

Este es un texto inédito que fue sometido a la revista *Desarrollo Económico* en 1985, y me fue devuelto sin explicación de porqué el comité editorial de la revista no tenía interés en publicarlo. Como ha sido citado en numerosos lugares, lo cuelgo aquí en formato PDF para los interesados.

La Gran Burguesía Comercial y Financiera de Buenos Aires, 1860-1914: Anatomía de Cinco Grupos

Abstract: En este ensayo se estudian cinco de los grupos mercantil/financieros más importantes de la plaza de Buenos Aires a fines del siglo XIX y principios del siglo XX. Después de analizar el objeto general y la metodología del estudio de las empresas mercantiles de la época, se centra la atención en los siguientes temas: (1) la especialización de *burguesía comercial bonaerense* por ramas de actividad; (2) la trayectoria de cinco de los mayores grupos de la burguesía mercantil-financiera; (3) la estructura de los cinco grupos: capitales y administración; (4) la firma mercantil y sus operaciones financieras; (5) las inversiones en la industria; (6) ciclos económicos y patrones de inversión de los grupos.

La Gran Burguesía Comercial y Financiera de Buenos Aires, 1860-1914: Anatomía de Cinco Grupos¹

En el último cuarto del siglo XIX, la ciudad de Buenos Aires se convirtió en la segunda urbe y puerto más importante de las Américas, después de Nueva York. Uno de los factores fundamentales que impulsó este proceso fue el rápido desarrollo de un abanico amplio y diverso de empresas comerciales, financieras y de servicios que permitieron una fuerte acumulación de capitales, base de la riqueza de la burguesía mercantil de la plaza porteña.

Dentro del conjunto de empresas mercantiles de la capital argentina de fines del siglo, pueden distinguirse diversos tamaños y especialidades, abarcando las múltiples ramas de actividad que caracterizaban una economía con tasas muy altas de crecimiento. En este ensayo nos interesa centrar la atención en cinco grupos mercantil/financieros –los grupos Tornquist, Bemberg, Portalis/Bracht, Bunge/Born y Devoto- que hemos seleccionado no sólo por la heterogeneidad de sus actividades sino esencialmente por su éxito en construir imperios económicos diversificados, pasando de ser inicialmente medianas empresas mercantiles (importadores y/o exportadoras) a firmas comerciales de gran tamaño con una participación cada vez más destacada en actividades financieras y, posteriormente, en diversos sectores industriales.

La heterogeneidad que caracterizó a las actividades de estos grupos económicos se observa desde fechas tempranas en sus actividades mercantiles. Por ejemplo, la firma Tornquist se había originado en la rama de exportaciones de lanas y cueros y en la de importaciones de productos manufacturados belgas para luego interesarse en el comercio del azúcar, de carnes y otras actividades diversas. La empresa de Bemberg, también fuerte en exportaciones de lanas desde 1860, participó asimismo en la importación de productos europeos para luego agregar negocios en la exportación de granos, sin hablar de su posterior especialización en el sector cervecero. Los Portalis combinaron su interés por las transacciones en azúcar y quebracho con el negocio de importaciones de bienes de consumo y de lujo franceses. Los Bunge/Born se especializaron desde un principio en el comercio internacional de granos pero diversificaron a partir de allí. Los Devoto, en cambio, se centraron en el acopio de ganados y frutos del país para venta en mercados locales aunque siempre manteniendo una importante participación en el comercio italo/argentino, al mismo tiempo que diversificaban sus inversiones en tierras e industrias.

Tal diversidad en lo que se refiere a las actividades de estas firmas hace difícil analizarlos solamente desde el punto de vista de ramas comerciales individuales. Los profundos cambios en el comercio externo e interno de la economía argentina a lo largo del periodo en cierto sentido

¹ Como la primera versión este ensayo fue redactado hace mucho tiempo es necesario actualizar la vieja bibliografía para una versión que pueda publicarse. De allí que pedimos disculpas por no incluir las notas en esta comunicación.

obligaban a las empresas mercantiles a trasladarse de una rama a otra. Inclusive, se podría llegar a afirmar que fueron precisamente aquellas firmas de la burguesía comercial porteña que forjaron una estrategia más flexible las que, a la larga, tendrían mayores posibilidades de expandirse.

En todo caso, lo que nos interesa destacar aquí no son tanto las diferencias (por ramas comerciales) entre estos cinco grupos sino más bien los paralelos que existían especialmente en lo que se refiere a la estructura administrativa de las empresas y las políticas de diversificación de sus inversiones.

Por otra parte, el estudio de estas firmas específicas tiene un particular interés por el hecho de que también se constituyeron en los puntales de la burguesía financiera e industrial porteña desde fines del siglo pasado. Precisamente uno de los temas centrales que nos interesa estudiar es la forma en que pasaron de ser firmas mercantiles que trabajaban dentro de un ámbito relativamente limitado a constituirse en los promotores de poderosos grupos con ramificaciones en una gran diversidad de sectores económicos. En las páginas que siguen trataremos de seguir su evolución de acuerdo con el siguiente esquema: (1) la firma mercantil – la diversificación y/o especialización en varias ramas comerciales; (2) la firma mercantil/financiera - el ingreso al campo financiero y los vínculos con banca local y extranjera; (3) la firma mercantil/financiera/industrial – las inversiones en sectores productivos y sus lazos con las actividades mercantiles y financieras.

Es nuestro propósito, por otra parte, analizar esta problemática a partir del estudio de la cambiante estructura administrativa así como del control accionario de las empresas, elementos que consideramos esenciales para intentar formular una especie de tipología histórica de las mismas.

Pero antes de entrar en una discusión algo más detallada de la evolución de los cinco grupos mencionados posiblemente convenga señalar que en este estudio el acento no se pone en la historia empresarial (a título individual). Este tipo de enfoque tan caro a la escuela de Schumpeter plantea una serie de interesantes hipótesis en lo que se refiere al análisis de la capacidad de empresarios innovadores para adoptar tecnología nueva en sus empresas, conduciendo a situarlos en la vanguardia de su respectivo sector. Y no dudamos que si nuestra intención fuera la de explicar el extraordinario éxito de la empresa de Ernesto Tornquist y Cía., por ejemplo, que pasó de ser una mediana empresa mercantil a mediados del siglo XIX para convertirse en el eje de uno de los grupos económicos más poderosos no solamente de Argentina sino de toda América del Sur en el primer tercio del siglo XX –sería sumamente útil adoptar el esquema schumpeteriano para analizar las especiales aptitudes del fundador de esta firma que le permitieron desarrollar una carrera tan espectacular. Su agudo olfato mercantil, su extraordinaria habilidad financiera, su percepción del potencial de ciertas nuevas industrias en la Argentina de fines de siglo, todos constituirían elementos fundamentales que contribuirían a este fin.

Sin embargo, tampoco cabe duda que tal tipo de enfoque padece de severas limitaciones. Las biografías económicas de figuras como Ernesto Tornquist, Ernesto Bunge, Otto Bemberg, Antonio Devoto o el barón Federico Portalis pueden resultar sumamente interesantes e ilustrativas pero también podrían limitarse a ser esencialmente retratos individuales que no necesariamente nos dirían mucho sobre la clase social (o fracción de clase) a la que pertenecían y de la cual eran máximos

representantes ni sobre las razones más profundas del éxito económico de sus empresas.

En cambio en la medida en que se presta mayor atención a la historia de las empresas como tales y al desarrollo de una anatomía de los diferentes tipos de firmas, su estructura administrativa, sus capitales, la diversificación de sus intereses e inversiones y sus alianzas (o rivalidades) con otras casas mercantil/financieras se puede adelantar más en el análisis de la conformación de las organizaciones más exitosas dentro de un mercado en proceso de expansión dinámica como era el del puerto de Buenos Aires en los decenios bajo estudio.

Especialización de la burguesía comercial de Buenos Aires

Para poder ubicar correctamente a los cinco grupos mercantil/financieros que nos interesa estudiar es necesario efectuar preliminarmente un rápido repaso de los diferentes tipos de empresas de Buenos Aires que dominaban el proceso de circulación mercantil a principios de siglo. Elegimos los años 1900/1910 como punto de referencia porque fue entonces que las diversas fracciones de la burguesía comercial adquirieron una mayor especialización en lo que se refiere a sus funciones económicas. Durante la mayor parte del siglo XIX había sido común que las firmas mercantiles porteñas participaran simultáneamente en la consignación, importación y exportación de una amplia gama de mercancías, mientras que para fines de siglo ello resultaba menos frecuente, entre otros motivos, por la creciente especialización de los mercados locales e internacionales, por cambios referentes a la estructura y técnicas de la producción y por la vinculación cada vez más estrecha entre empresas productoras y comercializadoras.

Tal situación no implicaba que hacia 1900 firmas como las de Portalis, Tornquist o Devoto no siguieran participando en una gama diversa de actividades comerciales pero sí que se vieran fuertemente condicionados a especializarse por los cambios estructurales en los procesos de circulación, lo que a su vez influía sobre sus respectivas estrategias de inversión en los ámbitos financiero e industrial. Por este motivo consideramos apropiado distinguir entre varias fracciones de la burguesía mercantil de la época entre las cuales podemos hacer hincapié en las siguientes: (1) las empresas que se especializaban fundamentalmente en consignaciones y acopio de ganados y frutos del país para venta en mercados locales; (2) las firmas importadoras de productos manufacturados extranjeros; (3) las compañías exportadoras de granos; (4) las empresas exportadoras de lanas y cueros; (5) las firmas comercializadoras de azúcar. Asimismo, si dispusiéramos de más tiempo y espacio, deberíamos hacer mención de otros grupos de empresas dedicadas por ejemplo a la venta de vinos, tabacos y otras mercancías de gran importancia, con lo cual se podría elaborar un cuadro más completo del sector.

Una primera fracción mercantil compuesta por un nutrido grupo de empresas era aquella conformada por casas de consignaciones de ganados y otros productos agropecuarios pampeanos. Desde principios del siglo XIX una gran parte (sino una mayoría) de ellas habían sido propiedad de poderosos terratenientes pero desde los años de 1870 se incorporaron al gremio firmas controladas por individuos que eran más estrictamente comerciantes, desplazando a algunas de las antiguas. Para la década de 1900-1910 entre las más fuertes se contaban, Tomás Devoto y Cía., Pedro y Antonio Lanusse, Orcoyen, Castaños y Cía., Angel Velaz y Cía., Salaberry y Bercetche, J. Mignaqy y Cía.,

Martínez de Hoz Hnos., Santamarina e Hijos, etc. Su especialización consistía, entre otras cosas, en la compra de ganado ovino, vacuno y caballar directamente en las estancias o, alternativamente, en el mercado de Liniers para su reventa a las carnicerías u ocasionalmente a los frigoríficos. Asimismo, en los mercados de Constitución y de Once, adquirían lanas y cueros para su posterior venta a establecimientos fabriles locales o alternativamente a firmas exportadoras; también compraban granos, en general para entrega a molinos o a empresas de exportación, aunque algunas de las compañías mencionadas efectuaban envíos directamente a Europa.

La mayoría de estas empresas tenían agentes en numerosos pueblos de la pampa que actuaban de intermediarios y de rematadores. A través de ellos, las casas matrices mantenían una constante comunicación con sus mejores clientes entre la clase de grandes estancieros y hacendados. Además, los agentes (muchas veces almaceneros) recibían los productos diversos que remitían las firmas bonaerenses para el consumo de la población trabajadora rural: conservas, vinos, cerveza, caña, ginebra, cigarros, tabaco suelto, fósforos, yerba, etc. Un índice de la envergadura de los negocios de las mayores empresas de consignaciones lo sugiere el hecho de que publicaban hojas informativas diarias que reseñaban la evolución de los últimos precios de mercado para uso de su clientela. Y —en algunos casos contados como el de Devoto y Cía.— llegaron a tener representaciones en algunas ciudades europeas y en Estados Unidos.

En lo que se refiere al financiamiento de sus numerosas operaciones, las casas de consignaciones podían contar por lo general con el apoyo de los grandes bancos estatales como el Banco de la Nación y el Banco de la Provincia de Buenos Aires en cuyos directorios solían estar bien representados. Asimismo conservaban lazos con un amplio número de bancos privados de Buenos Aires, especialmente con el Banco de Italia y Río de la Plata y el Banco Español del Río de la Plata, pero sin depender normalmente de instituciones que eran estrictamente filiales de bancos extranjeros.

El acceso al crédito bancario probablemente facilitó la diversificación de sus inversiones en algunos otros sectores especialmente en empresas de explotación de tierras y en compañías de seguros. Testimonio de ello lo proporciona el caso de Devoto y Cía. que era, además de dueño y administrador de centenares de miles de hectáreas en Buenos Aires y La Pampa, fundador del Banco de Italia y Río de la Plata (1872) y de la compañía de seguros La Inmobiliaria (1887). El interés en las propiedades rurales se vinculaba directamente con sus actividades comerciales lo cual también era cierto en lo que se refiere a las firmas aseguradoras pues éstas se dedicaban a garantizar futuras cosechas contra el peligro de granizos y se dedicaban a garantizar futuras cosechas contra el peligro de granizos y fuegos y asimismo a proporcionar mayor seguridad para los transportes y almacenamiento de las mercancías agropecuarias.

Una segunda fracción de la burguesía mercantil bonaerense de gran importancia tanto por el número de empresas que abarcaba como por el volumen de sus operaciones era aquel conjunto de firmas que se especializaban en la importación de manufacturas de Europa y de los Estados Unidos. Era éste un sector antiguo pero que había sufrido numerosas transformaciones a lo largo del siglo XIX. A partir de la época de la independencia tendieron a dominar esta rama comerciantes extranjeros radicados en el puerto de Buenos Aires y más específicamente un nutrido contingente de mercaderes británicos; éstos últimos frecuentemente representaban a alguna casa exportadora de

Liverpool, Glasgow u otras ciudades inglesas desde donde se remitían textiles a cambio de cueros rioplatenses. Pero para el decenio de 1840 comenzaron a ganar terreno comerciantes de Europa continental sobre todo alemanes, belgas y franceses; en 1841, al reunirse en Buenos Aires los 148 socios fundadores de esa especie de cámara de comercio que se llamaba el “Club de Residentes Extranjeros”, el contingente inglés todavía llevaba la delantera con 48 miembros pero no quedaba muy atrás el de los alemanes que ya sumaba 28 comerciantes.

En esta época, como ya se indicó, las firmas importadoras solían dedicarse simultáneamente a negocios de exportación pues una de sus principales funciones consistía precisamente en asegurar que los buques que llegaban cargados de productos manufacturados pudieran retornar con buenos cargamentos de lanas, cueros y otros productos rioplatenses. La multiplicidad de operaciones de las firmas porteñas se acentuó durante el ciclo de expansión lanera de la economía argentina, que se dio esencialmente entre 1850 y 1880, pues el comercio exterior no sólo aumentó de forma dramática sino que se diversificó notablemente. Durante esta fase, las firmas de comerciantes belgas o franceses radicados en Buenos Aires cobraron una especial importancia. Habiéndose especializado antes en importaciones ahora se dedicaban cada vez más a servir como intermediarios para los principales clientes de la lana rioplatense; de hecho Francia y Bélgica absorbieron entre 40 y 60% del total de las exportaciones argentinas hasta casi 1890.

Las empresas porteñas que dominaban el nuevo y dinámico eje comercial entre Argentina y Francia/Bélgica, tales como E. Tornquist y Cía. y Bemberg, Heimendahl y Cía., importaban vinos, sedas, rieles, alambrados y otros múltiples artículos de la industria francesa y belga a cambio de millares de fardos de lana sucia que exportaban a Amberes en Bélgica o a Roubaix y Tourcoing en Francia.

Con el advenimiento del telégrafo, sin embargo, muchos aspectos del comercio atlántico se modificaron. Ahora, en vez de depender de las casas mercantiles tradicionales de Buenos Aires, las grandes firmas exportadoras de Europa y de Estados Unidos prefirieron mandar representantes propios a Buenos Aires que remitían informes sobre la evolución del mercado local y sobre clientes potenciales. De allí que se fueron agolpando en el puerto decenas de nuevas casas que fungían como agencias importadoras de las casas matrices extranjeras. En un número importante de casos, no obstante, las más prestigiosas empresas mercantiles porteñas lograron hacerse con el negocio de representar a importantes empresas industriales extranjeras. Desde 1880, por ejemplo, la firma de Ernesto Tornquist representaba a los intereses de Krupp en el Río de la Plata, el empresario Otto Bemberg era intermediario para la poderosa empresa francesa de Schneider, el barón Federico de Portalis a la compañía Cockerill de Bélgica, la firma de Samuel B. Hale a la gran firma norteamericana Baldwin Locomotives, etc. El *alto comercio* de Buenos Aires evidentemente entraba en una etapa de mayor competición pero no hay que olvidar que tenía fuertes cartas políticas y económicas que jugar en la partida.

Desde principios de siglo, la avalancha de capitales externos hacia las playas argentinas cobró todavía mayor fuerza y volvió a afectar la estructura del sector importador. El número de representantes de casas extranjeras se multiplicó (como se observa en la instalación de gran número de oficinas) y contaban con un fuerte apoyo financiero. No obstante, alrededor de 1910 todavía

tenían gran peso un número considerable de casas importadoras que podemos considerar como *nativas* entre ellas J. Drysdale y Cía., Franklin y Herrera, Villamil, Balbín y Cía., Portalis y Cía., Ed. de Bary y Cía., Canale, Solari y Cía., Drabble Hnos., y varias más. Algunas de ellas, como la de los Drysdale, ya contaban con casi cien años de vida en el país; habiéndose especializado en importaciones de textiles desde 1820 la firma de los Drysdale posteriormente se fue volcando a otras esferas de actividad para llegar a ser a principios del siglo XX una de las mayores casas importadoras de maquinaria agrícola y equipo para las estancias pampeanas. Una empresa más reciente como Franklin y Herrera, en cambio, cumplía un papel bastante distinto; se dedicaba a la importación, pero igualmente importante era su rol de intermediario para empresas extranjeras como el Ferrocarril Gran Sud (controlado por capitalistas británicos) con el cual se involucró en una extensa gama de negocios en bienes raíces, estancias, empresas de colonización, etc. A su vez encontramos un patrón de conducta económica distinta en el caso de la firma Portalis; esta compañía que mantenía un vasto emporio en la rama de importaciones de bienes de consumo y de lujo franceses pudo impulsar sus ventas mediante la promoción de ciertos grandes almacenes como Gath y Chaves y Harrods, en los cuales tenía fuertes intereses.

Una tercera fracción de la burguesía comercial de Buenos Aires, de más reciente origen, estaba constituida por las casas exportadoras de granos. El negocio de exportación de cereales desde el Río de la Plata arrancó hacia mediados de los años de 1870 cuando se efectuaron los primeros embarques de trigo argentino a Europa, pero no fue hasta un decenio más tarde que llegó a cobrar envergadura. Durante los años de 1880 comenzaron a proliferar un considerable número de casas cerealeras en Buenos Aires, Rosario y Santa Fe, las que se dedicaban principalmente al abastecimiento del mercado interno y, en segundo término, al negocio de las exportaciones que todavía era algo irregular aunque en años excepcionales como 1888 y 1889 se logró exportar un promedio de 200,000 toneladas de trigo. A partir de los años 1890 las exportaciones aumentaron vertiginosamente, convirtiendo a Argentina en una de las grandes potencias cerealeras del mundo. Y en este terreno (de las exportaciones) tendieron a dominar cada vez más claramente un corto número de firmas mercantiles extranjeras con ramificaciones internacionales.

El gremio de los negociantes en granos, por consiguiente, estaba dividido entre una serie de casas nativas que se especializaban en las transacciones efectuadas a nivel de los mercados locales y otra serie de firmas (en general de origen extranjeras) que controlaban las exportaciones.

Tal diferenciación entre las transacciones vinculadas al mercado interno y aquellas orientadas hacia el mercado externo se reflejaba asimismo en la evolución de las instituciones mercantiles encargadas de supervisar y coordinar las transacciones. Tradicionalmente la plaza (o mercado) de Buenos Aires más activo en la compra/venta de *frutos del país* había sido la de Plaza Once y fue allí que a partir de los años 1880 llegó a funcionar "un cuerpo organizado de comerciantes que se especializaban en granos". Luego, en 1898, se constituyó la Bolsa de Cereales para establecer una supervisión y control institucionalizado de las operaciones en esta rama, seguido unos años más tarde por el establecimiento de un Tribunal Arbitral para resolver pleitos entre los mercaderes. En esta bolsa actuaban preeminentemente las casas consignatarias y acopiadoras que recibían los cereales de sus clientes rurales y los revendían a molinos y compradores de semillas; entre las firmas más activas se encontraban, por ejemplo, Orcoyen, Castaños y Cía., Devoto y Cía., Pedro y Antonio Lanusse,

Jacinto Andreu y Cía., etc., todas ellas miembros de esa primera fracción de la burguesía comercial que hemos indicado se dedicaba fundamentalmente a consignaciones.

Las casas exportadoras, en cambio, constituían un grupo netamente diferenciado de los consignatarios y, por lo general, operaban independientemente de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires o de los mercados de granos algo más pequeños de Rosario y Santa Fe. De acuerdo con James Scobie, el cuartel general de las firmas exportadoras se encontraba preferentemente en la más prestigiosa Bolsa de Comercio de Buenos Aires o, alternativamente, en la de Rosario donde se efectuaban transacciones igualmente considerables en granos. De todas maneras, en lo general tales empresas tendían a operar por cuenta propia, trabajando por medio de agentes esparcidos a lo largo y ancho de las principales zonas cerealeras del país; entre éstos se contaban acopiadores, almaceneros de campaña, molineros de pueblo, etc. Las casas de Buenos Aires disponían de amplios fondos y adelantaban dinero o mercaderías a los almaceneros locales quienes, a su vez, ofrecían préstamos a los agricultores a cambio de promesas de entrega de la cosecha respectiva. De esta manera- a través de los años- las grandes compañías de la rama fueron tejiendo una espesa red mercantil y financiera que les permitía controlar la comercialización de la producción de la mayoría de los distritos agrícolas del litoral.

En los años de 1880 la competición entre los exportadores había sido considerable pero en la medida que crecían las transacciones internacionales el número de casas que dominaban el negocio tendió a reducirse. En 1888 una primera asociación de embarcadores de granos del Río de la Plata incluía simultáneamente a algunas casas como Bunge/Born y Dreyfus (que luego se convertirían en grandes monopolistas de la rama) junto con firmas como las de O. Bemberg, E. Tornquist y F. Mallman que tradicionalmente se habían dedicado a otros rubros; a pesar de su poderío financiero y mercantil las tres últimas empresas mencionadas pronto dejaron de exportar cereales.²

Para fines del siglo comenzaba a hacerse manifiesto la preeminencia de media docena de compañías –en general de origen extranjero- que reinaban sobre el comercio de exportaciones de granos rioplatenses. Entre las firmas exportadoras de granos argentinas se contaban cuatro particularmente importantes en los años 1900-1910. Una era la de Samuel Sanda y Cía., firma inglesa que originalmente se especializó en el comercio de granos de la India pero que desde los años de 1890 estableció oficinas en el Río de la Plata. Otra compañía de primer orden era la de Louis Dreyfus y Cía., empresa francesa que se había dedicado desde hace varios decenios a la comercialización de cereales de Rusia y del Danubio pero que no dejó de interesarse en el *boom* cerealero argentino, abriendo sucursales en Buenos Aires y enviando agentes a los pueblos agrícolas en gran parte de la pampa húmeda. Por último, deben mencionarse dos firmas belga/argentinas, E. Hardy y Cía., y Bunge y Born: la primera, administrada por el comerciante belga De Ridder, se especializaba primordialmente en las exportaciones de lino argentino, llegando a dominar las transacciones en ese rubro; la segunda establecida por dos comerciantes belgas en 1883 se convertiría con el tiempo en la empresa exportadora de granos más grande del país y una de las

² Véase la importante colección de papeles de la casa Mallman en poder del Instituto de Historia Ravignani de la UBA.

mayores a escala internacional.

Una cuarta fracción de la burguesía comercial porteña estaba compuesta por las firmas exportadoras de lanas y cueros. Este negocio, que fue probablemente el más importante desde mediados del siglo hasta los años de 1880, decayó posteriormente debido fundamentalmente a la creciente especialización del país en la producción y exportación de granos y carnes.

Como se ha sugerido desde los años de 1850 muchas de las principales empresas dedicadas a la exportación de lanas (y, en menor grado, de cueros) eran de origen francesa o belga; se pueden citar, por ejemplo, las firmas de los Bemberg, Delpech, Bracht, Bunge (primos de la rama que luego se especializaría en granos). De acuerdo con un informativo texto autobiográfico de Emilio Delpech, todos ellos compraban lanas de una serie de acopiadores/estancieros que tenían barracas en Buenos Aires como Ocampo, Unzué, Casey y Duggan, pero también solían efectuar recorridos por los pueblos rurales para efectuar algunos contratos directamente con los propietarios locales. Luego cargaban las pesadas cargas de lanas sucias en barcos que salían rumbo hacia puertos franceses y belgas; en Francia las lanas eran consumidas preminentemente por las fábricas de alfombras de Roubaix y Tourcoing y en el caso de Bélgica eran redistribuidas desde Amberes a diversos establecimientos textiles locales o del valle del Rin.

A partir de los años de 1880 algunas de las grandes empresas industriales europeas comenzaron a enviar agentes directamente al Río de la Plata para efectuar compras, supeditando y desplazando a numerosas firmas intermediarias locales; la empresa de Delpech, por ejemplo, no tuvo otra alternativa que salirse gradualmente de este negocio y dedicarse a otras actividades. Pero algunas compañías mercantiles con lazos internacionales más amplios, como la de los Bracht, pudo mantener una sólida posición en el mercado. Los Bracht mantenían una sucursal en Buenos Aires que se ocupaba de adquisiciones de lanas y cueros y otra en Amberes que se dedicaba a la comercialización de estos productos en diversos mercados en el continente. Al mismo tiempo, esta firma abrió otra agencia en Londres desde la cual llegaron a controlar una parte del comercio internacional en lanas procedentes de Australia, Nueva Zelanda y Sudáfrica.

Otras firmas parecidas eran las de Van Peborgh y la de los Kreglinger, ambas con oficinas en Buenos Aires y Amberes. Durante la primera guerra mundial, sin embargo, y especialmente a raíz de la crisis mercantil de 1921 –cuando bajaron súbitamente los precios de lanas y cueros- varias de estas casas sufrieron serias pérdidas. Testimonio de esto lo constituye el hecho de que la otrora poderosa firma de los Bracht decidió salirse de esta actividad para dedicarse fundamentalmente a operaciones de carácter más específicamente financieras.

Un quinto grupo de empresas mercantiles que constituían lo que se podría denominar una fracción independiente de la gran burguesía mercantil porteña se dedicaba a la comercialización del azúcar procedente de los ingenios de Tucumán y en menor grado de Salta y Jujuy. A fines de siglo estaban activos en estas transacciones las firmas de E. Tornquist y Cía., Portalis Hermanos, Lanus y Cía., O. Bemberg y Cía., y aquellas controladas por las familias tucumanas de los Paz y Méndez. Estas compañías comenzaron a demostrar un pronunciado interés en el comercio del azúcar desde mediados de los años 1870 pero consolidaron sus posiciones en los años de 1880 cuando la industria

azucarera nacional alcanzó altos niveles de producción. En una primera etapa varios de los más poderosos comerciantes del sector se dedicaron a la importación de maquinaria para los nuevos ingenios y para las primeras refinerías de azúcar. Paralelamente fueron interesándose en el financiamiento de la producción y comercialización de los ingenios hasta que alcanzaron a monopolizar el mercado nacional en este dulce tan apreciado.

En 1894 los mayores comercializadores establecieron el Centro Azucarero Argentino que se convirtió en cuartel general de las transacciones para todo el país. Otra vez (como en el comercio de lanas y granos) podemos observar que en el caso del azúcar el número de firmas de origen francesa o belga era netamente predominante. Esto no se debía tanto a sus vínculos con el mercado externo (pues casi no se exportaba azúcar) sino a otros factores más específicos a la industria; entre ellas se podría citar el hecho de que un número importante de familias propietarias de ingenios azucareros tucumanos eran ellas mismas de origen francés; por otra parte, es claro que en este rubro los comerciantes franceses y belgas lograron adelantarse a los ingleses, en lo que se refiere al suministro de equipo y financiamiento para este dinámico sector agro/industrial.

Hasta aquí hemos reseñado muy rápidamente algunas de las características de cinco campos de actividad de la burguesía comercial de Buenos Aires. Cabría discutir también la participación de algunos conjuntos de firmas adicionales, por ejemplo, las firmas comercializadoras de tabaco y de vinos o alternativamente las agencias marítimas que tan estrechamente ligadas estaban a varios aspectos claves de la importación y la exportación. Sin embargo, tal tarea requeriría de estudios más detallados que el presente, por lo que sólo nos cabe esperar que otros investigadores se propongan ofrecer trabajos nuevos al respecto que permitan aclarar la abigarrada y compleja evolución de estas ramas también importantes de la economía argentina.

La firma mercantil: capitales y administración

El primer problema que requiere plantearse con respecto a la evolución de los grupos que hemos seleccionado para poder realizar un estudio más detallado consiste en analizar el origen de la firma mercantil, sus dueños y socios, la distribución del capital y la estructura administrativa. La mayoría de las empresas comerciales bonaerenses de mediados del siglo XIX que se dedicaban a transacciones internacionales eran organismos relativamente pequeños, controlados en un principio por una o dos familias de comerciantes a los que eventualmente se fueron uniendo algunos otros socios; en este sentido se puede observar que las empresas “familiares” más fuertes se fueron convirtiendo en compañías con un número reducido de accionistas pero sin buscar en ningún momento el concurso de gran número de inversores.

La limitada dimensión física de estas firmas —cuyos bienes solían consistir sencillamente en oficinas administrativas, barracas/almacenes y ocasionalmente algunos navíos- contrastaba con la extraordinaria variedad de sus operaciones mercantiles. Al respecto, cabe hacer hincapié en que los cinco grupos que hemos seleccionado para estudiar estaban situadas precisamente en algunos de los ejes claves del comercio entre el Río de la Plata y Europa continental: las firmas de Tornquist,

Bunge/Born y Bracht eran probablemente las casas más importantes en el comercio belga/argentino; las empresas de Portalis y Bemberg dominaban el eje mercantil franco/argentino; y la compañía de los Devoto era individualmente la más importante en las transacciones entre Italia y Buenos Aires. Es más, puede suponerse que su control estratégico de estos flujos comerciales transatlánticos cada vez más intensos constituían una de las principales razones por su rápido crecimiento.

La forma de operar y la estructura administrativa de estas firmas no eran idénticas pero tenían ciertos paralelos que nos interesa destacar. En primer lugar, puede constatar que los socios fundadores solían ser inmigrantes de profesión comercial que disponían de algunos capitales al llegar al país, capitales que pudieron multiplicar velozmente debido a su astucia los negocios pero también a sus vinculaciones sociales y políticas.

El caso de Otto Bemberg es ilustrativo de tal situación. Habiendo llegado a Buenos Aires a mediados de 1850, estableció una pequeña empresa importadora/exportadora y pronto se casó con la hija del poderoso Senador Ocampo. Este último era un importante acopiador de lanas y proveedor principal de la firma de Bemberg. Merced a su red cada vez más amplia de relaciones mercantiles y políticas, Bemberg pronto alcanzó una posición destacada dentro del comercio porteño y a fines de los años de 1860 consolidó su situación al ser nombrado Cónsul argentino en París, precisamente en la época cuando comenzaban a cobrar gran dinamismo las transacciones mercantiles franco/argentinas. A partir de los años 1860, por consiguiente, Bemberg decidió abrir una oficina propia en París, lo cual le permitiría vigilar sus negocios desde los dos lados del Atlántico.

Otro caso parecido era el de Antonio Devoto quien desembarcó en Buenos Aires en 1855 e inmediatamente fundó una casa importadora junto con su hermano Bartolomé; esta firma fue durante muchos decenios el mayor importador de mercaderías italianas al Río de la Plata, posteriormente dedicándose también a consignaciones de productos rurales pampeanos y a su exportación a Italia. Hasta mediados de la década de los años de los 1880, el conjunto de los diversos negocios de la casa (fuesen en importaciones-exportaciones, consignaciones, proyectos de colonización, y estancias ganaderas) eran administradas directamente por los hermanos, con el apoyo de un corto número de altos empleados de confianza. Posteriormente, y en la medida que ingresaron al campo financiero, buscaron el concurso de otros capitalistas italianos y argentinos cuya colaboración era indispensable para la diversificación de sus actividades cada vez de mayor envergadura.

La historia de los empresarios Portalis, Bunge y Born y Tornquist no eran disímiles pero proporcionan algunos elementos adicionales que son de utilidad para analizar la administración de las empresas mercantiles contemporáneas y los tipos de alianzas que fueron forjando. El barón Federico Portalis, originario de Francia, se estableció en el Río de la Plata en 1870 y junto con su hermano adquirió extensos campos en la provincia de Santa Fe. A partir de allí se interesó en el comercio del quebracho y el azúcar por lo cual estableció una firma mercantil con sede en Buenos Aires y oficinas en varios puntos del país. Los Portalis pronto se convirtieron asimismo en una serie de individuos vinculados a una amplia gama de firmas mercantiles de Buenos Aires y bancos europeos. (Ver Apéndice para detalles).

La complejidad de la red de alianzas necesaria para constituir una firma mercantil/financiera de primer orden se manifiesta todavía más claramente al estudiar la evolución de Ernesto Tornquist y Cía. La empresa tuvo su origen en 1858 cuando un comerciante belga de apellido Lynen, junto con varios de sus compatriotas, estableció una casa mercantil en Buenos Aires bajo la razón social de Altgelt, Farber y Cía. Ernesto Tornquist era un alto empleado de la misma y casualmente su hermana se casó con el gerente, Altgelt. Posteriormente, Tornquist se casó a su vez con su sobrina carnal, Rosa Altgelt, con lo cual pronto pasó a ser principal dueño y administrador de la compañía. Sin embargo, no hay que olvidar que Lynen y los demás socios belgas seguían siendo fuertes accionistas, por lo que no se podría considerar a la firma como una simple empresa familiar.

Ernesto Tornquist, por su parte, era consciente de la enorme utilidad que podía tener la extensión de sus alianzas de forma cada vez más amplia. Fue incorporando a un grupo de especialistas comerciales y financieros (en general de origen alemán o belga) como altos empleados o socios, política que pronto permitió transformar la firma mercantil en un banco privado de gran peso y prestigio dentro de la plaza de Buenos Aires.

El análisis de la variada colección de altos empleados y socios accionistas de la firma Tornquist refleja en un microcosmos el carácter cosmopolita del comercio rioplatense en el último cuarto del siglo XIX. Entre los altos empleados deben mencionarse a los hermanos de Bary: Albert de Bary, oriundo de Alemania pero radicado hacia tiempo en Buenos Aires, era amigo de Tornquist quien le envió como su representante a abrir una oficina en Amberes en 1870; su hermano, Teodoro de Bary, había sido durante algún tiempo uno de los gerentes de la firma Bemberg pero a principios de los 1870 entró a trabajar con Tornquist y desde 1881 figuraba ya como socio/accionista de la empresa. Otros altos empleados (algunos de los cuales luego pasaron a ser socios) incluían a Máximo Hagemann, Jacobo Kade y Rodolfo Dätwiler. A su vez, Ernesto Tornquist logró reunir como síndicos y abogados de la empresa una serie de personalidades que incluían a varios ministros y políticos argentinos influyentes, entre ellos Juan José Romero, José María Rosa y Luis María Drago.

Hay que subrayar, sin embargo, que los verdaderos dueños de la compañía no eran generalmente los mismos que los altos empleados y abogados, con algunas excepciones. El mismo Tornquist lógicamente era el mayor accionista, pero de acuerdo con las listas oficiales de socios desde 1874 hasta por lo menos 1906 los demás propietarios consistían esencialmente en un limitado pero fuerte grupo de accionistas belgas, casi todos capitalistas de Amberes. Asimismo, desde finales de siglo, figuraban como “socios en comandita” un banco alemán, el *Nordeutsche Bank* de Hamburgo, y algunas firmas financieras de Amberes. En todo caso, en la medida en que la firma Tornquist fue creciendo y convirtiéndose en un banco de inversiones –con intereses en una vasta gama de empresas- la red de sus colaboradores, socios y/o altos empleados fue ampliándose, incluyendo a comerciantes y políticos porteños, terratenientes azucareros tucumanos, capitalistas belgas, franceses, alemanes e inclusive británicos.

La futura gran empresa de granos de Bunge y Born tuvo un origen algo parecido al de Tornquist pero con matices que la diferenciaban. La firma se originó en 1883 cuando Ernesto Bunge

y Jorge Born, dos comerciantes de Amberes, se radicaron en Buenos Aires para aprovechar el creciente tráfico de cereales. Desde un principio la compañía contaba con dos sucursales, una siendo la casa mercantil porteña y otra que manejaba su hermano, Eduardo Bunge, en Amberes; este último individuo –sobre el que disponemos de escasa información- era un capitalista belga de gran influencia, estrechamente vinculado al rey Leopoldo y a diversos proyectos económico/imperiales de la corona belga. Desde un principio, por consiguiente, la compañía era belga/argentina (como la de Tornquist) aunque con el tiempo la rama porteña cobró creciente autonomía.

A partir de principios de siglo cuando Ernesto Bunge se marchó definitivamente de Buenos Aires para jubilarse en Europa, la empresa fue dirigida por los Born y por una serie de altos empleados de confianza entre los cuales pueden citarse a Hirsch, De Bruyn, Guthman, Oster, Jacobi, Taullard y otros. Como en el caso de la firma Tornquist podemos observar que la mayoría era de origen europeo –en su mayoría belgas- y algunos de ellos llegarían con los años a convertirse en socios/accionistas de la compañía. El caso de Casimiro de Bruyn, concretamente, recuerda el caso de los de Bary vinculados a la empresa Tornquist; de Bruyn había sido un barraquero belga radicado en Buenos Aires que se especializaba en exportaciones de lanas pero desde fines de siglo se incorporó como alto empleado de Bunge y Born y a partir de 1903 fue nombrado gerente de la flamante empresa industrial Molinos del Río de la Plata que pronto llegaría a dominar la rama de producción de harinas y aceites. En cuanto al efectivo control accionario de la firma de granos se dispone de poca información pero es de suponer que estaba en manos de un grupo algo más reducido de socios que la compañía Tornquist; tanto es así que para algunos autores Bunge y Born aún hoy en día podría considerarse como una empresa “familiar” o quizá más correctamente como “multifamiliar”.

Hasta aquí nos hemos limitado a comentar aspectos de la distribución del capital/propiedad y de la administración interna de los cinco grupos mercantiles. Hemos observado que, por lo, general se originaron como empresas de carácter familiar (aunque no enteramente en el caso de Tornquist), siendo propiedad de una o dos familias a los que se fueron uniendo socios adicionales. A pesar del control relativamente restringido del capital/propiedad de tales firmas, nuestra información tiende a sugerir que sería difícil determinar en que medida las empresas eran realmente controladas por capital “nacional” o “extranjero”; la multiplicidad de lazos con fuertes grupos de capitalistas europeos tiende a indicar que de lo que se trataba era más bien una asociación de capitales de variado origen.

Asimismo hemos notado que en la medida que las firmas crecían resultaba indispensable ampliar el nivel administrativo de las mismas e inclusive contar con oficinas representantes en el exterior para manejarse con mayor seguridad y mayores recursos en un comercio internacional siempre sometido a fuertes fluctuaciones. Esta ampliación de actividades implicaba, a su vez, la contratación de un cuerpo de altos empleados administrativos especializados que se encargasen de las distintas operaciones mercantiles y financieras, lo que señalaba un paso importante en la evolución de la estructura como tal de las firmas.

En cambio, no hemos hecho referencia detallada al tipo de operaciones mercantiles en las que participaban estas firmas ni a la red de clientes y agentes que lograron desarrollar dentro y fuera del país. Para completar esta última tarea, sin embargo, sería necesario contar con acceso a los archivos

propios de las casas, lo que desgraciadamente resulta muy difícil.

Nos limitaremos entonces a simplemente enunciar algunos de los rasgos que nos parece son más significativos y que podrían tener utilidad para orientar futuras investigaciones que lograsen disponer de mayor información. En primer lugar, es evidente que casi todos los grupos mercantiles que estudiamos comenzaron a actuar simultáneamente dentro del terreno de las importaciones y el de las exportaciones. Es decir, como la mayoría de las firmas mercantiles porteñas de mediados del siglo XIX, la especialización no era todavía prioritario para poder actuar en el ámbito comercial. En cambio sí era indispensable contar con buenos contactos en mercados claves en el extranjero y también el mantener estrechas relaciones con una amplia gama de casas de consignaciones de Buenos Aires.

En el caso del negocio de lana, por ejemplo, en la cual estuvieron interesados Bemberg, Tornquist, Bracht, los Bunge y en menor grado los Devoto, fue esencial establecer alianzas con casas de consignación como la de los Unzué, Ocampo, Casey, Duggan, etc., que desde los años de 1850 dominaban esta rama. Aunque las firmas exportadoras de Buenos Aires podían mandar representantes directamente al campo en general todavía no tenían suficiente personal especializado para llevar a cabo tal tarea con eficacia y dependían necesariamente de las casas locales que acopiaban los frutos. Sin embargo, al entrar en otros tipos de negocios más tardíamente, especialmente en granos, azúcar, quebracho y carnes, fue necesario crear una red de agentes en los pueblos rurales y asimismo en las principales ciudades provinciales. Uno de los ejemplos más ilustrativos de esta tendencia de crear una amplia red comercial lo proporciona el estudio de la evolución de las principales casas de granos, de las que ya hemos hablado. Estas firmas llegaron a contar no sólo con decenas de agentes directos que recorrían las haciendas y colonias agrícolas trigueras sino que además mantenían estrechos vínculos con literalmente centenares de almaceneros locales que cumplían la función de intermediarios. De esta manera las firmas mercantiles del puerto pasaban a constituirse en los ejes de complejas y extensas redes comerciales que abarcaban grandes zonas del territorio nacional.

El control ampliado de la producción y de los mercados locales se complementaba con una inserción cada vez más pronunciada en determinados mercados internacionales, lo que se logró mediante la creación de agencias en el extranjero o, alternativamente, por medio de acuerdos con poderosas firmas europeas y norteamericanas que servían como sus representantes para la comercialización de las mercancías rioplatenses exportables o como proveedores de manufacturas que deseaban sus numerosos clientes en Buenos Aires. En estos casos la estructura administrativa de las principales empresas mercantiles porteñas que estudiamos fue tornándose más compleja en tanto lo que habían sido pequeñas casas de unos pocos comerciantes se fueron transformando en verdaderas compañías, con considerable peso en los mercados regional, nacional e internacional.

La firma mercantil y las operaciones financieras

Si bien es cierto que los cinco grupos mercantiles que estudiamos se originaron como firmas importadoras/exportadoras entre 1850 y 1880, fue su penetración en la esfera financiera lo que permitió ampliar sus actividades y diversificar sus inversiones hacia otros sectores económicos. En otras palabras, las operaciones mercantiles fueron el punto de partida de su crecimiento pero su inserción en (y control sobre) flujos financieros nacionales e internacionales constituyeron la plataforma desde la cual les fue posible construir verdaderos imperios económicos en el ámbito de la producción, el comercio y la banca.

La evolución de la firma mercantil hacia su transformación en firma mercantil/financiera, sin embargo, no fue súbita sino gradual, pudiéndose distinguir varias etapas en el proceso. En un principio, las casas comerciales carecían de gran cantidad de capital líquido. El secreto de su negocio consistía en disponer de créditos de empresas extranjeras (fuesen firmas mercantiles o bancos) para poder financiar las importaciones y exportaciones. En el caso de recibir un cargamento de mercaderías importadas a crédito, por ejemplo, podían utilizar al menos parte de los fondos recaudados por su venta para la posterior compra de productos exportables, lanas, cueros, carne salada, etc. Es decir, tenían posibilidades de utilizar cierta cantidad de capital ajeno para realizar sus propias operaciones, si bien era obligatorio pagar una pequeña tasa de interés y comisiones a las casas extranjeras con las que trabajaban.

De acuerdo con el estudio de Vera Reber sobre las firmas mercantiles británicas que operaban en Buenos Aires en el periodo 1820-1880, éstas disponían esencialmente de tres mecanismos por el cual lograron contar con fondos externos para desarrollar sus actividades; tales mecanismos, por otra parte, eran esencialmente las mismas utilizadas por las empresas porteñas no británicas –como las estudiadas en este ensayo. Una de las formas más comunes y sencillas para obtener créditos era la de solicitar a compañías exportadoras europeas el envío de una determinada cantidad de manufacturas por los cuales se prometía efectuar los pagos acompañados por los intereses correspondientes en un plazo de tres o más meses. En efecto, las firmas extranjeras extendían créditos de corto plazo a las casas porteñas en las que confiaban y con las que mantenían relaciones más estrechas. En el caso de E. Tornquist y Cía., por ejemplo, no existía ninguna dificultad en realizar este tipo de operación pues los socios/accionistas de Amberes podían garantizar a los proveedores belgas de la confiabilidad de su socio en Buenos Aires; lo mismo, por supuesto, se podía decir en los casos de firmas cosmopolitas como Portalis, Bemberg o Devoto.

Una segunda manera de ampliar el circuito financiero consistía en que las firmas mercantiles porteñas giraran letras de cambio sobre una o más casas europeas. Tales letras normalmente representaban una promesa de pago sobre la venta de mercaderías exportadas desde Argentina. La compra/venta de estas letras consistía esquemáticamente de lo siguiente: una firma de Buenos Aires enviaba un cargamento a una casa europea para que procediera a venderlo; al recibir la mercadería, ésta última empresa emitía una letra de cambio equivalente al valor de los productos rioplatenses entregados; la letra de cambio a su vez podía ser utilizada en el ámbito comercial europeo para comprar mercancías que la compañía porteña deseaba importar. De hecho, la letra de cambio –en

diversas formas- siguió siendo el principal vehículo de financiamiento del comercio externo de Argentina hasta por lo menos 1880.

Un tercer mecanismo de obtener fondos para financiar sus operaciones lo constituía la obtención de créditos abiertos y de tiempo indeterminado concedidos por bancos de negocios (“merchant banks”) ingleses o europeos a las firmas de Buenos Aires. Este tipo de préstamo era el más conveniente de todos pues implicaba que la firma porteña favorecida contaba con un cierto nivel de crédito permanente, garantizado por el banco para cualquier tipo de negocio a realizarse. En el caso de querer importar manufacturas de una fábrica europea, la empresa bonaerense sencillamente podía mandar un cable al banco para que efectuara el pago sin tener que pedir autorización previa. Claro está, tal tipo de relación entre la casa mercantil y la institución financiera presuponía no solamente que se hubiese desarrollado una estrecha vinculación a través del tiempo entre ambas sino que, además, la primera tuviera suficiente envergadura como para merecer esta confianza.

Ahora bien, no será correcto argumentar que las firmas mercantiles dependían exclusivamente de crédito externo para realizar todas sus operaciones. En aquellos casos cuando no se requerían divisas extranjeras, por ejemplo en la compra de ganados y frutos del país, los comerciantes también podían contar con el apoyo del incipiente pero dinámico sistema bancario en Buenos Aires.

En todo caso, es claro que a partir de una penetración cada vez más extensa e intensa en el terreno financiero nacional y extranjero, las firmas mercantiles más poderosas de Buenos Aires dispusieron de crecientes cantidades de capital líquido y sobre todo de fuentes de crédito, las que utilizaron no sólo para sus propias operaciones comerciales sino además para una amplia gama de negocios de carácter más estrictamente financiero. Entre éstos se contaban, por ejemplo, la especulación en divisas, el descuento de letras comerciales de otras firmas del puerto de Buenos Aires, la compra/venta de bonos internos de la deuda pública y la especulación en tierras. En muchos casos, tales actividades solían permitir mayores ganancias que las puramente mercantiles aunque también es cierto que los riesgos en este campo tendían a ser considerables.

Ello explicaría porque una firma como la de Tornquist podría considerarse ya desde 1870 como un banco privado al mismo tiempo que seguía siendo una fuerte casa comercial: esencialmente, Tornquist era banquero de otros comerciantes para los cuales cumplía una serie de funciones indispensables, sobre todo en lo que se refería a transacciones internacionales. Y lo mismo se podría decir, en menor grado, de algunas otras firmas porteñas como las de Bemberg, Portalis o Devoto (ente otras) aunque ninguna de ellas alcanzó el nivel de Tornquist antes de 1880.

Desde esta última fecha, se abrió una nueva fase del desarrollo económico argentino que permitió un salto cualitativo en lo que se refiere tanto al volumen como al tipo de operaciones financieras en las que llegaron a participar. De particular importancia fue el súbito incremento en la contratación de préstamos externos por parte del gobierno nacional y de los gobiernos provinciales de Argentina en esta época. No era extraño que las firmas bonaerenses mejor colocadas para convertirse en los agentes de las entidades estatales y, a su vez, de los banqueros europeos interesados en tales negocios eran precisamente aquellas empresas que ya habían desarrollado una

extensa red internacional de clientes europeos y que ya operaban complejas redes crediticias internacionales.

Desde 1880 en adelante las casas de Tornquist y de Bemberg se convirtieron en los más importantes intermediarios argentinos para los banqueros de toda Europa; Tornquist -aparte de representar a bancos belgas- llegó a ser el principal agente en el país de la poderosa banca inglesa de Baring Brothers, del segundo banco alemán, el Disconto Gessellschaft y, ocasionalmente, de algunas firmas financieras parisinas. Bemberg, a su vez, llegó a representar a los consorcios más importantes de los bancos franceses interesados en empréstitos argentinos y, simultáneamente, a una serie de casas financieras de segundo nivel de Londres. Las otras tres firmas que nos interesan –Portalís, Bunge y Born y Devoto- no tenían el mismo peso en este tipo de negocio durante los años 80 pero ya desde principios de siglo asumieron un papel cada vez más destacado como agentes y colaboradores de fuertes grupos financieros europeos.

Si bien el hecho de representar a bancos extranjeros en la emisión de préstamos para el estado argentino ofrecía amplias posibilidades de obtener una porción de las ganancias financieras derivadas de los mismos, también es cierto que posibilitaban la participación en una serie de negocios de índole más estrictamente comercial. Nos referimos, concretamente, al hecho de que como agentes de los bancos, estas firmas estaban perfectamente situadas para controlar una buena parte de las transacciones comerciales que se derivaban de la concesión de los empréstitos. Para ilustrar este punto conviene citar un par de ejemplos concretos. Tomemos, en primer lugar, el caso de la firma Bemberg cuando ganó el concurso para el gran empréstito ferrocarrilero de 1881 en nombre de un sindicato de bancos de París. Bemberg no sólo obtuvo un porcentaje de los beneficios financieros sino que además llegó a controlar los contratos de compra de equipo para la construcción de dos ferrocarriles estatales que era el objetivo del préstamo; Bemberg representaba a la compañía francesa Schneider que fue la encargada de entregar gran parte de los rieles para los Ferrocarriles Central Norte y Andino, entonces en proceso de expansión.

Un caso parecido lo proporciona la actuación de la compañía Tornquist que consiguió varios empréstitos de la banca alemana para el gobierno argentino a fines de los 80. Debido a estas circunstancias y al hecho adicional que Tornquist representaba a la poderosa empresa de Krupp, no era de extrañar que desde entonces fuera encargada de negociar la venta de los famosos cañones y otros armamentos de la compañía alemana para el ejército argentino.

Además de obtener la representación de bancos y poderosas empresas industriales europeas, desde esta época, las principales firmas porteñas también participaron en otros tipos de transacciones financieras internacionales. Nos referimos, por ejemplo, a la venta de una cantidad muy importante de cédulas hipotecarias argentinas en Europa, valoradas en varias decenas de millones de pesos, negocio en el cual participaron activamente los Tornquist, Bemberg y Portalís desde mediados de 1886.

Asimismo habría que señalar su participación –junto con grupos de inversores extranjeros- en la formación de diversas compañías dedicadas a la especulación en tierras en el Río de la Plata y en algunas tempranas iniciativas industriales. Testimonio de esto último lo proporciona, entre otros

ejemplos, el establecimiento de la Cía. Kemmerich en 1884 por la firma Tornquist en colaboración con un grupo de fuertes capitalistas belgas; esta empresa de carnes envasadas pronto cobraría gran envergadura, llegando a ser propietaria de varios establecimientos procesadoras y de centenares de miles de hectáreas de campos ganaderos en la zona pampeana. Ella fue solamente la primera en una larga serie de compañías agro/industriales promovidas por el grupo Tornquist y su establecimiento era indicativo de una nueva tendencia adoptada por las principales firmas mercantiles bonaerenses en lo que se refiere a su política de diversificación de inversiones.

El hecho de servir como intermediarios para la banca extranjera, por consiguiente, proporcionó a los grandes comerciantes una forma de realizar negocios diversos y provechosos al tiempo que ampliaba su inserción dentro de la esfera financiera. Pero además de intensificar su participación en las transacciones financieras internacionales, las firmas que estudiamos también consideraron necesario incrementar su control de la circulación del capital/dinero a nivel nacional. Por este motivo desde el último cuarto del siglo procedieron a fomentar la creación de varios bancos privados locales que lograron transformarse rápidamente en instituciones poderosas.

La empresa de E. Tornquist y Cía. ya fungía como banco mercantil desde principios de los años de 1870, financiando las operaciones de numerosos clientes sobre todo en importaciones y exportaciones. El prestigio de la firma permitió ganar la confianza de un público más amplio y pronto muchos capitalistas del puerto comenzaron a depositar considerables fondos en este nuevo banco, entregándole asimismo valores bursátiles y otras propiedades para su cuidado y administración. La ampliación de estas actividades convirtió a Ernesto Tornquist y Cía. en uno de los bancos privados de primera línea del país para principios de siglo, pero quizás más singular fue su papel como banco de inversión, promotor de gran número de industrias argentinas entre 1890 y 1930, como veremos en páginas subsiguientes.

Casi al mismo tiempo que Ernesto Tornquist se volcaba a la actividad financiera, otro poderoso comerciante, Antonio Devoto, decidió entrar en los negocios bancarios, fundando el Banco de Italia y Río de la Plata en 1872. Devoto no actuó solo sino que buscó el concurso de varios capitalistas italo/argentinos (entre ellos a los Demarchi y los Piaggio) contando, a su vez, con el apoyo de dos bancos italianos, el Banco di Genova y la Banca di Depositi e Sconti di Milano, que aportaron un porcentaje minoritario del capital original.

El Banco de Italia y Río de la Plata creció vertiginosamente pasando de tener menos de 1 millón de pesos en depósitos en 1873 a controlar cerca de 70 millones para 1900. La intención de los fundadores de esta institución había consistido en facilitar las transacciones mercantiles entre Buenos Aires e Italia, pero en pocos años el banco se metió de lleno en el financiamiento de negocios comerciales locales. Proporcionaba créditos para casas de consignaciones, negociantes en granos, agencias de navegación, compañías de tranvías y teléfonos; al pasar los años también se dedicó al fomento de nuevas industrias —papel, fósforos, textiles.

La rápida expansión del comercio externo e interno de Argentina estimuló un extraordinario “boom” en el sector financiero desde la década del 80. Los nuevos bancos y firmas financieras proliferaron y entre ellas se contaba el Banco Francés del Río de la Plata, fundada en 1887 por un

grupo de capitalistas franco/argentinos que incluía a los hermanos Portalis. Ellos deseaban no solamente consolidar su control del comercio entre el Río de la Plata y Francia sino además extender su participación en el financiamiento de la producción local de azúcar, quebracho y tabaco, todos ellos sectores en los que tenían fuertes intereses. El banco creció y con él se fue acrecentando el emporio comercial y financiero del grupo Portalis, llegando a constituirse en uno de los más fuertes de la economía nacional a principios de siglo.

Los otros dos grupos que nos interesa analizar, Bemberg y Bunge/Born, no tuvieron tanto empeño como los Tornquist, Devoto y Portalis en fundar bancos propios con sede en Buenos Aires en este periodo. Ya actuaban como firmas mercantil/financieras desde los años 80 pero preferían restringir sus operaciones fundamentalmente a los negocios específicos que interesaban a sus dueños sin necesariamente entrar a actuar como banqueros para una clientela más amplia. Por otra parte su extensa red de vínculos con bancos europeos les otorgaba permanente acceso a líneas de crédito para la mayoría de sus negocios. Sin embargo, a partir de los años 1900-1914 comenzaron a tomar ciertas iniciativas en la esfera financiera local; Bemberg promovió la formación del Banco de la Unión de Francia y Argentina mientras que el grupo Bunge/Born tomó una fuerte participación en bancos extranjeros que establecieron sucursales en Buenos Aires, entre ellos el Banco Italo/Belga y el Anglo South American Bank.

En resumidas cuentas, antes del estallido de la Primera Guerra Mundial los cinco grupos mercantiles bajo estudio habían logrado consolidar una prominente posición dentro del sistema financiero nacional. Comenzando con la extensión de sus operaciones como financiadores del comercio habían logrado transformarse por una parte en los principales agentes de la banca europea en el Río de la Plata y por otra en los dueños de algunas de las instituciones bancarias locales más dinámicas. La transición de firma mercantil a firma mercantil/financiera era un hecho irrecusable.

Las inversiones en la industria y la integración horizontal y vertical de los grupos

Desde fines del siglo XIX, la expansión y el éxito comercial de los cinco grupos mercantiles bajo estudio- aunado con su acceso a amplios fondos financieros nacionales y extranjeros- contribuyeron a que adoptaran políticas cada vez más pronunciadas de diversificación de sus inversiones sobre todo en el campo industrial. En este sentido, es importante subrayar que su participación fue fundamental para el establecimiento de un fuerte número de sociedades anónimas que llegaron a dominar las ramas de producción local de azúcar, quebracho, tabaco, harina, aceites, cerveza y metalurgia liviana. Cada grupo tendía a especializarse en algunos de estos sectores pero con un grado variable de integración a nivel horizontal y vertical. Para tener una idea comparativa de este proceso conviene hacer mención de forma algo esquemática de las estrategias adoptadas por los distintos grupos.

La empresa de E. Tornquist y Cía., como ya hemos sugerido, fue el pionero en la promoción de iniciativas industriales en gran escala. Uno de los primeros sectores que atrajo la atención del banquero Ernesto Tornquist desde los años 80 fue el azucarero. En 1887 procedió a crear la primera

gran refinería de azúcar del país con sede en Rosario, la que pronto se convirtió en pivote de la industria. Al mismo tiempo su firma se interesó en inversiones directas en los ingenios de Tucumán logrando así una integración horizontal y vertical de sus actividades en el sector participando en la producción, procesamiento y comercialización del azúcar argentino.

El segundo gran campo de acción industrial de Tornquist lo constituyó la elaboración de carnes. Aparte de sus intereses en firmas envasadoras de carnes, Tornquist y varios socios contribuyeron a la fundación de uno de los mayores frigoríficos, la Cía. Sansinena de Carnes congeladas, a partir de 1891. Esta empresa siguió siendo la mayor empresa de capital nacional de la rama hasta 1930 compitiendo con los monopolios británicos y norteamericanos radicados en el país. Pero la firma de Tornquist no se limitó al procesamiento y la exportación de las carnes sino que además se dedicó enérgicamente a la comercialización interna de carnes; con este fin, llegó a controlar Sansinena una red de más de 200 carnicerías en el gran Buenos Aires y de otras 40 en la zona de Bahía Blanca para los años de 1920. Otra vez se podrá observar que existió una clara estrategia de integración de las esferas productivas y mercantiles de esta rama.

El tercer terreno en el cual Tornquist y sus amigos capitalistas decidieron tomar la delantera fue el sector de la metalurgia liviana. Sus inversiones en este sector comenzaron fundamentalmente a partir de 1900, promoviendo el crecimiento de tres empresas Tamet, Ferrum y Talleres de San Martín. Para 1924 estas firmas conjuntamente representaban un capital de más de 25 millones de pesos y empleaban a más de 2,000 obreros. Al mismo tiempo la firma financiera efectuó inversiones en otras ramas manufactureras y mineras, por ejemplo en varias medianas empresas químicas, petroleras, de quebrachales y de pesca, pero sin alcanzar la envergadura de las inversiones realizadas en el sector azucarero, de carnes y de metalurgia. De todas maneras, es menester observar que todas estas empresas eran controladas total o parcialmente por el banco Tornquist que era efectivamente el único verdadero banco industrial del país de la época.

El grupo Portalis/Bracht actuaba de forma distinta de los Tornquist pues no partía de un banco como eje de los intereses del grupo. Es cierto que su asociación con el Banco Francés del Río de la Plata les ayudó sobre todo a mantener sus posiciones dentro de la industria azucarera, pero en otros sectores las iniciativas partían de una constelación de alianzas más variopintas. Desde los años de 1870, por ejemplo, los Portalis se habían interesado en la producción y comercialización de quebrachales en Santa Fe y en el Chaco donde poseían considerables propiedades. Junto con otros capitalistas –entre ellos un tal Harteneck, también gran propietario de bosques chaqueños– proveyeron a los ferrocarriles argentinos de gran parte de sus durmientes. Sin embargo desde fines de los años de 1890 se hizo manifiesta una demanda cada vez más acentuada por parte de diversas industrias para el tanino que podía extraerse del quebracho. En la primera década del siglo, por consiguiente, Portalis, Harteneck y un grupo de banqueros anglo/franceses reunieron capitales y propiedades para formar lo que sería la mayor empresa de esa rama, la famosa compañía La Forestal. En 1910 la empresa era dueña de más de un millón de hectáreas de bosques en el Chaco, de líneas ferroviarias locales, de fábricas e instalaciones portuarias.

En lo que se refiere a sus inversiones en la industria azucarera era igualmente manifiesta la tendencia de los Portalis de buscar la asociación con diversos socios. Su papel como consignatarios

de algunos de los mayores ingenios tucumanos desde los años 80 les llevó casi inevitablemente a realizar inversiones en varias de ellas, entre las cuales se contaban las empresas e ingenios de Hileret, de Santa Anna y de Leach. Su participación como accionistas, no obstante, nunca fue mayoritaria sino que sencillamente reflejaba una extensión de su actividad mercantil permitiéndoles ejercer un rol destacado dentro de las filas del Centro Azucarero Argentino. En contraste con Tornquist que sí lograron controlar la esfera de industrialización del azúcar, los Portalis siguieron fundamentalmente orientados hacia la comercialización y el financiamiento de las cosechas azucareras.

El grupo Portalis, sin embargo, no era un grupo débil. La variedad de sus inversiones entre 1900 y 1914 resulta realmente sorprendente. (Ver apéndice). Invirtieron en empresas mineras, fábricas de vidrios, petroleras, tabacaleras, eléctricas, de tierras, de caminos, grandes almacenes, etc. Su participación no fue siempre como socios accionistas mayoritarios pero sin duda el conjunto de sus inversiones hacía de la firma Portalis y socios uno de los grupos económicos más poderosos del Río de la Plata de principios de siglo.

En contraste con los Portalis y los Tornquist, la firma de Bemberg prefirió no diversificar demasiado en el campo industrial. Su política fue esencialmente la de especializarse en la rama de producción de cerveza, aunque por supuesto tenían importantes intereses en otras esferas. En un periodo de treinta años los Bemberg y socios llegarían a ejercer un monopolio efectivo de la producción de cerveza en el país hasta el punto que ya desde 1918 se hablaba en la Cámara de diputados del “trust cervecero”.

La primera y mayor empresa que promovieron fue la cervecería Quilmes (establecida en 1888); en un principio importaba sus materias primas de Europa pero desde 1906, aproximadamente, la firma financiera de Bemberg ya no necesitaba insumos importados ya que había creado una serie de sociedades agrícolas y comerciales filiales que podían abastecer a las cervecerías con materia prima local.

Desde 1904, por otra parte, los Bemberg participaron en la reorganización de la fábrica Rigolleau de vidrios, uno de cuyos mayores clientes era precisamente la industria cervecera. Al mismo tiempo, el grupo financió la creación de la Compañía de Tramways Buenos Aires-Quilmes, y en años subsiguientes fue comprando una cervecería tras otra hasta eliminar a casi todos sus rivales. La integración del grupo ya era completa, girando alrededor de una industria que producía considerables ganancias.

Para el grupo Bunge/Born la inversión en el sector industrial no pareció ofrecer grandes atractivos en un principio; los negocios de exportación de granos ofrecían abundantes posibilidades de acumulación sin tener que diversificar. Pero desde 1902 la estrategia de este grupo mercantil comenzó a modificarse. Fue en ese año que con el apoyo financiero del poderoso banco Société Générale de Belgique establecieron la empresa Molinos del Río de la Plata, la cual al cabo de diez años llegaría a dominar la producción de harina a escala nacional. Pocos años después de la fundación de Molinos, Bunge/Born tomó una iniciativa todavía más audaz abriendo una poderosa empresa harinera en Brasil que también creció rápidamente.

Las inversiones en el sector harinero claramente respondían a una estrategia de integración vertical de su negocio en la rama de cereales. Fue acompañada en los años 1900-1914 por inversiones en empresas de tierras, compañías hipotecarias (ligadas a la producción agrícola) y una fuerte empresa ferroviaria que atravesaba una amplia zona triguera promovida conjuntamente por el grupo y por bancos de París. Todo ello permitió una sucesiva integración horizontal de los intereses de la firma Bunge/Born.

El grupo, sin embargo, no se lanzó a una verdadera política de diversificación en la industria hasta la época de la Primera Guerra Mundial y sobre todo durante los años 20. Fue entonces que comenzó a efectuar inversiones sustanciales en sectores tan variados como la fabricación de bolsas para granos, empresas textiles, firmas químicas y de pintura, etc. A partir de entonces y debido a su extraordinaria ramificación a escala internacional, el grupo comenzó a adquirir las características de una auténtica y poderosa empresa transnacional.

El último de los cinco grupos que estudiamos, el de Devoto y Cía., operaba de forma más parecida a los Portalis, pues ni se especializó en un solo rubro comercial o industrial ni siempre tuvo suficiente peso financiero para actuar solamente por cuenta propia. En realidad desde 1900 se hizo cada vez más claro que los Devoto ya no dominaban absolutamente al eje financiero de su grupo que era el Banco de Italia y Río de la Plata. Eran posiblemente los socios más importantes del mismo, pero alrededor de ellos giraba una amplia e importante constelación de capitalistas mercantiles e industriales italo/argentinos.

Por otra parte, el interés del grupo encabezado por Devoto en la inversión en industrias era bastante heterogénea y no estaba necesariamente muy ligada a sus negocios mercantiles habituales. Una de las primeras empresas apoyadas por el grupo Devoto fue la Compañía General de Fósforos, establecida en 1889 como resultado de una amalgama de tres firmas más pequeñas que eran propiedad de inmigrantes italianos. Esta empresa prosperó notablemente llegando a dominar su rama y siendo una de las mayores fábricas del país con más de 4,000 obreros en 1911.

Una segunda iniciativa fue la creación del Frigorífico Argentino en 1903, cuyo presidente era Antonio Devoto; durante varios años esta compañía fue la segunda empresa de carnes de capital nacional del país pero en 1908 fue vendida a capitalistas norteamericanos. Otras inversiones realizadas por los Devoto y algunos socios amigos del Banco de Italia y Río de la Plata antes de la Primera Guerra Mundial incluyeron iniciativas mineras, eléctricas, químicas y de navegación. Sin embargo, resulta difícil descubrir en estas operaciones de Antonio Devoto una clara estrategia que reflejara un interés por construir un imperio integrado, ni a nivel horizontal ni vertical.

La variedad de estrategias industrializantes adoptadas por los cinco grupos mercantil/financieros reflejaba, en parte, diferencias en cuanto a su especialización previa en el terreno comercial y financiero y, en parte, distintas opciones y estrategias adoptadas por los dirigentes de los mismos. Sin duda alguna, Ernesto Tornquist representaba el prototipo del capitalista contemporáneo que deseaba contribuir al desarrollo de la industria nacional en todos sus aspectos y fue además, probablemente la figura más importante en inducir al gobierno argentino a adoptar una serie de políticas que ofreciesen una limitada protección para la manufactura incipiente.

Otros capitalistas como los Portalis y los Devoto aparentemente fueron guiados por una estrategia más heterogénea de lo que constituía la forma más asequible de acumular capital, prestando mayor atención a la esfera comercial en la que tradicionalmente actuaban. Sin embargo, tanto ellos como los otros grupos económicos de Bemberg y Bunge/Born, no despreciaron la inversión industrial; al contrario, sería difícil encontrar un grupo de capitalistas en la Argentina de la época que hubiese contribuido de forma más palpable al desarrollo de la producción fabril.

Queda, por último, comentar muy brevemente los contrastes entre la organización del control financiero de las empresas industriales y mercantiles de los diversos grupos. Ya hemos insistido que en el caso de la firma Tornquist se trataba del único banco industrial del país del periodo; en esencia, esto quiere decir que el banco no sólo extendía créditos a largo plazo para las industrias en las que se interesaba sino que además –siguiendo el ejemplo de los bancos alemanes- mantenía un paquete fuerte de las acciones de las mismas como parte de su portafolio.

Se podrían señalar algunos paralelos con los grupos Portalis y Devoto pues estos también utilizaban a aquellas instituciones financieras con las que estaban vinculadas para apoyar sus iniciativas industriales; pero al mismo tiempo hay que tener en cuenta que tanto el Banco Francés del Río de la Plata como el Banco de Italia del Río de la Plata eran controlados por grupos de inversión mucho más amplios que el Banco Tornquist y no solían extender créditos a largo plazo ni tampoco retener un portafolio sustancial de acciones y obligaciones industriales.

El grupo Bemberg, por su parte, pronto llegó a adoptar una forma financiera de administración y control de las empresas asociadas que era más característico de los grupos financieros extranjeros; los Bemberg crearon un “holding financiero” con sede en París y fue este el que nominalmente ejercía el control efectivo sobre el consorcio en su conjunto. Por último, el grupo Bunge/Born no mantenía el control financiero de las compañías vinculadas a ella ni por medio de un banco de negocios ni aparentemente a través de un “holding financiero” como tal. De hecho, operaba cada vez más como una empresa transnacional moderna aunque en verdad el carácter muy cerrado de la empresa (característico de todas las grandes empresas de granos) hacía que muy rara vez se publicara información precisa sobre la forma en que era administrada.

Los ciclos económicos y la anatomía de los grupos: reflexiones finales

Un último aspecto de nuestro análisis de los cinco grupos consiste en considerar su adaptación a los principales ciclos y crisis de la economía argentina y de la economía internacional durante el periodo de 1860 a 1914. Ya hemos comentado este tema al repasar la evolución de las firmas mercantiles hacia su constitución como empresas mercantil/financieras y posteriormente como poderosos grupos comercial/financiero/industriales, pero conviene retornar a esta problemática ya que una de nuestras hipótesis de trabajo es que los cambios en la anatomía de los grupos correspondía claramente a cambios en los patrones de acumulación de la economía argentina y de su creciente diversificación y complejización. No podemos, sin embargo, ni intentaremos analizar cada

ciclo en detalle, limitándonos a resumir algunos de los puntos ya tratados y a señalar algunas cuestiones que pensamos podrían tener alguna utilidad para efectuar un estudio más pormenorizado que el presente sobre la evolución histórica de la gran burguesía comercial y financiera de Buenos Aires.

Se argumentó previamente que el inicio de las actividades de las cinco primitivas firmas mercantiles estuvo determinada fundamentalmente por la expansión de los flujos de exportaciones e importaciones de la economía argentina desde 1850 en adelante. Aunque estas empresas se dedicaban a la comercialización de una gama considerable de mercancías, se puede plantear como una hipótesis a ser verificada que fue sobre todo el auge del ciclo lanero del Río de la Plata (que arrancó alrededor de 1850 y llegó a su cúspide a principios de los años de 1880) lo que constituyó la fuerza motriz decisiva de su crecimiento. Este ciclo vinculó estrechamente a la economía argentina con la francesa y la belga, situación que puede ayudar a explicar porque la mayoría de este nuevo conjunto de firmas eran originariamente franco/argentinas, como lo eran las de Bemberg y Portalis, o belgo/argentinas, por ejemplo las de Tornquist y Bunge/Born.

El hecho de centrar sus actividades en este tipo de transacciones internacionales, sostuvimos, influyó sobre la evolución administrativa de las firmas mercantiles primitivas. Aunque las mismas eran organismos relativamente pequeños, la variedad de sus negocios hizo necesario forjar una constelación de alianzas cada vez más complejas. Comenzando con la firma familiar, que solía ser administrada por los mismos dueños, se buscaba entablar relaciones estrechas con un amplio número de firmas comerciales porteñas que podían ser proveedoras o consumidores de los productos que manejaba la casa importadora/exportadora; no era raro que precisamente de ese ambiente mercantil proviniesen un buen número de los altos empleados que se iban incorporando a las empresas en la medida que crecía.

Al mismo tiempo, era frecuente que para garantizar sus complejas operaciones transatlánticas resultaba útil abrir una segunda oficina en aquella ciudad o puerto europeo con el cual se mantenía un intercambio más constante, oficina que solía quedar a cargo de un socio y/o pariente de confianza, quien por otra parte también buscaba establecer alianzas con el mayor número posible de firmas comerciales locales. Al multiplicarse sus actividades y ampliarse su estructura, fueron incorporándose asimismo una serie de nuevos socios que no eran necesariamente de las familias fundadoras; de la casa mercantil familiar se pasaba a la formación de compañías de numerosos socios.

Estas operaciones y estructuras cada vez más complejas de las empresas correspondían, por otro lado, a cambios en los patrones de acumulación de la economía argentina. Desde 1880, el comercio lanero seguía siendo importante pero ya no dominaba tan acentuadamente el proceso global de desarrollo. El nuevo ciclo económico estaba condicionado ahora por una serie de factores adicionales tales como el espectacular aumento de la inmigración, la creación de una red ferroviaria nacional y la expansión del mercado interno. La intensificación de la circulación de mercancías fue acompañada por una ampliación de la red nacional de circulación de capital/dinero. Tales circunstancias contribuyeron a que durante el periodo de 1880-90 la mayoría de las firmas estudiadas lograsen consolidar sus posiciones en el terreno financiero lo cual se vinculaba a la vez, con su

manejo de los circuitos crediticos nacionales como con su función como intermediarios de los grandes flujos de capital europeo que acudieron a las playas argentinas en ese entonces.

Ello explica también su promoción del joven sistema bancario nacional. Esto no implicaba que abandonasen sus actividades tradicionales como importadores y exportadores pero sí indica que el ciclo económico de los 80 fue determinante en la diversificación de las actividades e intereses de las firmas mercantiles, abriéndoles oportunidades particularmente atractivas para convertirse en banqueros, además de comerciantes de primer orden. En este sentido, una hipótesis que debiera analizarse en mayor profundidad a futuro consistiría en determinar hasta que punto era cierto que el capital comercial fue promotor clave de la banca privada nacional como parece derivarse de nuestra corta investigación.

Se podría suponer que precisamente por el hecho de encontrarse ya plenamente insertos en la esfera financiera, la crisis de 1890 hubiese perjudicado seriamente a algunas de las empresas en cuestión, pero al contrario, la mayoría de ellas emergieron del debacle con todavía mayor fuerza y con la clara intención de aprovechar la coyuntura para consolidar sus posiciones económicas y también políticas. La firma de Ernesto Tornquist, por ejemplo, se vio obligada a ayudar a salvar las finanzas gubernamentales y a reorganizar el sistema de los bancos estatales en bancarrota, actuación que incrementó notablemente su ya considerable influencia entre los círculos de la clase gobernante. Al mismo tiempo esta empresa logro extender su imperio económico adquiriendo compañías que estaban al borde de la quiebra como era el caso del frigorífico Sansinena.

Para los grupos Portalis, Bemberg y Tornquist, por otra parte, los años posteriores a la crisis facilitaron su creciente monopolio sobre el sector azucarero. Para el grupo Bunge/Born la crisis eliminó un número importante de pequeños competidores y contribuyó a consolidar su posición en el mercado de granos.

De todas maneras, también se hace manifiesto a través de nuestro estudio que la crisis probablemente sí influyó en la modificación de algunas de las pautas de inversión de tales firmas. Antes de 1890, por ejemplo, los directivos de estas empresas no habían titubeado en participar en operaciones altamente especulativas, pero después de la crisis tendieron a adoptar políticas algo más cautas y comenzaron a volcar una creciente parte de sus recursos en sectores propiamente productivos, especialmente en la industria. La rápida expansión del mercado interno fue, sin duda, el factor fundamental que impulsó el desarrollo manufacturero contemporáneo aunque tampoco cabría desechar por completo la incidencia de los fondos invertidos por estos grandes capitalistas comerciales y el impacto de sus particulares estrategias de inversión. No resulta sorprendente, en este sentido, encontrar que manifestaron una clara preferencia por la promoción de las industrias de harina, quebracho, azúcar, cerveza, carnes, tabacos, etc., pues ello tendía a permitir una mayor integración de los niveles de producción y de comercialización en precisamente aquellos rubros en los cuales venían trabajando hace decenios.

Se observa por consiguiente que el ciclo expansivo de la economía argentina que se inició a mediados de los años de 1890 y continuó hasta 1914 impulsó a las firmas mercantil/financieras a diversificar todavía más sus inversiones modificando sus estructuras administrativas y sus estrategias

operativas. Ya no se trataba sencillamente de una casa comercial aliada o fusionada con una firma financiera sino además de una constelación de empresas productivas asociadas. Se trataba en esencia de grupos e compañías que operaban bajo la dirección de núcleos de poderosos capitalistas estrechamente interrelacionados. Estos, por otra parte, esbozaron estrategias expansivas que intentaban lograr una cada vez mayor integración horizontal y vertical de sus negocios con la finalidad de imponer un control de tipo monopolista sobre los sectores en los que estaba actuando. Y aquí que se nos plantea otra hipótesis a ser investigada que se refiere al papel de las mayores firmas mercantil/financieras en la promoción de la primera gran industria argentina desde principios de siglo.

Tornquist, Bemberg, Portalis y demás colegas, sin embargo, no se limitaron a promover la inversión en el procesamiento de productos agropecuarios y a seguir extendiendo su control de la comercialización de los mismos durante los años de gran prosperidad de 1900-1914. Siguieron también muy activos como financieros, ampliando sus redes de contactos con la banca internacional y contribuyendo a una nueva avalancha de oro extranjero que inundó las pampas argentinas. La coyuntura específica de la economía nacional e internacional condujo a crear una situación que podría parecer paradójica a primera vista, pues estos capitalistas argentinos pudieron combinar a la perfección su rol como promotores de la gran industria nacional con su función como los más aventajados intermediarios del capital extranjero.

Dadas estas circunstancias, aparentemente contradictorias, ¿podríamos considerar los cinco grupos mencionados como pertenecientes a una supuesta *burguesía nacional* o, al contrario, tendríamos que calificarlos básicamente como intermediarios de los grupos europeos? Esta es una pregunta que puede parecer anticuada hoy en día, pero aún así plantea polémicas en los medios universitarios latinoamericanos. Pensamos que nuestra rápida revisión de la evolución histórica de las firmas mercantiles desde 1860 hasta 1914 demuestra que no cabe efectuar afirmaciones de esta índole pues simplifican en extremo lo que era un proceso y una realidad mucho más compleja y matizada.

Hemos observado que desde un principio los fundadores de las casas comerciales solían ser inmigrantes, lo cual era enteramente lógico dado el tipo de negocios en los que se introdujeron; su dominio de diversos idiomas europeos, su conocimiento de los mercados externos y sus contactos comerciales y financieros eran requisitos indispensables para prosperar en esta rama. Estos comerciantes, sin embargo, pronto se *argentinizaron*, se casaron con mujeres de familias tradicionales, compararon campos y se introdujeron en la vida política, al menos indirectamente. Su promoción de varios de los primeros bancos privados nacionales y de una parte sustancial de la primera gran industria del país les vinculó ya muy estrechamente con el capitalismo nativo.

No obstante, y al mismo, tiempo siguieron ligados a determinados grupos financieros europeos con los que actuaban de consumo. Las contradicciones aparentes son claras, pero hay que reconocer que rara vez llegaron al nivel de conflictos profundos durante el periodo bajo estudio. De hecho, el tipo de desarrollo capitalista que caracterizó a la economía argentina contemporánea fue acelerado de forma notable por su creciente inserción en los mercados internacionales y por las masivas infusiones de capital externo.

Para la gran burguesía comercial y financiera de Buenos Aires los inversores extranjeros no eran enemigos sino aliados y, aún cuando se produjera cierta rivalidad en algunos sectores, el ritmo de crecimiento de la economía era suficientemente alto para poder acomodar a todos. Tales circunstancias comenzarían a modificarse a partir de 1914 y sobre todo después de la crisis de 1929, pero esos constituyen temas que claramente rebasan los límites de este ensayo.