2.635	3.559	7.693	9.306	2.658
Total Indústria	42.995	38.658	24.806	22.668	28.508	31.338	18.480

Fonte: Elaboração dos autores com dados de MTE/RAIS.

Tomando como base o ano de 1985, conforme apresentado na Tabela 2, a participação dos empregados na indústria no total do município representava, em 2015, apenas 43% do contingente inicial. Os únicos segmentos que apresentaram crescimento nesta comparação histórica foram os de produtos farmacêuticos, veterinários e perfumaria, que evoluíram de 2.445 empregos para 3.394, e a indústria de produtos alimentícios, bebidas e álcool etílico, que se manteve praticamente estável no período (2.658 em 2015). Nos outros setores industriais, no entanto, os números foram negativos: as indústrias de produtos minerais não metálicos, de material elétrico e de comunicações e a têxtil foram as que apresentaram as maiores reduções de postos de trabalho, acumulando em 2015 o equivalente a 15% do que geravam em 1985. A indústria metalúrgica, antes uma das mais importantes do município, teve o seu número de postos diminuído praticamente à metade em todo o período analisado.

Tabela 2. Evolução dos vínculos empregatícios na indústria em Osasco: 1985/2015 (1985=100)

Segmentos	1990	1995	2000	2005	2010	2015
Indústria de Produtos Minerais não Metálicos	157	17	8	6	18	15
Indústria Metalúrgica	86	72	91	58	72	48
Indústria Mecânica	159	119	79	83	85	86
Indústria do Material Elétrico e de Comunicações	75	62	42	34	60	15
Indústria do Material de Transporte	87	28	18	40	32	22
Indústria da Madeira e do Mobiliário	115	175	135	93	51	57
Indústria do Papel, Papelão, Editorial e Gráfica	70	59	56	54	76	74
Ind. da Borracha, Fumo, Couros, Peles, Similares, Ind. Diversas	147	71	50	80	56	57
Ind. Química de Produtos Farmacêuticos, Veterinários, Perfumaria	115	115	147	166	151	139
Indústria Têxtil do Vestuário e Artefatos de Tecidos	90	42	30	33	35	15
Indústria de Calçados	42	18	50	45	19	37
Indústria de Produtos Alimentícios, Bebidas e álcool Etílico	59	99	134	290	351	100
Total Indústria	90	58	53	66	73	43

Fonte: Elaboração dos autores com dados de MTE/RAIS.

A saída de grandes empresas do município também pode ser verificada numa razão simples, o número de empregados por estabelecimento. Em 1985, as empresas industriais instaladas contavam, em média, 146 funcionários, com algumas possuindo média muito superior, como era o caso da indústria de material de transporte (809,6) e de material elétrico e de comunicações (287,3), que se viram reduzidas no período mais recente, respectivamente para 68,9 e 21,4; o tamanho das fábricas que permaneceram diminuiu sobremaneira em termos de número de vagas oferecidas. Na linha contrária, apenas a indústria de calçados passou a ostentar média superior: de 10,4 em 1985 para 38 em 2015 (destaque-se que sua participação na produção do município é apenas residual) (Tabela 3).

Tabela 3. Empregados por estabelecimento na Indústria em Osasco (média): 1985/2015

Segmentos (IBGE Subsetor)	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2015
Indústria de Produtos Minerais não Metálicos	89,5	62,6	31,0	7,5	7,3	18,2	13,0
Indústria Metalúrgica	74,1	42,2	30,1	28,9	18,8	20,2	15,7
Indústria Mecânica	39,9	46,2	43,3	28,7	22,4	19,1	14,6
Indústria do Material Elétrico e de Comunicações	287,3	154,8	84,1	51,5	48,2	74,3	21,4
Indústria do Material de Transporte	809,6	520,8	111,9	72,0	139,1	106,6	68,9
Indústria da Madeira e do Mobiliário	18,2	13,5	23,2	19,1	13,4	9,5	7,7
Indústria do Papel, Papelão, Editorial e Gráfica	84,3	43,2	44,1	23,4	21,8	24,6	30,8
Ind. da Borracha, Fumo, Couros, Peles, Similares, Ind. Diversas	53,1	46,0	34,0	36,8	41,3	31,4	30,3
Ind. Química de Produtos Farmacêuticos, Veterinários, Perfumaria	69,9	54,0	36,2	39,8	44,6	41,4	41,9
Indústria Têxtil do Vestuário e Artefatos de Tecidos	106,6	65,9	38,9	26,0	27,6	24,4	11,9
Indústria de Calçados	10,4	4,4	9,5	26,0	23,5	6,7	38,0
Indústria de Produtos Alimentícios, Bebidas e álcool Etílico	115,2	51,7	32,9	32,7	66,3	73,3	19,0

Fonte: Elaboração dos autores com dados de MTE/RAIS.

2.1.2. Serviços

Com as saídas das grandes empresas industriais, a atividade econômica do município passou a se concentrar em serviços e comércio, com destaque também para as empresas de tecnologia e serviços financeiros, que teoricamente requerem menor espaço físico e que podem oferecer retornos econômicos bastante significativos, por conta da proximidade à capital paulista.

O comércio se expandiu com a inauguração de Shopping Centers e com a modernização de centros comerciais, atraindo consumidores locais e dos demais municípios vizinhos da RMSP. Concomitantemente, houve melhora da infraestrutura, como transporte e logística, o que facilitou a atração de novas empresas e a movimentação de produtos (como a conclusão do trecho oeste do Rodoanel Mário Covas). Mais recentemente, a cidade também implementou políticas fiscais para atrair investimentos, buscando diversificar a economia local. Grandes empresas de comércio pela internet, como DHL e Mercado Livre, se instalaram na cidade, devido à sua localização e infraestrutura, além dos benefícios fiscais.

Com tais condições, como mostrado na Tabela 4, o setor de serviços experimentou crescimento de aproximadamente 127% no número de empregos gerados entre 1985 e 2015. O comércio varejista foi o que apresentou o maior crescimento absoluto no período, evoluindo de 9.279 em 1985 para 33.484 em 2015, sendo, nesse ano, o maior empregador do município, seguido pelo comércio e administração de imóveis, valores mobiliários e serviços técnicos, com 20.545, e transportes e telecomunicações, com 17.845.

Tabela 4. Empregos no setor de Serviços em Osasco: 1985/2015

IBGE Subsetor	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2015
Serviços Industriais de Utilidade Pública	555	167	247	1.442	614	668	804
Construção Civil	1.620	2.817	2.565	2.137	2.663	5.600	7.432
Comércio Varejista	9.279	9.888	13.556	16.328	19.014	29.359	33.484
Comércio Atacadista	2.358	3.397	4.506	5.473	6.254	11.920	13.788
Instituições de Crédito, Seguros e Capitalização	20.568	17.774	12.125	11.081	13.210	13.779	14.248
Com. e Administração de Imóveis, Valores Mobiliários, Serv. Técnico...	10.581	6.232	4.999	7.225	8.662	16.568	20.546
Transportes e Comunicações	5.125	5.843	6.785	10.068	11.095	15.095	17.845
Serv. de Alojamento, Alimentação, Reparação, Manutenção, Redação, ...	5.936	8.357	4.361	5.361	7.033	12.410	12.374
Serviços Médicos, Odontológicos e Veterinários	1.695	1.688	2.113	2.026	1.888	2.980	4.583
Ensino	442	868	3.096	3.827	3.759	5.016	6.905
Total	58.159	57.031	54.353	64.968	74.192	113.395	132.009

Fonte: Elaboração dos autores com dados de MTE/RAIS.

Em termos relativos, o maior crescimento foi verificado no comércio atacadista, que evoluiu 485% no período, sendo seguido pela construção civil (359%) e transportes e telecomunicações, com 248%. O único segmento de serviços que apresentou redução de postos de trabalho no período foram as instituições de crédito, seguros e capitalização que apresentaram redução de 31% no período, devido fundamentalmente às mudanças tecnológicas ocorridas. Neste segmento, os postos de trabalho eram 20.568 em 1985 e caíram para 14.248 em 2015. Destaque também deve ser dado ao segmento de ensino, que evoluiu de 442 empregos em 1985 para 6.905 em 2015. Tendo como referência inicial o ano de 1985, o setor de serviços como um todo apresentou um crescimento de 127%, como mostra a Tabela 5 a seguir.

Tabela 5. Evolução dos vínculos empregatícios em Serviços em Osasco: 1985/2015 (1985=100)

Segmentos	1990	1995	2000	2005	2010	2015
Serviços Industriais de Utilidade Pública	30	45	260	111	120	145
Construção Civil	174	158	132	164	346	459
Comércio Varejista	107	146	176	205	316	361
Comércio Atacadista	144	191	232	265	506	585
Instituições de Crédito, Seguros e Capitalização	86	59	54	64	67	69
Com. e Administração de Imóveis, Valores Mobiliários, Serv. Técnico...	59	47	68	82	157	194
Transportes e Comunicações	114	132	196	216	295	348
Serv. de Alojamento, Alimentação, Reparação, Manutenção, Redação, ...	141	73	90	118	209	208
Serviços Médicos, Odontológicos e Veterinários	100	125	120	111	176	270
Ensino	196	700	866	850	1.135	1.562
Serviços	98	93	112	128	195	227

Fonte: Elaboração dos autores com dados de MTE/RAIS.

Assim como no setor industrial, o número de postos de trabalho médio por estabelecimentos também apresentou redução no setor de serviços. Nas instituições de créditos já referidas, a média era de 437,6 em 1985 e caiu para 80,5 em 2015, como mostra a Tabela 6 a seguir.

Tabela 6. Empregados por estabelecimento em Serviços em Osasco (média): 1985/2015

Segmentos (IBGE Subsetor)	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2015
Serviços Industriais de Utilidade Pública	111,0	41,8	8,2	120,2	51,2	30,4	44,7
Construção Civil	30,6	24,9	18,6	12,7	17,9	18,0	16,3
Comércio Varejista	6,9	5,9	6,9	6,0	6,2	7,4	8,2
Comércio Atacadista	18,4	17,7	22,4	25,0	26,2	39,1	35,9
Instituições de Crédito, Seguros e Capitalização	437,6	370,3	155,4	127,4	125,8	83,5	80,5
Com. e Administração de Imóveis, Valores Mobiliários, Serv. Técnico...	41,7	18,4	12,4	10,2	11,3	15,9	15,2
Transportes e Comunicações	66,6	65,7	32,9	33,2	28,9	25,6	24,2
Serv. de Alojamento, Alimentação, Reparação, Manutenção, Redação, ...	12,2	13,3	8,0	7,1	8,9	11,4	9,2
Serviços Médicos, Odontológicos e Veterinários	27,3	22,5	11,4	6,1	5,3	6,7	8,8
Ensino	9,2	14,5	30,1	21,0	16,9	18,6	21,2
Total	35,5	27,0	20,0	15,8	17,4	18,2	16,5

Fonte: Elaboração dos autores com dados de MTE/RAIS.

2.2. A mudança do perfil econômico

As transformações ocorridas em Osasco mantiveram coerência com as transformações ocorridas na capital paulista e em sua região metropolitana a partir do final dos anos 1980, quando a economia brasileira (e por extensão a capital paulista e sua região metropolitana) conheceu um expressivo processo de reestruturação produtiva, que pode ser caracterizado como um conjunto de mudanças simultâneas expressas, entre outras: pela passagem da modalidade de acumulação taylorista/fordista/fayolista para a acumulação flexível ou toyotista; pela revolução técnico-científica, que desencadeou a chamada terceira revolução industrial, evidenciada na generalização da automação, da robótica e da informática nos processos produtivos e administrativos; por mudanças nas formas de gestão das empresas; e, ainda, pelo processo de mundialização do capital, com a maior liberalização e circulação dos fluxos de capital, serviços e mercadorias.

Uma das facetas mais evidentes de tais transformações encontra-se no fato de que as grandes empresas puderam, a partir de então, desvincular os espaços de produção dos espaços de gestão e de projetos, deslocando suas unidades produtivas para espaços onde os custos associados à produção e circulação de mercadorias fossem menores.

Tal possibilidade deve ser observada em conjunto com outros processos desencadeados pelas transformações em curso, como a necessidade de mudanças na organização das plantas industriais impostas pelas novas tecnologias e formas de ordenação da produção e também pela intensificação de deseconomias de aglomeração, entre as quais podem ser citadas: o aumento do custo dos terrenos urbanos e dos impostos territoriais; a dificuldade de funcionamento das fábricas e da distribuição de sua produção, devido ao surgimento de vários constrangimentos urbanos, como a ampliação dos congestionamentos de trânsito, a maior restrição à circulação de caminhões de grande porte, poluição ambiental e sonora; e, finalmente, a mobilização da sociedade local em reação às dificuldades impostas por esses constrangimentos (Costa, 2021, p. 129).

3. As empresas de Osasco

Os desdobramentos das transformações socioeconômicas e espaciais em Osasco são mais evidentes quando observamos o eixo “Ferrovia–Autonomistas”, área que sofreu intensa modificação. A fim de darmos concretude a esse processo, apresentamos neste tópico a trajetória de algumas importantes empresas que ali (ou em sua proximidade) se situavam. Entender a participação delas na formação da identidade econômica local e de que maneira ocorreu a desativação de suas plantas industriais (no caso de quatro delas) ou a sua permanência (no caso da Braseixos) permite maior compreensão do processo de reordenamento econômico e espacial pelo qual Osasco passou.

3.1. O Frigorífico Continental/Wilson

O frigorífico foi fundado na região em 1915, visando abastecer o mercado externo e, em parte, a capital paulista, que passava por crescimento urbano e populacional. De capital norte-americano, constituiu-se num dos maiores do estado de São Paulo, chegou a empregar mais de 1.200 pessoas e foi um dos responsáveis pela urbanização da região de Osasco.

Ao tratarem dos investimentos estrangeiros no início da industrialização do Brasil, Suzigan e Szmrecsányi (2002, p. 267), destacaram o setor de processamento de carnes como um dos setores que iniciaram suas atividades com predomínio do capital estrangeiro. Segundo os autores, o capital internacional efetuou investimentos diretos nesse setor com o objetivo de explorar e processar matérias-primas locais tendo em vista a exportação. Deste modo, o setor de frigoríficos¹⁵ nasceu, no Brasil, dominado pelos capitais oligopolistas britânico e norte-americano, que também se dirigiram à Argentina e ao Uruguai, a fim de exportar carnes processadas.

O período situado entre 1913 e 1923 foi crucial para a consolidação do setor frigorífico. Investimentos estrangeiros, principalmente norte-americanos e britânicos, foram realizados nas regiões Sul e Sudeste do Brasil para atender à demanda internacional durante e após a Primeira Guerra Mundial (Guimarães e Campos, 2012, p. 5). Empresas líderes mundiais que aqui investiram foram: Continental Products Company (posteriormente Wilson); Brazilian Meat Co.; Armour; e Swift. Essas empresas de capital estrangeiro controlavam a indústria de carnes no país. Segundo Suzigan e Szmrecsányi (2002, p. 269), em meados da década de 1930, juntas detinham 95% da capacidade nacional de abate e processamento de gado bovino e 87% da de suínos e ovinos.

A empresa Continental Products Company, em 1915, estabeleceu-se nos limites do município de São Paulo (atualmente o bairro de Presidente Altino, município de Osasco), em uma propriedade de 242 hectares (Gimenes, 1978, p. 20). Todo o seu maquinário e equipamentos foram importados. O frigorífico era controlado pelo grupo Schwartzchild & Sulzberger, de Chicago (EUA), que foi absorvido pela Wilson & Co., a terceira maior empresa do oligopólio da carne nos EUA (Suzigan e Szmrecsányi, 2002, p. 267).

Utilizando a rede ferroviária paulista para a coleta do gado gordo das áreas de invernadas no interior de São Paulo, alcançou uma das maiores capacidades de abate de bovinos, suínos e outros animais do Brasil. Chegou a abater 2.000 suínos/dia em 1933 (Gimenes, 1978, p. 141).

Um fato importante é que o frigorífico exigia energia elétrica para o funcionamento de suas câmaras frias. Essa demanda foi atendida pela Companhia Light and Power que era a responsável pelo abastecimento de energia para a região central do município de São Paulo. Até 1922, a região onde estava instalado o frigorífico não contava com energia elétrica. Esse serviço, portanto, era fornecido apenas para a empresa.

¹⁵ De acordo com o Decreto nº 30.691, de 29 de março de 1952, os estabelecimentos de carnes e derivados levam diferentes classificações. Entre elas estão: matadouros-frigoríficos; matadouros; e charqueadas. Entende-se por “matadouro-frigoríficos” o estabelecimento dotado de instalações completas e equipamento adequado para o abate, manipulação, elaboração, preparo e conservação das espécies de açougue; possuirá instalações de frio industrial. Entende-se por “matadouro” o estabelecimento dotado de instalações adequadas para a matança de quaisquer das espécies de açougue, visando o fornecimento de carne em natureza ao comércio de carne e sem dependências para industrialização. Entende-se por “charqueadas” o estabelecimento que realiza matança com o objetivo principal de produzir charque.

Na década de 1920, imigrantes armênios se agruparam na várzea de Presidente Altino, próxima ao frigorífico, e boa parte deles se engajou nos trabalhos da companhia. Para abrigar seus trabalhadores, o frigorífico construiu cerca de 300 casas. A empresa, por isso, pode ser considerada responsável pela urbanização da região:

Inicialmente eram sobretudo os operários das fábricas que procuravam ali fixar residência, em virtude da proximidade do local de trabalho e devido em parte à aquisição de casas por parte da Cia. Wilson para seus primeiros 350–400 operários, por volta de 1914, quando iniciou suas atividades. Isso levou P. Petrone a assinalar que a Cia. Wilson contribuiu para a formação do aglomerado urbano de Presidente Altino. Posteriormente, Osasco passou a ser procurada pela possibilidade de serem encontrados ali terrenos baratos para construção da casa própria ou localização. Isto levou a disseminação da mão de obra para os dois grandes e mais antigos estabelecimentos frigoríficos: Bordon (antiga Armour) e Comabra (ex-Wilson). (Gimenes, 1978, p. 172–173)

Os grandes frigoríficos estrangeiros, incluindo o Wilson, estabeleceram-se nos arredores da capital paulista e introduziram o chamado “modelo” de Chicago. Segundo Gimenes (1978), esse modelo caracterizava-se pela dimensão das unidades (grande porte) e pelo vasto raio de coleta (de até 400 km aproximadamente). Essa segunda característica, ainda segundo o autor, obedecia a três diretrizes: 1) os grandes frigoríficos deviam ocupar uma posição central em relação às áreas de engorda, dentro do raio de coleta; 2) deviam ter conexão com várias áreas de internadas, não dependendo exclusivamente de uma área de engorda; 3) a localização do frigorífico devia estar próxima a uma grande cidade e ao entroncamento de circulação ferroviária, com acesso ao porto de exportação (Gimenes, 1978, pp. 149–150).

Durante a Segunda Guerra Mundial, as exportações de carne cresceram desordenadamente, levando à redução do rebanho e à intervenção do governo para limitar o abate e as exportações. Os frigoríficos estrangeiros dominaram o mercado de carnes até 1955–57, quando seus abates alcançaram o volume máximo: Armour, 1.100–1.300 cabeças/diárias, Wilson, 1.000–1.200 cabeças/diárias, e Swift, 600–700 cabeças/diárias. (Guimarães e Campos, 2012, p. 28).

Após esse período, os poderosos grupos estrangeiros entraram em declínio: a companhia Armour foi vendida para o grupo Bordon em 1964; e o ramo brasileiro da Wilson foi vendido para acionistas brasileiros e teve sua razão social alterada para Comabra Indústria e Comércio de Alimentos Ltda. (Gimenes, 1978, p. 79–80). Em 1992, a Sadia, atualmente BRF, um dos maiores produtores e exportadores globais de alimentos, o adquiriu definitivamente. A planta de Osasco foi fechada logo em seguida. Suas instalações foram demolidas e em seu lugar foram construídos torres de prédios residenciais, parque, uma universidade e uma garagem de ônibus.

3.2. Eternit do Brasil Cimento e Amianto S.A.

A Schweizerische Eternitwerke AG foi fundada em 1903 pelo empresário suíço Alois Steinmann que transformou em produção industrial a patente do austríaco Ludwig Hatschek, que criara em 1901 uma fórmula de cimento amianto batizada Eternit, inspirada pelo vocábulo latim *aeternitas*. Nas primeiras décadas do século 20, vários empresários obtiveram licenças de Hatschek para produzir cimento amianto: após a suíça, foi fundada em 1905 a Eternit belga, e em 1922, a Eternit francesa. O patenteador permitia que apenas uma empresa usasse o nome “Eternit” nos diferentes países. No Brasil, a primeira autorização foi obtida em 1907 pela empresa Pantaleone Arcuri & Spinelli, de Juiz de Fora (MG), que logo encerrou suas atividades nesse segmento (Giannasi, 2012, p. 64). Na década de 1930, as empresas europeias já estabelecidas, como a suíça, belga e francesa passaram a prospectar mercados em outros continentes, especialmente quando estes possuíam potenciais reservas de amianto, como foi o caso brasileiro.

Em movimento paralelo, a Sociedade Anônima Mineração de Amianto (SAMA) foi fundada no Brasil, em 1939, obtendo a autorização para explorar a mina São Félix no município de Poções, atualmente Bom Jesus da Serra (BA). Logo após obtê-la, em 1940, a empresa foi adquirida pela S.A. Brasilit, pertencente ao grupo francês Compagnie Pont-à-Mousson, que depois alterou seu nome para Saint-Gobain. No início do ano seguinte, a Eternit do Brasil Cimento Amianto S.A. foi constituída pela Eternit suíça, controlada pela família

Schmidheiny. A família já controlava o grupo suíço desde 1920, passando por diversas reorganizações e alterações de propriedades, até que, em 2003, desligou-se totalmente com a venda à empresa Swisspor Holding. A decisão de abandonar gradualmente a produção com base no amianto já tinha sido tomada em 1978 (Knoepfli, 2012, p. 28).

A fábrica da Eternit em Osasco começou a ser construída em agosto de 1941 e foi concluída em 1942. Osasco se tornou assim uma das principais unidades de produção de materiais de construção à base de amianto no Brasil, participando da expansão da infraestrutura nacional no século 20, no segmento da construção civil. Desde o início de suas atividades até 1993, a unidade de Osasco empregou mais de 10 mil trabalhadores. Em seus melhores períodos de produção, empregou simultaneamente cerca de 2 mil trabalhadores. Segundo seus antigos funcionários, trabalhar na Eternit era motivo de orgulho junto às famílias da região, pois a empresa pagava um salário que podia superar em 20% a média regional e tinha uma estrutura de lazer que podia ser utilizada por elas, entre outros benefícios¹⁶.

Em 1967, a Eternit brasileira tornou-se parceira da Brasilit (pertencente à Saint-Gobain), adquirindo 49% do capital da SAMA, que então inicia atividades na mineração da fibra na mina de Cana Brava em Minaçu (GO), ainda em atividade em 2024, pois a mineração do amianto é permitida naquele estado. Durante várias décadas, a Eternit dominou o mercado de materiais de fibrocimento, utilizando amianto em muitos de seus produtos e expandiu suas atividades para outros estados do país (Giannasi, 2012).

A Eternit encerrou suas operações na fábrica de Osasco em 1993. Assim como nas demais empresas do município estudadas, o encerramento da unidade pode ter sido também fortemente influenciado pelas transformações econômicas enfrentadas no país e na RMSP. Mas, no caso específico da Eternit, o fechamento da unidade foi influenciado por outros fatores, como a pressão ambiental e, ainda mais grave, os de saúde pública, devido ao crescente reconhecimento dos riscos associados ao uso do amianto, substância considerada cancerígena pela Organização Mundial da Saúde (OMS) (em decorrência disso, em Osasco foi fundada uma organização dos trabalhadores afetados pelo produto). Desde 2005, a Saint Gobain é a principal acionista da Eternit no Brasil.

Após o encerramento das operações, a fábrica de Osasco se tornou um marco importante nas discussões sobre os impactos da exposição ao amianto. Muitos ex-funcionários e moradores da região desenvolveram doenças relacionadas à sua exposição, o que levou a processos judiciais e à luta por reparação e justiça ambiental. No cenário global, conforme as descobertas das consequências de seu uso e extração foram se disseminando pelas comunidades médica, jurídica e ambiental, sua utilização foi sendo banida em diversos países. Esse processo iniciou na Islândia em 1983 e, atualmente, cerca de 60 países já baniram o seu uso (Giannasi, 2012).

O fechamento da fábrica em Osasco marcou uma fase significativa na trajetória da Eternit no Brasil, com a empresa passando a enfrentar diversas ações legais relacionadas ao uso do amianto em seus produtos. Em 2017, o Supremo Tribunal Federal (STF) proibiu definitivamente o uso de amianto no Brasil, o que forçou a empresa a reestruturar suas operações e buscar alternativas para substituir o amianto (Supremo..., 2017). A fábrica de Osasco foi totalmente demolida e no local foram construídos condomínios de torres residenciais, salas comerciais e um complexo imobiliário com shopping center e supermercado.

Em 2008, a Eternit adentrou o segmento de louças sanitárias, utilizando, contudo, a atividade de terceiros. Em seguida, em 2012, passou a atuar, também, no setor de metais sanitários. Em 2014 e 2016, a companhia iniciou a produção própria de louças sanitárias e de fibras sintéticas de polipropileno, respectivamente. No início de 2018, afetada pela proibição do uso de amianto no Brasil, registrou pedido de recuperação judicial e incrementou o processo de transição total do uso de fibra de amianto para a fibra de polipropileno.

Em 2024, a Justiça aprovou o encerramento do processo de recuperação judicial da Eternit: “A sentença de encerramento da recuperação judicial reconhece que o Grupo Eternit cumpriu todas as obrigações assumidas frente aos credores que se venceram até o momento, tendo implementado com sucesso todas

¹⁶ Eliezer João de Souza, presidente da Associação Brasileira dos Expostos ao Amianto (comunicação pessoal, 6 agosto, 2024).

as medidas previstas, conforme os prazos, termos e condições estabelecidos”, de acordo com a empresa (Eternit S/A, 2024).

Apesar da proibição da utilização do amianto crisotila no Brasil, a empresa ainda pode vender a fibra para outros países — com respaldo de uma lei de 2019 que autoriza a extração do minério em Goiás para fins de exportação. Tem como principais compradores a Índia e países do Sudeste Asiático (Supremo Tribunal Federal, 2019).

3.3. Brown Boveri

Asea Brown Boveri (ABB) é o nome atual e aquele com o qual a empresa, situada à avenida dos Autonomistas, 1496, Vila Campesina, Osasco, passou a ser chamada a partir de 1988, devido à fusão da ASEA, empresa sueca, fundada em 1890, e da Brown Boveri, empresa suíça, fundada em 1891. Foi, no entanto, como Brown Boveri que a empresa iniciou suas operações em Osasco, no ano de 1957.

A presença da Brown Boveri já era marcante no Brasil. Sua primeira atuação, que a deixou famosa, remonta a 1912, quando foi responsável pela instalação do “bondinho do Pão de Açúcar”, no Rio de Janeiro. Nas décadas posteriores, se manteve como fornecedora, via importação, de equipamentos elétricos pesados e tecnologicamente avançados para as usinas hidrelétricas construídas no Brasil.

A instalação da Brown Boveri em Osasco relaciona-se, diretamente, ao contexto da economia brasileira nos anos 1950. Nessa década, o Estado brasileiro, por meio de sua ação interventora, procurava, via estabelecimento do departamento de bens de produção, “completar” e dar maior autonomia ao processo de industrialização, que havia sido desencadeado a partir dos anos 1930, fazendo com que a economia ingressasse no período da “industrialização pesada” (1956–1980) (Cano, 2007, p. 09).

A instalação desse tipo de indústria no Brasil visava superar a dificuldade de importação de bens de capital, gerada pela crise cambial pela qual o país passava. Em conferência proferida em 18 de agosto de 1955 (*O Observador...*, 1955, p. 23), no Grêmio Politécnico da Universidade de São Paulo, o General de Brigada Carlos Berenhauser Júnior, membro da Subcomissão de Planejamento, faz referência à associação da Brown Boveri com o “Projeto Indústria Dínamo Elétrica do Brasil (IDEB)” e à construção de uma planta da empresa em Osasco que permitiria, inicialmente, a produção de transformadores de capacidade 2,5 vezes maior do que os produzidos no Brasil até aquele momento¹⁷. Foi, no entanto, com a manutenção da Instrução 113 da Superintendência da Moeda e do Crédito (SUMOC)¹⁸, de 1955, e com a ação indutora da aceleração industrial, consubstanciada no Plano de Metas, de 1956, que as grandes empresas estrangeiras de material elétrico pesado tiveram estímulos para se estabelecerem no Brasil e, dentre elas, a Brown Boveri, em Osasco, naquele momento subdistrito e bairro da capital paulista (Sasse & Saes, 2016, p. 210–211).

É importante lembrar que o Plano de Metas tinha no seu setor I, o de energia, a sua principal prioridade, destinando, para tal, 43,4% do investimento inicialmente planejado para a consecução total do plano. Duas metas explicitavam esse caráter prioritário: a “Meta 1 – Energia Elétrica – elevação da potência instalada de 3.000.000 kw para 5.000.000 kw até 1960 e ataque de obras que possibilitarão o aumento para 8.000.000 kw em 1965”; e a “Meta 29 – Indústria Mecânica e de Material Elétrico Pesado – Implantação e expansão da indústria mecânica e de material elétrico pesado” (Franca, 2019, p. 41–43).

Foi nesse contexto que a Brown Boveri entrou em operação, em Osasco, em agosto de 1957, após um investimento inicial de 400 milhões de cruzeiros, sendo 300 milhões da própria empresa e o restante de origem nacional. Dos recursos de origem nacional, o BNDE financiou 65%. A indústria iniciou o seu programa de fabricação com a produção de transformadores de 100.000 kVA; transformadores de regulação de tensão; disjuntores a ar comprimido de até 220.000 Volts; e aparelhos de ligação e medição de até 220.000 volts (*O Observador...*, ed. 257, 1957, p. 5). A escolha por Osasco, naquele momento bairro de São Paulo, se vinculava à possibilidade de acesso a grandes terrenos a baixo custo, visto que a empresa pretendia expandir sua planta industrial nos anos seguintes.

¹⁷ A capacidade máxima dos transformadores produzidos era 88 kV e passaria, com a nova fábrica, a ser de 220 kV (*O Observador...*, 1955, p. 35).

¹⁸ A instrução 113 regulamentou a importação de bens de capital sem cobertura cambial pelas firmas estrangeiras.

Nesse sentido, a empresa assinou, logo na sequência, em 1958, novo contrato com o BNDE, que permitia a captação de recursos de até 311 milhões de cruzeiros, numa parceria entre a empresa, o banco e agentes privados, visando ao aumento de sua produção de transformadores e iniciar a produção de geradores (O Observador..., ed. 269, 1957, p. 6). Em um anúncio comemorativo dos seus dez anos, publicado na revista *Realidade* (setembro, 1967, p. 29), a Brown Boveri afirmou ter passado, neste intervalo de tempo, de uma centena de trabalhadores para 2.700, com instalação de 61 mil metros quadrados e estar exportando reatores de 50.000kVAs para a Venezuela e transformadores trifásicos de 40.000kVAs para a Colômbia.

A presença da Brown Boveri em Osasco, transformado em município autônomo em fevereiro de 1962, passou a ser marcante, a ponto de uma das justificativas para a criação da escola técnica de nível médio, o Instituto Tecnológico de Osasco, em 1968, ter sido a da necessidade de formar uma força de trabalho capacitada para atender as grandes empresas industriais do município (Siqueira, 2007, p. 39) e, dentre elas, principalmente a Brown Boveri.

Entre os anos de 1962 e 1972, segundo o semanário *Opinião*, órgão de imprensa oposicionista à Ditadura Militar, a Brown Boveri, apesar de ter ampliado o seu número de empregados de 1.063, em 1963, para 2.675, em 1967, acumulou prejuízos em suas operações no Brasil. Esses prejuízos foram cobertos por remessas de 36 milhões de dólares, por parte da matriz suíça, no mesmo período (Opinião, 1974, p. 14). Tal prejuízo, no entanto, teria sido deliberado e estaria relacionado com a prática de venda de produtos abaixo do custo de produção, com o objetivo conquistar mercado relativamente a empresas nacionais que competiam com ela. Dessa forma, a empresa teria assumido o controle de empresas nacionais como a Resilan (1969) e a Transistol (1972) e enfrentou um longo processo no Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE), movido pela empresa Codima, no qual foi absolvida, em 1974. Após esse período, a Brown Boveri conheceu um importante período de expansão, vinculado à venda de equipamentos para várias hidrelétricas brasileiras, em construção.

Após a fusão em 1988 com a ASEA, a empresa permaneceu produzindo equipamentos elétricos de grande porte em Osasco. No ano 2000, a empresa deixou de produzir esses equipamentos na fábrica de Osasco, transformando seu galpão industrial em uma unidade destinada à manutenção de equipamentos. O fechamento da unidade produtiva é normalmente explicado por uma diretriz geral da sede mundial da empresa. Apesar de este ser o motivo primordial, outras explicações podem ser aventadas, tais como a valorização de seu terreno, considerando que no local viriam a se instalar um shopping center e empresas atacadistas.

3.4. Fábrica de Tecidos Tatuapé S.A. (Santista Têxtil)

Em 1929, a Fábrica de Tecidos Tatuapé foi criada como subsidiária da S.A. Moinho Santista (fundada em 1905 e adquirida em 1908 pela Bunge & Born), que iniciara a produção destinada a suprir as necessidades de sacaria de sua atividade de moagem em 1925, em unidade têxtil instalada em São Paulo. Passando então a ser conhecida como Santista Têxtil, a Fábrica de Tecidos Tatuapé construiria em 1948 a “Fábrica de Osasco”, “revolucionando a arquitetura industrial têxtil no Brasil” (Humberg, 2004, p. 16). A Fábrica de Osasco foi instalada no km 17,5 da estrada de Itu, em área de pasto do Frigorífico Wilson, onde posteriormente também se instalaria a Brown Boveri. Nas proximidades, além do Frigorífico Wilson e da fábrica da Eternit, localizam-se um quartel do Exército e o depósito de café do Instituto Brasileiro do Café. O algodão chegava diretamente à fábrica por meio de um desvio da Estrada de Ferro Sorocabana (Humberg, 2004, p. 76–77).

A construção ocorre em momento de reestruturação do parque têxtil da empresa, após ter passado pela Segunda Guerra Mundial sem perda de rentabilidade ou de capacidade produtiva, graças à antecipação da formação de estoques de peças e acessórios. O fechamento de unidades mais antigas, a ampliação e modernização da Fábrica do Belenzinho (com extinção da fiação de algodão e início da tecelagem de lã) e a construção da Fábrica de Osasco inseriam-se no projeto de modernização da empresa. Esta última teria sido “cuidadosamente projetada em cada detalhe, tornando-se um modelo de organização industrial no País” (Humberg, 2004, p. 74): “Pela primeira vez no País, empregava-se, numa fábrica têxtil, um sistema de concreto armado na cobertura e um teto em forma de abóbada” (Humberg, 2004, p. 76). Na Fábrica de Osasco intentava-se a produção de tecidos em larga escala, com altos níveis de produtividade. Para tanto,

a fábrica contaria com maquinário norte-americano e formação dos futuros supervisores por funcionários treinados nos Estados Unidos.

Dedicada inicialmente à produção de sacaria, a Fábrica de Osasco passaria, a partir de 1951, a produzir lençóis, como parte de uma estratégia de diversificação da produção e de busca de novos consumidores. A industrialização da produção de lençóis, tradicionalmente fabricados de forma artesanal, teria representado uma revolução nas formas de comercialização e nos hábitos de consumo. A experiência bem-sucedida abriria o caminho para a produção de novos produtos na Fábrica de Osasco, que tornariam a Santista “líder no mercado de produtos industrializados de cama e banho” (Humberg, 2004, p. 81).

Dando continuidade à expansão de sua produção, em 1958 seriam inauguradas, no km 17 da Estrada de Itu, em Osasco, as novas instalações de tinturaria da S. A. Moinho Santista, consideradas um “passo significativo na marcha da industrialização brasileira” (Inauguradas..., 1958, p. 1). Contando com máquinas alemãs e suíças para o alveamento, tingimento e acabamento de tecidos, as novas instalações permitiriam também atender à demanda por tecidos de cores para vestimenta de trabalho. A Fábrica de Osasco se tornaria uma referência para as demais unidades da Santista Têxtil (Humberg, 2004, p. 96). Nela foi instalada, em 1971, uma unidade-piloto para a produção de toalhas, que depois se desenvolveria em fábrica a ser instalada no Nordeste. A decisão da empresa, em 1974, de ingressar no mercado de brim destinado à confecção de *jeans*, também teria a Fábrica de Osasco como centro de desenvolvimento dessa tecnologia, sendo nela realizados os primeiros estudos para essa produção — “tingimento do fio, tecelagem, lavagens e acabamentos especiais” (Humberg, 2004, p. 114). Em 1981, contando 2.300 funcionários, essa fábrica era a maior unidade da Santista.

Em 1975, a fábrica passou a produzir o “legítimo Denim índigo blue”, cuja produção era parcialmente vendida para a americana Lévi-Strauss. A empresa continuaria se expandindo na década de 1980, apesar da crise econômica, da elevação dos preços do algodão e da necessidade de modernização do parque fabril têxtil que, sob restrições às importações de equipamentos e falta de financiamento, enfrentava dificuldades para competir no mercado internacional. Em 1988, a Santista Têxtil liderava a produção de denim e casimiras no Brasil, bem como de tecidos para roupas profissionais, sendo, ao final da década, líder em vendas ao exterior do setor têxtil.

A crise do início dos anos 1990 e a abertura do mercado às importações implicariam dificuldades para a indústria têxtil, que passaria por processo de reestruturação. A elevação dos custos de produção na capital paulista (mão de obra, energia, abastecimento de água etc.) e problemas de logística levariam à desativação da unidade do Belenzinho da Santista, com a transferência de suas atividades, em 1991, para a Karibê S. A. Indústria e Comércio (Santa Isabel-SP), adquirida em 1988.

A unidade de Osasco, que, em 1990, tinha capacidade de produção de 3,8 milhões de metros lineares de brim, figurava nos planos da Santista Têxtil de passar a produzir linho, com tecnologia e matéria-prima italianas (Santista..., 1992, p. 8). Contudo, a empresa passaria por processo de reestruturação a partir desse ano, com estudos demonstrando a pertinência da concentração de suas atividades na divisão de vestuário (o que envolveria a fusão com a Alpargatas e a busca de fusões no setor). A desativação da unidade de Osasco, que apresentava elevados custos de produção, além de problemas de abastecimento de água e tratamento de efluentes, inseria-se nesse processo de reestruturação da Santista. Com a demolição da unidade de Osasco, no local foram construídos condomínios residenciais verticais, salas comerciais, supermercado e restaurante.

3.5. Braseixos (atual CDBS)

Com a instalação da indústria automobilística no centro da política de metas do governo Juscelino Kubitschek (1956–1960), a Cobrasma (Companhia Brasileira de Material Ferroviário) organiza a OPA (Oficina de Peças de Automóveis), embrião para a criação, em julho de 1956, da Cresa-Cobrasma, Rockwell Eixos S.A, sendo as suas instalações industriais inauguradas em novembro de 1959. Inicialmente pensada como investimento somente da Cobrasma, nos preparativos para sua constituição, estrategicamente, optou-se por vínculos com o capital americano, ainda minoritário, o que facilitou para sua implantação a importação de maquinário, treinamento de pessoal, acesso à tecnologia, financiamentos internacionais e o “respaldo” americano. O que acabou sendo, no debacle da Cobrasma ao longo do tempo, estratégia de sobre-

vivência, pois foi vendida para os sócios americanos, em pedaços, até que em junho de 1987 a Rockwell do Brasil Ltda assume o seu controle total (Motta, 2023).

Desde o seu início, ao contrário da Cobrasma ligada ao setor ferroviário, o vínculo da Braseixos com a indústria automobilística a favoreceu. Sua estreita ligação com a indústria dinâmica da economia, a expôs ao mercado internacional de peças e a obrigou a buscar inovações produtivas e organizacionais. No processo histórico, a empresa apurou o negócio e em decorrência das exigências de mercado, ajustou a produção, como uma volta às suas origens, vendendo divisões e se especializando em eixos para veículos comerciais pesados. Atualmente, é a principal fornecedora de peças de reposição para caminhões e ônibus da América do Sul, líder global presente em 19 países.

Ao completar 60 anos em 2016, era considerada a maior fábrica de eixos para caminhões e ônibus da América do Sul; apesar de o país e a indústria estarem em crise, a empresa continuou o investimento em modernização. Entre 2011 e 2016, realizou investimento de US\$25 milhões no desenvolvimento de pessoas, produtos e processos, embora também tenham ocorrido no período demissões generalizadas (Reis, 2016). A empresa que no passado contou com 4 mil funcionários, atualmente, com produção muito maior, conta com cerca de 1.200 funcionários, dos quais quatrocentos são terceirizados.

As mudanças empresariais nos negócios globais impactaram a empresa no Brasil. Em seu início chamava-se Cobrasma Rockwell Eixos S.A; em 1961 teve seu nome alterado para Rockwell S.A; em 1973, Braseixos S.A. Em 1987, a Rockwell adquiriu o controle total da Braseixos, que passou a denominar-se Braseixos–Rockwell, depois Braseixos; em seguida, alterou novamente para Rockwell–Braseixos. Em 1997, com o desmembramento da Rockwell International, a operação brasileira se integra à Meritor, com sede em Troy (estado do Michigan), nos Estados Unidos. Em 2000, é realizada a fusão internacional entre a Meritor e a Arvin Industries, Inc.; com isto passa a se chamar Arvin–Meritor; em 2011, a Arvin vende globalmente sua divisão de rodas, e retorna à Meritor Inc. Em agosto de 2022, a Cummins Inc., líder mundial em energia e tecnologia, realizou a aquisição da Meritor International. No Brasil, depois de uma fase de transição, a Meritor passou a se denominar CDBS (Cummins Drivetrain and Braking Systems)

Tendo em vista o processo acelerado de desindustrialização de Osasco, como explicar a decisão da empresa de não ter também migrado, dado que está situada no centro da cidade? A empresa antes da pandemia tinha preferência de compra de terreno no município de Roseira na microrregião de Guaratinguetá (SP), para construção de nova unidade. Para muitos, seria o primeiro passo para sua transferência. O investimento necessário para a construção seria de R\$ 200 milhões¹⁹, e levaria dois anos para iniciar a produção. No entanto, como o retorno das atividades pós-pandemia foi rápida, a demanda reprimida era imediata e havia riscos de perda de participação no mercado. A opção foi investir mais R\$ 50 milhões na fábrica de Osasco, com resposta imediata no aumento da produção.

Para Edson Cogo²⁰, diretor do Sindicato dos Metalúrgicos, há 33 anos na empresa, quando da iniciativa de transferência da montagem (carro chefe) para Roseira, o Sindicato organizou a resistência, com o apoio da Prefeitura, inclusive por suspeitar que era um primeiro movimento para a sua transferência total. Além do possível interesse da empresa, o capital imobiliário tinha e mantém interesse na incorporação da sua área. No caso da pressão externa, o fluxo de caminhões foi ajustado para diminuir os efeitos no trânsito.

Carlos Ricardo Calegari²¹ e Waner Luis Carboni²², que foram da alta direção da empresa, entendem o movimento para sair do município, mas avaliam que a transferência envolveria custos a fundo perdido (sem retorno). A permanência se deu então por uma questão estratégica, mesmo quando de 1987 até 1995/96, operava no prejuízo. A fábrica se transformou com tecnologia de ponta e mudanças organizacionais: a forjaria produzia 80% para a própria empresa, com equipamentos antigos que exigiam investimentos pesados, o que motivou a empresa a fechar a área e comprar o produto pronto de outras em-

¹⁹ Cf. <https://www.autodata.com.br/noticias/2020/07/10/meritor-suspende-investimento-em-nova-fabrica/31579/>

²⁰ Edson Cogo (comunicação pessoal, 07 agosto, 2024).

²¹ Carlos Ricardo Calegari (comunicação pessoal, 30 julho, 2024).

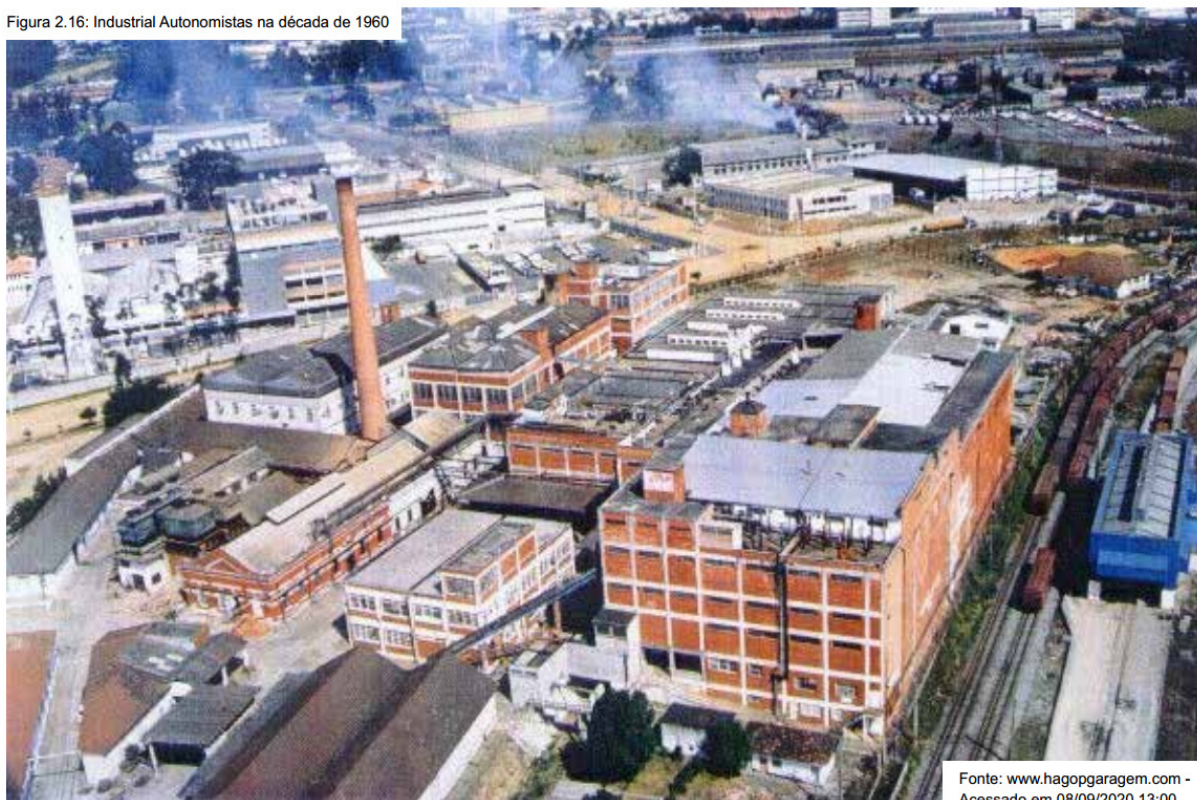
²² Waner Luis Carboni (comunicação pessoal, 30 julho, 2024).

presas, permitindo custos menores de produção. Esta e outras medidas permitiram que passasse a ser muito lucrativa.

Para Carlos Seiscentos²³, a empresa não se transferiu somente por ser não poluente; mas, sobretudo, por cálculo eminentemente empresarial. O mercado dela está no eixo rodoviário principal de São Paulo e próximo do mercado demandante. A logística de se mudar uma empresa de alta precisão é complexa e os custos de mudança podem ser altos; por conta disso, prevaleceu a lógica empresarial da maximização do lucro.

Imagem 1: O eixo Ferrovia–Autonomistas – década de 1960

Figura 2.16: Industrial Autonomistas na década de 1960



Fonte: www.hagopgaragem.com -
Acessado em 08/09/2020 13:00

Fonte: Costa (2021, p. 134)

²³ Carlos Seiscentos (comunicação pessoal, 12 agosto, 2024).

Imagem 2: O eixo Ferrovia–Autonomistas – material publicitário de projetos imobiliários – 2000

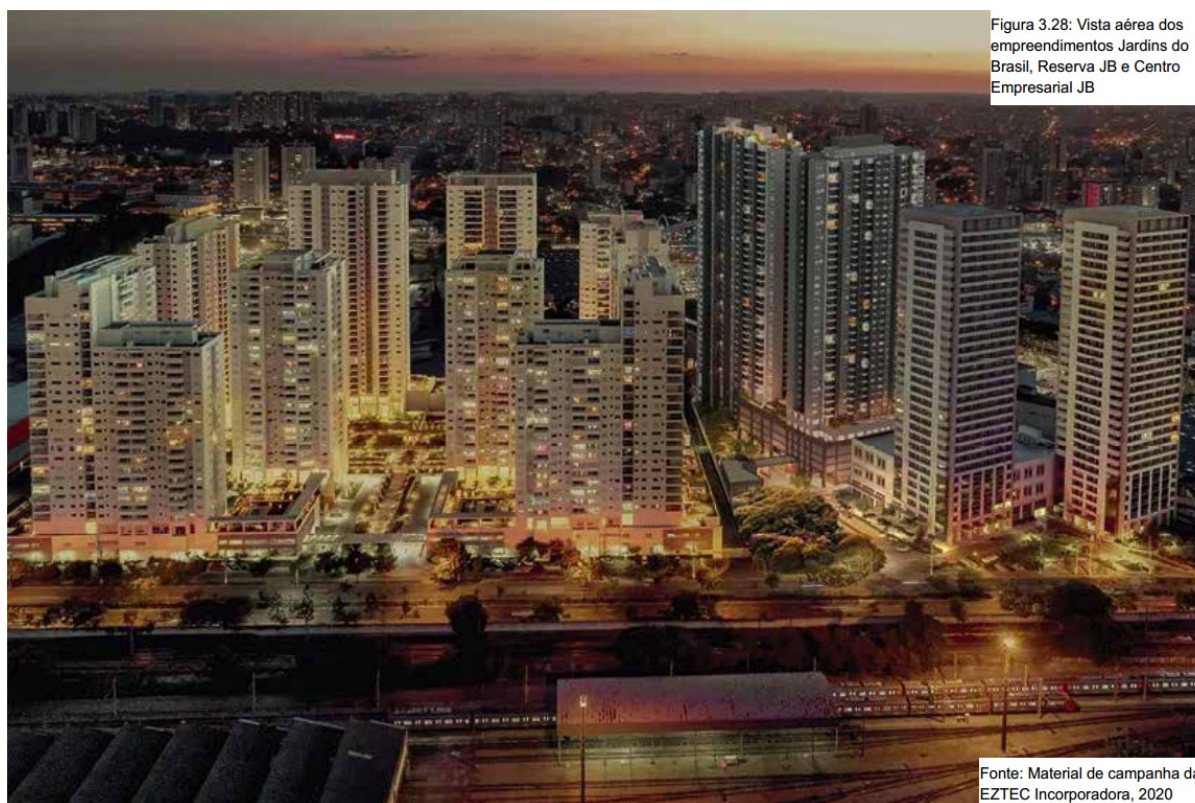


Figura 3.28: Vista aérea dos empreendimentos Jardins do Brasil, Reserva JB e Centro Empresarial JB

Fonte: Material de campanha da EZTEC Incorporadora, 2020

Fonte: Costa (2021, p. 184)

4. Considerações finais

A saída de indústrias de Osasco nos anos 1980 e 1990 pode ser explicada por diversos fatores. Um talvez mais imediato tenha sido o crescimento populacional do município —em 1970, sua população era de 283.073 habitantes e evoluiu para 568.225 em 1991, pouco mais de 100%—, que fez com que os custos da terra e dos imóveis em Osasco se vissem elevados, tornando-se menos atraentes para empresas industriais que necessitavam de grandes áreas para operações e instalações. Na medida em que o território foi sendo ocupado, melhorias públicas foram realizadas, particularmente na década de 1980 e no começo da de 1990; com isso, o preço da moradia subiu, levando a que o crescimento populacional da cidade ficasse praticamente reduzido ao vegetativo nas décadas seguintes.

Adicionalmente, a crescente urbanização trouxe problemas de infraestrutura, especialmente no que se refere ao trânsito e à mobilidade urbana. O aumento do tráfego e a falta de vias adequadas para transporte de carga pesada tornaram a logística do município muito mais difícil para a atuação das empresas de grande porte. Nesse sentido, uma grande empresa que fechou suas portas em Osasco na mesma época foi o Frigorífico Wilson. Embora desativado definitivamente em 1988, enfrentava, desde os anos 1970, dificuldades de abastecimento de matérias primas animais, devido à irregularidade do transporte ferroviário e, principalmente, ao aumento do distanciamento (em relação à RMSP) dos espaços de engorda do gado para o abate e processamento.

O aumento das regulamentações no Brasil e a percepção social da extensão da problemática ambiental contribuíram para o novo cenário do município. Muitas fábricas instaladas em Osasco eram de setores intensivos em emissão de resíduos, como o metalúrgico e o químico, além da questão de saúde do trabalho específica do amianto (asbesto), enfrentado pela Eternit, que precisou encerrar suas atividades no município em 1993. Da mesma forma, também o Frigorífico Wilson enfrentava graves problemas ambientais —e com a legislação— por conta de seus efluentes.

Por outro lado, tais constrangimentos para a indústria instalada representavam os chamarizes para o crescimento do setor de serviços imobiliários e de comércio (que substituiu diretamente as indústrias citadas), mas também atraíram empresas da área de logística em razão de sua excelente posição em relação à capital paulista, principal centro consumidor do país, e também com vias rodoviárias (no que foi especialmente privilegiada por abrigar a primeira fase do Rodoanel).

Como elementos associados, podemos acrescentar: o processo de distanciamento das fontes de matérias-primas para indústrias alimentícias de grande porte; o aumento do valor destinado ao pagamento da força de trabalho, razoavelmente organizada pelo acúmulo de experiência sindical; e a presença mais marcante do capital financeiro no processo de acumulação de capital, que tem no setor imobiliário e da construção civil suas maiores expressões locais. É importante frisar que a utilização de terrenos industriais nos anos recentes se notabilizou como uma forma de “criação de espaços” urbanos para novos empreendimentos imobiliários, tanto no que se refere a moradias para a chamada classe média, como para construção de complexos de comércio e serviços como shopping centers e hipermercados.

Evidências encontram guarida no fato de que uma das primeiras fábricas a fechar e a ser demolida no município foi a da Eternit (em 1993), que passou a enfrentar de forma mais explícita —a partir de 1987— questionamentos sobre os malefícios do amianto sobre a saúde humana, principal matéria-prima de sua produção baseada em telhas e caixas d’água.

As empresas vizinhas como a Santista (Fábrica de Tecidos Tatuapé) e a Brown Boveri também passaram a sentir os efeitos do contexto descrito. A Santista, que já havia iniciado a transferência de duas unidades produtivas para o município de Santa Isabel (pertencente também à RMSP, mas mais distante da capital paulista, a 60 km do centro de São Paulo, contra 18 km de Osasco) encerrou definitivamente sua atividade no município em 1994, vendendo o terreno ao grupo de hipermercados Carrefour. Por sua vez, a Brown Boveri, embora tenha decidido fechar a produção de grande porte (motores e equipamentos elétricos) apenas no ano 2000, já enfrentava dificuldades na distribuição deste tipo de produção em função do aumento do tráfego de veículos na avenida dos Autonomistas, que havia se tornado a principal e mais movimentada avenida de Osasco.

Referências

- Allen, D., Kazan-Allen, L. (2012). *Eternit e o grande julgamento do amianto*. IBAS/CUT.
- Antunes, R. (1999). *Adeus ao trabalho?* Cortez.
- Antunes, R. (2005). *Os sentidos do trabalho*. Boitempo.
- O Mecânico. (2006). Arvin Meritor completa 50 anos no Brasil. *O Mecânico*. <https://omecanico.com.br/arvinmeritor-completa-50-anos-no-brasil/>
- Cano, W. (2007). *Desequilíbrios regionais e concentração industrial no Brasil (1930–1970)*. (3.^a ed.). Unesp.
- Castells, M. (1983). *The city and the grassroots*. University of California Press.
- Chesnais, F. (1996). *A mundialização do capital*. Xamã.
- Constantino, W (2009). *A porção Oeste da Região Metropolitana de São Paulo no contexto de desadensamento da metrópole: o surgimento de uma nova centralidade em Osasco*. (Dissertação de mestrado). Universidade de São Paulo.
- Corrêa, R. L. (1989). *O espaço urbano*. Ática.
- Costa, M. O. (2021). *Desconcentração industrial e transformações urbanas: território entre a ferrovia e a Avenida dos Autonomistas em Osasco*. (Dissertação de mestrado). Universidade Presbiteriana Mackenzie.
- Diniz, C. C. (1993). Desenvolvimento econômico e evolução urbana: a metrópole industrial de São Paulo. *Revista Brasileira de Geografia*, 53(2), 5–30.
- Laboratório de Habitação e Assentamentos Humanos da Faculdade de Arquitetura e Urbanismo da Universidade de São Paulo. (2005). *Estudo preliminar: impactos urbanísticos do Trecho Oeste do Rodoanel Mario Covas*. https://www.labhab.fau.usp.br/wp-content/uploads/2018/01/impactos_urb_trechoes-te_rodanel.pdf
- Eternit S/A. (2019). *Demonstrações financeiras padronizadas 2018*. CVM.

- Eternit S/A. (2020). *Demonstrações financeiras padronizadas 2019*. CVM.
- Eternit S/A. (2021). *Demonstrações financeiras padronizadas 2020*. CVM.
- Eternit S/A. (2022). *Demonstrações financeiras padronizadas 2021*. CVM.
- Eternit S/A. (2024). *Fato relevante: encerramento da recuperação judicial*. <https://ri.eternit.com.br>
- Fix, M. (2007). *Parceiros da exclusão: duas histórias da construção de uma “nova cidade” em São Paulo*. Boitempo.
- Franca, A. G. (2019). Estado e industrialização pesada no Brasil: uma discussão teórica sobre o Plano de Metas. *Caderno de Ciências Sociais Aplicadas*, 16(27), 39–57.
- Giannasi, F. (2012). A Eternit no Brasil. In D. Allen & L. Kazan–Allen (Orgs.), *Eternit e o grande julgamento do amianto*. IBAS/CUT.
- Gimenes, M. (1978). *Os frigoríficos da Grande São Paulo e arredores*. (Dissertação de mestrado). Universidade de São Paulo.
- Gorender, J. (1997). Globalização, tecnologia e relações de trabalho. *Estudos Avançados*, 11(29), 311–361.
- Governo do Estado de São Paulo. (2005). *Estudo de impacto ambiental do Rodoanel Trecho Norte*.
- Guimarães, L., Campos, I. (2012). Desenvolvimento e estrutura da indústria de carne bovina no Brasil. In A. J. D. Costa, E. Gelinski Jr. & M. A. R. Cavalieri (Orgs.), *História econômica do Brasil República*. CRV.
- Histórico do Rodoanel. (n.d.). Governo do Estado de São Paulo. <https://www.saopaulo.sp.gov.br/spnoticias/ultimas-noticias/historico-do-rodoanel/>
- Humberg, M. E. (2004). *Santista Têxtil: uma história de inovações, 75 anos*. CLA Comunicações.
- IBGE. (1975). *Osasco (São Paulo)* (Coleção de Monografias n.º 590). https://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/periodicos/113/col_mono_n590_osasco.pdf
- Inauguradas as novas instalações de tinturaria da S. A. Moinho Santista. (1958, 13 de junho). *Correio Paulistano*, 2º Caderno, p. 1.
- Knoopfli, A. (2012). O que a Eternit é hoje. In D. Allen & L. Kazan–Allen (Orgs.), *Eternit e o grande julgamento do amianto*. IBAS/CUT.
- Langenbuch, J. (1968). *A estrutura da Grande São Paulo: Estudo de geografia urbana*. (Tese de doutorado). Universidade de Campinas.
- Lencioni, S. (2003). A metrópole contemporânea: novas formas e funções. *Revista Brasileira de Estudos Urbanos e Regionais*, 5(1), 25–42.
- Luna, F. V., Klein, H. S. (2022). *História econômica e social do estado de São Paulo: 1950–2020*. Unesp.
- Maricato, E. (2001). *O impasse da política urbana no Brasil*. Vozes.
- Ministério do Trabalho e do Emprego. (vários anos). *Relação Anual de Informações Sociais (RAIS)*.
- Motta, A. C. C. R. da. (2023). *Cobrasma: trajetória de uma empresa brasileira*. Paco.
- Nassif, A., Bresser–Pereira, L. C., Feijo, C. (2018). The case for reindustrialisation in developing countries: towards the connection between the macroeconomic regime and the industrial policy in Brazil. *Cambridge Journal of Economics*, 42, 355–381.
- Negri, B. (1996). *Concentração e desconcentração industrial em São Paulo (1880–1990)*. Unicamp.
- Neiva, L. (2015, outubro 20). Edifícios mudam perfil de bairro industrial na entrada de Osasco *Folha de São Paulo*.
- O Observador Econômico e Financeiro. (1955). *Edição 235*.
- O Observador Econômico e Financeiro. (1957a). *Edição 257*.
- O Observador Econômico e Financeiro. (1957b). *Edição 269*.
- Opinião. (1974). *Edição 109*.
- Pedido de recuperação judicial da Eternit. (2018). Processo nº 1030930–48.2018.8.26.0100. <https://ri.eternit.com.br/Download.aspx?Arquivo=fn0k6kkORsnqiQuuJRW3wQ>
- Penteado, A. (1958). Os subúrbios paulistanos. In A. Azevedo (Org.), *A cidade de São Paulo: Estudos de geografia urbana* (vol. IV). Companhia Editora Nacional.
- Penteado, A. R.; Petrone, P. (1958). São Caetano do Sul e Osasco, subúrbios industriais. In A. Azevedo (Org.), *A cidade de São Paulo: Estudos de geografia urbana* (vol. IV). Companhia Editora Nacional.
- Pochmann, M. (2001). *Desconcentração produtiva e estrutura metropolitana: o caso de São Paulo*. Unicamp.

- Realidade. (1967, setembro). *Edição 18A*.
- Reis, S. (2016). Meritor projeta crescimento de 25% da produção de caminhões. *Automotive Business*. <https://automotivebusiness.com.br/pt/>
- Rolnik, R. (1997). *A cidade e a lei: legislação, política urbana e territórios na cidade de São Paulo*. Studio Nobel.
- Ruy, C. M. (org.) (2023). *Sindicato dos Metalúrgicos de Osasco e Região, 60 anos: uma história de bravura e pioneirismo*. Anita Garibaldi; Centro de Memória Sindical.
- Sandroni, P. (1999). *Novíssimo dicionário de Economia*. Best Seller.
- Santista fará linho com técnica italiana. (1992, 26 de maio). *Jornal do Brasil*. Negócios e Finanças, p. 8.
- Santos, M. (1996). *A natureza do espaço: Técnica e tempo, razão e emoção*. Hucitec.
- Sasse, C. M., Saes, A. M. (2016). A Eletrobrás e as empresas fornecedoras de equipamentos para o setor elétrico brasileiro (1960–1980). *Revista História* (São Paulo), (174), 199–234.
- Siqueira, M. L. (2007). *A implantação da Escola da Fundação Instituto Tecnológico de Osasco: a história da instituição nas suas duas primeiras décadas de funcionamento (1969–1989)*. (Dissertação de mestrado). Universidade Católica de Santos.
- Supremo Tribunal Federal. (2017, 29 de novembro). Supremo Tribunal Federal proíbe uso do amianto em todo o país. *UOL Notícias*. <https://noticias.uol.com.br/saude/ultimasnoticias/redacao/2017/11/29/supremo-tribunal-federal-proibe-uso-do-amianto-emtudo-o-pais.htm>
- Suzigan, W., Szmerecsányi, T. (2002). Os investimentos estrangeiros no início da industrialização do Brasil. In S. S. Silva, T. Szmerecsányi (Orgs.), *História Econômica da Primeira República*. São Paulo: Hucitec/ Associação Brasileira de Pesquisadores em História Econômica/ Editora da Universidade de São Paulo/ Imprensa Oficial.
- Tinoco, A. (2003). Das economias de aglomeração às externalidades dinâmicas de conhecimento: por uma releitura de São Paulo. *Revista Brasileira de Estudos Urbanos e Regionais*, 5(1), 47.
- Werner, H. P. (1981). *Raízes do movimento operário em Osasco*. Cortez.

RESOURCE RIVALRIES, THE INDUSTRIAL ORGANIZATION OF TAXATION AND TRADE, COMPETITION AND CONFLICT: ECONOMIC ORIGINS OF LATIN AMERICA'S PLATE BASIN WARS¹

RIVALIDADES POR LOS RECURSOS, ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL DE LA TRIBUTACIÓN Y EL COMERCIO, COMPETENCIA Y CONFLICTO: LOS ORÍGENES ECONÓMICOS DE LAS GUERRAS EN LA CUENCA DEL PLATA DE AMÉRICA LATINA

Mario Pastore² y Carlos Seiglie³

Abstract

We argue here that previously ignored economic and strategic rivalries played a role in the onset of Latin America's two costliest interstate armed conflicts to date in terms of casualties, as well as in that of a lesser preceding war. The conceptual economic framework from which we proceed, inspired in the stylized facts of the empirical record as well as on relevant classical and modern insights, allows discussion of the state and of inter-state conflicts. Smith's distinction between European states according to whether they finance themselves "from a special fund" or "from the revenue of the people" facilitates analysis of the differential political nature and capacity of the South American states involved. His remark that the lower Danube states used their power to obstruct the trade of the upper country with the Black Sea applies as well to the subequatorial states of the Plate river basin emptying in the Atlantic at issue, which governed over resource-abundant export economies. While comparative advantage trade between individuals has been shown to be negatively related to conflict between trading partners, we posit that states ruling over competing resource abundant economies may be comparatively more likely to conflict with one another as compared to with those of differently endowed trading partners. Conflicts between these states may be exacerbated by their different political nature and public finance institutions. Absolute political rulers who derive revenues from "a special fund" may be more likely to finance themselves through vertically integrated state monopolies, and to curtail foreign competition for their monopolies by embarking on wars. Like some earlier researcher, we find no persuasive evidence that, as has been argued, these particular wars were imperialist proxy wars, though some of the absolute rulers involved seemed to have had imperial ambitions over territories they captured. World trade fluctuations may also have been of import. Implications arise.

Keywords: armed conflict, trading partners, state financing, South America

JEL codes: N16, N46, N76

¹ Early versions presented at seminars and conference panels at Cornell University and LASA, Peace Science Society, REPAL and other meetings. For comments and suggestions, the authors thank David Rock, Fernando López Alves, Sol Polachek, Kenneth Roberts, Jonathan Conning, Diego Abente, Vera Reber, Francisco Doratioto, Thales Pereira, Stephen Cote, Luis Schenoni and two anonymous referees.

² Former member of the Board of directors of the Central Bank of Paraguay. Email: mariopastore@gmail.com

³ Director of the Division of Global Affairs at Rutgers Newark. Email: seiglie@andromeda.rutgers.edu

Resumen

Argüimos aquí que rivalidades económicas y estratégicas antes ignoradas jugaron un papel en el surgimiento de los dos conflictos armados interestatales en términos de bajas más costosas de América Latina hasta la fecha, así como también en el de otro menor precedente. El marco conceptual desde el que procedemos está inspirado en los hechos estilizados de la crónica factual relevante y en contribuciones económicas clásicas y modernas que permiten discusión del estado y de conflictos entre ellos. La distinción de A. Smith entre estados europeos según se financien «de un fondo especial» o «de los ingresos del pueblo» facilita el análisis de la naturaleza política y la capacidad de los estados involucrados. La observación de Smith que los estados del bajo Danubio usaban su poder para obstruir el comercio de los del alto Danubio con el Mar Negro tiene también relevancia para estos estados de la subecuatorial Cuenca del Río de la Plata que vacía en el Atlántico Sur, que gobernaban economías exportadoras abundantes en recursos naturales. Aunque se ha demostrado que el comercio internacional basado en las ventajas comparativas está negativamente correlacionado con el conflicto entre socios comerciales, nosotros postulamos que los estados que gobiernan economías ricas en recursos que comercian poco o nada entre sí y que, en cambio, compiten por fuentes de insumos, mercados y rutas de transporte, pueden ser comparativamente más proclives a entrar en conflicto entre sí que con los de socios comerciales de diferente dotación. Sostenemos, asimismo, que la distinta naturaleza política y de las finanzas públicas de estos estados, así como la competencia externa para sus empresas estatales, pueden exacerbar los conflictos internacionales. Los gobernantes absolutistas que se financien «de fondos especiales» pueden ser más propensos a recurrir a monopolios estatales verticalmente integrados así como también a limitar la competencia extranjera para dichos monopolios por la fuerza de las armas. Al igual que otros investigadores anteriores, no encontramos evidencia que estas guerras hayan sido guerras imperialistas libradas por «proxy», aunque existe evidencia que algunos gobernantes parecieron tener ambiciones imperialistas sobre los territorios que capturaron. Las fluctuaciones del comercio mundial también pueden haber incitado. Implicancias emergen.

Palabras clave: conflicto armado, socios comerciales, financiación estado, América del Sur

Códigos JEL: N16, N46, N76

Recibido: 21-11-2024 | **Revisado:** 24-2-2025 | **Aceptado:** 12-8-2025

Introduction

What is the role of force in voluntary exchange and open access social orders? As violence is costly and conflict is at best a zero-sum game, why do individuals and states fight? Scholars have been devoting increasing attention to questions of this nature as they pertain to different areas of the world⁴. Much of the recent work on Latin America has been done by sociologists or political scientists interested in Tilly's hypothesis that "war makes the state and the state makes war" such as Centeno (2002) and López-Alves (2020), or Schenoni (2021, 2024), as well as by others who hold different views of what makes the state, such as Thies (2005) and Mazzuca (2021), rivalries and trade, respectively.

From our perspective as economists, we hypothesize here, based on evidence in the record, that previously ignored economic rivalries may have contributed to the onset of Latin America's two major armed conflicts between states to date by Richardson's logarithmic index of total casualties, as well as to the onset of lesser wars that preceded them (Richardson, 1960; Hayes, 2002).

All of these armed conflicts took place in South America's subequatorial Plate River Basin emptying in the Atlantic, the lesser and preceding wars in the lower basin, the two major and later ones in the upper basin. At different times, they involved all the states that divide the basin up among themselves, Brazil, Bolivia, Paraguay, Argentina and Uruguay. All these wars were watershed conflicts politically. The lesser ones resulted in political changes in the Lower Plate basin that just after mid nineteenth century opened up to free international navigation and trade two of the basin's major rivers, the Paraná and Uruguay

⁴ For a recent, wide-ranging discussion of the issues involved see Blattman (2022); North et al. (2009). Also, Hoffman and Rosenthal (1997).

rivers. The Paraguay River, however, was excluded from that decision, which was left up to the governments of Brazil and Paraguay. In the Upper Plate, the first of the two major wars, fought from 1864 to 1870, in part to establish free navigation and trade over the Paraguay River, ended dynastic rule and introduced Republican rule, as well as abolished slavery where they still subsisted in the second half of the nineteenth century, that is, in Paraguay and Brazil, respectively.⁵ The second major war, fought from 1932 to 1935, ended Liberal Rule and initiated military rule in the belligerents, leading to the Civil War of 1947 in Paraguay and to the Revolution of 1954 in Bolivia.

To accomplish the stated objective, we have organized the paper as follows. In Section One we discuss the conceptual economic framework from which we approach the empirical record. The framework allows for states and for conflicts between them, and also captures the stylized facts of the manner in which these states financed themselves as well as the strategic reasons for their conflicts. Basic to the conceptual framework is a fundamental distinction Adam Smith made between European states according to whether they financed themselves “from a special fund” which could consist of lands or from the “revenue of the people”, as well as an observation of a strategic nature Smith made that states along the Danube may “use their power to obstruct the trade” between the upper country and the Black Sea (Smith, 1976, p. 25). Both statements by Smith are applicable to the states and conflicts between them of interest here.

In addition, while the modern trade and conflict literature leads us to expect trade between individuals of resource intensive goods for goods intensive in other factors to be negatively related to conflict between trading partners, their states included, we argue that no such relation may be expected to exist between the individuals ruled by states of neighboring resource abundant economies that trade little if at all with one another and compete for input sources, markets for resource intensive exports, and water transport lanes linking them together and with overseas trading partners. This discussion is relevant here as the states involved in the conflicts at issue governed over Latin America’s resource abundant export economies of the subequatorial Atlantic watershed that generally traded comparatively less if at all with one another than they did with Europe. We argue this competition may render these states comparatively more likely to conflict with one another rather than with those of differently endowed European trading partners, an implication of the framework that runs counter to the notion that the wars states in the region fought among themselves were regional proxy wars fought for European imperial powers. Furthermore, absolute political rulers of resource abundant export economies financing themselves in greater proportion from a special fund consisting of lands and forests as opposed to from the revenue of the people may be more likely to resort to state monopolies, as well as to embark on wars to reduce foreign competition for the products of their monopoly state enterprises. We will contend that differential public finance institutions and competition for state enterprises over input sources and product markets, as well as over transportation routes exacerbated these conflicts. We also discuss world trade fluctuations⁶.

Section Two begins by further describing the La Plata basin’s political geography. It then considers the region immediately before and following the rise of home rule after independence from Spain, in the later eighteenth and early nineteenth centuries, respectively. In the first connection we consider a vertically integrated public finance structure of Bourbonic origins, Spain’s Royal tobacco monopoly, bequeathed to their successors as home rule arose, or reinstated in some of them. In the second connection we consider the political fragmentation and the break-up of the colonial economy that followed the collapse of the Spanish Empire, without which it would not be possible to conceive of the conflicts of interest between the

5 For the contrast with the abolition of slavery in the United States, see Izecksohn (2014).

6 We would argue that the conceptual framework applies as well, *mutatis mutandis*, to the third worst Latin American war, the “War of the Pacific” so called (1879–83), which Chile fought with Bolivia and Perú for nitrogen rich mineral deposits used in the production of fertilizer exported to Europe. However, because this war has been discussed often in the past, including relatively recently by Acemoglu et al (2012), who built a dynamic theory of resource wars, we do not consider here this third worst subequatorial conflict, though not before pointing out that it deprived Bolivia of the coast it had had on the Pacific ocean and thus helped set the stage for the Chaco war between landlocked Bolivia and Paraguay in the 1930s.

subsequent independent states, the nature of the states that divided political sovereignty over the region, and the export economies of different degrees of openness they governed over until the early 1860s.

In subsequent Sections we turn to accounting for the onset of the wars of interest. In Section Three we discuss the lesser wars that preceded the major wars of interest and, like them, involved trade and the obstruction of trade between the upcountry and the sea. The most important of these was the so-called Platine war that the Empire of Brazil, allied with the governments of Argentine interior provinces and Uruguay fought against the Argentine Confederation's contention that the Paraná River was an interior river closed to international navigation, not the interior sea that the Brazilian government contended it was (Mazzuca, 2021; Gomes da Silva, 1999).

In Section Four we focus on the first of the two major wars of concern here, a category 6 conflict by Richardson's index, which was fought relatively early in the long nineteenth century world trade expansion, following the United States Civil War with whose end it overlapped. It involved the governments of coastal Brazil, Argentina, and Uruguay, as well as that of landlocked Paraguay, between 1864 and 1870. Much as the U.S. Civil War brought about the end of slavery in the Union, this war led to the abolition of slavery in Paraguay and Brazil in 1870 and 1887, respectively, as well as to radical political change in both. In Paraguay, it ended the governing dynasty of absolute early national rulers and began Constitutional, Republican rule. In Brazil, it led to the end of the Empire and beginning of the Republic, thus setting the stage in both for the expansion of trade and liberal rule that stretched to the First World War⁷.

In Section Five we consider the second worst war, a category 5 conflict by Richardson's index, fought during the twentieth century contraction of world trade subsequent to the Great Depression but prior to World War Two, between 1932 and 1935 to be precise, by what by then were both landlocked countries, Bolivia and Paraguay, the latter aided by non-combatant belligerent Argentina, over the "Chaco" region (Chaco, from the kéchua, "chucú," for hunting grounds) lying between all three of them. The Great Depression and ensuing political changes in Argentina, the end of elected civilian rule and rise of military rule more specifically, preceded the war between Bolivia and Paraguay, after which the Liberal political regimes that had ruled in both countries until the end of the Chaco War were deposed by military rulers, which in the case of Paraguay remained in power until 1989. There have been no wars in the region since then.

In Section Six we conclude. We argue that underlying all of these conflicts was the issue of freedom of navigation and trade over the Plate Basin's Lower and Upper waterways. In addition, underlying the worst war were rivalries over renewable natural resources, while underlying the second worst war was rivalry between Argentina and Bolivia over a non-renewable resource not found in Paraguay, oil. As one would expect if economic rivalries did in fact underlay the onset of these conflicts, rather than those to which they have been more generally attributed, the analytic narrative we propose to account for the onset of these two major wars differs from alternative narratives previously provided in the literature.

1. The Conceptual Economic Framework

Fundamental to the proposed conceptual economic framework are two notions from Adam Smith. The first is Smith's distinction between European states according to the manner of their financing. Smith distinguished between states according to whether they financed their expenditures "from a special fund" that may include land as opposed to "from the revenue of the people," a distinction that facilitates analysis of the differential political nature and capacity of the states involved in the wars at issue⁸. The second is Smith's remark that lower Danube states could use their power to obstruct the commerce of the upper country with the sea, that is, about strategic interaction between the states of the lower and upper

7 For Paraguay, see Lewis (1993), for Brazil, Bethell (2018).

8 "The revenue which must defray, not only the expense of defending the society and of supporting the dignity of the chief magistrate, but all the other necessary expenses of government, for which the constitution of the state has not provided any particular revenue may be drawn, either, first, from some fund which peculiarly belongs to the sovereign or commonwealth, and which is independent of the revenue of the people; or, secondly, from the revenue of the people" (Smith, 1976, Book V, Ch. 2, p. 341).

Danube –before the 1815 Congress of Vienna, article 15 of whose final Act established freedom of navigation of interior rivers (Johnson, 1964; Moniz Bandeira, 1985, p.13).

Financing states from a special fund as opposed to from the revenue of the people may be reasonable in an economy in which resources are abundant relative to the population and trade between individuals is relatively restricted. However, where commercial transactions have become more widespread, it may be less costly to tax the revenues of the people than to derive monetary revenues from a special fund consisting of lands.

In addition, Smith's remark that states along the Danube may use their power to obstruct the trade between the upper country and the sea introduces strategic issues into the discussion and applies to the wars at issue, which it will soon become clear were fought for similar reasons on the subequatorial Plate Basin emptying in the South Atlantic, though by governments ruling over resource abundant export economies that traded relatively little with one another and comparatively more with Europe, in the case of coastal countries, directly, or in the case of Upper Plate landlocked countries, that wished to do so.

In addition, one would expect lower Danube polities to be more open to trade and their public finances to be more reliant on import and export taxes as compared to land taxes than upper Danube ones, and the same goes for the Lower and Upper Plate. Furthermore, as transportation costs are equivalent to taxes on foreign trade, by virtue of their position relative to the sea one could consider upper Danube and Upper Plate economies to be comparatively more heavily taxed than coastal ones, all else equal, as well as to desire territory that by virtue of their position are in effect less highly taxed.

The modern trade and conflict literature leads us to expect that trade between individuals of resource intensive goods for goods intensive in other factors will create real income and will be negatively related to conflict between trading partners. This desire to preserve the real income gained from trade would lead us to expect governments of resource intensive export economies not to conflict with the governments of differently endowed overseas economies with which they trade. However, no such relation may be expected to exist between the states of neighboring resource abundant economies that trade little if at all with one another but, instead, compete for input sources, markets for resource intensive exports, and water transport lanes linking them with one another and with overseas trading partners, as the gains from trade with one another theoretically do not exist. We argue this competition may render these regional states comparatively more likely to conflict with one another than with those of differently endowed European trading partners.

In addition, political rulers financing themselves from a special fund as opposed to from the revenue of the people levied with their consent may be more likely to possess state monopolies over the land and its produce, to vertically integrate input monopsonies and export monopolies, and to embark on these wars to reduce foreign competition for their export monopolies. Differential public finance institutions that give different roles to state enterprises and competition for state enterprises over input sources and product markets, as well as for transportation routes may exacerbate these regional conflicts. World trade fluctuations and favorable terms of trade may also be of import as they may result in unexpected wealth effects arising from higher prices of intensive inputs.

The proposed conceptual perspective is rooted in Adam Smith's view that the extent of the market (that is, trade in general) limits the division and specialization of labor to which the greater part of the wealth of nations may be attributed; that trade is costly, as the transaction costs of attaining the double coincidence required by barter may be reduced by money and credit. Trade being costly, transaction costs may be economized by means of institutions (rules such as those of property rights which are public goods that individuals undersupply relative to the state, a specialist with a comparative advantage in the provision of enforcement). In turn, the enforcement capacity of a state is a function of its ability to raise revenue from "a special fund" that may include the state's land holdings or from the domestic and foreign trade of its subjects, and to spend the revenue for defense and other purposes. The productivity of labor in both revenue raising and enforcement capacity may be seen as subject to the division and specialization of labor within government between tax collection and defense. We augment this framework with our own analysis of the industrial organization of a public revenue raising structure of Bourbonic extraction

involving a domestic monopsony and a monopoly of resource intensive exports. We do this mathematically in the appendix, which some readers may want to inspect before proceeding.

2. Political geography before and after home rule

Much as the Danube originates in Bavaria and empties in the Black Sea after coursing through several upper and lower basin states, the Plate basin rivers Uruguay, Paraná, and Paraguay rivers originate in sub-equatorial Brazil's Southeastern and Central states, respectively, and then course through the territories of several lower basin states, more specifically, those of Uruguay, Paraguay, Bolivia and Argentina before ultimately emptying in the Atlantic, dividing the states in question from one another as well as connecting them with each other and largely determining the region's political geography.

The economic, public finance and political architectures of these states differed in part because of their location relative to the sea and one another, which may be seen to have been at the heart of their rivalries. In fact, just as coastal Brazil, Uruguay, and Argentina may be said to have stood on the way of landlocked Bolivia and Paraguay's access to the sea by land and by river, as well as the implied gains from trade, landlocked countries may also be said to have stood in the way of coastal countries access to their interior provinces, Paraguay in the case of Brazil and, in the case of Argentina, what it thought should be an interior province (Bolivia's Santa Cruz de la Sierra). Thus, once steam navigation of interior rivers was introduced, the cost of connecting Brazil's capital of Rio de Janeiro on the Atlantic to its central Mato Grosso province by the round-about way of the rivers of the Plate River basin fell significantly relative to the cost of overland options.

In addition, much as Smith had observed the Lower Danube states would obstruct the trade of the Upper Country with the Black Sea, the Lower Plate River states could also obstruct the trade of Upper Plate River states with the Atlantic. Thus, before the Argentine Confederation was unified in 1861, the Province of Buenos Aires could –and did– obstruct both the trade of the Argentine interior provinces, as well as that of Paraguay and of Brazil as, in fact, it did in alliance with the Uruguayan Blanco government of Oribe between 1835 and 1852. On the other hand, should Buenos Aires obstruct free navigation of the Parana, France and England, as well as Brazil from its capital of Rio de Janeiro, could blockade the Argentine port of Buenos Aires and wage war on Argentina as well as, if necessary, on Paraguay, to open the Paraná and Paraguay rivers so as to access Central Brazil's interior provinces by steamship navigation⁹. Paraguay, in turn, could obstruct communication and transportation of the central Brazilian province of Mato Grosso with ports on the Atlantic, Montevideo in Uruguay, and Rio de Janeiro in Brazil itself. In fact, it was the capture by the Paraguayan navy of a Brazilian trade vessel travelling the Upper Paraguay to Mato Grosso, without a prior declaration of war on Brazil, that started the war between Paraguay and Brazil, which in turn was followed by Paraguay's war on Argentina and on Uruguay (Box, 1927, pp. 70–71; Scheina, 1987, p. 18).

At stake underlying demands for free international navigation were prospective gains from trade as well as their denial in those cases in which the granting of free navigation was resisted. One might therefore have expected coastal Atlantic Brazil to have wanted to secure navigation rights over the Plate basin rivers from Argentina, the Argentine interior provinces of the Paraná littoral and Paraguay, if nec-

⁹ That the autocratic Paraguayan government did interpret the combined Anglo-French expedition of 1845 and its September blockade of Buenos Aires as a harbinger of increased trade and higher land prices is clear from an article titled "*La navegación del Río Paraná y sus afluentes*" published in Paraguay's government newspaper. See *El Paraguayo Independiente* N.32, Saturday 13 December 1845, pp. 1–5. After their victory at the battle of Vuelta de Obligado in January of 1846, the combined Anglo-French forces broke the chains that Rosas had stretched across the Parana River to prevent interior river navigation and sailed upriver. *El Paraguayo Independiente* N.40, of Saturday, 7 February 1846, pp. 1–5 reported the Battle of Vuelta de Obligado and its outcome by reprinting an article from *Comercio del Plata* N.52 titled "*Destrucción de las baterías de La Vuelta de Obligado*." The similarity between the combined Anglo-French expedition and Commodore Perry's attempt to lower Japanese barriers to trade is striking. For the process by which the government of early national Paraguay became an autocracy see Pastore (1994b) and for evidence that the export led growth that took place after 1852 did not result in a so-called state-led industrialization see Pastore (1994a).

essary, by force, the costs of which the prospective gains from trade would presumably exceed. We do, in fact, observe Brazil allied with the Argentine Confederation's interior provinces and Uruguay's Colorados waging victorious war against Rosas, the head of the Argentine Confederation, and in 1851, after Rosas imposed his *Reglamento de Aduanas* in 1835, soon after he came to power following the Cisplatine War, in which British pressure led to the creation of the state of Uruguay in 1828. Given that at stake underlying demands for free international navigation were the prospective gains from interior trade, that is, economic incentives, one might have expected coastal Atlantic Brazil to have wanted to secure navigation rights over the Plate River from Argentina and Paraguay, if necessary by force, should the prospective gains from trade appear to exceed the costs of forceful action. In fact, as already noted, we do observe Brazil allied with the Argentine Confederation's interior provinces and Uruguay waging victorious war against the Argentine Confederation in 1851, after the latter designated the Paraná River an interior river, as a result of which new governments in Buenos Aires and Montevideo opened navigation of the Paraná and Uruguay rivers, though not of the Paraguay River, an issue that was left up to Brazil and Paraguay to settle.

One might have expected Brazil to have taken on Paraguay next. In fact, there is evidence Brazil sought an Alliance with the Argentine confederation to the effect of jointly forcing the government of Paraguay to free navigation of the Paraguay River. However, though Argentina's envoys to these meetings agreed that Brazil could pass its troops through unpopulated Argentine territory, it was "not yet in agreement on the hypothesis of the resort to war" or to contribute troops to a military effort against the well defended government of Paraguay (Moniz Bandeira, 1985, p. 196–197; Brezzo, 1997, p. 161).

However, given the differences between Argentina and Brazil *vis-à-vis* the use of force against Paraguay, as well as the population and territorial extension of the economies and states in question, one would not have expected the government of landlocked Paraguay, as it in fact did, to have initiated and waged the first major war against those of coastal Brazil, Argentina and Uruguay, independently and in succession at first, and then predictably allied together by the May 1st, 1865 treaty of the Alliance. Correspondingly, in Brazil, Argentina and Uruguay, this war is known as the "war of Paraguay", whereas in Paraguay it is known as the war of the "Triple Alliance" so-called. To avoid confusion, we distinguish the war of Paraguay against its neighbors from 1864 to 1869, that is, until the appointment under ally occupation of a provisional Paraguayan government, from the encompassed war of the Triple Alliance fought from 1865 to 1870 by the Allies against the retreating army of the government that had ruled Paraguay at the onset of the war. Although the signing of the Alliance left little doubt as to the eventual outcome of such an unequal contest, the war continued. At their meeting in Yataity Corá, the head of the Paraguayan government would not agree to peace in the terms stipulated by the Treaty of Alliance and continued what has been called his suicidal struggle against Allied forces until the final defeat of the Paraguayan Army and his death in March 1870¹⁰.

The Paraguayan war began with the Paraguayan military's capture of a Brazilian merchant vessel, the later invasion of Brazil's Mato Grosso in November 1864, that of Argentine Corrientes in early 1865 and thereafter, the threatened invasion of Uruguay, in retaliation for Brazil's invasion of Uruguay earlier in 1864 (the Uruguayan question so-called), which the Paraguayan government considered would break the region's "equilibrium" and had therefore warned that of Brazil against, albeit not in the clear language one would expect of an "ultimatum."

Following the Triple Alliance treaty, the Paraguayan offensive turned into a defensive struggle. For the Allies, on the contrary, the struggle went from defensive to offensive, until its end in March 1870 on the north east of Paraguay's Easter region.

¹⁰ Many analysts have characterized Francisco Solano López's unwillingness to surrender unconditionally to the Allies as suicidal, the most recent of them being Mazzuca (2021). The treaty of Alliance would have partitioned Paraguay among the Allies. After the war ended, however, Argentina drastically limited its claims to the Chaco. The part of its Chaco territory that Paraguay eventually had to cede to Argentina was reduced even more as result of U.S. President Rutherford B. Hayes' arbitration, to the area between the Bermejo and the Pilcomayo rivers (Cardozo, 1987, Ch. 8, especially pp.266–67, 272–75, and 280–1).

Though in his study of the diplomacy of this war, Box noticed in passing that it may have involved economic rivalries, this line of inquiry has not been pursued except by some who have argued that behind the Triple Alliance was Britain, the so-called fourth ally. The Paraguayan war is thus generally considered by historians to have broken out over border disputes and navigation rights over a river considered an international river by Brazil, an interior river by Paraguay. Herken Krauer and Giménez (1983) showed that it was not an imperialist war Britain fought through the allied countries to obliterate Paraguayan competition for British manufactures and, more recently, Nickson (2024) debunked the Fourth Ally thesis as well. However, the economic rivalries underlying both sets of disputes have not been brought to light.

The second worst war was fought between the Great Depression and World War II (WWII) by the governments of landlocked Bolivia and Paraguay, with that of Argentina a non-combatant belligerent siding with Paraguay, over the Chaco region between all three. It has been suggested in the literature, however, that this war was fought over oil found on the eastern slopes of the Andes in the 1920s in Argentina and Bolivia, by Seiferheld (1983) and, more recently by Cote (2013). Acemoglu et al. (2012), however, have recently pointed out that oil was not found in the Chaco region after the war, which questions the notion that this was also a resource war fought over a non-renewable resource. The question then arises whether economic rivalries involving natural resources may not have undergird both the war of Paraguay-Triple Alliance as well as the Chaco war, as it has convincingly been argued for the War of the Pacific by the aforementioned authors.

Further research on the Paraguayan war and the border and navigation disputes to which it is attributed reveals that underlying this war was a natural resource, albeit a renewable rather than a non-renewable one, more precisely, forests of hardwoods and mate, if not the cedar forests Acemoglu et al argued underlay the Lebanon wars they considered, and user rights over a common property, indivisible resource, water. In addition, relative recent research findings suggest that there was competition for the trade of the Upper Plate between the merchant marines of Brazil and Paraguay, both of which were, if not state enterprises, subsidized by their respective governments. Finally, readily available evidence suggests that, in fact, even if no oil was found in the Chaco region after the conflict, the war over the Chaco did involve oil, which had been found in South America along the eastern slopes of the Andes from Venezuela to south eastern Bolivia and Argentina (Solberg, 1979; Cote, 2013; Figallo, 2019).

Given that resource abundant economies may be expected to have a comparative advantage in the export of resource intensive goods, and that export price fluctuations may be expected to similarly affect the price of natural resource inputs used intensively in the production of exports and of their stocks, one would expect alternative delineations of property rights over resources between government and individuals to differently affect their respective incomes and wealth. One would also expect the choice of whether to exploit these resources by state or private enterprises to be a function of the relative capacity of the government to directly exploit resources and export natural resource intensive goods as opposed to privatizing the resource and taxing the proceeds of the economic activity of their subjects. Furthermore, whether resources are directly exploited by a state enterprise or by individuals subsequently taxed by the government, could itself conceivably affect the probability of military conflict between states, as in the first case the income of government is directly involved, while in the second it is only indirectly involved and may furthermore be subject to differential protection by constitutional limitations over the sovereign's power.

Observing the location and relative frequency of these conflicts, it would appear that differential location relative to oceans, that is, whether a country has a coast on the ocean or not seems to have affected the probability of a country's belligerence. More specifically, landlocked countries or that became landlocked were more likely to be belligerents relative to coastal countries or ones that were closer to coastal countries, as one would expect given that natural resource abundant open economies have a comparative advantage in exporting natural resource intensive goods, that resource intensive landlocked countries face higher costs of transportation to export markets than do coastal countries and that they are more vulnerable to tariff and non-tariff export barriers imposed by rival downstream coastal countries, even

if they themselves may be located downstream the interior rivers of a coastal country, as Paraguay is relative to Brazil and Bolivia.

We argue here that regional inter-state economic rivalries over natural resource supply sources, the industrial organization of markets for resource intensive exports, and the free use of indivisible water means of transportation and communication, as opposed to rivalries of a different nature, helped provoke the Western Hemisphere's two worst international wars to date by Richardson's ranking. In this sense, both of these subequatorial state conflicts were resource wars. Contrary to what has been asserted, that extra-regional states were belligerents in these conflicts, more recent research suggests they were not, though they may have traded with the belligerents.

3. The Lower Plate Wars

Home rule in the region dates back to the local reaction to the 1806–1808 British invasions of Buenos Aires, the capital of the Spanish–American Viceroyalty of the River Plate (VRRP), and the Portuguese Court's evacuation to Brazil (March 7 1808). The Spanish American VRRP was succeeded by the *Provincias Unidas del Río de la Plata* in 1810, which could not prevent the secession of the Province of Paraguay, that of the Audiencia de Charcas (Highland Peru) under the VRRP's control or Brazil's invasion and annexation of the Eastern Band of the Uruguay River as its Cisplatine Province (today's Uruguay). In Brazil, the return of the Portuguese court to the Peninsula was followed by the creation of the Brazilian Empire, which like the British American continental colonies remained as a political unit by quelling the separatist attempts that politically fragmented the VRRP and Spanish America more generally.

The collapse of the Spanish empire, the political fragmentation of the Viceroyalty of the River Plate and the post Napoleonic war world trade contraction broke the links that had tied together the late colonial economy, though the terms of trade facing the region remained favorable at least until the early 1830s (Newland 1998, Table 2, p. 412). To prevent contagion from the Argentine and Uruguayan civil wars Paraguay closed itself off to trade with Plate River markets and ceased to supply the region with yerba mate from 1820 on. From then on regional mate markets were supplied by mate exports from the Brazilian empire province of Rio Grande do Sul, an issue that in time became one of contention between the Paraguayan and the Brazilian government, as we shall see. Terms of trade of Brazil and the River Plate region with Europe continued to improve after world trade growth resumed in the 1840s.

The introduction of the steam engine into overseas, riverine and overland transportation technologies in the nineteenth century, by reducing time and costs of transportation expanded the regional market, made the hinterlands more valuable both for private entrepreneurs and the governments of the Plate River basin, and pushed the frontier outward. Reduction of transportation times and costs facilitated interpersonal trade between the countries of the lower Plate River basin by way of the Paraná and Uruguay rivers as well as between the Upper Plate basin Argentine province of Corrientes, Paraguay, and Central Brazil's Mato Grosso. Most important for our discussion, steam-ship transportation by way of the Paraná and Paraguay Rivers facilitated contact between the Brazilian Atlantic coast and Brazil's hinterland, in particular, Brazil's "interior sea," the Pantanal (Silva, 1999).

Following Brazil's victory in the Cisplatine war against the *Provincias Unidas del Río de la Plata*, the latter were succeeded by the Argentine Confederation, with the head of the Buenos Aires province, Juan Manuel de Rosas, in charge of managing international affairs (1835–52). In 1835, Rosas reimposed protectionism in Argentina by adopting the *Reglamento de Aduanas* which required foreign imports to pay taxes at the Buenos Aires Customs House rather than along river ports. The *Reglamento de Aduanas* hindered the trade of the Argentine Confederation's interior provinces as well as that of Paraguay and Brazil, causing differences between both countries and the Argentine Confederation. It also obstructed the trade of Britain and France, particularly after Rosas stretched a chain across the Parana River at Vuelta de Obligado.

The breaking of the chains at Vuelta de Obligado by the Anglo–French fleet raised the expectations of the government in Asunción that international trade in the Parana and Uruguay rivers would soon open. Although the Anglo Trade blockade was lifter after five years, international navigation of the Paraná and

Uruguay rivers of the Plate basin was not freed by the Argentine and Uruguayan governments until they were defeated by an alliance of Brazil and interior Argentine provinces (without help from the Paraguayan government) that installed new governments of Argentina and Uruguay. The agreement, however, left it up to the governments of Brazil and Paraguay to resolve the issue of international navigation of the Paraguay River. However, while the Brazilian government considered navigation and trade over the Plate River Basin to be free internationally, the government of Paraguay considered the Paraguay River an interior river, much as the government of Rosas had considered the Parana River, and disputed Brazilian claim to border lands containing forests from which the famed Paraguayan tea consumed regionally had been extracted until the country closed itself off to foreign trade in 1820. This allowed Brazil's southern provinces to become the main suppliers of tea to the river Plate region and beyond. Correspondingly, the Brazilian government approached that of Argentina in 1858 with a proposal to jointly force the Paraguayan government to free navigation of the Paraguayan government, a proposal to which the Argentine government responded that it was not yet in agreement with the Brazilian government to do so.

Historians have often separately discussed the two major and lesser preceding wars we have selected. As a region of war, however, they have been largely ignored or overlooked by social scientists save for an early study by Burr (1955). Political scientists and sociologists have also considered these wars both separately (Abente, 1987) and as a region (Centeno, 2002; Weisiger, 2017). Economists, however, have largely ignored the problem, save for early studies by Herken Krauer (1986) of Great Britain and the Paraguayan war by Pastore (2002).

Taken chronologically, the worst of these wars took place in the second half of the nineteenth century, the second worst in the first third of the twentieth century. Both brewed, and the first of them took place during a long wave of world trade expansion and of terms of trade improvement stretching from the mid nineteenth century to the late 1920s, while the second was fought immediately after the Great Depression and during the world trade contraction that followed it.

More specifically, we refer in the first case to the so-called "Paraguayan" war, which began in 1864 and encompassed but cannot be equated with the subsequent war of the Triple Alliance of Brazil, Argentina and Uruguay against the invading Paraguayan forces, fought between 1865 and 1869. In the second case we refer to the war over the Chaco region between Bolivia and Paraguay, fought in the first half of the 1930s, with Argentina being a non-combatant belligerent siding with Paraguay.

Both of these wars, taken together, involved all five of the countries of the region at different times. The Paraguayan war (1864–1869) initially confronted Paraguay individually with Brazil first, secondly with Argentina, and eventually with both of them allied with one another and with Uruguay. The Chaco war (1932–35) was fought on and over the Chaco lands lying between the Paraguay River and the eastern foothills of the Andes, political sovereignty over which was divided up between Bolivia, Argentina, and Paraguay. The Chaco war directly involved the governments of Bolivia and Paraguay and, indirectly, that of Argentina on Paraguay's side.

That the Paraguayan war involved a renewable natural resource is suggested by the fact that the government of Uruguay, in seeking to prevent invasion of its territory by the Brazilian government to protect Brazilian citizens and their assets, including from taxation by the Uruguayan Government, in exchange for military protection offered that of Paraguay, whose main income derived from a monopsony over export quality extracts from mate woods, a lower import tariff into the Uruguayan market than that it charged imports from Brazil. In the 1840s, the Paraguayan government, negatively affected by the protectionist legislation of the Argentine confederation headed by Rosas, had reserved for itself the foreign trade of export quality yerba mate, which it allowed private entrepreneurs to extract from state forests by permit.

The hypothesis that the Paraguayan war was fought over renewable natural resources is supported by considering first its main dyad, the Brazil–Paraguay dyad, with which the war began and ended. An eighteenth-century treaty between Portugal and Spain, had bequeathed to Brazil its central provinces south of the Amazon. In the nineteenth century, protectionist legislation by the government of the Argentine Confederation led by Rosas resulted in frictions with the Paraguayan government, which to help raise revenue reserved for itself the yerba mate trade. More important, Rosas' *Reglamento de Aduanas*

eventually led the Argentine Confederation to war with Brazil allied with the Argentine provinces of Entre Ríos and Corrientes and the Unitarios. Following Rosas' exile to Britain, an agreement was reached by the new Buenos Aires and Montevideo governments in 1852 that allowed free international navigation of the Parana and Uruguay rivers. The issue of freedom of navigation of the Paraguay River, however, was left up to the Brazilian and Paraguayan governments. Although Brazil and Paraguay signed a treaty in 1856 on navigation of the Paraguay River that flowed through their territories, the government of Paraguay, by constructing the fortress of Humaitá at a bend in the river, also sought to hinder navigation of the Paraguay River capable of keeping out invading fleets like the Brazilian. Thus, though the governments of Brazil and Paraguay had fought the protectionist policies of the government of the Argentine Confederation under Rosas, after its demise the Paraguayan government went the way the Argentine government of Rosas whose protectionist policies it had fought had gone, including by stretching a chain over the Parana at the Fortress of Humaitá. Eventually, it chose to go to war with Brazil, Argentina and Uruguay.

That the war between Bolivia and Paraguay also involved a non-renewable natural resource is suggested by the fact that oil was found in the early twentieth century along the Eastern Andean piedmont in Argentina, whose federal government established a monopoly over the oil fields in the Republic's territories where the subsoil was not under the jurisdiction of provincial governments, as well as in Bolivia in the late 1920s, by Standard Oil acting as an agent under contract of the Bolivian government.

The analysis of the empirical record of the Paraguayan/Triple Alliance and Chaco wars we have carried out suggests that their roots lie in the differential nature of the revenue raising structures by which governments financed themselves and the nature of political rule, more specifically, whether the government partially financed itself by a monopsony over public lands which yielded natural resources used intensively the production of the country's main exports and whether the government was a military dictatorship. As both these wars took place in the Plate basin, the rivers of which serve as means of communication and transportation, the ease or difficulty of their navigation became involved in the rivalries between states over natural resource supplies and markets for resource intensive products.

In the rest of the paper we first consider the conflict between Brazil and Paraguay over navigation of the Paraguay River following the opening of the Parana and Uruguay rivers to international navigation and trade in 1852, akin to that of the Danube after the Treaty of Vienna of 1815. From this discussion it emerges that issues of transportation between input sources and product markets in the region as well as overseas arguably played a part in all three of these wars, as both the governments of Brazil and Paraguay sought to develop merchant fleets in which both states had invested. It also emerges that these conflicts took place following the introduction of innovations in transportation, communication and military technology, which decreased transportation costs and increased proximity, thus making conflict more likely and, arguably, costlier in terms of casualties. As one would have expected, increased trade did result in increased income and increased military spending.

As we have also uncovered evidence that a common factor played a part in bringing about all three wars, to wit, resorting to a monopsony-monopoly revenue raising scheme over natural resources used by the late colonial Bourbonic administration in the Viceroyalties of Peru and the River Plate, we show mathematically in the Appendix that a monopsonist of the country's major export products will prefer to be a monopolist in a foreign product market, as well. Some readers may instead prefer to go directly to Sections 3, 4 and 5 where in terms of the model sketched out in the previous sections and the appendix we successively consider in more detail the Paraguayan war followed by that of the Chaco. From this perspective, the asymmetric war that Paraguay waged first against Brazil, then Argentina and, finally, both allied with Uruguay, is no longer as much of a puzzle as it appears to have been for power transition theory. The framework proposed is also helpful to understand the competition between states for natural resources that underlay the Chaco war, which is seen in a similar light. Though we acknowledge Acemoglu et al. (2012) point that no oil was found in the Chaco, we point out that there was oil along the East Andean foothills of Bolivia and Argentina over which rivalry did exist, though the rivalry over it was between Argentina and Bolivia, not between Bolivia and Paraguay. Interpreted from the conceptual framework proposed, the evidence leads us to conclude that the Chaco war should have been fought between Argentina and Bolivia

but was not because of the power disparity between them. Instead it became a war between Bolivia and Paraguay for passage of oil through the Chaco. In each of these three wars, the strategic use of tariffs clearly emerges as an issue.

4. The Paraguayan cum Triple Alliance War, 1864–1869

The wars of the Paraguayan government of the second of the López dynasty (Francisco Solano) against those of its neighbors individually and in succession, and the Triple Alliance war of the governments of Brazil, Argentina and Uruguay against the Paraguayan military forces that had invaded their territories or were on the brink of doing so are often equated with one another even though they started at different times and in response to different challenges. As the war of Paraguay's government against Brazil's started in August 1864 and that against Argentina's did not start until early 1865 but the governments of Brazil, Argentina and Uruguay did not sign their Treaty of Alliance until May 1st, 1865, it should be clear that the war (or shall we say wars) of Paraguay's government against those of its neighbors preceded that of the Triple Alliance of its neighbors against that of Paraguay. If we disregard the fact that a Provisional government was installed in Paraguay in 1869 to officially replace the one that had started the war against Brazil, Argentina and Uruguay and continued it against the Triple Alliance to the bitter end, it may well be said that the Paraguayan war against its neighbors on the Atlantic encompassed the so-called Triple Alliance war. To clearly distinguish between the two, we consider the war of Paraguay to have been the one the government of the country waged against its coastal neighbors to the North and South/South East, adjacent Brazil and Argentina, as well as non-adjacent Uruguay—individually and in succession, until they signed the Treaty of Alliance, that is, from August 1864 to May 1865. We leave the war of Paraguay insofar as it overlapped with the war of the Triple Alliance, for another venue.

The war of Paraguay against its coastal Atlantic adjacent and non-adjacent neighbors individually and in succession erupted soon after the world trade began to expand in the mid-1840s, partly as the result of the fall in transportation costs stemming from the introduction of steamship navigation in overseas and interior river navigation. It followed the replacement of the protectionist Argentine Confederation government of Rosas by a relatively more liberal government, that in 1852 allowed free international navigation of the Paraná and Uruguay among interior rivers, through which the output of interior regions could reach the Atlantic by way of the ports of Buenos Aires and Montevideo. However, it left the issue of navigation of the Paraguay River to be resolved by Brazil and Paraguay.

In Argentina and Brazil, increased trade appears to have been positively associated with political liberalization. In Paraguay, however, rising exports in the 1850s and early 1860s strengthened the autocracy that had been installed during the preceding decades of world trade contraction and independence, in the mid-1810s to be more precise. The autocratic early national government of independent Paraguay inherited the royal mate and hardwoods forests that the provincial government had administered and, interpreting the 1845 Anglo-French expedition (which sought to lift Rosas' blockade of the Parana River) as a sign that internal river navigation would soon be free, in 1846 reserved for itself the international trade in yerba mate and naval construction woods, the country's most important export products, as has also been noted on footnote 5. That is, it declared a government monopsony on export-quality yerba mate and naval construction woods, and monopolized their export. Private entrepreneurs could export these goods only by express government permission. As a result, the Paraguayan government became the country's main exporter of forest goods after 1852.

Falling prices of European manufactures together with the Paraguayan government's market power in regional markets, improved Paraguay's terms of trade as well. The country's government revenues and military capability also grew rapidly. Government imports of European guns, ships, and military materiel rose. In addition, the government established a military capital goods industry, to make it possible to locally produce military goods and to attempt the construction of a railroad and of ships, all of which would further facilitate increased exports of relatively resource-intensive goods and imports of relatively capital-intensive, labor-saving European manufactures. Since the Brazilian region of Mato Grosso accounted for a comparatively small proportion of total Brazilian exports, free interior river navigation had

a much lesser effect on appreciating Brazil's currency and improving its terms of trade than did coffee. In addition, the government in Brazil, unlike that in Paraguay, had not established a monopsony over either yerba mate or naval construction goods, both of which had, until then, been privately produced.

The Paraguayan war initially involved only the governments of land-locked Paraguay and one of its neighbors on the Atlantic Coast, Brazil. Having warned the government of Brazil not to invade Uruguay in order to seek redress for Brazilian citizens' grievances, as it had long threatened, and having Brazil then invaded Uruguay for that purpose, the Paraguayan government responded by seizing a Brazilian commercial ship making its way up the Paraguay River to Mato Grosso. Shortly thereafter, it sent the Paraguayan Army, it had mobilized earlier that year, to invade and secure the Brazilian state of Mato Grosso, both via the Paraguay River and by land. The bulk of the Paraguayan Navy and army then turned south and, going down the Parana River, invaded Argentine territory as well, capturing the city of Corrientes. Another column then marched down the Uruguay River towards the southern Brazilian province of Rio Grande do Sul and Uruguay, where the Blanco government –friendly to Paraguay– soon fell to its Colorado opponents and Brazilian forces.

The governments of Brazil and Argentina, together with that of Uruguay, then signed an offensive–defensive alliance. Nevertheless, the Paraguayan Army continued down the Uruguay River toward a confrontation with the allied forces, while the Paraguayan Navy, its fleet augmented by captured Brazilian and Argentine merchant ships outfitted for war, went further south down the Parana River to confront the Brazilian Navy, which had by then advanced upriver. In both offensives, the Paraguayan government forces would meet catastrophic defeats. Their offensive advance would turn to a defensive retreat.

The Paraguayan government's war against that of Brazil broke out after Brazil's constitutional monarchy, led by a liberal cabinet, invaded Uruguay to help depose its conservative Blanco government, engaged at the time in a civil war against its liberal Colorado opponents, who also enjoyed the support of the liberal government of Argentina– Brazil's traditional rival in the region. The momentary coincidence of Brazilian and Argentinian interests and their joint support for the Colorados made a Blanco defeat in Uruguay certain. The Brazilian invasion did not threaten Uruguay's existence as a separate political entity, since the latter had been established as a result of the late 1820s Cisplatine War between Brazil and Argentina, had been preserved with the help of Britain, and served as a buffer between Argentina and Brazil conflicts. Yet, arguing that Brazil's invasion of Uruguay had altered the region's equilibrium, the Paraguayan government seized the Brazilian merchant steamship *Marqués de Olinda*. Its navy and Army made their way to Brazil's central south state of Mato Grosso, in effect, though not formally, declaring war on Brazil. Shortly thereafter, the Paraguayan government invaded the Brazilian province of Mato Grosso, lying to the North, taking control of Brazilian yerba mate forests whose products could be exported, or not, to markets downriver in Uruguay and Argentina, competing with South-east Brazil producers of the same goods.

Once in control of Mato Grosso, and to engage the Brazilian troops that had invaded Uruguay, the Paraguayan government attempted to march its troops through Argentine territory, which had remained neutral until then. When the Argentine government refused to allow the passage of belligerents through its territory, Paraguay declared war on Argentina as well. It then proceeded to cross the Paraná River and march down the Uruguay River, passing through ports –Itatí, in particular – where Brazilian exports of yerba mate, which competed with those of Paraguay, left for regional markets. These exports could be interdicted, thereby raising their prices.

In Uruguay, the Colorados had by then displaced the Blanco party from power as well, and Argentina and Uruguay joined Brazil in the war against Paraguay. In May 1865, the three countries signed the Treaty of the Triple Alliance, through which Brazil secured Argentina's participation in the war by secretly agreeing to partition Paraguay in a manner very favorable to Argentina. Brazil would take the disputed territory to the east and northeast of Paraguay; Argentina, on the other hand, would take the territories to Paraguay's southeast, as well as the entire Chaco region. Though that clause of the treaty was supposed to be kept secret, it was published by Great Britain's government in the early 1866.

As the Paraguayan war pitted belligerents of vastly different capacities against one another– capacities that increased both individually and collectively as the conflict progressed, it stands one of the so–

called asymmetric wars that the power transition theory of international conflict would have predicted that it would not occur. It is interesting on this account as well. How have social scientists previously attempted to account for this conflict? After a critical survey of previous accounts of this war, Abente (1987) found that neither balance-of-power or imperialist theories of war fared well. He also found that the power-transition model did not account for the Paraguay–Brazil dyad, the most important of the war, or for the Paraguay–Uruguay dyad. He concluded, though, that a modified power transition model did account for the Paraguay–Argentina dyad. However, the modified power transition model by which Abente proposed to account for the Paraguay–Argentina dyad incorporated parts of the imperialist theory of war that he had previously rejected. In particular, he suggested that the Argentine government was interested in a long war against Paraguay as a means to another end: quelling the provincial opposition to centralized rule from Buenos Aires. Yet, it is not evident why the Buenos Aires government would not seek to attain this end directly rather than indirectly, by engaging in a costly war with Paraguay that appears to have had exactly the opposite effects of what –according to Abente– the government of Argentina wanted to achieve.

Given Brazil's vast superiority over Paraguay, and the even greater superiority of the Allies made possible by borrowing abroad, the Paraguayan/Triple Alliance war must be regarded as an asymmetric conflict. This would lead us to expect that Paraguay would not have waged war, either against Brazil or, even less, against the still more powerful Triple Alliance. Nevertheless, the war did take place. Why would the Paraguayan government be willing to go to war not only against Brazil, but ultimately against Argentina and Uruguay as well, merely to assure that the Uruguayan Blanco government would remain in power?

We suggest that there may well have been good economic reasons for the Paraguayan government to prefer a Blanco government in Uruguay, as well as to view with hostility Brazil and Argentina's imposition of a Colorado government there. These reasons may be found by first looking at the similarities in the relative factor endowments of Brazil and Paraguay, as well as their competition over regional yerba mate supply sources, export markets, and transportation routes– both between them, between the Paraguayan state and the Brazilian private entrepreneurs, individually and with the Brazilian state support.

Attention must also be paid to the Paraguayan government's long nursed plans to form a federation with the similarly conservative government of Uruguay and with the Littoral provinces of Argentina that lay between them. These federative plans were consistent with the Paraguayan government plan to exclude Brazilian competition in downriver markets while also securing unimpeded navigation of the Parana and Uruguay rivers, a deep-water port at Montevideo, and access to the Atlantic. An early version of this federation had included Bolivia, which as Alto Perú, had been the most important market for Paraguayan yerba mate during the late colonial period and where similar political conditions as in Paraguay existed in the 1860s. Furthermore, there are indications that López's version of these federative plans could conceivably have included Bolivia as well.¹¹ In that case, the federation would have stretched from the Atlantic to the Pacific. Such a federation, given its negative implications for Argentine territorial integrity, its political nature contrary to those of the governments of Argentina and Brazil, and the economic and military power that it could muster, would clearly have threatened Argentina, as well as Brazil, and would have met with their opposition.

Let us now look at these issues in more detail, beginning with the reason why the Paraguayan government might regard a Colorado government in Uruguay with hostility. Prior to the Brazilian invasion, the Blanco government in Uruguay, besieged by its own political opponents, had asked Paraguay for military protection, offering in exchange to reduce the duties on Paraguayan exports to Uruguay relative to those on competing Brazilian imports (Herrera, 1908: pp. 444–448). Assuming a similar structure of production costs in Brazil and Paraguay, such a differential tariff would have allowed the Paraguayan government to

¹¹ Uruguayan diplomatic envoy to Paraguay Juan José de Herrera, reporting to his Minister of Foreign Relations, says: "En el fondo de tan patrióticas gestiones palpita el ensueño federal de Artigas. Nuestra diplomacia bosquejaba, en 1863, la alianza contra enemigos comunes del Uruguay, Paraguay, Entre Ríos y Corrientes, constituidos en Liga del litoral. Esa misma diplomacia en 1846 había proyectado idéntica fórmula, *ampliada con el apoyo de Bolivia*. Todos los fragmentos territoriales del antiguo virreinato, unificados por el mismo peligro" (emphasis added; Herrera, 1908, p. 348).

increase the quantity of yerba mate it sold in Uruguay until it displaced all Brazilian yerba mate sold at the pre-differential tariff price. The Paraguayan government would be better off because its exports would increase and its terms of trade would improve. Uruguay would be better off because the government would have protection at no expense other than the tariff revenues forgone from Brazil and Paraguay, while Uruguayan consumers would be better off since the same amount of yerba mate would be available to them at a lower price. Such a tariff reduction would help the Paraguayan government earn greater revenues from its forest exports. Paraguay would thus recover some of the regional market share in forest products it had had in the late eighteenth century that had lost to Brazil in the early nineteenth, after the Spanish empire's Viceroyalty of the River Plate fragmented into independent, warring province-states that hindered each other's trade.¹² Without a relatively lower tariff on Paraguayan yerba mate exported to Uruguay, the Paraguayan government's monopsony on export quality yerba mate, declared in 1846, would have been of little use. However, López was aware of the implications of the fact that the most favored nation clause implied that the Uruguayan offer could only be temporary and, in fact, rejected it, which suggests that his Uruguay River campaign may have had a different aim.

Consider now the spark that ignited the war: the capture, on López's orders, by the Paraguayan Navy of the *Marquês de Olinda*, a steamship belonging to the fleet of the Brazilian *Companhia da Navegação do Alto Paraguai*. This company had operated since it was founded in 1858 with a subsidy of the Brazilian Emperor to connect Río de Janeiro and Cuiabá by way of the Parana and Paraguay River (Arruda 2014), which until then could only be reached by land.

That the Paraguayan government was in fact concerned with Brazilian competition in the yerba mate markets downriver is suggested by the fact that after opening hostilities with Brazil in 1864, its first military move was to seize the Brazilian province of Mato Grosso, situated directly North of Paraguay. The Mato Grosso invasion has often been regarded by military tacticians as a Paraguayan mistake, because Mato Grosso was not a military threat to Paraguay's rearguard. Furthermore, the invasion of Mato Grosso kept López from attaining his main objective: that is, confronting Brazilian forces and preventing the fall of the Blancos in Uruguay, which would have implied moving forces to the Southeast, instead. However, Mato Grosso did contain most of the yerba mate forests from which Brazilian entrepreneurs extracted the product that competed with the yerba mate exported by the Paraguayan government to downriver markets. Therefore, by taking Mato Grosso the Paraguayan government increased the stock of yerba mate forests under its control, while at the same time depriving the competition of sources of inputs, that is, moved towards acquiring the position of monopoly supplier that would make it better off. Since the Paraguayan government was not then at war with Uruguay or Argentina, its objective in seizing Mato Grosso was clearly consistent with the aim of increasing Paraguayan supply of yerba mate to regional downriver markets while reducing the Brazilian supply. In other words, Paraguay's objective in seizing Mato Grosso, as well as in moving early the following year across Argentine Misiones and down the Uruguay river towards south east Brazil and Uruguay, may well have been economic rather than military or, at worst, from our point of view, both military and economic.

Furthermore, the record suggests that Paraguay sought to include Argentina's littoral provinces and, possibly, Bolivia as well, while simultaneously trying to remain in good terms with the Argentine government. That the Paraguayan government sought an alliance with the Argentine littoral provinces has been pointed out before, as such an alliance would also have assured Paraguay free passage on the Parana River. However, not enough attention has been devoted to the possibility that López may also have envisioned including Bolivia in the federation. Incentives clearly existed, for Paraguay as well as for Bolivia, to seek some sort of mutually beneficial arrangement. López was clearly vulnerable to a blockade of the Parana River, which would have forced him to go through Bolivia to obtain supplies by way of the Pacific

12 Pastore (1994b) and Lynch (1958) who state that "(Cevallos) was named ...Viceroy of Buenos Aires, with jurisdiction over the territories of the Audiencia de Charcas". As pointed out by an anonymous referee, it was the Audiencias that tended to fragment into independent states elsewhere in the Spanish American Empire.

Ocean, whether from Europe, the United States, or elsewhere, so we would have expected to see some attempt on his part to establish links with Bolivia.

In much the same way as the possibility of a federation between Paraguay and Uruguay would have disappeared had the Littoral provinces remained Argentine – which would have led us to expect López to seek to woo the leader of the Argentine Littoral provinces, Urquiza, as he in fact did – the possibility of a Bolivia–Paraguay federation would likewise have disappeared if Argentina’s demand that the entire Chaco become hers had been satisfied after the war. In that case, we would have expected Paraguay and Bolivia to oppose Argentina on this issue. In fact, López did instruct his agent in Europe, Cándido Bareiro, to seek a £5,000,000 loan in the British capital market to build a railroad through the Chaco westward to Bolivia (Bonilla, 1987, p. 263). Also, aware that the war could have negative implications for Bolivia’s claims on the Chaco, President Melgarejo pressed his country’s claims to the territory before the Allies. Furthermore, Melgarejo wrote to López in August 1866 noticing Chilean, Peruvian, Bolivian and Colombian protests against the Triple Alliance and offering to contribute with 12,000 men to López’s Army. Had a federation between Uruguay, the Argentine littoral provinces, Paraguay and Bolivia jelled it would clearly have extended the market for the Paraguayan state’s yerba mate, which could now buy yerba mate domestically at monopsonistic (lower) prices and sell it at monopoly prices in Uruguay, the Littoral provinces, and Bolivia, which at the time had a coast on the Pacific Ocean and claimed to have territorial rights over the Chaco region, stretching from the foothills of the Andes to the Paraguay River – which divided its territory from that of Brazil. With such a federation, Paraguay’s chances of victory in a war would also have improved, for not only would Paraguay be able to resupply itself if the rivers were blockaded, but the federation’s resources would be much larger than those of Paraguay alone or in combination with Uruguay, the Argentine Littoral Provinces, or both. In fact, after the Triple Alliance Treaty was signed and the Allies blockaded Paraguay, López used the Bolivia connection to trade through Corumbá and the Pacific for goods that Paraguay could no longer obtain through its customary southern and southeastern trade routes. Despite Melgarejo’s offer of help, Bolivia did not enter the Triple Alliance war because Melgarejo was deposed and assassinated (Cardozo, 1987).¹³

Finally, events following the Paraguayan government’s invasion of Mato Grosso suggest that the Paraguayan government initially sought to remain in good terms with Argentina’s federal government to prevent Argentina from entering the war on Brazil’s side – an outcome that Argentina also initially tried to avoid. With his troops now on Paraguay’s southern border facing the strip of Argentine territory separating Paraguay from Brazil, López asked the Argentine government for permission to cross that strip to reach Uruguay. Until then, the Argentine government had remained neutral in the Brazil–Paraguay conflict, and assured free navigation of the Parana River to both. But while Argentina could allow navigation of international waterways by both belligerents, it could not allow one or the other to cross its land mass, for that would have belied its neutrality. Thus, Argentina refused López’s request. That López should have asked for permission suggests that he did not want a quarrel with Argentina in addition to the one he already had with the much larger Brazil. Argentina was not only Paraguay’s major trading partner, but could also hinder Paraguay’s resupply attempts via the Parana River and the Atlantic Ocean. On the other hand, abiding Argentina’s denial would have certainly meant that the Colorados would irremediably replace the Blancos in Uruguay, and that Paraguayan plans to build a federation –already weakened by the lack of support for them on the part of Littoral caudillos– would collapse. In turn, that would have meant the loss of any chance at a tariff on Brazilian yerba in Uruguay and the Littoral or, equivalently, that Paraguayan yerba mate would have had to freely compete with Brazilian yerba mate in Uruguay, as well as elsewhere in the regional market. Consequently, the Paraguayan government could expect much lower profits from its yerba mate exports. Unless the cost of producing Paraguayan yerba mate was lower than the cost of producing Brazilian or Argentinian yerba mate, the Paraguayan government could derive only minimal rents from yerba mate, since its price in a competitive regional market was unlikely to deviate much from cost plus transportation. This would have hurt the Paraguayan government’s ability to gather revenues,

13 The statement is based on Melgarejo to López, La Paz, 30th August, 866, in Centurión (1894–1901), Vol. II, p. 376–377.

which in turn would have impaired its ability to finance the army that supported it. The decreased importance of the government yerba mate monopoly would also have favored the Paraguayan private sector, which in the presence of a weaker army could more likely challenge the regime's monopsony domestically. Clearly, Rosas' fall had not occurred so long ago that López would have forgotten it.

The Argentine government, therefore, by merely asking that Paraguayan troops not cross Argentine territory, could assure a regime change in Uruguay, make markets for yerba mate competitive (which was also in the interest of Argentine consumers), raising the likelihood that López's government would collapse and that a regime change would take place in Paraguay as well.¹⁴ The fall of López and of his state monopolies would also mean, furthermore, unimpeded access to Brazil's own yerba mate and hardwood forests in Mato Grosso through the Parana-Paraguay Rivers and that foreign entrepreneurs would have access to Paraguayan yerba mate and hardwood forests, as was in fact the case after the war. One can conclude, therefore, that neither Brazil nor Argentina had many incentives to go to war with Paraguay, for by merely keeping López north of the Parana River –where he was well entrenched anyway– they could achieve most of their objectives and have a chance that liberal rule would emerge in Paraguay as well. Had López heeded Argentine warnings not to cross, the war would have remained one between Paraguay and Brazil. However, López ordered Paraguayan troops to cross Argentine territory anyway and to march down the Uruguay River, so that Paraguay's war against Brazil and Argentina individually and independently became a war against three allies, Brazil, Argentina and Uruguay. Responsibility for launching the war with Brazil, and widening it to include Argentina and Uruguay, therefore, clearly falls on López's shoulders.

Furthermore, in crossing Argentine territory, López did not proceed directly to Uruguay. He divided his army in two columns. The first column went down the Parana River and attacked the Argentine city of Corrientes, which confirmed speculation regarding López's designs over the Argentine Littoral Provinces. The second column proceeded along the right bank of the Uruguay River and then divided in two wings, one of which remained on the right bank of the Uruguay River, while the other crossed to the left bank. Both engaged Brazilian forces on Argentine and Brazilian territory. In the face of this aggression, the damage to life and property of the citizens of Corrientes, and the threat to its own territorial integrity, Argentina's government had no choice but to declare war on Paraguay and, later, joined Brazil and the Uruguayan Colorados in the defensive-offensive Triple Alliance Treaty against López. If the outcome of the war was in any doubt until this point, once Argentina entered it on Brazil's side it became pretty obvious, for López then faced even greater forces and was isolated to the point of not being able to resupply himself other than through Bolivia and the Pacific. Furthermore, since Paraguay forced war upon Brazil, Uruguay and Argentina, they would have the right to request compensation for the costs of the war imposed on them by the government of Paraguay. If Paraguay could not pay but with land, territorial annexation might be required. Therefore, the annexation of valuable Paraguayan territory, whether previously in dispute or not, was now an issue. The Triple Alliance treaty established how this partition would be carried out.

López's fate was certain after he experienced three major reverses in quick succession at Riachuelo, Yataí, and Uruguaiana. His fleet of wooden hulled, paddle-wheeled steamers, which he sent down river from Corrientes to take the ironclad, screw-driven Brazilian fleet by surprise at Riachuelo, was sunk on June 11. Even worse, in July the core of the nearly 30,000 strong army with which he crossed the Parana was lost at Yataí and Uruguaiana. At Yataí, more than seven hundred men died and fifteen hundred were made prisoners, and at Uruguaiana, more than six thousand men surrendered after a brief siege. All told, "as many as eighteen thousand troops, largely regular units, had been lost; half their number surrendered" (Williams, 1979, pp. 208–209).

Several other questions need to be considered, although lack of space restricts us from considering them in detail. For example, why did the war not stop at the López-Mitre Conference of Yataití Corá? And

¹⁴ Paraguayans exiled to Argentina by López had long been clamoring for such a regime change and were in fact instrumental in effecting it during and after the war (Lewis, 1993, pp. 19–31). This policy of the liberal government of Argentina was in striking contrast with that pursued by the conservative government of Rosas, which sought to bring Paraguay to heel by blockading it and reducing its foreign trade (Cardozo, 1987, pp. 95–120).

why did it stretch so long afterwards?¹⁵ Did the Allies really aim at reducing Paraguay's so-called state-socialism to rubble and destroying popular support for the nationalist rulers who sought to bring that dream into being by pursuing a genocidal war? Or was the social revolution, agrarian reform, and "spectacular" state-led industrialization attempt of which this state socialism was said to consist, and the asserted genocidal character of the war, exaggerations, if not inventions, of twentieth century historians? Given its implications for post war economic development, these are important questions to elucidate. Research by Pastore (1994a) suggests that there is no evidence of a social revolution, state-led agrarian reform, or industrialization attempt, spectacular or otherwise. Furthermore, the most recent and careful study of the demographic consequences of the Triple Alliance War finds that the Paraguayan population was reduced by between 8.5% and 18.5%, which is not necessarily low but which is substantially below more sanguine estimates of 50%, 75% or even 90%. Thus, it is clear that there could have been no attempt to destroy a social revolution, agrarian reform, or industrialization through a genocidal war, and that the losses attributable to the war were in fact within the range of war losses elsewhere.¹⁶

The previous discussion strongly suggests that competition by private Brazilian yerba mate entrepreneurs as well as by the Brazilian Companhia da Navegacao do Alto Paraguai for the Paraguayan government monopoly over yerba mate and the Paraguayan government merchant marine led the autocratic government of Paraguay to attempt to exclude the government of Brazil from the yerba mate trade and navigation of the Paraguay River by force. The implication of this suggestion is that the war would have been much less likely, and may not have occurred at all, had the Paraguayan government found other ways of financing its expenditures than through the monopoly it imposed in the late 1840s over yerba mate and hardwoods. That it should have preferred this monopoly to other methods of raising revenue and that it should have been able to impose it suggests, first, that there was a relative paucity of personnel with which to form a civil bureaucracy to collect taxes as contrasted with staffing an army capable of supporting itself from state ranches and, second, that the government's army and landholdings were relatively greater than those of private agents (Batchelder and Freudenberg, 1983). These, in turn, can be traced to the trade contraction of the early nineteenth century, the resulting alteration in the political coalition dominant until then, by the break-up of the Viceroyalty of the River Plate and the emergence of its component provinces as the independent province-states (if not yet nation-states) of Argentina, Uruguay, Paraguay, and Bolivia each of which required an army to defend borders that before independence did not need to be defended.

Originally, Brazil, Argentina, and Uruguay signed a treaty of Alliance motivated by the invasion of Brazilian and Argentine territory and the threatened invasion of Uruguayan territory by Paraguayan troops. As part of the indemnity the Allies sought from the Paraguayan government, the treaty foresaw the annexation of the Chaco by Argentina during the second phase of the Paraguayan war. However, following the war, the Chaco was not annexed to Argentina but remained in the hands of the Paraguayan government. In the mid-1880s, the Paraguayan government sold state lands there to foreign entrepreneurs, many of whom –though not all– were of Argentine origin.

In the decade following the end of the war of Paraguay/Triple Alliance, the War of the Pacific broke out between Chile and Bolivia, joined by Perú by virtue of a defensive-offensive secret treaty that committed the latter to come to Bolivia's defense in case of attack. The war deprived Bolivia of its coast and ports on the Pacific coast, turning it into a landlocked country, as Paraguay had been since the onset of home rule. Bolivia's loss of its Pacific coast put a premium on it being able to access the Atlantic by the Paraguay and Parana rivers. But though border disagreements caused frictions between Bolivia and Paraguay, the Chaco war did not begin to brew in earnest until oil was discovered in Argentina and Bolivia, in the late 1910s and 1920s. It broke out shortly after the bottom fell out of the world tin market following the Crash of 1929,

¹⁵ The Allies entered Asunción on January 1, 1869. They caught up with López and killed him on March 1st. 1870 (Lewis, 1993 p. 15).

¹⁶ For a dissenting opinion see Whigham and Potthast (1990). Geyer and Bright (1996), p.628, in footnote 28, consider Reber's (1999) "battle related casualties far too low, although her overall assessment remains valid".

and the military in Argentina seized political power. Both the Paraguayan war and the war of the Pacific between Chile, Bolivia and Perú may be said to have set the stage for the Chaco War.

5. The Chaco War

The war between Bolivia and Paraguay over the Chaco Region located between them and Argentina erupted following WWI and the Great Depression, the domestic contraction, fiscal crises, and coalitional changes the latter induced, and in the context of the rivalry between Argentina and the United States. It is often said to have been a war over oil, waged by the governments of Bolivia and Paraguay acting as proxies for the Standard Oil of New Jersey and the Royal Dutch Shell Oil Company, respectively.¹⁷

From our preceding analysis of the Triple Alliance and the fact that the Chaco War is said to have been fought over oil, we would have expected this second major South American conflict to have involved similarly endowed countries and to have been waged over oil-rich regions and markets for petroleum distillates, all the more so if the resource was an important source of government revenues and the state was directly involved in producing and selling the resource domestically and abroad, as was the case of yerba mate in 19th Century Paraguay.

From this perspective, however, we would have expected the Chaco War to have erupted not between Bolivia and Paraguay, the second of which still has no proven oil reserves, but between Bolivia and Argentina, both of which have adjoining oil-rich areas in southeast Bolivia and north east Argentina, respectively. Following the end of WWI, the ensuing contraction of world trade and, in particular, the Great Depression, but before the Chaco war, economic and political changes took place in Argentina and Bolivia, though not in Paraguay, that in greater or lesser measure steered these countries away from the laissez faire policies and parliamentary government that characterized them before the end of WWI. In particular, in Argentina it led in the 1920's to the creation of a state oil company under military management (*Yacimientos Petrolíferos Fiscales*, YPF), as well as to a 1930 military coup and later military governments.

In Bolivia, the crisis of 1920 caused a political and revenue crisis that brought the conservative "reivindicationists" to power. During the "mad rush" for oil reserves that followed the end of WWI, the reivindicationists' search for revenues led them to grant preferential concessions to the Standard Oil of Bolivia, a subsidiary of the Standard Oil of New Jersey. However, finding oil turned out to be easier than getting it to market. The western route over the Andes to the Pacific was too costly. Therefore, in the twenties, first Standard Oil (as early as 1922 and certainly by 1925), and later the Bolivian government itself, asked the Argentine government for permission to build a pipeline through Argentine territory to a deep-water port on the Parana River near Campana, where Standard Oil had built refining capacity (Solberg, 1979, p. 148).

Argentina, however, although also an oil producer, was a net importer of fuels. Following the crisis of 1920, the Argentine military increased pressures on the Yrigoyen & Alvear governments to become generally more self-sufficient through the imposition of protectionist measures to support the development of national industries owned either by the state or privately. Military pressure for the creation of industries was particularly acute in sectors the military considered strategic, like oil. As a result, Argentina's federal government in the early 1920s had established *Yacimientos Petrolíferos Fiscales* (YPF), a state oil agency that hoped to produce increasing quantities of oil from fields in the Comodoro Rivadavia territory and correspondingly reduce Argentina's reliance on imported coal and oil. This measure was supported by Argentine industrialists, who also favored protection and, in some cases, benefited from the subsidized oil with which YPF provided them.

The creation of YPF would not only lead to collusion between the military and industrialists, but would also involve the federal government in increased conflicts at home and abroad. Internal conflicts arose from the fact that jurisdiction over the subsoil was divided between the federal and the provincial governments. The federal government had jurisdiction over the subsoil only in the territories; Provincial governments had jurisdiction over their own subsoil; they could make arrangements for the subsoil's exploitation with foreign corporations independently of the federal government.

17 See Seiferheld (1986) and Cote (2013).

Under General Mosconi's direction, YPF pushed for a new mining law that essentially proposed to vest jurisdiction over the subsoil of the provinces in the federal government alone, which therefore met with much opposition from provincial representatives in Congress, as well as from liberal representatives generally. Provincial representatives opposed the proposed federal mining law because they would lose an important source of revenue. Liberal representatives generally were concerned that by allowing a state enterprise to produce oil a dangerous precedent might be set. Alvear's government, therefore, was characterized by recurrent conflicts between the federal and provincial governments. The new law did not get through Congress in the 1920s, but the importance of YPF increased throughout that decade (Solberg, 1979, pp. 51, 82–94).

Internationally, YPF led the Argentine federal government to conflict with the government of Bolivia. When the Bolivian government presented its 1929 request to build a pipeline through Argentina, the head of YPF, General Mosconi, rejected the idea in December 1929, and Argentina's federal government denied the request. Instead, it readily offered Bolivia the option of transporting its oil through existing Argentine government facilities, railroads and pipelines that would be built if necessary to connect them to the oil fields, and which would be paid by taxes imposed on Bolivian oil exports that passed through Argentine territory on their way to other markets. Bolivia refused the offer¹⁸.

By these measures, the Argentine government may have sought to make Bolivian oil exports to regional markets more expensive than Argentine oil or to force Bolivian oil to be sold more cheaply in the Argentine market alone, i.e., establish an Argentine monopsony over Bolivian oil. Both may have been likely, but given that Argentina was a net importer of oil, the second possibility would appear more likely. By denying Bolivia's request for a pipeline and a sovereign port on the Paraná but allowing Bolivian oil exports to pass through facilities owned by the Argentine government, Argentina in effect would have been able to heavily tax Bolivian oil exports even though it had no political jurisdiction to do so. We would have expected this measure to have caused conflict between Argentina and Bolivia, not between Paraguay and Bolivia, a conflict underlaid by state ownership of natural resources and competition for oil supplies between the state-owned and privately-owned oil companies in Argentina and Bolivia, in a context in which spatial considerations could be important.

Furthermore, Argentina and the United States were both land-abundant countries that competed for some of the same world markets and were therefore generally at odds with one another. These differences were exacerbated by the particular circumstances of the 1920s and the founding of YPF. In the 1920s, Argentina covered its balance of trade deficit with the United States with the balance of trade surplus it enjoyed with Britain. However, with the rise of protectionism in Britain, Argentines anticipated that their trade deficit with the United States could result in balance of payments problems unless alternative markets for its products could be found or an arrangement with the United States could be made. YPF lead Argentina into additional conflicts with the United States because it saw itself as inextricably linked with the Argentine federal government and considered its interest and Argentine national interests to be synonymous with one another. It regarded Standard Oil's subsidiaries in Argentina and Bolivia as doing the United States government's bidding and considered them as competitors because they had oil contracts with Argentine provincial governments and the government of Bolivia. YPF's competition with Standard Oil, therefore, was an important problem with implications for relations between Argentina and the United States as well.

If the record reveals substantial reasons for conflict between Argentina and Bolivia over oil, why did the Chaco war take place not between these two-oil producing and exporting countries but, rather,

18 "Argentina had decided that Bolivian petroleum would be kept off the market until Buenos Aires gained the commanding voice over its marketing and/or transport." Rout (1970 p.58, footnote 43) cites Argentina, Archivo de Relaciones Exteriores. Ministerio de Relaciones Exteriores, Box 20 Estado Mayor General de Marina. *Consideraciones de orden logístico y estratégico que afectan la solución del conflicto boliviano-paraguayo*. pp.19–20 The Argentina report readily admitted that oriente petroleum was of better quality than that found in Argentine. In August 1932, Juan María Zalles, Bolivian Foreign Minister, clear eyed that Argentina's discriminatory practices were guided by the latter's desire to avoid the competition of Bolivian petroleum. (U.S. Dpt. Of State, Foreign Relations 1932, IV, 157).

between Bolivia and Paraguay, when the latter was a net oil importer and could presumably benefit from trading for oil with Bolivia as well as with Argentina? Paraguayan President Eusebio Ayala stated to the U.S. ambassador that he viewed the passing of Bolivian oil through Paraguay as being in his country's interest. However, his private correspondence with his foreign minister in Buenos Aires reveals that he did not regard it in that light. The Paraguayan government would therefore offer its Bolivian counterpart a port on the upper Paraguay River, but it would not be a sovereign or a deepwater port. Finally, the most authoritative study on the role of oil as a cause of the Chaco war quotes Paraguayan President Eusebio Ayala's 1934 statement to Vicente Rivarola that "existe la más fundada sospecha de que la Guerra del Chaco fue causada por la necesidad de dar salida a los productos por un oleoducto exclusivamente controlado por la Standard Oil" (Seiferheld 1983, p 507). That is, the Bolivian government would not agree to export its oil through the Argentine government's railroad to the Paraguay River, as this implied that the Argentine government would be able to, in effect, tax the Bolivian government's exports of oil.

All this suggests that Argentina's government may have given support to –and applied pressure on– that of Paraguay to get it to support Argentine foreign economic policy vis-à-vis Bolivia. In fact, according to Rout (1970), President Eusebio Ayala considered his refusal to allow a river port for Bolivia the prime reason of Argentine support for Paraguay. This is exactly what one would have expected the Argentine government to do if indeed it had aimed at keeping Bolivian oil from being exported anywhere but to Argentina and to sell it only to YPF. Even though passage of Bolivian oil through Paraguay was indeed in Paraguay's interest, the Paraguayan government may have been forced to comply with the wishes of the Argentine government because of the very vulnerable position in which it found itself relative to Buenos Aires, which could use its power to obstruct Paraguay's trade with the sea. In the late 1880s, Argentine companies had bought large expanses of fiscal land in the Chaco, and in subsequent decades had invested heavily there in industrial enterprises that provided employment to Paraguayans, produced a large share of Paraguay's exports to the region and to Europe (tanine extract) and paid revenues to the Paraguayan government. Thanks to the geographic and commodity diversification of its exports, the Paraguayan economy had boomed in the 1910s (Herken Krauer, 1986). These exports reached their regional and European markets through the Paraná River. Had the Argentine government wanted to, therefore, it could easily hinder Paraguay's trade through the Paraná River, and make things very difficult for the Paraguayan government.¹⁹ This was particularly true after 1930, when the Argentine military deposed the Yrigoyen government while a very similar civilian government with effective control over the armed forces remained in power in Paraguay. However, Argentina continued supporting Paraguay in the 30's because it felt that "in a case of a general South American conflagration, Bolivia would naturally side with Brazil (Rout, 1970, p. 60).

Immediately after the Bolivian government signed the first Standard Oil contracts, it borrowed against its prospective future income stream in the London capital market, and as drilling for oil proved successful, borrowed abroad twice more before the end of the twenties. Some of the proceeds of the first loan were used to extend the railroad to the border with Argentina, close to where the first productive oil wells were drilled. The proceeds of the second loan it invested in buying arms, and used those of the third loan partly to refinance the second loan. At the same time, the border question between Bolivia and Paraguay had turned into a territorial dispute involving conflicting claims over the Chaco west of the Paraguay River and north of the Pilcomayo River. Bolivia established at least two *fortines* down the Pilcomayo River earlier in the century, as well as a line of newer ones more recently (Seiferheld, 1983, pp. 69–82) and in response to this build-up as well as to the use of the second Bolivian loan, the Paraguayan government

¹⁹ Not surprisingly, after the Chaco war, Estigarribia sought financial aid in the United States for several projects, among which was the construction of a road that would jut East from Asunción to the border with Brazil and would connect Paraguay to the Brazilian road system. Grow remarks: "...by linking up with the Brazilian highway system, the proposed road would give Paraguay an alternate transportation outlet to the Atlantic, thus breaking the Argentine stranglehold on Paraguay's foreign commerce" through Brazilian territory to the ocean (Pastore, 1986, pp. 113, 115, and 131; Grow, 1981 p.53). The question arises, had a road from Asunción to the Atlantic coast been available in the early 1930s, would Paraguay have fought the Chaco war?

began to secretly buy arms as well (Peña Villamil, 1993, pp. 186, 196, 215–227, especially Eligio Ayala to Eusebio Ayala, August 17. 1926, pp. 220–221).

The crash of 1929 provoked in Bolivia an acute revenue crisis that the government sought to address by joining the International Tin Cartel Agreement (Rout, 1970, p. 53). However, the cartel imposed severe restrictions on Bolivian production and, consequently, lowered government revenues even more. The Tin Cartel reached the point of requiring that Bolivian mines cease production, with the consequently negative effect on employment among miners, and ensuing political problems. In Argentina the crash led the Argentine military to seize power in 1930. In Paraguay, however there was no military coup; the Liberal Party remained in power until 1936, but it was then also deposed by a younger officer in the military (Rafael Franco).

It was in the post-crash context that the Bolivian government increased its line of *fortines* in the Chaco. It simultaneously abandoned the aim of asserting control over the entire Chaco down to the confluence of the Paraguay and Pilcomayo rivers and concentrated instead on taking the main Paraguayan fort in the Chaco, located at the end of a Paraguayan railroad line that jotted west straight out from a port on the Paraguay river. This port and railroad, coincidentally enough, were located virtually on the same parallel as the southernmost oil area of Bolivia. This would have been the natural terminus for a railroad or pipeline that could be built quickly and that together with the existing railroad could be used to transport crude oil to the port on the Paraguay River, from where it could be carried down the Parana River. Both the railroad and the port, however, belonged to the Casado Company, an Argentine concern that had bought lands in the Chaco from the Paraguayan government during the late 1880s, had established the largest tannin producing factories in the country, and exported most of its output, to Argentina and elsewhere. In addition, though the Paraguay River was freely navigable by international convention, its water depth varied drastically throughout the year, and only a few months every year could the river be relied on to transport oil by means of ocean-going ships. Clearly, even if the Bolivian government could convince the Paraguayan government and Casado to cooperate, taking Bolivian oil out by the Chaco and the Paraguay and Parana rivers would involve transportation costs much higher than taking the oil out by way of a pipeline through Argentine territory. In this case the oil would have to be taken out by way of the sides as opposed to the hypotenuse of the right triangle between southeastern Bolivia, the port on the Paraguay River and Campana on the southern Parana River. The reloading that would be required at the port on the Paraguay River, and the uncertainties of the weather implied even higher costs of transportation through Paraguay than through Argentina. In effect, whether it went through Argentina or through Paraguay, Bolivia's oil would have to face costs that might make it uncompetitive in the regional market, let alone the international market.

In the absence of cooperative governments in Argentina or Paraguay, the Bolivian government could try to get its oil out to the market by resorting to military means. In this respect, it had a choice: it could wage war either on Argentina or on Paraguay. The power transition hypothesis holds that conflict will tend not to occur where there are large power disparities between countries and will instead tend to take place where the power of contenders is in fact more balanced. Bolivia's military power was far inferior to Argentina's, but closer to Paraguay's. Based on power transition theory, therefore, one would expect conflict between Bolivia and Argentina to be less likely than between Bolivia and Paraguay. That Bolivia attacked Paraguay rather than Argentina, therefore, may be accounted for by the disparity of forces between Argentina, Bolivia, and Paraguay. Both the Bolivian Presidents Saavedra and Salamanca believed that Paraguay was relatively weak vis-à-vis Bolivia. This assessment may not have considered the support given to Paraguay, both before and during the war, by Argentina, to which Rout refers as "a carelessly disguised belligerent" (p. 58).²⁰

Why did not Bolivia try to enter into a cartel arrangement with Argentina to exploit and market oil? Why did Argentina not attempt to forcefully annex Bolivia's oil fields? There is clear indication that Argentina was interested in the development of Bolivia's eastern region, the Oriente (Rout, 1970, pp 54–57).

20 See dalla-Corte Caballero (2012).

Bolivia could have entered into an agreement with Argentina that would have allowed YPF to refine Bolivian oil and share the profits from the sale of petroleum distillates in the markets that could be found for them. But this would have been inconsistent with Argentina's aim if –as hypothesized here– the latter was interested in buying Bolivian oil at monopsonistic prices lower than those of the world market. On the other hand, we would have expected the Bolivian government's experience with the International Tin Cartel, which had resulted in the contraction of Bolivian tin output, to have argued against Bolivia forming or joining such a cartel.

In turn, the Argentine government may have thought it unnecessary to forcefully annex Bolivian oil fields because it could attain the same objective by less costly means, that is, by simply denying Bolivia's request to build pipelines, applying taxes on the Bolivian oil that sought to reach world markets through Argentine territory, and putting pressure on the Paraguayan government not to let Bolivian oil through. In addition, Argentine economic policy included the formation of a regional Zollverein (customs union), which the Argentine foreign minister Honorio Pueyrredon presented to the Sixth Pan American Conference, held in Washington in 1928. At the urging of the United States government the proposal was not considered, and the Argentine delegation left the meetings (Rout, 1970, p. 53). But the aim remained²¹. Clearly, plans of a regional Zollverein and conflict with Bolivia were inconsistent with one another. Furthermore, Argentina may have perceived that forceful annexation of Bolivian oil fields could possibly involve it into deeper conflict with the United States. Just as the Argentine government was behind the interests of YPF, it regarded the United States as being behind those of Standard Oil. Argentina, however, was militarily far weaker than the United States. However much the Argentine military may have been feeling its oats, it did not want a conflict with the United States military. This contention is consistent with the power transition hypothesis.

From Argentina's point of view, keeping Bolivian oil off the market was a far better strategy. On the other hand, if the Bolivian government wanted to realize the revenue potential of its oil, for as long as the governments of Argentina and Paraguay denied it free passage, it would have no option but to resort to military means. If Bolivia had to wage war, power transition theory would have led us to expect that it would do so against Paraguay rather than Argentina, as in fact it did.

Conclusion

Much as the Crimean War and the U.S. Civil War resulted in the abolition of serfdom in Russia as well as of African slavery in the United States, respectively, the Paraguayan/Triple Alliance war that followed closely in their heels also led to slavery's abolition in both Paraguay (1870) and Brazil (1887), as well as to the substitution of dynastic rule by Republican government in Paraguay and, eventually, Brazil, and the strengthening of liberal rule and the Belle Époque in Argentina and Uruguay. After the Great Crash, likewise, military rule displaced civilian rule in Argentina and in Bolivia and Paraguay as well after the Chaco war and preceding the Spanish Civil War (1936–39) and WWII (1941–1945).

The War of the Triple Alliance might have been averted if the agreement reached at the 1815 Treaty of Vienna as it concerned the right of access to freely navigable rivers had spread more rapidly to the Plate Basin states, all the states of the region had sold their public lands as did Argentina beginning in 1835 and they did not establish state monopolies over natural resource intensive exports as did Paraguay in the 1840s. The Chaco war may also have been averted if the Argentine government had recognized Bolivia's petition to allow construction of a pipeline to a deep port on the Paraná River in the same way as domes-

21 The idea of a Customs Union (or Zollverein as it was referred to by its proponents to highlight its German origins) was proposed again in the 1940s and 1950s, but as in the 1920s the proposal met with United States opposition. In fact, the day that Perón was supposed to arrive in Asunción to sign the treaty that joined Argentina and Paraguay into a Zollverein with President Federico Chaves, General Stroessner deposed Chaves (Silva, 1995, p. 168). The period of cooperation with the United State inaugurated by Marshal Estigarribia's election in 1940, but interrupted by his death and the accession to power in Paraguay of a fascist leaning military, was thus resumed, but under the leadership of a military man who, though friendlier to the United States, would become Paraguay's longest ruling dictator.

tic legal codes generally recognize the right of access by land to roads, or if the Bolivian and Paraguayan governments had had alternative revenue sources available to them.

The Platine war, the War of Paraguay/Triple Alliance and the Chaco war jointly defined the region's political geography as it has stood to the present. The region's record with respect to peace since, that is, the fact that the frequency and magnitude of inter-American state conflict as a whole has decreased over time since the 1930s, has clearly to do with the resolution of the rivalries that led to wars of the past.

References

- Abente, D. (1987). The War of the Triple Alliance: Three explanatory models. *Latin American Research Review*, 22(2), 47–69.
- Acemoglu, D., Golosov, M., Tsyvinski, A., & Yarred, P. (2012). A dynamic theory of resource wars. *The Quarterly Journal of Economics*, 127, 283–331.
- Arruda, J. C. (2014). A primeira empresa de navegação regular a vapor de Mato Grosso: A Companhia de Navegação do Alto Paraguai (1858–1864). *Anais do Encontro da Associação Nacional de História*, seção Mato Grosso do Sul.
- Bethell, L. (1996). The Paraguayan War (1864–1870). *Institute of Latin American Studies Research Papers*, 46.
- Bethell, L. (2018). *Brazil. Essays on history and politics*. University of London Press.
- Blattman, C. (2022). *Why we fight. The roots of war and the paths to peace*. Penguin Books.
- Box, P. H. (1927). The origins of the Paraguayan War. *University of Illinois Studies in the Social Sciences*, 15(3–4), 421–765.
- Brezzo, L. (1997). *La Argentina y el Paraguay, 1852–1860*. Ediciones Corregidor.
- Burr, R. N. (1955). The balance of power in nineteenth-century South America: Exploratory essay. *The Hispanic American Historical Review*, 35(1), 37–60.
- Cardozo, E. (1987). *El Paraguay independiente*. Carlos Schauman.
- Centeno, M. A. (2002). *Blood and debt: War and the nation-state in Latin America*. Pennsylvania State University Press.
- Centurión, J. C. (1894–1901). *Memorias, o sean, reminiscencias históricas sobre la Guerra del Paraguay* (4 volumes).
- Cote, S. (2013). A war for oil in the Chaco, 1932–1935. *Environmental History*, 18(4), 738–758.
- Da Costa e Silva, A. (1995). Da guerra ao Mercosul: Evolução das relações diplomáticas Brasil–Paraguai. In C. G. Mota (Ed.), *Guerra do Paraguai. 130 anos depois*. Relume Dumará.
- Dalla-Corte Caballero, G. (2012). *Mocovíes, franciscanos y colonos de la zona chaqueña de Santa Fe (1850–2011). El liderazgo de la mocoví Dora Salteño en Colonia Dolores*. Prohistoria Ediciones.
- De Herrera, L. A. (1908). *La diplomacia oriental en el Paraguay* (vol. I). Barreiro y Ramos.
- Doratioto, F. (2002). *Maldita guerra: Nova história da Guerra do Paraguai*. Companhia das Letras.
- Figallo, B. (2019). Guerra y paz en el Chaco: Petróleo y ferrocarriles para el Cono Sur. Los intereses argentinos en Bolivia. *Ciclos en la Historia, la Economía y la Sociedad*, 53(2), 87–232.
- Geyer, M., & Bright, C. (1996). Global violence and nationalizing wars in Eurasia and America: The geopolitics of war in the mid-nineteenth century. *Comparative Studies in Society and History*, 38(4), 619–657.
- Gomes da Silva, M. do C. B. (1999). *Rio Paraguai – o “mar interno” brasileiro: Uma contribuição para o estudo dos caminhos fluviais* (Doctoral Thesis). Universidade de São Paulo.
- Grow, M. (1981). *The good neighbor policy and authoritarianism in Paraguay: United States economic expansion and great-power rivalry in Latin America during World War II*. Regents Press of Kansas.
- Hayes, B. (2002). Computing science: Statistics of deadly quarrels. *American Scientist*, 90(1), 10–15.
- Herken Krauer, J. C. (2011). Crecimiento económico en el Paraguay: La herencia de las dos guerras: 1864–1870; 1932–1935. En *Estado y economía en Paraguay 1870–2010* (pp. 22–54). CADEP.
- Herken Krauer, J. C., & Giménez, M. I. (1983). *Gran Bretaña y la Guerra de la Triple Alianza*. Editorial Arte Nuevo.

- Hoffman, P., & Rosenthal, J. (1997). The political economy of warfare and taxation in early modern Europe: Historical lessons for economic development. In *The frontiers of the new institutional economics* (pp. 31–55). Academic Press.
- Izecksohn, V. (2014). *Slavery and war in the Americas: Race, citizenship, and state building in the United States and Brazil, 1861–1870*. University of Virginia Press.
- Johnson, R. (1964). Freedom of navigation of international rivers: What does it mean? *Michigan Law Review*, 64(3), 465–484.
- Lewis, P. (1993). *Political parties and generations in Paraguay's liberal era, 1869–1940*. University of North Carolina Press.
- Linhares, T. (1969). *História econômica do mate*. Livraria José Olympio.
- Lynch, J. (1958). *Spanish colonial administration, 1782–1810: The intendant system in the Viceroyalty of the Río de la Plata*. Athlone Press.
- Mazzuca, S. (2021). *Latecomer state formation: Political geography and capacity failure in Latin America*. Yale University Press.
- Moniz Bandeira, L. A. (1985). *O expansionismo brasileiro: O papel do Brasil na Bacia do Prata, da colonização ao Império*. Philobiblion Livros.
- Mosconi, E. (1984). *Obras del general Enrique Mosconi*. Yacimientos Petrolíferos Fiscales.
- Newland, C. (1998). Exports and terms of trade in Argentina, 1811–1870. *Bulletin of Latin American Research*, 17(3), 409–416.
- Nickson, A. (2024). Great Britain and the War of the Triple Alliance: The Lincolnshire Farmers Colonization Scheme to Paraguay and the Fourth Ally thesis. *Hispanic American Historical Review*, 104(1), 31–52.
- North, D., Wallis, J., & Weingast, B. (2009). *Violence and social orders: A conceptual framework for interpreting recorded human history*. Cambridge University Press.
- Pastore, C. (1986). *Capítulos de la historia política paraguaya*. Criterio Ediciones.
- Pastore, M. (1994a). State-led industrialization: The evidence on Paraguay, 1852–1870. *Journal of Latin American Studies*, 26(2), 295–324.
- Pastore, M. (1994b). Trade contraction and economic decline: The Paraguayan economy under Francia, 1810–1840. *Journal of Latin American Studies*, 26(3), 539–595.
- Pastore, M. (2002). Comercio, renta, recaudaciones y guerras. Análisis económico de la guerra del Paraguay o de la Triple Alianza. *Revista Paraguaya de Sociología*, (13), 11–38.
- Pastore, M. (2007). Review of Hendrik Kraay and Thomas Whigham's *I die with my country*. *Perspectives on the Paraguayan War, 1864–1870*. *Journal of Latin American Studies*, 39(2), 396–399.
- Peña Villamil, M. (1993). *Eusebio Ayala y su tiempo*.
- Reber, V. B. (1999). A case of total war: Paraguay, 1865–1870. *Journal of Iberian and Latin American Studies*, 5(1), 15–40.
- Richardson, L. F. (1960). *Statistics of deadly quarrels*. Boxwood Press.
- Rock, D. (1985). *Argentina, 1516–1982: From Spanish colonization to the Falklands War*. University of California Press.
- Rout, L. (1970). *The politics of the Chaco Peace Conference, 1935–1939*. University of Texas Press.
- Scheina, R. (1987). *Latin America: A naval history*. Naval Institute Press.
- Schenoni, L. (2021). Bringing war back in: Victory and state formation in Latin America. *American Journal of Political Science*, 65(2), 405–421.
- Schenoni, L. (2024). *Bringing war back in: Victory, defeat and state formation in nineteenth-century Latin America*. Cambridge University Press.
- Seiferheld, A. (1983). *Economía y petróleo durante la Guerra del Chaco: Apuntes para una historia del conflicto paraguayo-boliviano*. Instituto Paraguayo de Estudios Geopolíticos e Internacionales.
- Smith, A. (1976). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. University of Chicago Press.
- Solberg, C. E. (1979). *Oil and nationalism in Argentina*. Stanford University Press.
- Thies, C. G. (2005). War, rivalry, and state building in Latin America. *American Journal of Political Science*, 49(3), 451–465.

United States Department of State. (1932). *Foreign relations* (vol. IV, p. 157).

Weisiger, A. (2013). *Logics of war: Explanations for limited and unlimited conflicts*. Cornell University Press.

Whigham, T., & Potthast, B. (1990). Some strong reservations: A critique of Vera Blinn Reber's "The demographic of Paraguay: A reinterpretation of the Great War, 1864–1870". *Hispanic American Historical Review*, 70(4).

Williams, J. H. (1979). *The rise and fall of the Paraguayan Republic, 1800–1870*. University of Texas Press.

Appendix

Conducting war requires resources which a state can acquire by several means. Generally, wars are financed by taxation of present and future generations (the draft, issue of debt and money, etc.). A very effective technique for a government to raise revenues is reducing competition in export markets while simultaneously regulating or expropriating domestic export-producing industries. As an example of the optimality of such a strategy, we show that where the state is the sole buyer of a resource or commodity, i.e., a domestic monopsonist, it will prefer to become a monopolist in foreign markets in which it sells the commodity, since this will lead to an increase in profits and therefore, government revenue. Clearly, the government of one country may not easily become a monopolist in the product market of another country, and the process may lead to conflict. In particular, Paraguay and the Triple Alliance War offers an interesting case study.

Let us investigate why Paraguay or any country with monopsony power in the processing of a commodity or in the labor market would adopt this strategy. Suppose that a monopsonist is initially operating in a competitive world environment purchasing input x (yerba mate, silver or nitrates or oil, in the later exposition) at price, whereas more x is bought, the price of x rises, i.e. It then processes this input for the export market. We assume that the world price for yerba mate is fixed, i.e., he has no control over world price since he is a competitor. If he becomes a monopolist of the output y in the world market, then as he sells more of it the price of it (yerba mate) falls since he faces the world market demand curve. More formally, if y is the demand curve, then.

The profit for a monopsonist (M) is

$$\pi^M = p_y y(x) - p_x(x)x \quad (1)$$

with $y=y(x)$ and $y'(x)>0$, i.e., they can sell more of the inputs purchased domestically in the world market. The first-order condition for profit maximization is

$$\frac{d\pi^M}{dx} = p_y \frac{dy}{dx} - \frac{dp_x}{dx} x - p_x = 0 \quad (2)$$

or equivalently,

$$p_y \frac{dy}{dx} = p_x \left(1 + \frac{1}{\epsilon_{xp_x}} \right) \quad (2')$$

where ϵ_{xp_x} is the elasticity of demand for the intermediate input, yerba mate x , from the peasants.

For a monopsonist who becomes a monopolist (MM) their profits are:

$$\pi^{MM} = p_y y(x) - p_x(x)x \quad (3)$$

In this case, the first-order condition for profit maximization is

$$\frac{d\pi^{MM}}{dx} = \frac{dp_y}{dy} \frac{dy}{dx} + p_y \frac{dy}{dx} - p_x - \frac{dp_x}{dx} x = 0 \quad (4)$$

Alternatively, it can be expressed as

$$\frac{d\pi^{MM}}{dx} = \left(p_y + \frac{dp_y}{dy} \right) \frac{dy}{dx} = p_x \left(1 + \frac{1}{\varepsilon_{xp_x}} \right) \quad (4')$$

Since the first term on the left-hand side of equation (4') for the monopoly/monopsonist, $p_y + \frac{dp_y}{dy}$ is less than p_y , the left-hand term of equation (2') for the monopoly alone, and since $\frac{dy}{dx} > 0$, it implies that for the monopolist/monopsonist $p_x \left(1 + \frac{1}{\varepsilon_{xp_x}} \right)$ has to be smaller. More specifically, the monopolists pay a lower price for x (assuming the elasticity for yerba mate in the domestic market ε_{xp_x} is the same in either case). This implies that since $\frac{dp_x}{dx} > 0$, a country that can gain monopoly control internationally, will choose a smaller optimal x (to correspond with a lower price of x that they have to pay the peasants). Therefore, they sell less abroad and, since $\frac{dp_x}{dy} \frac{dy}{dx} < 0$, they charge a higher world price and have larger profits since they could always continue to price like a competitive firm.

In summary, if a country's government (Paraguay's, for example) could obtain a monopoly position or at least disrupt the supply of a good to a foreign market sufficiently to give that government an influence over price, then its profits will be higher as it would charge a higher price. In addition, the laborers on State-farms will be paid less than if a competitive environment existed. In other words, monopolization of yerba mate by Paraguay would lead to the greater exploitation of the laborers in that industry.



REVISTA
**Historia Económica
de América Latina**



ASOCIACIÓN
URUGUAYA
DE HISTORIA
ECONÓMICA