

---

de la fiebre aftosa. Para estos sectores, el avance del capital norteamericano significaba entonces una amenaza concreta a sus intereses, cosa que fue aprovechada por los intereses británicos en la Argentina.

La alianza era estratégica: a cambio de poder seguir ubicando sus productos en el mercado de Londres, los invernadores prometían ayudar a los intereses británicos para presionar al gobierno argentino, de manera de lograr un tratamiento preferencial para sus declinantes productos industriales de exportación, en especial los insumos para los ferrocarriles, pero también los textiles. De no obtener ese tratamiento preferencial, esos productos iban a ser desplazados del mercado argentino por los más competitivos de origen norteamericano.

La campaña, organizada por el ministro británico en la Argentina, sir Malcolm Robertson, apuntaba entonces a revertir la balanza comercial desfavorable que tenía Gran Bretaña con la Argentina y estaba basada en la idea de que, por buenas razones económicas y de sentido común, a la economía argentina le convenía comprar a quienes a su vez podían comprar sus productos. Esta filosofía fue adoptada luego por los grandes ganaderos, nucleados en la Sociedad Rural Argentina, quienes, a fines de 1926, decidieron imprimir el lema “comprar a quien nos compra” en la cubierta de su revista *Anales*, convirtiéndose así en los primeros propagandistas locales de la idea.

Como resultado de la campaña, se firma en 1929 el Convenio de Comercio y Créditos Recíprocos entre Gran Bretaña y la Argentina —más conocido como Tratado D’Abernon—. Por el convenio, la Argentina se comprometía a comprar material ferroviario británico para el sistema estatal, mientras que Gran Bretaña sólo prometía preocuparse de que las empresas británicas compraran una cantidad equivalente de productos argentinos. Como esa cantidad no era superior a la que ya adquirirían los británicos a la Argentina, el convenio no agregó a ellos ninguna carga adicional. Tanto por su espíritu como por los resultados obtenidos, puede considerarse a este tratado como un antecedente directo del Pacto Roca-Runciman de 1933. Si la polémica que suscitó la firma de aquel tratado, en la política y en la historiografía, no trascendió tanto como la que sucedió a este último fue tal vez, únicamente, porque debido al golpe de Estado de 1930 éste nunca llegó a aplicarse.

---

## El sector agropecuario

Con la vuelta de la paz, el sector rural en los años veinte también trataba de volver a sus cauces del período anterior a la guerra. La producción agrícola retoma la preeminencia que había perdido durante la contienda, mientras que la carne enfriada (*chilled*) termina de imponerse definitivamente como principal producto de exportación. Ambos procesos se dan en un contexto más estrecho en oportunidades, con una frontera productiva que alcanza el límite de su expansión horizontal hacia el final de la década y con una gran volatilidad en los precios internacionales de los productos primarios.

Durante la contienda, el aumento en el precio de las carnes, las ventajas relativas que tenían para los embarques internacionales y la inversión del signo en el saldo migratorio —que afectaba especialmente la oferta de trabajadores para la agricultura— habían favorecido a la ganadería por sobre los cultivos. Por estas razones, si bien el área total sembrada en el país se había mantenido estacionaria, los cereales y el lino habían reducido la suya en favor de la alfalfa —forraje por excelencia en la región pampeana— mientras que las existencias de ganado vacuno durante esos años crecían en once millones de cabezas.

Entre 1918 y 1930, las áreas sembradas retoman su ritmo ascendente, de la mano de los cereales y el lino y a expensas de la alfalfa, que retrocede. Esto expresa los reajustes que habían tenido lugar en el sector ganadero —para el que la vuelta de la paz no había sucedido sin sobresaltos— a la vez que daba cuenta de la ágil respuesta de los productores pampeanos al cambio en la situación del mercado. Los precios de la carne, artificialmente inflados durante la guerra, se derrumbaron al acomodarse a la demanda de tiempos de paz y como reacción a la evidencia de un mercado más reducido por los efectos del creciente proteccionismo agrícola de Europa. Esto produjo una profunda crisis ganadera que se extendió por más de dos años, entre 1921 y 1923, que afectó especialmente a los ganaderos más pequeños y menos diversificados. Para todos, sin embargo, fue una nueva constancia de que el mercado era un arma de doble filo.

En efecto, esta volatilidad en los precios no iba a ser privativa

---

de la ganadería, sino un rasgo característico de la década para todos los productos agropecuarios. Tanto en ganadería como en agricultura, los habituales ciclos de alzas y bajas se hacen especialmente agudos y frecuentes, destacándose entre ellos, además de la crisis de la carne señalada, la larga tendencia declinante en los precios del trigo desde 1925 y hasta bien avanzada la década siguiente.

Dentro de la ganadería, el *chilled* se consolida luego de la interrupción de la guerra. El ascenso vertiginoso del enfriado, iniciado en el país en 1908, había sido interrumpido por la contienda, ya que la guerra submarina importaba un serio riesgo para los embarques de ese producto, que sólo tolera un mes y medio en las cámaras antes de perder sus condiciones óptimas de frescura. Con el advenimiento de la paz, el *chilled* desplaza definitivamente a la carne congelada como principal producto ganadero de exportación: entre 1919 y 1924, la exportación de enfriado pasó de 2.500 a 365.000 toneladas, superando en forma definitiva al congelado y las conservas. Esta consolidación iba a sellar una división entre los ganaderos, que iba a tener importantes repercusiones tanto económicas como políticas en los años siguientes.

Mucho se ha escrito sobre esta división entre los ganaderos, como dos grupos antagónicos. Por un lado, estaba el de los criadores, esto es, dedicados exclusivamente a la producción de ganado semiterminado, que debía ser engordado antes de su venta en el mercado. En el otro extremo estaban los invernadores, que compraban el producto a los primeros para, luego de engordarlo, venderlo a los frigoríficos para su faena y exportación. Dentro de este esquema, el mayor grado de vulnerabilidad lo tenían los criadores, dado que, además de poseer empresas más riesgosas —con altas inversiones en capital fijo como planteles de cría y reproductores—, dependían vitalmente de las compras de los invernadores. Estos últimos, por el contrario, además de ser dueños de las mejores tierras de la región pampeana —que permitían un uso alternativo del suelo, tanto para ganadería como para agricultura—, tenían menos inversiones fijas, lo que les permitía un manejo más versátil y especulativo de su empresa. Esto significaba que, en momentos de crisis de los precios de la carne, estos ganaderos podían optar por no comprar ganado a los criadores —dedicando sus tierras a la agricultura, por ejemplo— haciendo recaer todo el peso de la crisis en los criadores.

---

En esta divergencia de intereses, la historiografía tradicional encontraba la explicación de diferencias irreconciliables, tanto en el seno de las organizaciones agrarias (la consolidación de los invernadores en la dirigencia de la Sociedad Rural Argentina hacia fines de la década del veinte iba a provocar un cisma que termina con la conformación, por parte de los criadores, de la disidente Confederación de Asociaciones Rurales de Buenos Aires y La Pampa —CARBAP— en 1932), como en las actitudes de los sectores de campo hacia el capital extranjero (en especial, con el oligopolio norteamericano en el sector frigorífico) y en la política nacional (como cuando, en los célebres debates de la década en torno a las leyes de carne, los invernadores, en asociación de intereses con los frigoríficos, se enfrentaron en el Parlamento con los representantes de los criadores, aliados circunstancialmente a los consumidores de Buenos Aires, debates que adquirieron desgraciada notoriedad en la historia política de nuestra “década infame”).

Más recientemente, esta imagen ha sido matizada. Sin negar divisiones entre los ganaderos, lo que ha cambiado es la explicación de esas divergencias. No eran tanto las lógicas productivas las que dividían a los productores sino la envergadura económica de los empresarios. Cría e invernada no sólo no fueron actividades incompatibles y antagónicas, sino que las empresas que se dedicaban a las dos actividades —es decir, a todo el ciclo productivo ganadero— fueron muy frecuentes en la región pampeana y gozaban de la más amplia versatilidad económica, ya que podían ofrecer una multiplicidad de productos al mercado simultáneamente. Montar este tipo de empresa, sin embargo, no estaba al alcance de todos, ya que además de una considerable cantidad de capital para invertir, se necesitaba de muy buenas tierras dentro de la región pampeana, específicamente aquellas que tuvieran un buen rendimiento agrícola para producir su propio forraje. Quienes no pudieron reunir ese capital ni acceder a esa calidad de tierras quedaron fuera de ese grupo selecto de grandes ganaderos pampeanos —más que de “invernadores”— que sí se diferenciaban de los más pequeños, que estaban por ese motivo más expuestos a los riesgos del mercado.

Del lado de la organización productiva, la región pampeana asiste en la década del veinte a la consolidación definitiva de la “estancia mixta”, un tipo de organización productiva que combinaba la cría y engorde de ganado con la producción agrícola, con el propó-

---

sito de evitar riesgos y responder eficazmente a las variaciones en los mercados. La consolidación de la estancia mixta —ámbito por excelencia de producción del *chilled*— tiene relación directa con los fenómenos que caracterizan a la década del veinte, como la alta volatilidad en los precios y, sobre todo, el fin de la expansión horizontal de la producción. Esto último exigía que cualquier nuevo avance de la producción debía depender ahora, más que de mayores agregados de tierra, de un aumento de la productividad a través de una mejor y más eficiente asignación de recursos dentro de la empresa agropecuaria.

La lógica productiva detrás de la estancia mixta era un punto de llegada en la región pampeana. La euforia de la guerra y la depresión que le siguió sólo terminaron de convencer a los productores de la inconveniencia de una excesiva exposición a los mercados internacionales. Durante muchos años, la experiencia de esos mercados tan volátiles llevó al productor pampeano a diseñar estrategias reactivas, que perseguían menos la maximización de las ganancias provenientes de cada producto de su empresa que la atenuación y minimización de riesgos a través de una ganancia promedio de toda la producción, probablemente más baja pero también más estable y segura. Esto se lograba combinando un *mix* productivo altamente diversificado con el mantenimiento de una baja dotación de capital fijo, para dar a la empresa la suficiente versatilidad que le permitiera operar en situaciones de mercado tan cambiantes. La mejor expresión de las estrategias productivas elaboradas con estos criterios fue la estancia mixta, empresa que combinaba la ganadería con la agricultura, dedicando más o menos tierra a una u otra actividad según dictara la coyuntura del mercado.

La clave para que estos desplazamientos entre una y otra actividad se produjeran con la rapidez que los cambios en el mercado exigían, era una generosa cantidad de buena tierra en la empresa —aquella que por su calidad permitiera buenos rendimientos agrícolas—, una baja dotación de capital fijo y un número variable de arrendatarios, que se encargaban de la producción agrícola. Esto último permitía a los terratenientes desligarse de la inversión requerida para esa actividad, como las compras (o arriendo) de maquinaria o las contrataciones de la mano de obra.

La lógica productiva de estos establecimientos parece haber sido la fórmula del éxito en la región pampeana en estos tiempos tan

---

inestables. La versatilidad de estas empresas para reconvertirse ante las crisis quedó demostrada una vez más con el reacomodamiento de los mercados durante y después de la guerra, cuando los productores pampeanos reconvirtieron sus empresas con evidente facilidad, para la producción ganadera primero y para la agrícola poco tiempo después, en la inmediata posguerra. Así, cerca del 70% de las casi cuarenta mil nuevas empresas agropecuarias que surgen en la provincia de Buenos Aires entre 1914 y 1937 corresponde a la categoría “mixta”. Este tipo de organización de la empresa agropecuaria se difundió extensamente aun entre los productores agrícolas, especialmente los trigueros medianos y grandes, cuando luego de una larga crisis en los precios de los granos deciden abandonar parcialmente esa producción y reconvertir sus empresas a esta nueva modalidad. En la zona triguera, todas las empresas nuevas que se instalan entre 1914 y 1937, y un buen porcentaje de las que eran sólo agrícolas o ganaderas en la primera de las fechas, pasan a ser mixtas en la segunda.

Pero si la consolidación de la estancia mixta era una buena noticia para los estancieros pampeanos, no lo fue tanto para los pequeños y medianos chacareros agricultores, especialmente para aquellos encargados de la producción agrícola dentro de esas estancias. Para estos últimos, las condiciones eran particularmente duras, ya que ellos eran la “variable de ajuste” de esa ecuación productiva tan exitosa que se acaba de describir. Los desplazamientos entre la actividad agrícola y la ganadera como respuesta de esas empresas a la variación de los mercados, implicaban desplazamientos periódicos de los arrendatarios, lo que suponía un sistema de tenencia de la tierra particularmente precario. En otras palabras, en la inestabilidad y precariedad de la tenencia de la tierra en manos de los agricultores residía el éxito de la estrategia diversificadora de toda la empresa.

La forma en que las empresas provocaban esa inestabilidad estructural era a través del mantenimiento de un buen número de arrendatarios pequeños a los que no se les asignaba tierra fija en la estancia, a excepción de la que se les ofrecía sembrar en cada ciclo agrícola y por el período de una cosecha. Con esto, la empresa podía redefinir la extensión de la actividad agrícola en el corto plazo y, en caso de querer ampliarla, encontraba en esos agricultores residentes sin tierra una permanente disposición a sembrar más predios para complementar su ingreso. Pero además, estos arren-

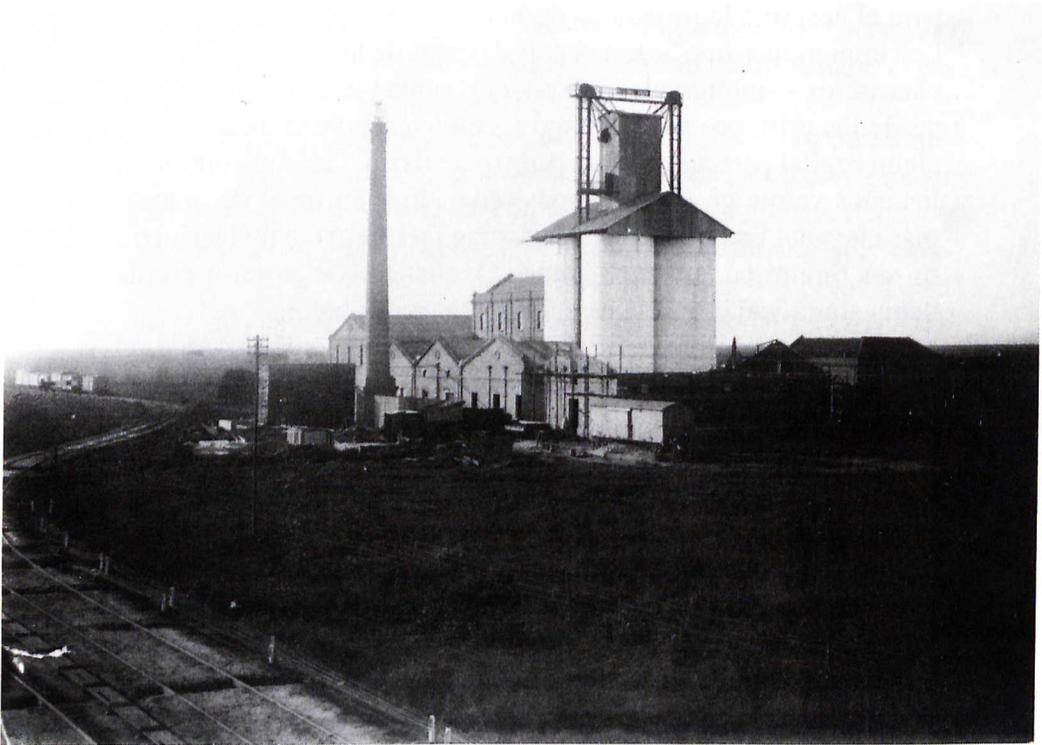
---

datarios y sus familias representaban para la estancia una importante reserva de mano de obra, siempre necesitada de complementar el magro ingreso monetario que les dejaban sus reducidos predios agrícolas. Esta reserva era utilizada en especial para la producción de forraje, cada vez que las señales del mercado favorecían el negocio del engorde de ganado por sobre otras actividades productivas.

Estos fenómenos descriptos pueden verse reflejados en los censos de 1914 y 1937. El número de arrendatarios, que siempre había sido bastante elevado en la región pampeana, crece enormemente en estos años (en la provincia de Buenos Aires, los predios arrendados pasan del 54% del total de las explotaciones agropecuarias al 65% en el último de los dos años) mientras que se registra un crecimiento explosivo de las empresas agrícolas más chicas (menos de 100 hectáreas), fenómenos especialmente notables en las regiones ganaderas.

Esta estructura agraria era la cara visible no sólo de las estrategias productivas, sino también de complejos negocios inmobiliarios. Junto a los terratenientes más productivos, una buena parte de los propietarios de la región pampeana eran simples rentistas que arrendaban la totalidad de sus campos, a veces a los mismos productores, pero otras veces a grandes arrendatarios y comerciantes que arrendaban tierra al solo efecto de subarrendarla a los que, por fin, se dedicaban al cultivo. Esta situación definía un universo de locadores y sublocadores que, ante la ausencia de una norma específica que regulara los convenios, mantenía un frágil equilibrio. Los contratos, si existían, eran verbales en una abrumadora mayoría —especialmente si éstos eran de subarriendo— y los había anuales, bianuales y, mucho más frecuentemente, “sin término”, todo lo cual generaba grandes incertidumbres para los locatarios.

Las leyes nacionales de arrendamiento de 1921 y 1932 no solucionaron estos problemas. La primera pretendía atacar el mal de la inestabilidad de nuestros agricultores en dos frentes: la duración de los contratos y la protección de los más pequeños. Así, los alcances de la ley llegaban sólo a los arrendamientos de predios de menos de 300 hectáreas (art. 1º) y para ellos se establecía un plazo mínimo y obligatorio de cuatro años (art. 2º). Sin embargo, como la ley no obligaba en forma explícita a firmar contratos por escrito, la práctica del arriendo verbal, con todas las ventajas que su



*Molino Iris, Santa Fe, 1920.*

ambigüedad e intangibilidad tenían para los locadores, se hizo más extensiva. La otra ley, del año 1932, quiso subsanar los defectos de la anterior: esta vez, se legislaba para todos los predios rurales arrendados, cualquiera fuera su tamaño, estipulando un período mínimo de arriendo de cinco años (art. 2º) y —lo más importante— se obligaba a celebrar los contratos por escrito ante escribano o en el Juzgado de Paz de cada partido (art. 4º). Pero si bien en este caso la letra de la ley era más sabia, al no existir eficaces medios de control estatal en las alejadas áreas rurales, un alto porcentaje de los contratos siguieron haciéndose verbalmente. Según el censo citado de 1937, cerca de la mitad de los arrendatarios de la provincia de Buenos Aires revistió en la categoría “sin contrato”.

Además de hacer todavía más inestable la tenencia para el creciente número de los que arrendaban, el fin de la frontera agrícola hizo más difícil el acceso a la propiedad de la tierra, que siendo más escasa había aumentado su precio. En ese sentido, los años veinte cierran un largo período más generoso en oportunidades

---

para el acceso a la propiedad de la tierra en la región pampeana. Los inmigrantes que llegan al país después de la guerra y aquellos chacareros —inmigrantes o no— que venían trabajando la tierra desde los primeros años del siglo, con la esperanza de acumular algún capital para adquirir un pedazo de tierra, van a encontrar en los años veinte un mercado más reducido y un nivel de precios más elevado. La ocupación del espacio productivo había alcanzado sus límites en la pampa húmeda y el sueño de la tierra propia debía ahora viajar más lejos para hacerse realidad.

Un efecto positivo del fin de la frontera fue, sin embargo, el aumento de la productividad, de la mano de un importante proceso de mecanización. Según datos de la CEPAL, entre 1900 y 1930 la formación de capital para el sector crece a una tasa anual del 3,6%. El capital fijo invertido (alambrados, molinos, bombas, galpones, viviendas, máquinas y vehículos) pasó de 12.850 millones de pesos de 1950, en el quinquenio 1900-1904, a 29.281 millones en los años 1925-1929, lo que equivale a un aumento de 128%. Pero el mayor cambio se da en la composición de ese capital: el rubro maquinaria y vehículos experimenta un gran crecimiento proporcional, a costa del ganado, la vivienda, los cercados y las mejoras de tierras como molinos y aguadas. La participación del primer rubro pasa del 8% al 24% hacia el final de la guerra (1919) y al 40% del total del *stock* de capital rural en el último año del período.

Las razones de este gran aumento del capital rural han generado mucho debate en la bibliografía especializada, desde los contemporáneos al proceso hasta hoy. En su versión más tradicional, el argumento establecía que, dadas las limitaciones económicas que suponía el arrendamiento —esencialmente, la falta de incentivo que suponía para los chacareros no poseer las tierras en propiedad—, éstos desestimaban las inversiones y mejoras como no fueran las más indispensables. Otra versión más reciente establece en cambio que estos chacareros eran empresarios rurales relativamente prósperos, que, puestos a optar por la mejor estrategia productiva para sus empresas agrícolas, fueron contagiados por esa lógica especulativa que se había impuesto en la pampa húmeda en los años veinte, consistente en diversificar y evitar riesgos. Por lo tanto —dice esta tradición—, al chacarero arrendatario, que imitaba a los grandes invernadores y terratenientes, no le interesó el capital fijo y tuvo una marcada aversión al riesgo y consecuentemente a

---

la inversión en maquinaria y al endeudamiento: él sólo persiguió la obtención de una rápida ganancia, a través de un manejo especulativo de sus empresas agrícolas.

Los datos censales, sin embargo, contradicen a una y otra tradición. Según esos datos, la tenencia de la tierra no parece haber sido un obstáculo insalvable para el cambio tecnológico. Fuera de que, seguramente, gran parte de esta nueva maquinaria que registra el censo fue adquirida por grandes estancias —y todavía está pendiente un estudio detallado que distinga este fenómeno—, es evidente que en un importante porcentaje fue comprada por agricultores medianos y grandes que, como se sabe, en su gran mayoría sólo eran arrendatarios de las tierras de sus empresas. Evidencias más recientes refuerzan esta percepción. Según ella, los chacareros, siempre que su situación económica lo permitía, no rehuieron ni la adquisición de máquinas, ni el endeudamiento —muchas veces oneroso— que significaba su compra a crédito. Esto era especialmente cierto para los agricultores trigueros, tradicionalmente más tecnificados que el productor promedio de la región pampeana. Muchos chacareros accedían a la compra de estas máquinas por medio de facilidades de pago que concedían las oficinas locales de los mismos fabricantes, con sólo preñar la máquina adquirida, posibilidad que se consolida en el año 1914 con la ley 9.644, de prenda agraria.

## Más allá de las Pampas

Fuera de la región pampeana, los años veinte tuvieron una dinámica más homogénea. Gran parte del crecimiento que tuvo el sector rural del país durante el período estudiado se dio fuera de esa región, gracias a los llamados cultivos industriales, en especial los de clima tropical. Se refieren éstos a aquellos cultivos cuyo producto requiere cierta transformación técnica antes de ser destinado al consumo, como es el caso del azúcar o el vino. Si bien en términos absolutos son todavía poco importantes en el período —representan sólo el 2% del total de la superficie sembrada en 1929—, su crecimiento después de la *impasse* de la guerra es notable, aumentando su participación en la producción agrícola nacional del 25% al 35% entre 1910 y 1930. De todas maneras, la era de los cultivos industriales queda fuera del período estudiado aquí,

---

aunque muchas raíces del fenómeno se encuentren en éste: es recién en la década de 1930 cuando estos cultivos crecen exponencialmente triplicándose en sólo diez años el área bajo cultivo.

El azúcar de Salta, Jujuy y Tucumán, los vinos cuyanos, las frutas del valle de Río Negro, el algodón del Chaco y la yerba mate en Misiones basan su crecimiento durante estos años en el incentivo de una demanda interna en expansión, en activas políticas nacionales de protección y, en algunos casos (como el de los territorios nacionales de Río Negro, Chaco y Misiones), en políticas de colonización por parte del Estado.

La zona de Mendoza, San Juan y Río Negro contaba ya a principios de siglo con 43 mil hectáreas cultivadas de viñas, que con ayuda de la inmigración y la incorporación de técnicas europeas se habían transformado en 1914/15 en 124 mil. La guerra provoca un ligero retroceso en la superficie sembrada, que retoma su crecimiento en la década de 1920, llegando en 1920/30 a las 140 mil hectáreas. La producción de vinos, por su parte, que había crecido poco entre principios de siglo y 1920 (de 3 a 4 millones de hectolitros entre 1908 y 1920), en 1929 alcanza los 8 millones de



*Recolección de frutas en 1925.*

---

hectolitros, duplicando una producción que se consume en su totalidad en el mercado interno. La uva, por su parte, mejorada su calidad a través de nuevas técnicas y variedades, comienza a imponerse en el mercado externo en la década de 1920, aumentando su exportación de 100 mil kilogramos en 1920 a 5 millones en 1929.

En la zona noroeste de Tucumán, Salta y Jujuy la producción de azúcar para el mercado interno se había desarrollado desde la década de 1880 gracias a una muy efectiva protección del Estado nacional, por medio de elevadas tarifas al azúcar importado —con el que la baja productividad de las plantaciones argentinas no podía competir— y de generosos créditos de los bancos oficiales. Esto último permitió la modernización técnica de la industria y su transformación, desde los antiguos trapiches hasta los grandes ingenios. En el siglo XX, la evolución de las superficies sembradas es similar a la de los viñedos cuyanos, pues luego de un aumento sustancial entre 1900 y 1914 (de 50 mil a 133 mil hectáreas) se retrocede a menos de 100 mil durante la guerra y se vuelve a crecer lentamente en los años veinte, para alcanzar las 140 mil hectáreas sembradas en 1929. Los grandes ingenios de Jujuy y Salta consistían en sólidos complejos de plantación y fábrica, que producían su propia caña en tierras de su propiedad —siguiendo el modelo de los “centrales” cubanos—, mientras que en Tucumán era un importante sector de cultivadores independientes el que proveía buena parte de la caña a los ingenios. Todos, sin embargo, utilizaban para el momento de la zafra la mano de obra reclutada entre la población indígena migrante del chaco salteño.

El caso del algodón del Chaco es algo distinto. La situación de las plantaciones a principios de siglo era estacionaria y su producción muy incipiente: apenas unas 1.500 hectáreas sembradas en 1900, que atestiguaban el intento de la Cotton Supply Association de crear allí una zona de plantaciones algodoneras durante la guerra civil norteamericana, como parte de la estrategia británica de encontrar nuevos proveedores de ese producto en el mercado mundial. Durante los años de la guerra, las hectáreas sembradas crecen considerablemente, de 2.200 a 13.000 hectáreas. Esto era el resultado de la “pacificación” del territorio —eufemismo para el proceso de dominación y expropiación de los indígenas que permitió el asentamiento de los colonos—, de la llegada del ferrocarril y del asentamiento de colonias. Desde mediados de la década de



*Plantación de yerba mate en Misiones, octubre de 1923.*

1920 la producción crece decididamente, destinándose principalmente a la exportación, sobre todo a Gran Bretaña: las hectáreas sembradas superan las 100 mil durante la década, mientras la producción de algodón en rama pasa de un promedio de 6 mil toneladas anuales en 1920-1924 a otro de 35 mil en 1930-34.

Otros cultivos industriales de la región del nordeste incluían el tabaco y la yerba mate. La producción de yerba mate había ganado impulso luego de la guerra del Paraguay, con la inmigración espontánea de países y provincias vecinos y con el estímulo que significó la federalización del territorio misionero y la aplicación de la ley de tierras de Avellaneda, que promocionó la instalación de numerosos colonos en esa frontera. La expansión de la producción se logró por medio del avance de frentes pioneros en la selva misionera que combinaban la actividad yerbatera y forestal y permitieron la creación de los primeros caminos y “picadas” y el desarrollo de poblaciones como centros de distribución y acopio del producto, en especial las de Posadas y Concepción. La acción oficial en materia de distribución de tierras y asentamiento de colonos europeos fue decisiva para este desarrollo, así como también lo fue la colonización privada sobre la costa del Paraná en la década de 1920. La producción de yerba mate pasa de 12 mil a 46 mil toneladas entre 1920-4 y 1930-4. Las mismas colonias de euro-

---

peos —oficiales y privadas— habían dado impulso a la actividad tabacalera en Corrientes y Misiones, desde la última década del siglo XIX, simultáneamente al avance del Ferrocarril Nordeste Argentino. Entre 1912 y 1929 se crean dieciséis nuevas colonias oficiales, que se van a sumar a las otras veinte creadas en el período anterior. Pero la producción de tabaco, que se había expandido durante la guerra de 1914, sufre un marcado estancamiento a partir de 1920 y por el resto de la década, para recuperarse solamente a mediados de la década siguiente.

## **El sector industrial**

El sector industrial creció en forma gradual y sostenida durante los años veinte, tanto en términos absolutos como relativos. Si bien el auge de la guerra había sido de corto aliento y en buena medida artificial, debido a la protección que las dificultades en el transporte suponía para ciertos productos locales, especialmente textiles, el crecimiento del sector en su conjunto no sólo se mantiene después de la contienda sino que su ritmo se acelera notablemente. Los índices de la producción industrial (1950=100) son, para 1914, 20,3; para 1918, 22,1, y para 1929, 45,6, mientras que la tasa anual de incremento del índice fue de 0,36 durante la guerra y de 2,1 después. Como resultado, la industria aumenta su participación relativa como porcentaje del PBI en estos años, creciendo más que la agricultura, tanto que algunos ubican en esta década a los orígenes de la industrialización argentina.

Testigos de este crecimiento vertiginoso son el importante aumento del consumo de energía eléctrica y el alto nivel de importaciones de maquinaria y equipos industriales. Luego de la guerra, se duplica el número de usinas (de 320 en 1921 a 620 en 1927, que producen 350 mil y 870 mil HP), con una producción de 1.500 millones de Kw/h. Según el Censo de la Industria del año 1935, la fuerza motriz se triplica en ese año, respecto de la disponible en 1914 (de 16 HP por establecimiento a 50,2). Más allá de las cifras, en estos años se dan procesos importantes en la industria que la van a transformar radicalmente, como la consolidación del sistema del petróleo —que reemplaza al del carbón— y la incorporación definitiva del motor de explosión, que van a provocar un giro copernicano en las técnicas productivas.

---

Gran parte de las inversiones que sustentaron este crecimiento de la década eran de origen extranjero. Fuera de un grupo importante de empresas alemanas, la abrumadora mayoría de las empresas extranjeras que se instalan en el período es de origen norteamericano. En particular, las inversiones en el sector petrolero iban a ser decisivas para el desarrollo del sector industrial.

La conciencia de tener reservas del combustible fue decisiva para proyectar la industria nacional. Descubierto de manera casual en 1907, la producción de petróleo aumenta de doscientas mil toneladas en 1922 a más de un millón en 1929, lo que sin embargo representaba sólo la mitad del consumo nacional (antes de 1914 la producción nacional comprendía sólo el 7% del consumo total). La industria del petróleo se reanima en los años veinte, con un creciente interés del capital extranjero en el sector —que alcanza el 38% del total en 1928— y con el nombramiento del general Mosconi en la dirección de Yacimientos Petrolíferos Fiscales y la inauguración de la refinería de La Plata en 1925. Era ésta, sin embargo, una actividad fuertemente dependiente de las importaciones: como el refinamiento del combustible seguía dependiendo de la maquinaria y tecnología importadas, a pesar de que la producción nacional se triplica en esos años, las importaciones de insumos para el sector a su vez se duplican entre 1922 y 1928.

El símbolo del avance del capital privado extranjero en esta industria fue la Standard Oil, la empresa más prominente de todas, que era la principal importadora de petróleo y controlaba los cauces de distribución interna más importantes, además de tener la participación mayoritaria en la venta de combustible para automóviles. Sus inversiones en Salta fueron vistas como la alianza entre la oligarquía y el imperialismo, generando un resentimiento a nivel popular y de clases medias, que iba a ser aprovechado electoralmente por Yrigoyen para los comicios de 1928, con propuestas de nacionalización.

Otro sector que experimenta un gran crecimiento es el de la construcción. La entrada al país de consorcios extranjeros destinados a la construcción de edificios, carreteras, muelles y puertos da un gran impulso a la industria del cemento —que pasa de una producción de 100 mil toneladas en 1920 a otra de medio millón al finalizar la década— gracias a la difusión del uso del hormigón armado en la construcción de diques y grandes edificios en la Capital Federal. De este período (1916) data la instalación en el país