

Universidad de San Andrés

Gran Bretaña y Argentina: Inversiones, empresas y relaciones económicas (1870-1975c.) Balance historiográfico y agenda de investigación *

Las relaciones económicas entre Gran Bretaña y Argentina atravesaron diferentes etapas a lo largo de los últimos dos siglos. A fines de la década de 1860, se había restablecido el crédito a la Confederación Argentina, el tratado de libre navegación abrió el Río de la Plata al comercio externo y comenzaban las operaciones del Banco de Londres y Río de la Plata en el país. Se inició entonces la fase de auge de las relaciones anglo-argentinas, impulsada por la expansión de la inversión británica, que sustentaría el crecimiento del comercio entre ambos países. Las dificultades experimentadas por la economía británica luego de la primera guerra mundial determinaron un punto de inflexión en la relación. Desde entonces, el ingreso de capital británico a la Argentina inició una tendencia declinante que alcanzó su mínimo en la segunda postguerra. Durante los años veinte, el stock de capital británico invertido en Argentina se mantuvo, pero el ingreso de nuevo capital disminuyó dando lugar al declive relativo de la participación británica en la economía argentina, el cual se profundizaría en la década de 1930. En el período de entreguerras, las relaciones comerciales se mantuvieron estables; pero a partir de la segunda guerra mundial el comercio entre ambos países comenzó a descender, marcando el final del sistema de relaciones económicas establecido en el siglo diecinueve.

La dinámica y causas de la declinación de la relación anglo-argentina en el largo plazo han motivado un amplio debate y distintas interpretaciones sobre este proceso. Asimismo, la relación anglo-argentina ha ocupado un lugar central en las interpretaciones sobre las causas de la declinación argentina: ¿Qué pasó con la Argentina? ¿Cómo explicar el deterioro de una economía cuyos índices de crecimiento habían superado a los países europeos a finales del siglo diecinueve? ¿Es posible vincular este derrotero con la fuerte presencia de inversiones británicas así como su dependencia como destino de sus productos de exportación? ¿Qué incidencia tuvo el cambio en las relaciones anglo-argentinas sobre el desenvolvimiento de la economía argentina en el largo plazo? ¿Las consecuencias afectaron sólo la esfera económica o también transformaron las condiciones políticas y sociales? ¿Cuán significativo fue el poder ejercido por el gobierno y las empresas británicas en la Argentina?

La producción académica en torno al carácter de las relaciones económicas anglo-argentinas experimentó un notorio auge en el mismo momento en que el comercio entre

* Este informe de investigación fue realizado por la Dra. Norma Lanciotti y la Dra. Andrea Lluch en el marco del proyecto “Las relaciones económicas entre Gran Bretaña y Argentina en una perspectiva histórica”, desarrollado en la Universidad de San Andrés. La investigación fue posible gracias al generoso apoyo del Dr. Dennis Taylor. Los profesores María Inés Barbero y Roy Hora colaboraron en la formulación y supervisión de la investigación. Las autoras agradecen asimismo a María Inés Barbero por las observaciones y sugerencias realizadas a una versión preliminar de este artículo. Las omisiones y errores que pudieran subsistir son de absoluta responsabilidad de las autoras.

ambas regiones había comenzado a descender. Los motivos y los problemas planteados por estudiosos británicos y argentinos diferían sustantivamente; y durante décadas discurrieron por caminos separados y escaso diálogo entre los investigadores a ambos lados del atlántico. Sin embargo, las condiciones y los términos de la reflexión coincidieron en revisar los modelos de industrialización y las vías conducentes al desarrollo económico, los factores determinantes y los límites del crecimiento de las economías capitalistas, en un momento en que se imponía la certeza de que la estructura del sistema mundial había cambiado y que los efectos de ese cambio no resultaban del todo positivos para las economías británica y argentina, a juzgar por las dificultades que ambas evidenciaban en comparación con el rápido crecimiento experimentado por otros países con similares condiciones. El examen de los orígenes de una relación económica, hasta entonces considerada como beneficiosa para ambas partes, adquirió cierta urgencia en pos de rectificar trayectorias que comenzaban a perfilarse preocupantes.

Un punto de partida para el análisis de dichas relaciones se sitúa en el comienzo del auge de la inversión extranjera en América Latina en 1870. Desde entonces y hasta 1914, Gran Bretaña lideró las inversiones externas en la región, y especialmente en la República Argentina. Hacia 1900, Argentina había atraído más capital externo que cualquier otra economía latinoamericana, y en 1914, era el cuarto país en términos de stock de inversión extranjera directa a nivel mundial y uno de los destinos prioritarios de la inversión británica en el exterior.²

Con la Primera Guerra Mundial, el ingreso de capital europeo prácticamente cesó al tiempo que la consolidación de Estados Unidos como país acreedor favorecía el ingreso de capital norteamericano. A finales de la década del veinte, la participación británica en el total de la inversión extranjera directa continuó siendo mayoritaria, pero el flujo de capital norteamericano comenzó a superar al británico.³ Desde entonces, y en especial a partir de la década del treinta, los intereses británicos en el exterior experimentaron un menor crecimiento, reflejando las dificultades internas de la economía y su preferencia por fortalecer las relaciones con países integrados al imperio. No obstante el declive relativo de la inversión británica en la región, casi el 40 por ciento del capital británico en América Latina estaba radicado en Argentina durante la segunda guerra mundial. El 60 por ciento de la inversión extranjera total en nuestro país, correspondía entonces a Gran Bretaña, el 20 por ciento a los Estados Unidos y el 11 por ciento a Bélgica.

La segunda guerra mundial interrumpió la salida de capitales europeos y sobre todo, dio origen a una nueva configuración de la economía mundial, en la cual Latinoamérica dejaba de ser uno de los destinos prioritarios de la inversión externa. En este contexto, el avance del nacionalismo económico y la aplicación de programas de

² Un análisis general de la inversión extranjera en Argentina, en Andrés Regalsky, *Las inversiones extranjeras en la Argentina (1860 - 1914)*, Buenos Aires, 1986, y María Ines Barbero y Andrés Regalsky, "Las inversiones extranjeras y el comercio exterior", *Nueva Historia de la Nación Argentina*, Tomo IX, Buenos Aires, 2002. Ver además Lanciotti N. y Lluch A., "Foreign Direct Investment in Argentina: Timing of Entry and Business Activities of Foreign Companies (1860-1950)", *Entreprises et Histoire*, París, 2009 (en prensa). Sobre los ciclos de inversión británica en Argentina, ver A.G.Ford "Las inversiones británicas y el desarrollo de la economía argentina, 1880-1914", en David Rock (comp.), *Argentina en el siglo veinte. Economía y desarrollo político desde la élite conservadora a Perón-Perón*, Buenos Aires, Ediciones Lenguaje Claro, 2009. (Ed. Original en inglés 1975), pp.33-64.

³ United Nations. *Foreign capital in Latin America*, p.7. Raymond Mikesell, *Foreign investments in Latin America*, Washington, 1955; Robert Grosse. *Multinationals in Latin America*, London, New York, 1989, p. 10.

industrialización y nacionalización de empresas extranjeras determinaron que el volumen y la composición de la inversión directa de largo plazo en la Argentina, cambiaran profundamente entre 1946 y 1950. En 1945, el 38.1 por ciento del capital extranjero estaba invertido en ferrocarriles; por lo tanto, la nacionalización de estas empresas durante el gobierno peronista significó el final del predominio británico en el stock de inversiones extranjeras.⁴

Paralelamente al crecimiento de las inversiones, se produjo el incremento sostenido de las exportaciones británicas a la Argentina desde el último cuarto del siglo XIX. Hacia 1900, Argentina se había convertido en el aliado más importante de Gran Bretaña en Latinoamérica: era el destino prioritario de los productos británicos en la región, y el mayor proveedor de materias primas y alimentos. No sólo el volumen del comercio entre ambos países se había incrementado notablemente sino también su valor. En promedio, las importaciones británicas alcanzaron un tercio de las importaciones totales desde la primera guerra hasta el final de la segunda guerra mundial. Al mismo tiempo, en la primera posguerra, los productos argentinos ocupaban el tercer lugar en las importaciones de Gran Bretaña, detrás de Estados Unidos y Alemania. Entre 1920 y 1932, la Argentina fue el principal origen de sus importaciones, después de los Estados Unidos.⁵

Este esquema de comercio exterior se mantuvo vigente hasta la segunda guerra tal como ya hemos indicado. Desde entonces la importación de productos argentinos comenzó a decrecer abruptamente. La tendencia decreciente de las exportaciones británicas a la Argentina se produjo poco después, en la década del cincuenta, profundizándose a mediados de los 1960s. Como consecuencia, desde 1950, la Argentina en particular, y América Latina en general, dejaron de ocupar un lugar significativo en el total del comercio exterior británico.

A modo de balance de las interpretaciones sobre las relaciones económicas entre Gran Bretaña y Argentina formuladas por los estudios históricos en el período posterior a la segunda postguerra, en las próximas páginas evaluaremos los principales debates y problemas planteados por la historiografía económica argentina, británica e internacional respecto a la configuración, auge y declive de dichas relaciones, considerando las condiciones históricas, económicas y teóricas que dieron origen a los diferentes planteos.⁶

El análisis de estos ejes se ha organizado en dos secciones. La primera expone las discusiones sobre la etapa de auge y el posterior declive de la relación anglo-argentina hasta 1945, en relación con la evolución de las economías argentina y británica. Se destacan en este período, los cambios en la relación bilateral ocasionados por la primera guerra mundial, la gran depresión y el estallido de la segunda guerra. La sección incluye además un análisis general de los sectores económicos en los que la influencia de las empresas británicas fue significativa: comercio e industria, frigoríficos, bancos, grupos de inversión, compañías de tierras y finalmente, ferrocarriles y servicios públicos.

⁴ Véanse cuadros 5-7, en anexo.

⁵ Véanse cuadros 1-4 en Anexo.

⁶ Como todo balance historiográfico, el que aquí presentamos considera las obras y autores más representativos del debate, cuyas tesis y líneas de investigación han influido en los estudios posteriores. Por lo tanto, el itinerario propuesto no es exhaustivo sino que responde a una selección realizada en función de este criterio.

La segunda sección analiza las interpretaciones sobre el período posterior a la segunda guerra mundial, los principales rasgos que adquirieron las relaciones comerciales entre ambos países, las tendencias en el stock y en los flujos de la inversión directa británica y las discusiones en torno al desempeño de las empresas británicas después de la segunda guerra mundial y hasta c.1975. En esta sección se sintetizan argumentos y visiones que han intentado explicar la inexorabilidad (o no) del declive de la influencia británica en la economía argentina.

En base al diagnóstico resultante de nuestro balance, en la tercera sección presentamos una propuesta de investigación sobre las relaciones anglo-argentinas, orientada a contribuir al debate general sobre el desempeño de las economías británica y argentina a lo largo del siglo XX, desde la experiencia argentina. Finalmente, se incluye un Apéndice con información estadística sobre la estructura del comercio entre ambos países y sobre la evolución de las inversiones británicas en Argentina.

I) Del auge al declive. Un balance historiográfico de las relaciones Anglo-Argentinas (1870-1945).

Las relaciones económicas entre Gran Bretaña y Argentina fueron un tema de investigación originalmente abordado por los historiadores británicos. Publicada en 1960, la tesis de H.S. Ferns sobre las relaciones anglo-argentinas durante el siglo diecinueve abrió un campo de investigación que se revelaría sumamente próspero en las décadas siguientes. Señalaba Ferns, en el prefacio de la obra, que el tema había sido sugerido por Alfred Marshall a sus discípulos, en el momento en el que la magnitud del comercio y de la inversión británica en Argentina, aseguraban a esta última una posición equivalente a la de Australia y Canadá, y detrás de Estados Unidos y la India. En aquellos años, el progreso económico de una Argentina lejana representaba para los británicos, la concreción del proyecto de expansión industrial y comercial alentado por la economía de libre mercado. El contraste con la situación británica de la posguerra fue la razón suficiente para emprender los estudios recomendados por Marshall medio siglo antes. De modo que, analizar el rol de Gran Bretaña en la caída del imperio español, seguido de su liderazgo en un nuevo sistema de dominación global basado en la acumulación de capital, constituyó el estímulo apropiado para el proyecto de Ferns.⁷ Ferns no sólo abordó magistralmente las relaciones anglo-argentinas con el objeto de ofrecer explicaciones sobre la evolución histórica del capitalismo sino que además delimitó el conjunto de fuentes que serían utilizadas intensivamente para analizar el tema en las décadas posteriores: los Archivos del Ministerio de Relaciones Exteriores (Foreign Office), un corpus homogéneo y continuo, que comprendía abundante información sobre aspectos políticos, sociales y económicos de dichas relaciones.

En principio, Ferns acordaba con la redefinición del imperialismo emprendida por John Gallagher y Ronald Robinson. En discusión con los teóricos clásicos del

⁷ Ferns, H.S. «Britain's informal empire in Argentina, 1806-1914», *Past and Present*, vol 4, 1953, pp. 60-75; Ferns H.S., *Gran Bretaña y Argentina en el siglo XX*, Buenos Aires: Solar, 1968 (ed. Original en inglés: 1960).

imperialismo (V.I.Lenin y J.Hobson), estos autores planteaban la continuidad de relaciones asimétricas de poder entre la metrópolis y sus países dependientes en Asia, Africa y Latinoamérica, desde la expansión colonial y a lo largo del siglo diecinueve, estableciendo que la era victoriana había sido el período de mayor expansión británica en el mundo. A diferencia del imperio formal que suponía el gobierno directo de la metrópolis, la definición de un imperialismo informal implicaba la transición gradual desde la dependencia sostenida por mecanismos de coacción política, a una dependencia económica basada en un conjunto de presiones ejercidas por la vía diplomática, y consolidada mediante la influencia comercial, cultural y económica británica en los países periféricos, cuya condición de existencia fue la activa colaboración de las elites locales, convencidas de la superioridad del sistema de libre cambio.⁸

Aún cuando Gallagher y Robinson elaboraron sus tesis en función de investigaciones sobre la India y los países africanos, Argentina representaba un caso ejemplar donde el dominio británico se ejercía sin necesidad de coacción política, ejercicio que se revelaba más eficiente en tanto la economía argentina se integraba al sistema mundial sin grandes dificultades. La potencialidad del caso argentino fue entonces percibida por Ferns, quien en 1960, había modificado su planteo inicial de considerar las relaciones anglo-argentinas en el marco del imperialismo, para empezar a subrayar los mutuos beneficios obtenidos por ambas economías bajo el sistema de intercambio de fines del siglo diecinueve. Distanciado ya de la interpretación de Gallagher y Robinson, Ferns enfatizó el carácter autónomo de las decisiones del gobierno argentino, restando valor a la noción de elites colaboradoras, a favor de la influencia de las condiciones económicas y financieras sobre la resolución de las diversas crisis en las relaciones entre ambos países. Asimismo, introdujo la noción de que el análisis histórico de las empresas británicas en Argentina, constituía la clave de ingreso al problema de las relaciones anglo-argentinas.

Al otro lado del Atlántico, las tesis estructuralistas de Raul Prebisch, así como las formulaciones de los teóricos de la dependencia (Theotonio Dos Santos, Enzo Faletto, Fernando Enrique Cardoso) proponían una visión equivalente a la noción del imperialismo del libre cambio presentada por Gallagher y Robinson, pero desde la perspectiva de los países periféricos. Celso Furtado, por ejemplo, atribuía el fracaso del desarrollo económico latinoamericano al control británico de la tecnología y del capital. El estudio de Cardoso y Faletto sobre la economía latinoamericana en el siglo XIX se inscribía en el mismo paradigma.

En el campo de los estudios históricos, la evaluación de las relaciones de dominación y dependencia para el caso argentino estuvieron bien representadas por el trabajo de David Rock. En el marco de un simposio organizado por el Centre of Latin American Studies de la Universidad de Cambridge en 1971, un grupo de historiadores – mayoritariamente británicos- discutieron en profundidad las causas de la decadencia económica argentina desde la segunda postguerra. Los trabajos fueron compilados y editados, años después por Rock, bajo el título *Argentina in the Twentieth Century*. Tal como el título sugiere, se retomaban los interrogantes formulados por Ferns para analizar la economía argentina, en clave de sus relaciones con Gran Bretaña. En su heterogeneidad, la convocatoria ilustraba un saludable pluralismo de ideas, que confluían en el objetivo común de analizar los factores que desencadenaron el

⁸ John Gallagher y Ronald Robinson, "The Imperialism of Free Trade," *The Economic History Review*, Second series, Vol. VI, no. 1, 1953.

estancamiento argentino, indagando en el paralelismo entre el desarrollo de ambas economías, estrechamente vinculadas.⁹

En la introducción a la obra, Rock señalaba que la inversión británica indudablemente había contribuido a la consolidación de Argentina como uno de los principales productores-exportadores de bienes agropecuarios, determinando que la mayor proporción de las divisas proviniera de dicho sector. También se destacaba que la fuerte dependencia argentina del mercado inglés provocó, en gran medida, las dificultades experimentadas por nuestro país a partir del momento en la capacidad exportadora de Gran Bretaña comenzara a declinar, y fuera desplazada por los Estados Unidos, como principal importador. El proceso era visto como inevitable y, a decir de Rock, con consecuencias negativas para la Argentina, en tanto su posición de productor primario dependiente había obstaculizado el desarrollo social y político del país.¹⁰

En torno a la cuestión político- social, versaba el trabajo de Rock sobre la elite conservadora, integrada por los terratenientes del litoral pampeano, asociados a los grupos empresariales británicos que controlaban el sistema de transporte y el comercio exterior.¹¹ Pero los ensayos reunidos en el volumen abordaban las relaciones argentino-británicas en varias dimensiones, incluyendo la relación entre los ciclos de inversión británica y la evolución de la economía argentina (Alec Ford); la rivalidad comercial entre Gran Bretaña y Estados Unidos en disputa por el mercado argentino (Roger Gravil); y los cambios en el comercio anglo-argentino desde el período de entreguerras (Colin Lewis y Jorge Fodor).

En esos años, una nueva línea de investigación liderada por D. C. M. Platt comenzó a desarrollarse, en confrontación con las tesis de Gallagher y Robinson, tanto como contra los estudiosos norteamericanos que aplicaban la teoría de la dependencia al análisis de la historia económica latinoamericana desde el período colonial en adelante (Stanley y Barbara Stein, entre otros). En su tesis doctoral sobre la política del gobierno británico entre las guerras napoleónicas y la primera guerra mundial, Platt señalaba que la política británica en Latinoamérica se había caracterizado por la no intervención, inaugurando la polémica con la literatura sobre el imperialismo y la dependencia.¹²

La contribución central de Platt fue asignar a la investigación histórica la tarea de proveer los fundamentos empíricos para rediscutir las definiciones de imperialismo y dependencia, y para cuestionar las visiones generalistas que aplicaban el concepto de herencia colonial a casos disímiles como los de México, Argentina y Brasil o Cuba. En la faz metodológica, se destaca su valorización de los archivos de las empresas británicas como complemento necesario de los archivos gubernamentales, hasta

⁹ David Rock (comp.), *Argentina en el siglo veinte. Economía y desarrollo político desde la élite conservadora a Perón-Perón*, Buenos Aires, Ediciones Lenguaje Claro, 2009. (Ed. Original en inglés 1975).

¹⁰ David Rock, Introducción a *Argentina en el siglo veinte*, op. cit., pp. 21-32.

¹¹ D. Rock, "El populismo radical y la elite conservadora, 1912-1930", en D. Rock, op. cit., pp. 93-116.

¹² D.C.M. Platt, *Finance, trade, and politics in British foreign policy 1815-1914*, Oxford, London : Clarendon, 1968; D. C. M. Platt, *Latin America and British Trade 1806-1914*, London: Adam & Charles Black, 1972; Platt D.C.M., "Dependency in Nineteenth-century Latin America. An historian object." *Latin American Research Review*, vol. XV n° 1, 1980, pp. 113-130. Este texto es ilustrativo de su polémica con los teóricos de la dependencia, especialmente con André Gunder Frank, Theotonio Dos Santos, y con la obra de Stanley y Barbara Stein, *The Colonial Heritage of Latin America: Essays on Economic Dependence in Perspective*, Oxford University Press, 1970.

entonces fuente prioritaria para el estudio del tema. El debate impulsó la realización de estudios históricos específicos sobre las inversiones y las empresas británicas en Latinoamérica durante el período de oro de las relaciones entre ambas regiones. En lo que refiere al caso argentino, central para su argumentación, Platt, retomó el planteo de Ferns, atribuyendo la evolución de la economía argentina a los beneficios derivados del desarrollo de las ventajas comparativas, a lo cual sumaba el problema de una dotación de recursos desfavorable para el crecimiento industrial, por la carencia de trabajo calificado, combustibles y otros recursos energéticos.

Platt delimitó el espacio en el cual debían discutirse las tesis sobre imperialismo, pero además orientó la indagación hacia las condiciones de las economías domésticas en el siglo diecinueve, que habrían determinado la evolución de las economías latinoamericanas en el siglo veinte. La importancia del mercado interno argentino alentaría el interés de Platt por analizar distintos aspectos de la historia social y económica del país, desplegado posteriormente en sus análisis sobre las economías urbanas y el crédito en Argentina.

Business Imperialism (1977), la obra colectiva editada por Platt, presentaba la evidencia empírica que sustentaría la tesis del imperialismo fallido. Compuesta por estudios históricos sobre empresas británicas comerciales, financieras, de transporte y de servicios públicos e industriales, la obra ofrecía los insumos necesarios para profundizar el debate en una dirección distinta. Con el objetivo específico de comprender cómo operaban las empresas británicas en Latinoamérica para luego analizar los mecanismos y el alcance del llamado imperialismo informal, la propuesta integraba al *corpus* de fuentes clásico constituido por los archivos del Foreign Office y la prensa comercial y económica, el análisis de la documentación de las compañías británicas.¹³

No todos los artículos de esta obra mantuvieron una perspectiva homogénea sobre los factores determinantes de las relaciones en cada caso. Mientras que los trabajos de Charles Jones y Robert Greenhill, asistentes de investigación de Platt, evidenciaban una adhesión clara a sus principios, sobre todo en lo que refiere a la hostilidad de las autoridades locales hacia las empresas y la indiferencia del gobierno británico; las investigaciones paralelas pero independientes de Rory Miller y de Colin Lewis atendieron a reconstruir e interpretar históricamente la incidencia en los negocios británicos de los conflictos de intereses en las dirigencias políticas latinoamericanas, de las móviles alianzas entre distintos sectores locales y de las prácticas de sectores no dirigentes.

Para Jones y Greenhill, por ejemplo, la escasa capacidad de presión de las empresas británicas de servicios públicos con grandes inversiones en activos inmovilizados, y la resistencia local al capital extranjero por parte de una dirigencia política anglófoba, habrían limitado la rentabilidad de las inversiones británicas en América Latina. En esta línea, el declive de las empresas británicas en la Argentina y la caída de la rentabilidad de los negocios se explicaban como consecuencia de los conflictos con las autoridades locales –sobre todo después de la crisis financiera de 1890-, ante cuyo hostigamiento los

¹³ Platt, D. C. M. (editor) *Business imperialism, 1840-1930: An inquiry based on British experience in Latin America*, Oxford: Clarendon Press, 1977.

grupos de inversión eran vulnerables¹⁴. El argumento de Jones, luego desarrollado en sus trabajos sobre el grupo Morrison, era que la inversión británica en Argentina produjo un cambio estructural que paradójicamente provocó la reacción nacionalista de la dirigencia política local, ocasionando el fin del consenso liberal y cosmopolita previamente asumido por la oligarquía.¹⁵ Por su parte, Miller y Lewis optaron por priorizar la relación entre los recursos y las políticas de las empresas a la luz del desarrollo de cada actividad, de las necesidades de crédito y capital de las economías latinoamericanas, y de los cambios en la coyuntura y de la política económica.

Más allá de las diferencias, la mayoría de las investigaciones allí reunidas coincidían en que la nacionalidad parecía ser un tema irrelevante en el mundo de los negocios, que las restricciones británicas en el comercio exterior y la escasez de capital local limitaron las opciones posibles para las economías latinoamericanas y fundamentalmente, que las empresas británicas terminaron limitando más que promoviendo el desarrollo económico latinoamericano hasta 1930, aún cuando la relación haya producido beneficios significativos para empresas británicas, argentinas y para la comunidad anglo-argentina en general.

En la Argentina, las voces críticas al dominio económico británico se alzaron en las últimas décadas del siglo diecinueve, desde posiciones favorables al nacionalismo y al proteccionismo económico, generalmente tributarias de la Escuela Histórica Alemana, cuyos postulados fueron muy difundidos tanto en América del norte como en Sudamérica. Los discípulos de Vicente Fidel López –entre ellos Carlos Pellegrini– como también Alejandro Bunge años después, cuestionaron la asimetría en las relaciones anglo-argentinas y especialmente los efectos negativos de una economía centrada en la provisión de materias primas a Inglaterra.¹⁶

Años más tarde, Raúl Scalabrini Ortiz y los hermanos Julio y Rodolfo Irazusta, desde una postura radicalmente nacionalista, denunciaban al imperialismo inglés representado por la influencia de sus bancos, frigoríficos y empresas ferroviarias, que en alianza con los terratenientes argentinos ejercían el control sobre los recursos del país.¹⁷ Con la excepción de Alejandro Bunge, cuya labor continuada al frente de la Revista de Economía Argentina, posibilitó el análisis de la economía argentina desde un enfoque más amplio que el signado por el debate sobre el imperialismo y los obstáculos de la industrialización argentina, los autores señalados no aportaron nueva evidencia empírica al debate en el campo de la historia económica, debate que se actualizaría en las décadas siguientes a la segunda postguerra.

¹⁴Jones Ch., Jones L. and Greenhill R.(1977): “Public Utility Companies”, en PLATT D.C.M. (ed.), *Business Imperialism 1840-1930*, op.cit., pp. 77-118.

¹⁵ Charles A. Jones, *Great Capitalists and the Direction of British Overseas Investment in the Late Nineteenth Century: The Case of Argentina*, *Business History* 22:2, 1980, pp. 151-169. Jones Charles A, Institutional Forms of British Foreign Direct Investment in South America, *Business History*, Volume 39, Issue 2, April 1997, pages 21 – 41.

¹⁶ Al respecto, véase José Carlos Chiaramonte, *Nacionalismo y liberalismo económicos en Argentina: 1860-1880*, Buenos Aires: Solar, 1971; Ezequiel Gallo y Fernando Rocchi, “Economic Ideas in Argentina (1870-1914)”, *XIII International Economic History Congress*, Buenos Aires, July 2002.

¹⁷ Rodolfo y Julio Irazusta, *La Argentina y el imperialismo británico: los eslabones de una cadena, 1806-1933*, Buenos Aires, 1934; Política británica en el Río de la Plata (Buenos Aires, 1940) Raúl Scalabrini Ortiz, *Historia de los ferrocarriles argentinos* (Buenos Aires, 1958; Raúl Scalabrini Ortiz, *El ferrocarril en la economía argentina*, Buenos Aires, 1958; Irazusta, Julio. *Influencia económica británica en el Río de la Plata*, Buenos Aires, 1963.

Durante los años sesenta, la historiografía económica de nuestro país, especialmente preocupada por los orígenes de la industrialización argentina que parecían prescribir un desarrollo económico frustrado, también se nutrió del debate sobre la redefinición del imperialismo y la dependencia. La desaceleración del crecimiento económico argentino en la segunda mitad del siglo veinte, sumada a las abruptas fluctuaciones y al incremento de la incertidumbre en el contexto macroeconómico dieron origen a nuevos análisis sobre las condiciones iniciales y sobre los factores que habían promovido la integración de la economía argentina al sistema económico mundial en el siglo diecinueve. En la revisión encarada por la historiografía económica argentina, las tesis de la expansión imperialista británica sustentada por la alianza entre el capitalismo inglés, y los terratenientes y comerciantes locales como clave de la dependencia argentina, fueron puestas a prueba, al igual que la interpretación del predominio británico como consecuencia natural del desarrollo de las ventajas comparativas en el marco de una política de *laissez faire*, representada por el principio de no intervención de la diplomacia británica.¹⁸

El desarrollo de estos estudios no generó resultados concluyentes pero contribuyó a proveer información necesaria para analizar el tema atendiendo a las condiciones y características de la Argentina. Entre otros ejemplos, puede citarse el estudio de Ezequiel Gallo sobre el conflicto entre el gobierno de la provincia de Santa Fe y el Banco de Londres en el año 1876, en el cual se destaca la rápida solicitud de intervención al gobierno británico elevada por el Banco de Londres y por la comunidad británica en Argentina, que motivó una decidida acción representada por el envío de un buque de guerra acompañado por una insistente presión al gobierno argentino para que compensara a la institución financiera por la incautación de sus depósitos. Gallo establecía que la debilidad del gobierno Nacional presidido por Avellaneda impidió el ejercicio de coacción alguna contra el gobierno santafesino, apoyado por el empresariado rural y los comerciantes exportadores santafesinos. El caso permitía identificar el abandono del principio de no intervención por parte del Foreign Office, pero al mismo tiempo, comprender su irrelevancia frente a las condicionantes locales que favorecieron al Banco Provincial de Santa Fe en la resolución del conflicto.

Recién en la década de 1980, la historiografía económica argentina renovó su interés en la problemática de las inversiones extranjeras, un tema prácticamente inexplorado en el país, salvo por Luis Sommi, cuyos trabajos sobre las inversiones alemanas y norteamericanas en la Argentina publicados en los años cuarenta no encontraron eco alguno en el campo académico en vías de profesionalización que comenzó a configurarse en los años sesenta.¹⁹ Con la instauración de la dictadura militar

¹⁸ Ezequiel Gallo, "El gobierno de Santa Fe vs. el Banco de Londres y Río de la Plata", *Revista Latinoamericana de Sociología* n° 71/2-3, 1972, pp. 147-173. Paralelamente, una visión favorable a los efectos de la inversión externa en la economía argentina comenzó a desarrollarse a partir de la publicación del trabajo de Carlos Díaz Alejandro, *Ensayos sobre la Historia Económica Argentina* en 1975, cuya edición original en inglés databa de 1970.

¹⁹ Luis Sommi, *Los capitales alemanes en Argentina*, Buenos Aires, Claridad, 1945; L. Sommi, *Los capitales yanquis en Argentina*, Buenos Aires, Monteagudo, 1949. Con excepción del citado trabajo de Gallo, las investigaciones de los historiadores económicos asociados al Instituto Torcuato Di Tella no se ocuparon de las inversiones y empresas inglesas en Argentina. Sobre la historiografía económica en esos años, ver Tulio Halperín Donghi, "Un cuarto de siglo de historiografía argentina (1960-1985)", *Desarrollo Económico*, vol. 25, n° 100, Buenos Aires, 1986, pp. 487-520. Tampoco el tema fue abordado por el equipo de CLACSO, que en términos generales adhería al programa de la teoría de la dependencia.

en 1976, la radicación de numerosos intelectuales argentinos en el exterior (por motivos políticos en algunos casos, para especializarse en el extranjero, en otros) impulsó el estudio comparativo de los casos argentino, mexicano y brasileño en torno al problema de la formación de las burguesías latinoamericanas. Entre otros temas, estos estudios revisaron la naturaleza de las inversiones extranjeras en Latinoamérica, y su relación con la formación del empresariado nacional en el siglo diecinueve, abonando una interpretación más compleja que la basada en la oposición entre los intereses nacionales y extranjeros o agrarios e industriales. En este contexto se reiniciaron las investigaciones sobre los ciclos, modalidades y destinos de inversión de los capitales extranjeros, que comenzaron a publicarse en los años siguientes al advenimiento de la democracia en Argentina.²⁰

En la etapa reciente, un conjunto de nuevos elementos tuvieron un impacto razonable en los enfoques, métodos y problemas de la historiografía económica nacional e internacional. En primer lugar, el fortalecimiento de los vínculos académicos entre historiadores argentinos y británicos, promovió el diálogo entre los estudiosos de historia económica de ambos países. La configuración de un espacio de discusión y análisis fue facilitado por la definición de una problemática común, algunos de cuyos ejes son tributarios de las tesis de Platt, especialmente en el propósito de evaluar la incidencia de la política británica sobre el desempeño de las empresas inglesas en Argentina ya durante el siglo veinte. Pero al mismo tiempo, al integrar en forma analítica el rol de los condicionantes locales desde una perspectiva más histórica que teórica, dichos estudios terminaron por relativizar las anteriores explicaciones fundadas en modelos conceptuales antagónicos que optaban por cuestionar o en su defecto, destacar el rol de los gobiernos (tanto británico como argentino) y del mercado (tanto local como internacional), como asignador de recursos.

En esta dirección, Rory Miller muestra una imagen distante de los extremos interpretativos planteados previamente, relativizando las ideas de un poder negociador absoluto y la excesiva influencia de la presión ejercida por las empresas británicas en Argentina, aunque sin adherir a las tesis de Platt.²¹ En su opinión, tanto el nacionalismo extremo como las interpretaciones más conservadoras de las relaciones entre Gran Bretaña y Latinoamérica recaen en simplificaciones excesivas y focalizan sus críticas

Sobre los temas y métodos de análisis de la historia económica argentina entre 1971 y 1975, ver Enrique Florescano, "Experiencias y Perspectivas de la Comisión de Historia Económica de Clasco, 1970-1975", *Latin American Research Review*, Vol. 13, No. 2, 1978, pp. 182-188.

²⁰ Andrés Regalsky, *Las inversiones extranjeras en la Argentina*, Buenos Aires, CEAL, 1986; Carlos Marichal, *Historia de la deuda externa de América Latina*, Madrid, Alianza Editorial, 1989; C. Marichal, *Las inversiones extranjeras en América Latina, 1850-1930: nuevos debates y problemas en historia económica comparada*, México, 1995; A. Regalsky, *Mercados, Inversores y elites. Las inversiones francesas en la Argentina, 1880-1914*, Buenos Aires, Eduntref 2002; María Inés Barbero, "Impacto de la inversión extranjera directa en la industria argentina en la década del veinte. Estrategias empresariales y sus efectos sobre el sector productivo local", en *Anais do V Congresso Brasileiro de História Econômica e 6ª Conferência Internacional de História de Empresas*, ABPHE - Associação Brasileira de Pesquisadores em História Econômica, 2003. Carlos Marichal, Steven Topik and Zephyr Frank, *From Silver to Cocaine: Latin American Commodity Chains and the Building of the World Economy, 1500-2000*, Durham, North Carolina, Duke University Press, 2006.

²¹ Menciona, por ejemplo, la oposición a la fusión de las empresas Buenos Aires Great Southern and Western Railways en 1912.

en las aserciones confusas de la posición contraria, distorsionando y minimizando las complejidades del tema.²²

En clara adhesión a la propuesta de comprender la dinámica de la relación anglo-argentina sobre la base del trabajo con archivos históricos, este historiador británico se aviene a demostrar que, en los años dorados de la conexión anglo argentina (antes de 1914), ya asomaban problemas estructurales que terminarían por debilitarla, entre los cuales identifica por ejemplo, la incapacidad británica para satisfacer la demanda de determinados bienes, el desbalance en el sistema de pagos y el creciente proteccionismo del sistema mundial de comercio.

Luego de analizar las relaciones comerciales y financieras de Gran Bretaña, con Argentina, Brasil y Chile en el largo plazo, Miller observa la independencia entre la política de gobierno y la expansión comercial, estableciendo que el factor que promovió el fortalecimiento de las relaciones entre ambas regiones fue el crecimiento notable de la inversión británica después de 1860. Por otra parte, el acceso al capital financiero británico fue razón suficiente para que las élites latinoamericanas se involucraran activamente en la promoción de dichas relaciones, lo cual generaría la oposición y los conflictos con sectores opositores al gobierno conservador. Entre las conclusiones más importantes, se destaca el hecho de que en la mayoría de los casos, las empresas británicas en conflicto reaccionaron ante cada coyuntura en forma puntual, sin desarrollar estrategias de largo plazo, constituyendo otro elemento problemático que contribuyó al declive de las relaciones económicas.²³

También la obra editada por Christopher Abel y Colin Lewis revisa críticamente los planteos previos, al proponerse analizar la estructura y complejidad de las relaciones exteriores, la importancia del estado y de las políticas económicas. La heterogeneidad de los trabajos impide realizar un análisis determinante de los planteos, pero como lo ha señalado Rory Miller, la multiplicidad de casos analizados evidencia la fortaleza del dominio británico en el Caribe y la presencia británica en Argentina y en Uruguay hacia 1914, lo que alentaba una revisión de la tradicional cronología que daba por finalizada la influencia Británica en América Latina en 1914 o en 1930.²⁴

El cambio de perspectiva y de método de análisis del tema fue también influenciado por la difusión de la historia de empresas en el ámbito internacional, lo cual impulsó la conformación de una agenda de investigación diferente a la propuesta por las historiografías nacionales. El análisis de los procesos mundiales en clave de las instituciones transnacionales fue por cierto, alentado por las condiciones económicas y tecnológicas derivadas de la última globalización. La revisión del proceso de globalización iniciado en 1870 evidenciaba que los mercados de capitales y la organización empresarial no habían estado restringidos a fronteras nacionales. Por el contrario, en la mundialización de finales del siglo diecinueve, las empresas multinacionales, y especialmente las compañías holding y las compañías legalmente autónomas (*free standing companies*) tuvieron la función de coordinar capitales,

²² Rory Miller, *Britain and Latin America in the Nineteenth and Twentieth Centuries*, London, Longman, 1993, 241.

²³ Rory Miller, *Britain and Latin America in the Nineteenth and Twentieth Centuries*, London, Longman, 1993.

²⁴ Christopher Abel y Colin Lewis, *Latin America, Economic Imperialism, and the State: The Political Economy of the External Connection from Independence to the Present*, London, 1984.

directivos y conocimientos -tanto técnicos como gerenciales-, provenientes de distintos países con destino a diversas regiones.

En este contexto, los estudios de historia de empresas, y especialmente de las empresas multinacionales de distinto tipo han asumido un rol central en la explicación de los procesos económicos del pasado. Este enfoque tiene particular influencia en el estudio de las empresas británicas, debido a que la interpretación sobre el declive de la economía británica propuesta por Alfred Chandler Jr. -quien fuera el iniciador de la historia de empresas- establecía una relación causal entre la estructura del sector empresarial británico, caracterizado por el predominio del capitalismo familiar, y el desempeño de la economía británica durante el siglo veinte. En comparación con las estructuras empresariales norteamericana y alemana, caracterizadas por la separación entre propiedad y gestión empresarial, la profesionalización de sus directivos, y la inversión en sistemas de distribución y marketing a escala global, la estructura británica se revelaba menos eficiente y competitiva.

Paralelamente, la historiografía británica de los años ochenta había retomado el análisis de las razones del declive, habida cuenta de la profunda crisis que atravesaba Gran Bretaña en esa década. Desde diferentes perspectivas, Stanley Chapman y Sidney Pollard señalaban entonces un argumento considerado por Eric Hobsbawm años atrás: que el comportamiento rentístico de los empresarios e inversores de los grupos mercantiles que administraban los negocios en el exterior durante el período dorado de la hegemonía británica en el sistema mundial, había postergado la inversión en nueva tecnología, determinando la pérdida de la competitividad de la economía británica hacia la primera guerra mundial.²⁵

Al otro lado del Atlántico, Mira Wilkins desarrolló la tesis chandleriana a través de una conceptualización de la forma de organización de las empresas británicas multinacionales durante el período previo a la Gran Guerra. En su análisis de las empresas británicas en Estados Unidos, Wilkins observaba que éstas registraban un alto índice de mortalidad después de la gran guerra, y atribuyó esta situación a fallas en la creación de organizaciones directivas satisfactorias. A continuación, explicaba que entre 1870 y 1914, las compañías legalmente autónomas —*Free Standing Companies*— constituyeron la modalidad de inversión externa más difundida en Europa, y especialmente en Gran Bretaña. Generalmente vinculadas a grupos de inversión de origen mercantil, estas compañías se caracterizaron por emprender actividades no asociadas a sus operaciones en el país de origen, diferenciándose de las multinacionales convencionales, cuyas subsidiarias desarrollaban ventajas competitivas adquiridas en las economías industrializadas²⁶. Esta última modalidad predominó en la inversión directa

²⁵ Chandler Alfred, *Escala y Diversificación. La dinámica del capitalismo industrial*, España, Prensas Universitarias de Zaragoza, 1996. (Ed. Original en ingles 1990), Sidney Pollard, "Capital exports, 1870-1914: ¿Harmful or beneficial?", *Economic History Review*, 38:4, november 1985; Stanley Chapman, "British-Based Investment Groups before 1914", *Economic History Review*, 38:2, 1985, pp. 230-251; Eric Hobsbawm, *Industria e Imperio*, Buenos Aires, Planeta, 1998, pp. 166-187 (ed. Original en ingles: 1968). Ver también, Leslie Hannah, *The rise of corporate economy (1976)*, la primera obra que evaluó la aplicabilidad de las tesis chandlerianas en la economía británica. Una revisión reciente de los debates institucionales, económicos, políticos, culturales y sociales sobre la declinación británica, en *Rethinking British decline*, editada por Richard English y Michael Kenny, Basingstoke: Macmillan; New York: St. Martin's Press, 2000.

²⁶ Mira Wilkins, "The Free-Standing Company, 1870-1914: An Important Type of British Foreign Direct Investment", *Economic History Review* 41 (2), 1988, pp. 259-282; M. Wilkins, "The Free Standing

norteamericana gestionada mediante estructuras jerárquicas y coordinadas de empresas multinacionales y subsidiarias más competitivas, en términos chandlerianos.

Posteriormente, Jean-François Hennart y Marc Casson, abordaron distintos aspectos de este tipo de empresas enfatizando su capacidad para internalizar los mercados financieros o su concentración en actividades relacionadas con la inversión en propiedades de activos específicos en el exterior i.e.: infraestructura de transportes, servicios públicos, minería, plantaciones o yacimientos petrolíferos-, dando por entendido que su desarrollo correspondía a la fase del capitalismo global que había finalizado en la primera guerra. Luego, este tipo de organización había sido reemplazada por multinacionales en las que los mecanismos de coordinación financiera estaban centralizados.²⁷

En respuesta a Wilkins, otros historiadores británicos (principalmente T.A. Corley, Geoffrey Jones y Rory Miller) optaron por destacar el carácter industrial y empresarial de los grupos de inversión, desestimando la incidencia de la estructura organizativa en el fracaso de las empresas inglesas a favor de considerar factores estructurales como la menor competitividad de la economía británica de posguerra en áreas de reciente desarrollo tecnológico. Geoffrey Jones, por ejemplo, relativizó la debilidad de las estructuras gerenciales en los grupos británicos, identificando competencias específicas fundadas en la información, la reputación y los contactos, y formas de organización flexibles que explicarían la permanencia de las firmas británicas en el exterior con posterioridad a la primera guerra mundial. Según Jones, la pérdida de competitividad de la industria inglesa y la naturaleza del mercado británico de capitales fueron los factores que ocasionaron problemas en el largo plazo a las empresas que invirtieron en sectores capital-intensivos y de alto riesgo. Luego, el incremento del riesgo y la incertidumbre en la economía de entreguerras, marcarían la preferencia de los grupos de negocios británicos por operar bajo entornos de negociación antes que de competencia en el mercado²⁸. Por su parte, Bernard Elbaum y William Lazonick, concluyeron en que el problema básico de la economía británica en el período de entreguerras fue el ajuste estructural de las industrias que habían perdido ventajas comparativas en un contexto de gran desarrollo de las tecnologías y de las prácticas de gestión en los países líderes, considerando que el sistema económico mundial había desplazado los mecanismos del mercado autorregulado por la mano visible del control y la coordinación de grandes

Company revisited”, en Wilkins Mira and Harm Schroter (eds), *The Free Standing Company in the World Economy, 1830-1996*, Oxford, 1998. pp. 3-61.

²⁷ J.F. Hennart, “International Financial Capital Transfers: A Transaction Cost Framework”, *Business History* 36 (1), 1994, pp. 51-70; M. Casson, “Institutional Diversity in Overseas Enterprise: Explaining the Free-Standing Company”, *Business History* 36 (4), 1994, pp. 95-108.

²⁸ Corley T.A.B, “Britain's Overseas Investments in 1914 Revisited”, *Business History* 36: 1, 1994, pp. 71-88; Charles Jones, “Institutional Forms of British Foreign Direct Investment in South America”, *Business History*, 39:2, 1997, pp. 21-41. Geoffrey Jones redefine a los grupos de inversión como grupos de negocios para enfatizar las capacidades directivas de estas organizaciones diversificadas, cuyas actividades se extendían más allá de propósitos financieros. No obstante, confirma en tales grupos, la aversión al riesgo por la permanencia de instituciones financieras orientadas a maximizar el rendimiento de las inversiones en el corto plazo y el aumento de la incertidumbre en la economía mundial. G. Jones, *Merchants to Multinationals. British Trading Companies in the Nineteenth and Twentieth Centuries*, Oxford-New York, Oxford University Press, 2000, pp. 158-194; 338-353. Rory Miller coincide en que los límites financieros y tecnológicos de la economía británica explican mejor las dificultades de las empresas inglesas en Perú, Chile y Bolivia después de 1914. R. Miller, “British Free-Standing Companies on the West Coast of South America”, en M. Wilkins y H. Schroter, *The Free-Standing Company in the World Economy, 1830-1996*, op. cit., pp. 218-252.

empresas.²⁹ Mayor coordinación de la actividad económica y un rol más activo del estado, parecen haber constituido los elementos faltantes en la ecuación británica.³⁰

Como resultado de los desplazamientos teóricos, conceptuales y metodológicos señalados, dos ejes de análisis se han consolidado en los estudios recientes sobre las relaciones económicas entre Gran Bretaña y Argentina: 1) El rol del Estado y las políticas económicas en la evolución de las inversiones, del comercio exterior y de las empresas británicas, en donde se ha impuesto una visión menos crítica al rol de las inversiones extranjeras en el desempeño a largo plazo de la economía argentina; y 2) La incidencia de los factores relativos a las empresas británicas en el exterior: sus estrategias, su forma de organización y el estilo de financiamiento.³¹ Ambos ejes se articulan con un análisis más general de los sectores económicos y de los factores externos que incidieron en la evolución de la economía argentina, tanto como en el desempeño de las empresas inglesas. Sobre los análisis enfocados a distintos sectores económicos, nos ocuparemos a continuación.

a) Comercio e Industria.

El papel desempeñado por los comerciantes la actividad económica en general ha sido subestimado.³² La creencia de que el sistema de distribución es una actividad estéril e improductiva ha otorgado una escasa, y a menudo sesgada, mirada hacia los intermediarios comerciales. En el caso británico, los comerciantes fueron actores centrales en la construcción y consolidación de los vínculos anglo-argentinos.³³ La presencia comercial británica en el Río de la Plata se remonta a tiempos coloniales, profundizándose luego de los procesos de independencia. Al declararse la igualdad entre comerciantes criollos y extranjeros, los comerciantes británicos ganaron rápida prominencia.³⁴ La temprana superioridad de las casas comerciales inglesas estuvo basada en el dominio de Gran Bretaña del comercio de importación y la prevalencia que adquirió en el comercio exterior desde la Independencia. Las facilidades de capital y los contactos con su país de origen les permitieron un acceso privilegiado a los mercados y a la producción de manufacturas.³⁵

²⁹Bernard Elbaum y William Lazonick, "The Decline of the British Economy: An Institutional Perspective", *The Journal of Economic History*, Vol. 44, No. 2, The Tasks of Economic History (Jun., 1984), pp. 567-583.

³⁰Pemberton Hugh, "Relative Decline and British Economic Policy in the 1960s", *The Historical Journal*, 47, 4 (2004), Cambridge (UK), pp. 989-1013.

³¹ Un reciente balance sobre la historia de empresas en América latina en Barbero, María Ines, "Business History in Latin America: A Historiographical Perspective", *Business History Review*, Vol. 82, No. 3, 2008, pp. 555-575. Sobre la historia económica argentina actual, ver Jorge Gelman (comp.) *La Historia Económica Argentina en la Encrucijada. Balances y Perspectivas*, AAHE/Prometeo Libros, Buenos Aires, 2006

³² Geoffrey Jones, *Merchants to Multinationals: British Trading Companies in the Nineteenth and Twentieth Centuries*, op. cit; Robert Greenhill and Rory Miller, 'British Trading Companies in South America after 1914', in Geoffrey Jones (ed.), *The Multinational Traders* (London 1998), pp. 102-127. Mayores referencias teóricas en Marc Casson: *Information and Organization: A New Perspective on the Theory of the Firm*, Oxford, U.K, 1997.

³³ Rory Miller, *Britain and Latin America in the Nineteenth and Twentieth Centuries*, London, Longman, 1993.

³⁴ Roy Hora, "The Making and Evolution of the Buenos Aires Economic Elite in the Nineteenth Century: The Example of the Senillosos", *Hispanic American Historical Review* - 83:3, August 2003, pp. 451-486.

³⁵ M. A, Irigoien, "La Expansión Ganadera de la Campaña de Buenos Aires": ¿Una consecuencia de la financiación inflacionaria del déficit fiscal en Argentina del siglo XIX?", Documento de Trabajo 02-03

Dentro de los estudios de los comerciantes británicos en el Río de La Plata a mediados del siglo XIX, se destaca el trabajo de Vera Blinn Reber quien analiza en detalle la operatoria y las decisiones empresariales, atendiendo a las relaciones entre las prácticas de negocios y el particular contexto político y económico local.³⁶ Esta autora coincide con las visiones acerca de que la multifuncionalidad de los comerciantes fue positiva para reducir costos de transacción en mercados aún inmaduros, donde el acceso a la información era dificultoso y el crédito escaso. Los comerciantes, de acuerdo a esta investigación, no sólo canalizaron los flujos comerciales sino que fueron iniciadores de diferentes proyectos de inversión, entre los cuales identifica a los primeros proyectos ferroviarios. En estas iniciativas, los comerciantes “*sought to retain control while at the same time encouraging external funding*”. La comunidad mercantil británica de Buenos Aires fue entonces una valiosa fuente de información, experiencia y contactos en los inicios del negocio ferroviario. Incluso su rol habría sido decisivo para obtener concesiones –mediante sus contactos políticos–, proveer los primeros recursos financieros y facilitar las negociaciones con los poderes locales y empresas ferroviarias, mediante su *expertise* y capacidad de intermediación.³⁷

Los aportes de Rory Miller describen a grandes rasgos las transformaciones operadas en este sector empresario desde fines del siglo diecinueve, a medida que el mercado de exportación e importación se complejizaba. Entre otros rasgos, postula una mayor tendencia a la especialización, la adquisición de derechos exclusivos de distribución de determinadas marcas comerciales o su actuación como agentes–representantes en la región para grandes industrias inglesas. Se advierte, sin embargo, la escasez de trabajos sobre empresas comerciales operando a fines del diecinueve y principios del veinte. Asimismo, alerta Miller, la multiplicidad de perfiles comerciales por tipo de actividad y producto dificulta cualquier evaluación en conjunto del rol de los comerciantes británicos en el desenvolvimiento a largo plazo de la relación anglo-argentina.

No sólo los comerciantes británicos se destacaron en el rubro de importaciones y en el comercio mayorista, sino que desde fines del siglo diecinueve, en paralelo al ciclo de inversiones de capital en obras de infraestructura, bancos y transportes, las empresas británicas se sumaron al *boom* del consumo interno. A inicios del novecientos, los patrones de consumo se fueron transformando paulatinamente en Argentina.³⁸ Distintos

Depto. de Hist. Económica e Instituciones, Serie de Hist. Económica e Instituciones, Universidad Carlos III de Madrid, 2001.

³⁶ Reber, Vera Blinn, *British mercantile houses in Buenos Aires, 1810-1880*, Cambridge:Harvard University Press, 1979.

³⁷ Colin Lewis, “Britain, the Argentine and Informal Empire: Rethinking the Role of Railway Companies”, en Matthew Brown (Editor), *Informal Empire in Latin America: Culture, Commerce, and Capital*; Blackwell, 2008. Reber, Vera Blinn, *British mercantile houses in Buenos Aires, 1810-1880*, Cambridge: Harvard University Press, 1979, p. 110.

³⁸ Fernando Rocchi, “Consumir es un placer: la industria y la expansión de la demanda en Buenos Aires a la vuelta del siglo pasado”, *Desarrollo Económico* 37:148 (1998), pp. 533-558, F. Rocchi, “Inventando la soberanía del consumidor: publicidad, privacidad y revolución del mercado en Argentina, 1860-1940”, *Historia de la vida privada*, vol. 2, Buenos Aires, Taurus, 1999, pp. 301-321; A. Fernández y A. Lluch, “Comercio y redes de comercialización mayoristas y minoristas en la Argentina de comienzos del siglo XX”, en *Las escalas de la historia comparada, Las empresas como objeto y sujeto de la historia. La cuestión regional*, Tomo II. Editorial Miño y Davila, Buenos Aires, 2008, Church R. And Godley A., *The emergence of modern marketing*, London, Frank Cass, 2003, y R. Church, “New perspectives on the

autores han identificado un aumento del consumo y la sofisticación de sus pautas, motivados por la capacidad adquisitiva del mercado, la amplia oferta de bienes importados y locales, así también como por la influencia de nuevas estrategias de marketing y publicidad, que fueron alterando los métodos tradicionales de ventas. En el establecimiento de grandes tiendas minoristas urbanas los británicos no fueron los pioneros –al igual que sucedió en otros rubros- aunque cumplieron un destacado papel en el desarrollo de modernos sistemas de ventas.

A pesar de la escasez de trabajos sobre el comercio minorista que adolece la historiografía argentina, puede destacarse el temprano trabajo de Gravil, quien pudo acceder a documentación de las tiendas vinculadas al capital inglés (Harrods y Gath & Chaves).³⁹ Además de mostrar la evolución y trayectoria de ambas empresas, su artículo permite introducir un tema de amplio debate sobre la relación inversiones y flujos comerciales. En este nivel de actividad empresarial, la ecuación inversión-comercio no habría sido lineal, ya que los dictados de la moda implicaban que las importaciones de las casas británicas provinieran de otros países europeos. Por ejemplo, en 1913 The South American Stores (organizada en 1908 como una empresa argentina, en 1912 fue registrada como compañía inglesa), importaba el 45 por ciento de sus productos desde Francia, el 25 por ciento desde Gran Bretaña y el 8 por ciento desde los Estados Unidos. Según Gravil, la justificación de la empresa ante la preponderancia de productos no británicos era la siguiente:

*“The very nature of Gath and Chaves business in which ladies millinery etc forms such a large part is sufficient explanation for the considerable imports from France. Indeed, when it is remembered that first class establishments of a similar kind in London are only too eager to advertise their latest creations from Paris, it is hardly to be wondered at that Messrs Gath and Chaves find it absolute necessity to please the Argentine taste, which in the matter of the ladies’ Parisian fashions is more catholic than the Pope”.*⁴⁰

A partir de lo señalado, y ampliándolo luego al análisis de los insumos consumidos por las empresas de ferrocarril, Gravil se suma a las voces que condenaron a la industria británica por no proveer lo que la demanda internacional reclamaba. Y remarca que en el caso argentino, el capital británico desde 1914 especialmente habría sido utilizado para financiar la importación de productos no británicos, y con ello, a largo plazo, debilitaba la posición exportadora de Gran Bretaña.

Al respecto, para muchos historiadores británicos –más que latinoamericanos- las tendencias en los flujos de exportación hacia América Latina proveen importantes evidencias para el debate sobre la declinación de la economía británica como nación

history of products, firms, marketing and consumers in Britain and the United States since the mid-nineteenth century”, *Economic History Review*, Vol. 52, N°3, 1999.

³⁹ Gravil Roger, “British retail trade in Argentina, 1900-1940”, *Inter-American Economic Affairs*, Volume XXIV, Nro 2, 1970, pp 3-26. Gath & Chaves abrió sus puertas en 1883. Al inicio era un pequeño local, siendo uno de sus socios (Gath) de nacionalidad inglesa. La empresa fue innovadora en el sistema de ventas y productos, teniendo un gran éxito que le permitió expandir rápidamente sus operaciones mediante la publicación de catálogos mensuales, la organización de pedidos telefónicos, y otros métodos a la usanza europea y americana. Para 1907, habían organizado ocho sucursales en Argentina y una en Chile. En 1912 se transformó en compañía inglesa, bajo la denominación The South American Stores Gath & Chaves Ltd. y más tarde se vinculó con Harrod’s, instalada en Argentina desde 1913.

⁴⁰ Citado en Gravil, Roger, *The Anglo-Argentine connection, 1900-1939*, Boulder, Westview Press, 1985, p.100.

comercial. La acusación más concreta fue la incapacidad británica para lanzarse en nuevas líneas de productos y en industrias de reciente innovación como la industria química, automotriz, motores y maquinarias eléctricas.⁴¹ La desastrosa performance exportadora se vincularía tanto con la pérdida de su competitividad industrial como con los inadecuados mecanismos de comercialización. Derek Aldcroft, por ejemplo argumentaba en 1964 que si Gran Bretaña estaba retrasada en técnicas y métodos productivos, lo estaba aún más en los métodos de comercialización⁴², opinión compartida por autores como Clapham, Landes, Mathias y Kirby, entre muchos otros. Kindleberger iba aún más lejos condenando al sistema de *merchant-houses*, ya que separaba la venta de la producción, demorando los cambios técnicos en las empresas de origen, al interponer barreras de comunicación entre los clientes y los fabricantes.⁴³ En síntesis, los historiadores económicos denunciaron la falta de habilidad de los comerciantes ingleses para adaptarse a los nuevos métodos y exigencia de la competencia internacional. En especial se ha mencionado la menor eficiencia al operar en forma indirecta, mediante el denominado sistema de “*merchant house system*”, junto a técnicas de ventas inadecuadas, escasez de crédito, indiferencia por el embalaje, transporte, publicidad y la inadecuación a los gustos y costumbres locales. Entre quienes adscriben esta interpretación, se encuentra Roger Gravil, al afirmar que el linaje venerable de las casas comerciales británicas fracasó en garantizar un predominio continuado en los flujos de importación hacia Argentina, basándose en autores contemporáneos como Downs.⁴⁴

Ahora bien, la incidencia de la estructura de comercialización en el deterioro de la posición británica en la economía internacional ha sido relativizada por otros autores. Al respecto, Platt consideró que la pérdida de mercados era inevitable debido a la industrialización posterior de otros países (Alemania y Estados Unidos centralmente) y al mayor interés en concentrarse en el mercado local y en los dominios británicos antes que en mercados periféricos, como el latinoamericano. De esta manera, descarta la responsabilidad de los industriales y comerciantes británicos en la performance exportadora británica sobre sus competidores comerciales más directos en América Latina.

Pero quien más ha batallado en contra de la acusación es Stephen Nicholas⁴⁵ quien, basándose en la teoría de costos de transacción, considera que la ineficiencia de los sistemas de comercialización fue aceptada casi en forma unánime por la comunidad

⁴¹ Paul S B., *Studies in British Overseas Trade 1870 – 1914*, Liverpool University Press, 1960. Ver también S. Pollard, P. J. Cain, A. G. Hopkins, “Gentlemanly Capitalism and British Expansion Overseas I. The Old Colonial System, 1688-1850”, *The Economic History Review*, VL: 39, NO: 4, 1986, pp. 501-525.

⁴² Derek Aldcroft, “The Entrepreneur and the British Economy, 1870-1914”, *The Economic History Review*, VL: 17, NO: 1, 1964, pp. 113-134

⁴³ Charles Kindleberger, *Poor, Economic growth in France and Britain, 1851-1950*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1964, p. 149.

⁴⁴ Downs William C., “The Commission House in Latin American Trade”, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 26, No. 1 (Nov., 1911), pp. 118-139

⁴⁵ Stephen J. Nicholas, “The Overseas Marketing Performance of British Industry, 1870-1914”, *The Economic History Review*, 37: 4, 1984, pp. 489-506, y S. Nicholas, “Agency Contracts, Institutional Modes, and the Transition to Foreign Direct Investment by British Manufacturing Multinationals Before 1939”, *Journal of Economic History*, 43, 1983, pp. 675-686. El autor también indica que la renovación historiográfica de la *Business History* inglesa ha “rehabilitado” la visión de los industriales británicos como ineficientes, sin examinar su aplicabilidad en el análisis de los comerciantes o vendedores (salesman).

académica sin ningún debate previo y con poca evidencia empírica. Nicholas argumenta que los historiadores británicos han usado, sin contraponer con otra documentación, reportes consulares e informes comerciales diplomáticos, a los que califica como a menudo incorrectos o confusos. Sin embargo, debe indicarse que, para contrarrestar los argumentos clásicos, él mismo utiliza idénticas fuentes, aunque de origen norteamericano o alemán, y no realiza estudios de empresas, salvo en forma indirecta. Su valoración positiva del *merchant-house system*, piedra angular del sistema de distribución británico en el exterior, se apoya en la renovación teórica sobre la intermediación en la actividad económica, y en la teoría de los costos de transacción. Reflexiona acerca de que algunas de estas casas comerciales, eran más eficientes o adecuadas por su capacidad para reducir los riesgos en contextos económicos inestables con información incompleta y concluye argumentando que las críticas (ya sea de los sistemas institucionales como de comercialización) deben ser puestos a prueba mediante el estudio de casos concretos. Nicholas descarta así la responsabilidad de la mala performance exportadora británica en el fracaso sobre los sistemas de comercialización, aunque no ofrece una interpretación alternativa.

En el marco de la escasez de estudios sobre marketing y comercialización que permitiera sopesar estos argumentos, se destaca un reciente aporte de Rory Miller⁴⁶, en el cual examina las estrategias de un grupo de multinacionales británicas para competir y expandirse en el rubro de bienes de consumo no duraderos. Este autor presenta una imagen original, superando los estilizados debates anteriormente resumidos, mediante el acceso a documentación de empresas británicas en la región. En este caso se basa en los archivos de dos empresas: Lever Brothers y Reckitt & Colman (household goods). Miller describe los intentos por desarrollar un rol pro-activo en el desarrollo del consumo masivo en el mercado local. La pregunta que se formula se vincula con la deficiencia (o no) de los sistemas tradicionales de comercialización británicos. Ambas empresas enviaron desde sus inicios a sus propios 'introdutores', aunque dejaban en manos de representantes la importación, el depósito y la distribución de sus mercaderías. Lever desarrolló antes que Ricketts su propia cadena de distribución, pero en los años treinta, esta última también dejó de utilizar los servicios de intermediarios, estableciendo una subsidiaria.

En ambos casos la experiencia había sido decepcionante. ¿Qué habían podido ofrecer las casas comerciales a estas industrias para expandir sus ventas en un mercado de creciente sofisticación y marcada competencia? La respuesta de Miller es clara: poco o nada, al no poseer recursos financieros, adecuados conocimientos de marketing y publicidad, como otro tipo de conocimientos especializados que las empresas manufactureras requerían para ganar un lugar en un mercado dominado por subsidiarias norteamericanas y algunas firmas locales. Para finales de los años treinta, los gerentes de Lever consideraban que *'there is no doubt that the firm who previously held the agency completely neglected it'*. En tal sentido, para Miller, Lever pudo desarrollar y expandir sus negocios a lo largo del siglo veinte, adaptando sus productos a los gustos locales, por su habilidad para transferir conocimientos desde su experiencia internacional tanto a nivel productivo como comercial, y por el desarrollo de intensas campañas de ventas.

⁴⁶ R. Miller, "Latin American Consumers, British Multinationals, and the Merchant Houses, 1930-1960", Rory Miller & Colin Lewis (eds.), *Consumers, Trade and Markets in Latin America, 1750-1950*, London: Institute of Latin American Studies, forthcoming.

Si bien Miller “absuelve” a las multinacionales, su condena se mantiene para los representantes quienes –según la evidencia provista por la documentación de las empresas- darían la impresión de que los comerciantes carecían de habilidades y recursos apropiados. . Estos actores económicos que -como indicamos- lideraron el proceso de expansión comercial en Argentina y se mantuvieron como importantes representantes de la comunidad de negocios británicos en el país después de 1930, habrían sido desafiados –y derrotados- por competidores de otras nacionalidades y por la apertura de las propias subsidiarias de las multinacionales británicas. Los comerciantes representantes/importadores británicos habrían sido incapaces de adaptarse y enfrentar las demandas requeridas por las industrias de consumo moderno, que requerían publicidad y sistemas de ventas para promover las marcas, así como una cuidadosa atención a los cambios de las demandas, los precios y los estilos de los consumidores.

Otro tipo de evidencia que demuestra la polarización de intereses entre distintos grupos de la comunidad empresarial británica, es provista por Paul Goodwin, quien propone relativizar la visión del accionar del grupo empresarial británico en la Argentina, como cohesivo y coordinado.⁴⁷ Para ello se basa en el análisis de los registros de la Cámara Británica de Comercio en Buenos Aires, dando lugar a una imagen más diversa y compleja de los intereses ingleses en el país que, en algunas coyunturas se manifestaron opuestos a los proyectos. Para ello, diferencia entre cuatro grupos principales (importadores, compañías importadoras con intereses manufactureros, firmas importadoras y fabricantes locales y finalmente, aquellos que fabricaban únicamente en el país). Las tensiones dentro de estos grupos se agudizaron desde los años veinte, tanto por la mayor competencia de otros países en determinados rubros, por el crecimiento de la industria local, así como por el reconocimiento de una menor competitividad.

Goodwin encuentra que la mayor autocritica de los comerciantes importadores era su incapacidad de competir en los precios y no por la calidad de los productos o por las menores aptitudes de marketing (argumento que Miller considera de primer orden). Sin embargo, también ratifica que la tensión entre importadores e industriales locales fue ganando en polarización de intereses en la década del treinta, debido a los controles de cambios y al alza de las tarifas aduaneras que no afectaban por igual a todos los sectores. Importadores, empresas de ferrocarriles y de servicios públicos se sintieron fuertemente afectadas por dichas restricciones económicas, mientras que los industriales se mostraban confiados con las políticas nacionalistas. No obstante, este grupo encontró una oposición reiterada en el interior de la cámara de comercio y recién en 1943, pudo organizar un subcomité de industria nacional (“*national industry sub-committee*”).

Este argumento coincide con lo señalado por Rory Miller, en el sentido de que más allá de las tensiones, los diferentes grupos debieron irse adaptando, aunque no sin resistencias e intentos de influir en decisiones gubernamentales. Al respecto, es de lamentar que el autor no analice –salvo por un comentario- el accionar de las empresas frigoríficas. No obstante esta omisión, sus argumentos se acercan a los de Miller en cuanto a que el mayor intervencionismo estatal no afectó a todos los sectores por igual, y que la experiencia de las multinacionales con fuertes intereses en el mercado interno

⁴⁷ Paul B. Goodwin Jr.: "Anglo-Argentine Commercial Relations: A Private Sector View, 1922-43", en *Hispanic American Historical Review*, feb. 1981, pp. 29-51.

podría haber facilitado la adaptación al nuevo contexto económico, apelando a su *know-how*.

En este proceso, Rory Miller considera que fue vital la capacidad de adaptación al medio local, por la vía del planeamiento estratégico y de recursos financieros, así como por adecuados sistemas de gestión para el desarrollo de productos y de campañas de marketing. En contraste, los comerciantes se habrían quedado estancados en sus viejas prácticas mercantiles, incapaces de entender las reglas del consumismo y de las marcas, y por lo tanto habrían sido menos eficientes para lidiar con los modernos mercados de consumo masivo y el crecimiento industrial argentino.

Miller es consciente de que no puede extender sus conclusiones, de carácter tentativo, a todos los sectores económicos y a todas las firmas británicas que operaban en la Argentina. Ante el crecimiento del consumo, habría habido experiencias de éxitos y fracasos. En todo caso, su trabajo ratifica la necesidad de realizar mayores estudios sobre el desarrollo del consumo y los patrones de comercialización de bienes, aspectos ampliamente descuidados por los historiadores de América Latina. Mucho queda aún por ser descubierto y analizado sobre los cambios en la organización y patrones del consumo, publicidad y financiamiento del consumo en el siglo XX.

Además de estos procesos, resulta importante evaluar de diferente modo el tipo de bien a comercializar y la adecuación de un sistema (o no), considerando también la frecuencia de las transacciones, el costo del monitoreo de los agentes y el flujo de la información específica del mercado (*market-specific information*). Estos elementos serían vitales para entender por qué algunas empresas optaron por abrir sus propias sucursales de ventas, en vez de continuar operando mediante sistemas indirectos, como los descritos por Miller. De todos modos, nuevos estudios deben realizarse para descartar o reforzar las visiones en pugna, evaluando por ejemplo la comercialización de bienes más complejos, como los automóviles⁴⁸. Los denominados “nuevos productos” demandaron diferentes métodos, entre ellos una mayor presencia de distribución directa, mejores condiciones crediticias, y en especial, novedosos sistemas de ventas y de publicidad.

Por otro lado, la competitividad de determinados productos es otra de las variables a evaluar en este debate. En general, los trabajos citados precedentemente ofrecen miradas generalizadoras cuando en realidad, se ha estimado que en 1929 el 64 por ciento de las exportaciones manufacturadas de los Estados Unidos hacia la Argentina estaba compuesto por productos cuyas posibilidades de competencia eran escasas debido a las ventajas de este país para su producción⁴⁹. McCrea y Van Metre señalaban al respecto: “*Trade rivalry is real (...) but the outcome of these competitive efforts is surprising in the degree to which they yield a complementary rather than a conflicting alignment*”.⁵⁰ Por tanto, la comparación entre la participación de Estados Unidos y de Gran Bretaña se diferenciaba en los rubros del comercio de importación,

⁴⁸ Raúl García Heras, *Automotores Norteamericanos, Caminos y Modernización Urbana En La Argentina, 1918-1939*, Buenos Aires, Libros de Hispanoamérica, 1985.

⁴⁹ Andrea Lluch, “Americans in Argentina: investment strategies of U.S. companies (1890-1930)”, (forthcoming).

⁵⁰ McCrae, Van Metre and Eder (1931), *International competition in the trade of Argentina*. Worcester, Mass, New York, Carnegie Endowment for International Peace, Division of Intercourse and Education, p. 10.

existiendo cierto nivel de complementariedad más que de competencia hasta 1930, lo cual no implicaba que el mercado en su conjunto no fuera competitivo, en determinados rubros (por commodity specialization).

La participación de estos nuevos productos –junto a combustibles y maquinarias–, explica que las importaciones provenientes de Estados Unidos se cuadruplicaran en los años veinte, mientras que las de Europa continental no alcanzaban a duplicarse y las de Gran Bretaña aumentaban en menos de un 40 por ciento.⁵¹ La desigual distribución de importaciones y exportaciones por área geográfica tuvo importantes consecuencias ya que favorecía a los Estados Unidos, quien obtenía sistemáticamente un saldo positivo con la Argentina.⁵² A su vez, la Argentina balanceaba el saldo negativo con los saldos positivos que obtenía de Gran Bretaña. En tal sentido, para 1925 los Estados Unidos se convirtieron en el principal proveedor de la Argentina, y conservaron esta primacía hasta la Depresión.

Estos datos del comercio exterior, junto a la compra de empresas británicas, provocó que a finales de los años veinte, la rivalidad anglo argentina adquiriera un carácter más agudo, al menos en el plano diplomático y comercial.⁵³ El continuo déficit comercial de Argentina con los Estados Unidos y el debate sobre la reciprocidad de los flujos comerciales proveyó a Gran Bretaña de un “arma” poderosa para intentar defender sus intereses, bajo el slogan: *Buy British, a matter of reciprocity*, o en la versión popularizada por la Sociedad Rural Argentina: “Comprar a quien nos compra”.⁵⁴ En este contexto, el gobierno y la comunidad británica de negocios en la Argentina, organizó una serie de actividades para promover el comercio⁵⁵ y requirió el tratamiento preferencial del gobierno argentino. Pero, como han indicado distintos historiadores, la rivalidad anglo-norteamericana en Argentina se desarrolló en un contexto de economía de libre mercado y bajo el tratamiento igualitario de la legislación comercial hasta la gran depresión.⁵⁶

Para Rory Miller, a comienzos de los treinta la relación especial entre ambos países estuvo basada en la dependencia argentina del mercado británico para la venta de carnes; en la dependencia británica de los alimentos argentinos y de otros productos primarios; y en la escala de las inversiones británicas en Argentina. Este delicado equilibrio se rompió con la Depresión. Por fuera de distintas controversias, el primer programa económico intervencionista tuvo por objetivo estabilizar la economía, ante los efectos externos negativos para una economía abierta como la argentina de entonces. A

⁵¹ Eduardo Jorge, *Industria y concentración económica*, Buenos Aires, Siglo XXI Editores, 1971, p.85. Caputo de Astelarra, Sara, "La Argentina y la rivalidad comercial entre los Estados Unidos e Inglaterra (1899-1929)", *Desarrollo Económico*, Volumen 23, N° 92, enero-marzo, 1984.

⁵² Arturo O'Connell, "La fiebre aftosa, el embargo sanitario norteamericano contra las importaciones de carne y el triángulo Argentina-Gran Bretaña-Estados Unidos en el período entre las dos guerras mundiales", *Desarrollo Económico*, Vol. 26, n°101, 1986.

⁵³ Roger Gravil, *The Anglo-Argentine connection, 1900-1939*, Boulder : Westview Press, 1985.

⁵⁴ The Times, Aug 30, 1927, pg.15 Issue 44673, Col B. Letters to the Editor.

⁵⁵ Más detalles sobre estas actividades en Gravil Roger, "Anglo-U.S. Trade Rivalry in Argentina and the D'Abernon Mission of 1929," David Rock, ed., *Argentina in the Twentieth Century*, University of Pittsburgh Press, 1975, y en Lluch Andrea, "Ferias y exposiciones: un campo de representación del mundo empresario argentino de principios del siglo XX", en *Argentina en exposición. Ferias y exhibiciones durante los siglos XIX y XX*, Colección Universos Americanos, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Sevilla, España, 2009 (en prensa).

⁵⁶ Phelps, Vernon Lovell, *The International Economic Position of Argentina*, Philadelphia, University of Pennsylvania Press, 1938.

lo largo de la década del treinta, el proteccionismo agrícola (por momentos oculto tras las regulaciones sanitarias) y los tratados de preferencia comercial amenazaron los tradicionales mercados argentinos.⁵⁷ En este contexto, la Argentina negoció diferentes acuerdos comerciales, garantizando especial tratamiento frente al control de cambios y otras restricciones. De entre varios tratados comerciales firmados por entonces, se destaca el pacto con Gran Bretaña en 1933 y conocido como el Pacto Roca-Runciman, el cual desde entonces y hasta hoy continúa siendo objeto de ríspidos debates.⁵⁸

Por ejemplo, Gravil y Rooth describen al Pacto como "el epítome y símbolo del gobierno de la Concordancia", y concluyen que el manejo económico del gobierno contribuyó a una "aguda dependencia" de la Argentina durante el período.⁵⁹ Otra mirada crítica al Pacto, y a la actuación del gobierno, es la de Fodor y O'Connell quienes consideran que las administraciones de los años treinta reforzaron la desigual posición argentina en la vinculación comercial con Inglaterra y Estados Unidos, al darle preferencia a uno de los lados del "triángulo", y entienden que Argentina aceptó los términos solicitados por Inglaterra sin beneficiarse.⁶⁰ Aunque desde una perspectiva matizada, ambos artículos retoman aportes ya citados, como el de los hermanos Irazusta quienes denunciaron las políticas pro-británicas de la Concordancia.⁶¹ Estas indignadas voces se alzaron en los años treinta, como representantes de un nacionalismo incipiente, proveyendo una interpretación "revisionista" y crítica sobre la relación anglo-argentina. Más tarde estas visiones fueron compartidas por Ibaguren, Rodolfo Puiggrós⁶² y por otros autores de ubicados a la izquierda del espectro político.⁶³

En pleno proceso de renovación historiográfica de mediados de los años ochenta, cuando la adhesión al estructuralismo y a las teorías de la dependencia había disminuido, algunas voces comenzaron a matizar los juicios condenatorios que pesaban sobre los resultados del Pacto Roca-Runciman. Una de estas obras es la de Peter Alhadef⁶⁴, para quien existió una relación directa y positiva entre la firma del Pacto y la

⁵⁷ Carlos Díaz Alejandro, *Essays on the Economic History of the Argentine Republic*, New Haven, 1970, p. 94.

⁵⁸ Drosdoff, Daniel, *El gobierno de las vacas (1933 – 1956). Tratado Roca – Runciman*, Buenos Aires, Ediciones La Bastilla, 1972.

⁵⁹ R. Gravil y T. Rooth: "A Time of acute dependence: Argentina in the 1930s", *Journal of European Economic History*, VII, 2-3, 1978. Similar mirada tiene Rapoport, Mario, "La política británica en la Argentina a comienzos de la década de 1940", *Desarrollo Económico*, Vol. 16, jul. – sept. 1976, N° 62, Buenos Aires, IDES.

⁶⁰ J. F. Fodor y A. A. O'Connell, "La Argentina y la economía atlántica en la primera mitad del siglo XX", *Desarrollo Económico*, vol. 13, N° 49, abril-junio, 1973. Ver también O'Connell, Arturo, "La Argentina en la Depresión. Los problemas de una economía abierta", *Desarrollo Económico*, Vol. 23, N° 92, enero – marzo 1984.

⁶¹ Rodolfo y Julio Irazusta, *La Argentina y el imperialismo británico*, Buenos Aires, 1934. Como indica Lewis (2008) los hermanos Irazusta fueron protagonistas clave en la formulación de un proyecto alternativo al proyecto liberal y cosmopolita, al igual que Scalabrini Ortiz, quien asumió una visión negativa de las relaciones comerciales y financieras con Gran Bretaña. Scalabrini Ortiz, Raúl, 1940, *Política británica en el Río de la Plata*, Buenos Aires, Reconquista.

⁶² Para Ibaguren el Pacto Roca "protocolizó, fortaleciendo, la vieja sumisión de la economía argentina al imperio británico", en C. Ibaguren, *La historia que he vivido*, Buenos Aires, 1955, p. 447.

⁶³ Alhadef, Peter, "Dependencia, historiografía y objeciones al Pacto Roca – Runciman" en *Desarrollo Económico*, Vol. 25, N° 99, octubre – diciembre 1985.

⁶⁴ Alhadef, Peter, "Dependencia, historiografía y objeciones al Pacto Roca – Runciman" en *Desarrollo Económico*, Vol. 25, N° 99, octubre – diciembre 1985.

recuperación económica de la Argentina luego de la Depresión.⁶⁵ En tal sentido, su propuesta es repensar el Pacto Roca-Runciman menos por sus detalles comerciales y más por sus efectos sobre la política económica interna.⁶⁶

En las últimas décadas, se han consolidado las miradas que, sin desconocer distintos impactos o consideraciones negativas, matizan la valoración de lo actuado por la Argentina atendiendo la peculiar coyuntura posterior a 1930. Aun con diferencias en sus enfoques, ya que la valoración de estas políticas depende de los aspectos priorizados por cada autor, podría afirmarse que en general, se considera que la Argentina se aferró al bilateralismo a favor de Gran Bretaña, presionada por el avance de los Estados Unidos y por el endémico déficit comercial con este país derivado de la naturaleza competitiva y no complementaria de sus economías⁶⁷, así como por la decisión de Gran Bretaña de fortalecer sus vínculos con las colonias y dominios de Commonwealth a partir de la conferencia de Ottawa.⁶⁸

En un contexto mundial de restricciones financieras, la amenaza de reducir aún más las compras de carne, afectaba a un poderoso sector social asociado a la exportación de carnes: productores, empresas frigoríficos y empresas navieras. Pero vale aclarar que la dependencia de Argentina del mercado británico sólo era abrumadora en el sector cárnico, intercambio por el cual recibía un 10 por ciento del total de entradas de sus divisas.⁶⁹ Por lo tanto -como ha señalado Díaz Alejandro-, el mercado inglés era vital, pero no para el conjunto de la actividad exportadora sino para un sector económico muy influyente.⁷⁰ Por su parte, ante la amenaza de restricciones, el gobierno argentino poseía la capacidad de negociar mediante la política arancelaria y el control de cambios, herramientas que le permitían discriminar las importaciones y regular el monto de las divisas para pagar el servicio de la deuda británica o para remitir las utilidades de las empresas británicas.⁷¹ En un contexto de escasez de divisas y con fuertes demandas de los intereses comerciales norteamericanos -para entonces dominantes en el plano inversor y comercial-, este aspecto era importante para Gran Bretaña, interesada en defender algunas de sus industrias de exportación y encontrar una solución a los fondos bloqueados por el pago de productos importados. Como

⁶⁵ Della Paolera G. and Taylor A., "Economic Recovery from the Argentine Great Depression: Institutions, Expectations, and the Change of Macroeconomic Regime", *The Journal of Economic History*, 59:3, 1999, pp.567-599.

⁶⁶ Para este autor, los empréstitos Roca constituyeron el eslabón entre políticas previas orientadas hacia el mantenimiento del equilibrio presupuestario y el ordenamiento financiero, y las medidas más expansionistas adoptadas después de fines de 1933.

⁶⁷ Tulchin, Joseph A., *La Argentina y los Estados Unidos. Historia de una desconfianza*, Buenos Aires, Planeta, 1990. Peterson, Harold F., *La Argentina y los Estados Unidos, 1810-1960*, Buenos Aires, Eudeba, 1970. Ferrer James, *US-Argentine economic relations, 1900-1930*, PhD Dissertation, University of California, Berkeley, 1964.

⁶⁸ García Molina F. y Mayo C., *Estados Unidos, Gran Bretaña, Argentina y el tratado Roca-Runciman*, en *Actas del X Congreso Nacional y Regional de Historia Argentina*, Academia Nacional de la Historia, Buenos Aires, 1999. Gerchunoff y Llach, *El ciclo de la ilusión y el desencanto. Un siglo de políticas económicas argentinas*, Ariel, Buenos Aires, 1998. (cap 3).

⁶⁹ Díaz Alejandro y Fodor y O'Connol, trabajos ya citados.

⁷⁰ Eduardo F. Jorge (*Industria y concentración económica*, Siglo XXI, Buenos Aires, 1971, p. 84) creía que ésta era una consideración arraigada entre el común de los argentinos durante los años ochenta, aunque la diversificación del comercio exterior argentino fuera relevante. Antes de la Iera Guerra Mundial las importaciones provenían en casi el 50 por ciento de Europa continental, 35 por ciento de Gran Bretaña y 15 por ciento de los Estados Unidos.

⁷¹ Prados Arrarte, Jesús, *El control de cambios*, Buenos Aires, Editorial Sudamericana, 1944. Salera, Virgil, *Exchange control and the Argentine market*, New York, Columbia University Press, 1941.

indicamos, finalmente, en mayo de 1933 se firmó el Pacto Roca-Runciman, el cual incluía un documento principal, un protocolo adicional y una convención arancelaria, firmada recién en el mes de septiembre.

Para Carlos Mayo y García Delgado fue la negativa final de los Estados Unidos de abrir sus mercados a la carne y a otros productos argentinos, lo que contribuyó a arrojar a la “desesperada Argentina” en brazos de los británicos. Una apreciación similar había realizado Javier Villanueva al advertir que Gran Bretaña forzó a la Argentina a una política comercial bilateral.⁷² En tal sentido, hay coincidencia en que la liberación de fondos bloqueados a favor de los británicos constituyó un beneficio más tangible que las promesas efectuadas a la Argentina.

El tercer aspecto del tratado vinculado con el tema de las tarifas fue aprobado meses más tarde y tuvo un impacto en el control oficial de cambios. El gobierno argentino otorgaría divisas para los pagos destinados a Gran Bretaña hasta el importe que alcanzasen sus compras de productos argentinos. El sistema implicó en la práctica que el pago de las importaciones procedentes de los Estados Unidos se canalizara a través del mercado libre (más caro) mientras que las provenientes de Gran Bretaña tuvieron menos dificultades para obtener divisas en el mercado oficial. En tal sentido, el Pacto Roca-Runciman, y otras convenciones sobre el control de cambios, tuvieron un efecto inmediato en la caída del nivel de importaciones norteamericanas, mientras que la participación de los británicos se acrecentó. Como se observa en el cuadro n° 3 (ver anexo), si bien el valor total de las operaciones había descendido, hacia 1935 un 25 por ciento de las importaciones provinieron de Gran Bretaña, un 25 por ciento de Europa Continental y sólo un 13 por ciento de los Estados Unidos (estas últimas representaban el 27 por ciento en 1929).⁷³

La relación triangular no desapareció pero tendió a recostarse sobre el lado anglo-argentino. Igualmente, estas medidas estuvieron afectadas por el cortoplacismo. El Pacto Roca-Runciman falló en garantizar una relación a largo plazo porque el reemplazo de los capitales y productos ingleses por los norteamericanos ya era inevitable. En tal sentido, estas medidas no lograron alterar tendencias consolidadas en los años veinte. Las empresas norteamericanas continuaron instalándose en el país –la mayoría para saltar barreras arancelarias y cambiarias– y Estados Unidos recuperó el liderazgo en la participación comercial antes del estallido de la Segunda Guerra Mundial.⁷⁴ Como bien han indicado Fodor y O’Connell, se trataba de tendencias de largo plazo distintas a las vigentes durante la Primera Guerra Mundial, cuando las dificultades en obtener abastecimientos en Europa y transporte marítimo desde América Latina fueron determinantes. A diferencia de años anteriores, cuando los flujos comerciales fueron la punta de avanzada de la penetración norteamericana, en este ciclo las inversiones directas fortalecieron aún más la demanda de productos de origen norteamericano. Al respecto, un aspecto poco tratado por los análisis precedentes era que la estructura o composición de las importaciones no era uniforme, sin implicar que

⁷² Javier Villanueva, "El origen de la industrialización argentina", en *Desarrollo Económico*, vol. 12, N 47, Buenos Aires, octubre-diciembre 1972.

⁷³ Nos referimos a permisos de importación a países con saldo favorable.

⁷⁴ Phelps Dudley Maynard, *Migration of industry to South America*. Greenwoor Press, Publishers, 1939.

más allá de sentirse discriminados, los Estados Unidos perdieran supremacía en algunos renglones durante los años treinta.⁷⁵

El estallido de la Segunda Guerra Mundial alteró nuevamente el contexto económico, inaugurando otra etapa favorable de las exportaciones argentinas hacia Gran Bretaña (Ver cuadros nº 1 y nº 4) . Pero en la década del cuarenta, si bien se firmó un nuevo pacto comercial, la repatriación de la deuda externa argentina y la nacionalización de los ferrocarriles hicieron innecesario que la Argentina exportara a Gran Bretaña más de lo que importaba de ella. El derrumbe de la libra, en Agosto de 1947, volvió también inconveniente la acumulación de libras inconvertibles. La inconvertibilidad de la libra imposibilitaba que el antiguo triángulo comercial funcionase. Según Fodor y O'Connell, la crisis de la economía británica y su paulatina reorientación a nuevos mercados, junto a los cambios geopolíticos derivados de la Guerra Fría, determinaron el final de la relación especial entre ambos países.

Frigoríficos

Sin dar cuenta de la multiplicidad de intereses británicos en el plano industrial, mencionaremos brevemente los rasgos de uno de destinos más importantes de la inversión británica en Argentina durante la fase de auge: la industria frigorífica. En su estudio de la relación anglo-argentina, Gravil enumera los diferentes sectores de penetración del capital británicos, otorgándole un papel mayor a los productos vinculados con el comercio de exportación, tales como carnes y cereales. A pesar del importante consumo de cereales argentinos por parte del mercado británico, el manejo comercial de estos productos no estuvo en manos de empresas británicas (o argentinas), sino en poder de multinacionales alemanas, belgas y francesas. El comercio de carnes, por el contrario, fue uno de los sectores de mayor importancia económica, pero también social y política en el marco de las relaciones comerciales anglo-argentinas.

Tempranamente, anticipándose al boom exportador, se radicaron las primeras empresas británicas en el sector. La primera de ellas fue The River Plate Fresh Meat Co. Ltd., seguida de Las Palmas Produce Co. Ltd (Nelson Brothers) en 1884, y de Smithfield and Argentine Meat Co. Ltd., en 1904. Anteriormente, The River Plate, Las Palmas y La Negra se habían asociado para formar The South American Fresh Meat Co.(1897). La asociación de los tres frigoríficos más antiguos en la Argentina buscaba alcanzar algún grado de cooperación para controlar el mercado de la carne como un oligopolio, de acuerdo a Carlos Escudé. Estas empresas dominaron gran parte del mercado de exportación, bajo el respaldo del control británico del transporte marítimo de carne congelada (dominado por las compañías navieras británicas Royal Mail, Pacific Steam, H.W. Nelson, Furness Withy, Houlders, Prince, McIver y Houston). Según Gravil, estas empresas buscaron tempranamente acuerdos de cooperación. Aún cuando hubo intentos para acordar la cantidad de envíos a Gran Bretaña, los frigoríficos no controlaban los precios en el mercado británico, caracterizado por una amplia atomización de la demanda.

⁷⁵ Los norteamericanos se mostraron muy preocupados por la ventaja adquirida por los británicos y no dejaron de denunciar la discriminación por parte del gobierno argentino. Véase Andrea Lluch, "Investment and marketing strategies of American multinationals in Argentina during the rise of economic nationalism", *Annual Meeting Business History Conference*, 2007.

El control británico del comercio de carnes se alteró cuando en 1907, comenzaron a arribar las empresas de origen norteamericano, interesadas en mantener su participación en el mercado británico (y mantenerse expectantes frente a la posible apertura del mercado norteamericano para Sudamérica), y en eludir las investigaciones anti-trust en su país de origen. La estrategia del capital norteamericano fue adquirir y ampliar las plantas ya existentes, incrementando las inversiones de capital, y expandir la actividad frigorífica a nuevos niveles, puesto que habían desarrollado el sistema de carne enfriada, que habilitaba para el vacuno de calidad, un mercado más amplio pero más exigente que el de la carne congelada. Luego de un período de competencia (conocido como la primera guerra de carnes, entre 1908-1911), los tres grupos llegaron a un acuerdo sobre participación relativa de mercado, el cual se rompió al poco tiempo por el interés en incrementar la cuota de mercado por parte de las empresas americanas, ante lo cual cedieron las firmas británicas y argentinas (aquí se produjo un segundo conflicto entre 1913-1914). Además de apelar a la intervención del gobierno argentino, los intereses británicos respondieron a estas presiones con tácticas defensivas, tales como la fusión entre las empresas.⁷⁶

La primera guerra mundial también debilitó la posición de las compañías frigoríficas británicas. Gravit considera que la invasión norteamericana en la industria frigorífica constituyó una réplica de lo sucedido en el comercio de granos, infiltrándose otra nueva potencia extranjera en la trama de la relación comercial anglo-argentina. No obstante, las más afectadas por la rivalidad anglo-norteamericana fueron las empresas argentinas, menos capitalizadas y con escasa capacidad de financiación. Luego de la penetración del capital extranjero, las pocas sobrevivientes fueron absorbidas por los británicos o terminaron teniendo una participación menor en el comercio de exportación.⁷⁷ Tras un nuevo acuerdo, en abril de 1914, se asignó una cuota del 58,5 por ciento a los frigoríficos norteamericanos, 29,64 por ciento a los británicos y 11,86 por ciento a los argentinos. La rivalidad continuó en los años veinte, y en 1925 la cuota británica había descendido al 19,15 por ciento, las empresas argentinas tenían un 14,87 por ciento, y el 65,98 por ciento quedó en manos de los frigoríficos norteamericanos.

En el sector frigorífico, se han analizado predominantemente, la producción y comercialización de carnes, como lo demuestran los ya clásicos estudios de Simon Hanson⁷⁸ y de Peter H Smith.⁷⁹ Este último se detiene en las rivalidades y conflictos, y en algunos casos, la cooperación, entre los diferentes sectores sociales asociados a la producción de carne entre 1900 y 1946, identificando cinco sectores: (1) frigoríficos, (2) criadores (3) invernadores (4) consumidores (5) obreros. Cabe puntualizar que este autor no se enfoca en el comercio internacional o en el rol de las compañías frigoríficas

⁷⁶ A comienzos de 1914, The Las Palmas Produce Co. Ltd., la compañía del británico Nelson, se fusionó con The River Plate Fresh Meat Co. Ltd., la compañía de su compatriota Drabble, formando The British and Argentine Meat Company Ltd., (popularmente conocida como Vestey Brothers). También estuvo asociada a esta operación la compañía naviera británica The Royal Mail Steamship Co. Ltd.

⁷⁷ Jones E.G. The Argentine refrigerated meat industry, *Economica* 9, 1929, p. 170.

⁷⁸ Hanson, Simon Gabriel. *Argentine meat and the British market: chapters in the history of the Argentine meat industry*. Stanford University, Calif.: Stanford University Press; London: H. Milford, Oxford University Press, 1938.

⁷⁹ Smith, Peter H., *Politics and beef in Argentina; patterns of conflict and change*, New York, Columbia University Press, 1969.

como empresas controladas por capitales extranjeros, una limitación comprensible, dada la dificultad de acceder a los archivos y documentación de las empresas frigoríficas.⁸⁰

Las controversias sobre la industria frigorífica durante los años treinta, tuvieron gran eco en el debate historiográfico, puesto que la cuestión de las carnes y la negociación bilateral con Gran Bretaña, motivaron una serie de investigaciones sobre las operaciones de los frigoríficos, identificándose abusos y prácticas monopólicas, precios muy bajos pagados a los productores, evasión de impuestos y reluctancia ante la investigación. El debate en el Congreso (1934-1935), encabezado por Lisandro De la Torre tuvo una amplia repercusión política y pública, siendo el episodio más recordado, el asesinato de otro senador, Enzo Bordabehere. El debate terminó bruscamente y sin resolución luego de este hecho, lo cual afectó negativamente al gobierno.

Como indicamos anteriormente, la cuestión del comercio de las carnes con Gran Bretaña dividió aguas en la historiografía argentina, ya que las voces críticas del tratado anglo-argentino y las posteriores investigaciones, incorporaron la cuestión del “anti-imperialismo y el entreguismo de la oligarquía” a los estudios históricos desde la perspectiva de la izquierda como de la derecha. La cuestión implicó también un cambio en la visión de las relaciones anglo-argentinas desde entonces. Pero sin duda, el estudio de los frigoríficos es otra de las múltiples tareas pendientes dentro de la agenda de la historia de empresas en Argentina, en especial en el periodo anterior a 1940, cuando la Argentina dominaba las exportaciones en el mercado mundial de carnes.⁸¹

b) Bancos, Grupos de Inversión, compañías de tierras.

Entre los destinos tradicionales de la inversión británica, llama la atención la insuficiencia de estudios recientes sobre las inversiones británicas en el sector financiero para el período 1860-1914, y sobre las empresas asociadas: bancos, sociedades financieras, grupos de inversión; considerando que los análisis pioneros sobre las relaciones anglo argentinas, publicados a principios del siglo veinte se centraban casi exclusivamente en este sector. La historiografía argentina no ha abordado este tema, con excepción del trabajo de Ezequiel Gallo y de los artículos de Andrés Regalsky sobre el sector bancario en la Argentina. Por otra parte, las breves referencias de Ferns al respecto, sólo fueron continuadas por las investigaciones de Charles Jones.

El trabajo más importante sobre los bancos y los grupos inversores británicos en Argentina continúa siendo la tesis doctoral de Jones, aún no editada en español.⁸² Allí,

⁸⁰ Una excepción son los estudios sobre los trabajadores de los frigoríficos, por ejemplo, véase el trabajo de Mirta Lobato, *La vida en las fábricas: trabajo, protesta y política en una comunidad obrera*, Buenos Aires, Prometeo Libros, 2001. Estudios que abarcan la evolución más recientes sobre el sector de la carne y que proveen información sobre el desempeño de los frigoríficos post 1940 –aunque no son centro del análisis- son los de Martín Buxedas, *La industria frigorífica en el Río de la Plata, 1959-1977*, Buenos Aires, Argentina: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, 1983, y Eduardo Azcuy Ameghino, *La carne vacuna argentina: historia, actualidad y problemas de una agroindustria*, Buenos Aires: Imago Mundi, 2007.

⁸¹ Entre 1924 y 1927, la Argentina abasteció casi el 70 por ciento de la exportación mundial de carne, participación que fue descendiendo hasta que alcanzar un magro 7 por ciento en los años ochenta. Por su parte, los frigoríficos extranjeros comenzaron a venderse, retirarse o estatizarse a partir de los años cincuenta, otro indicador del declive absoluto de la posición británica en la Argentina.

⁸² Charles Jones, *British Financial Institutions in Argentina, 1860-1914*, Ph D. Thesis, University of Cambridge, 1973; Ch. Jones, “Who invested in Argentina and Uruguay?”, en “Business Archives”, nro.

se analizan los orígenes de la banca comercial británica en el país y el rol del grupo Morrison en la captación en el mercado londinense, del capital de inversión para el desarrollo de empresas en Argentina, especialmente, compañías de seguros, empresas de servicios públicos, sociedades inmobiliarias y compañías de tierras entre 1860 y 1914. Luego de reconstruir las políticas de crédito y la operatoria de los bancos, y precisar sus relaciones con la élite local sobre la base de la correspondencia de los directivos y los archivos del Foreign Office, Jones evalúa la caída de la rentabilidad de los negocios británicos, identificando dos factores centrales: la presión de una dirigencia política contraria a la empresa extranjera –cuyo accionar observa especialmente en la esfera legislativa- y el fracaso de las estrategias conservadoras de los grupos inversores en competencia con nuevos inversores en el mercado argentino. El declive de las empresas inglesas reconocía entonces un límite estructural: sus decisiones estaban coordinadas por los grupos de inversión interesados en mantener la cotización de las acciones en el mercado londinense que no lograron adaptarse al cambio de las condiciones del mercado local y del clima de ideas posterior a la crisis de 1890.⁸³

En su artículo de 1977 sobre los bancos comerciales y las compañías de seguros, destaca también que la política conservadora seguida por los bancos ingleses en la región de mantener encajes elevados, evitar préstamos con garantía en tierras y prestar sólo a clientes habilitados en un mercado calificado como riesgoso, permitió la supervivencia de estas instituciones frente a las crisis. Para explicar el comportamiento de los directivos que financiaron las inversiones inmobiliarias de terratenientes y funcionarios locales, contraviniendo la normativa de los directorios en Londres, Jones apela a la influencia de las condiciones y relaciones locales sobre los funcionarios. Después de 1895, ya consolidada la plaza local, los bancos británicos comenzaron a flexibilizar su políticas, interviniendo en la comercialización de hipotecas, emprendimientos industriales o agropecuarias, siempre localizados en el área litoral pampeana. No obstante, su actividad principal era la de ejercer como banca comercial.⁸⁴

Por otra parte, G. Young, en su artículo sobre la competencia entre los bancos alemanes y británicos en América Latina, convalida la posición dominante de los últimos en la región antes de la primera guerra, y distingue tres momentos. Una fase exploratoria liderada por comerciantes importadores y exportadores que culminó en la crisis de 1866, seguida de la concurrencia de emprendimientos pioneros que culminaron en la crisis financiera de 1890, y finalmente la expansión mediante la creación de sucursales y la consolidación de la banca británica desde 1895 hasta el estallido de la primera guerra mundial. Al igual que Jones, Young establece que durante todo el período, los bancos británicos oficiaron exclusivamente como bancos comerciales, financiando el comercio, gestionando el envío de divisas y proveyendo servicios para la comunidad británica en el exterior, marcando una clara diferencia con los bancos de inversión alemanes que operaban en la región. Sobre la base de la especialización en comercio o inversión, Young afirma que las relaciones entre bancos británicos y alemanes fue de cooperación más que de competencia, en contraste con las

48, Londres, 1982; Ch. Jones, *El Reino Unido y América: Inversiones e influencia económica*, Madrid, Mapfre, 1992; C. Jones, *International Business in the Nineteenth Century. The Rise and Fall of the Cosmopolitan Bourgeoisie*, Brighton, Wheatsheaf Books, 1987.

⁸³ M. J. López también ha analizado la relación entre los bancos de inversión y las empresas ferroviarias Mario Justo López, "Ferrocarriles y bancos en la Mesopotamia argentina, 1888 – 1921", ponencia a *XVIII Jornadas de Historia Económica*, Mendoza, 2002.

⁸⁴ Charles Jones, "Commercial Banks and Mortgage Companies," in *Business Imperialism, 1840-1930*, op. cit, pp. 17-52.

tesis de Jones.⁸⁵ De todos modos, la ausencia absoluta de estudios históricos sobre los bancos y grupos de inversión británicos que operaban en Argentina en el período posterior a 1920 impide conocer y evaluar la evolución posterior de los negocios bancarios y financieros en el período clave del declive.

Igual situación se percibe en los sectores inmobiliario e hipotecario, que atrajeron una importante proporción de la inversión británica, tanto directa como de cartera en el período previo a la gran guerra. La intervención de los bancos y sociedades británicas en la comercialización de títulos hipotecarios ha sido ocasionalmente examinada para explicar el proceso de especulación financiera que desembocó en la crisis de 1890, o como elemento secundario, articulado a estudios sobre el sector agropecuario y el mercado inmobiliario. El único trabajo sobre las compañías inglesas de tierras ha sido la tesis doctoral de Eduardo Míguez, publicada en 1985.⁸⁶

Míguez se centró en dos ejes: la circulación de capitales y las formas de operación de las empresas; a partir de lo cual describe la evolución de las inversiones inglesas en el sector, para luego analizar la formación y financiamiento de las compañías de tierras y las estancias, identificando sus vínculos con las empresas ferroviarias, los bancos y los grupos de inversión hasta 1914. Integra eficazmente el análisis de las trayectorias de empresas en el marco de los procesos generales de expansión de la frontera agraria, su rol en la financiación del sector agrario y las fluctuaciones del crédito en los años ochenta. El nivel de rentabilidad de estas empresas fue en general satisfactorio, aunque variable según las condiciones de la explotación en cada caso, y sobre todo, según el momento de adquisición de las tierras. Entre las conclusiones, destaca que la transferencia de fuerza de trabajo y capacidad empresarial de Gran Bretaña a Argentina, fue más significativa que la transferencia de capital monetario en la forma de préstamos. Pero como contraparte, observa que existió una importante transferencia de capital desde Argentina hacia Gran Bretaña bajo la forma de remesas, herencias, valorización patrimonial, y repatriación de ganancias.

c) *Ferrocarriles y Servicios Públicos*

En su fase inicial, la inversión directa británica, se centró en el sector de infraestructura y servicios básicos para la exportación de productos primarios. Poco después, el rápido crecimiento de la economía basado en las exportaciones atrajo la expansión de las ciudades, alentando la inversión en infraestructura (salubridad, gas, electricidad, comunicaciones, tranvías). Uno de los sectores mejor analizados por historiadores argentinos y británicos ha sido el las empresas ferroviarias, especialmente hasta 1916.⁸⁷ Comenzando por la reconstrucción de las trayectorias de distintas

⁸⁵ George Young, "British Overseas Banking in Latin America and the Encroachment of German Competition, 1887-1914", *Albion: Quarterly Journal Concerned with British Studies*, 23 (1), 1991, pp. 75-99.

⁸⁶ Eduardo Míguez, *Las tierras de los ingleses en la Argentina 1880-1914*, Buenos Aires, Ed. de Belgrano, 1985.

⁸⁷ Colin Lewis, *British Railways in Argentina, 1857-1914*, London, Athlone Press, 1983; Mario Justo López, *Historia de los ferrocarriles nacionales*. Buenos Aires, Lumière, 1994; M.J. López, *Ferrocarriles, Deuda y Crisis. Historia de los ferrocarriles en la Argentina de 1887 a 1896*, Buenos Aires, Editorial de Belgrano, 2000; A. Regalsky, "Foreign Capital, Local Interest and Railway Development in Argentina: French Investments in Railways, 1900-1914", en *Journal of Latin American Studies*, vol 21-3, 1989, pp. 425-453; A. Regalsky., "Las inversiones francesas en los Ferrocarriles

empresas ferroviarias británicas, francesas y argentinas, sus modalidades de financiamiento y su relación con los bancos de inversión europeos, su relación con el Estado y las políticas ferroviarias, las investigaciones recientes han llegado a una serie de conclusiones sorprendentes.

En primer lugar, los estudios históricos sobre el sector ferroviario en el período 1860-1886 muestran un panorama bastante distante del modelo difundido por las tesis del imperialismo del libre cambio y de la dependencia. En la etapa inicial de instalación de ferrocarriles, la inversión británica en ferrocarriles fue gestionada por comerciantes anglo-argentinos, por comerciantes y por estancieros argentinos, que recurrieron a agentes financieros británicos cuya participación se habría limitado a la creación de las empresas y a la colocación de títulos en el mercado londinense.⁸⁸ La acción del gobierno también fue destacada en este período, promoviendo el ferrocarril en áreas de baja rentabilidad con el fin de estimular su desarrollo. Al menos hasta 1886, el sistema ferroviario era producto de la concurrencia de la acción estatal (nacional y provincial) y de la inversión privada (nacional y extranjera). No más del 50 por ciento de los ferrocarriles eran extranjeros en ese momento. No obstante, el gobierno nacional, tanto como los gobiernos provinciales, habían financiado mayoritariamente sus inversiones con capital inglés.⁸⁹

La participación de los inversores locales en los directorios de las empresas ferroviarias anglo-argentinas comenzaría a ceder a favor de los comerciantes británicos afincados en la Argentina en los 1880s. A partir de 1887, la política del estado argentino también dio un vuelco, manifestando una actitud más favorable a la inversión privada extranjera. El estado nacional comenzó a absorber los ferrocarriles provinciales, para luego venderlos a empresas privadas extranjeras. Como resultado de esta política, en 1896, las compañías registradas en Londres controlaban el 88 por ciento del sistema ferroviario en Argentina.⁹⁰

Una segunda observación de importancia refiere al elevado grado de competencia y de autonomía de las distintas empresas en el período previo a 1890. Las primeras empresas ferroviarias no estaban vinculadas a grandes grupos de inversión y competían entre sí para asegurarse concesiones que les garantizaran el control exclusivo de las

Argentinos (1887-1900)", en *Siglo XIX, Revista de Historia*, año III, número 5, Monterrey, México, enero-junio de 1988, pp.126-166; Jorge Schvarzer, Teresita Gómez, *La Primera Gran Empresa De Los Argentinos: El Ferrocarril Del Oeste (1854-1862)*, Fondo De Cultura Económica, Buenos Aires, 2006.

⁸⁸ Colin Lewis, "Britain, the Argentine and Informal Empire: Rethinking the Role of Railway Companies", en Matthew Brown (Editor), *Informal Empire in Latin America: Culture, Commerce, and Capital*; Blackwell, 2008, pp. 99-123; Colin Lewis, "Anglo-criollo rather than British: Early investments in Argentinian Railways and Utilities", en J. Schvarzer, A. Regalsky y T. Gomez (comp.), *Estudios sobre la Historia de los Ferrocarriles Argentinos (1857-1940)*, CESP, Buenos Aires, 2008, pp. 223-270;

⁸⁹ Hasta 1886, la mayor parte de la deuda externa argentina se utilizó en la construcción de ferrocarriles. Mario Justo López, "La combinación de la acción nacional y provincial y la suma del capital privado y público en la construcción de las primeras líneas ferroviarias, 1857-1886, en M.J.López y J. Waddell (comps.), *Nueva historia del ferrocarril en la Argentina*, Buenos Aires, Lumiere, 2007, pp. 15-53.

⁹⁰ M.J. López, "Un sistema ferroviario con empresas privadas extranjeras y control estatal, 1887-1916", en M.J.Lopez y J. Waddell (comps.), *Nueva historia del ferrocarril en la Argentina*, Op. Cit. pp. 55-101; Mario Justo López, "Ferrocarriles, deuda y crisis. Historia de los ferrocarriles en la Argentina de 1887 a 1896", pp. 619-640; Colin Lewis, "Anglo-criollo rather than British: Early investments in Argentinian Railways and Utilities", en J. Schvarzer, A. Regalsky y T. Gomez (comp.), *Estudios sobre la Historia de los Ferrocarriles Argentinos (1857-1940)*, op. cit, pp. 223-270; Mario Justo Lopez, "Antecedentes ideológicos de la Ley Mitre", en Schvarzer, Regalsky y Gómez (comp.), *Estudios sobre la Historia de los Ferrocarriles Argentinos (1857-1940)*, pp. 92-93.

regiones más atractivas. El proceso de concentración y de desnacionalización, en gran parte, impulsado por la crisis de 1890, se consolidó a principios del novecientos y no en la etapa inicial. A fines de la década del veinte, se produjo un nuevo clivaje cuando los sindicatos financieros norteamericanos comenzaron a adquirir acciones de las compañías ferroviarias registradas en Londres.

Además de desestimar la idea de la hegemonía británica en el sector ferroviario durante la etapa formativa del sistema, los trabajos determinaron que la gestión y propiedad estatal (mayoritaria antes de 1887) tendió a complementar la inversión privada con el objetivo de integrar regiones alejadas que no representaban interés para las empresas inglesas. La evidencia histórica sugiere una sustantiva revisión de la cronología clásica sobre las inversiones británicas en el país, identificando diferentes fases en la evolución del sistema ferroviario argentino.

El análisis del rol del estado, de la política de concesiones y las primeras iniciativas de regulación de las empresas a partir de la fusión entre el Ferrocarril Central Argentino y el Ferrocarril Buenos Aires y Rosario -las compañías británicas más importantes a principios del siglo veinte-, permitió reorientar la discusión desplazando el problema de la complicidad entre el estado argentino y las empresas británicas, hacia la controversia por la concentración de los ferrocarriles británicos en el área más productiva y rentable del país. En esta dirección, la aprobación de la Ley Mitre en 1907, que introdujo un impuesto para las compañías -hasta entonces exentas-, fijó un límite para las utilidades, y asignó el control de los capitales y actividades de las empresas a la Dirección General de Ferrocarriles, representó el cambio de la política ferroviaria argentina hacia un mayor control estatal.⁹¹

La constitución de un marco regulatorio y el desarrollo de una red estatal de ferrocarriles mostraron que el estado argentino desplegó políticas autónomas y desarrolló una significativa capacidad de gestión como resultado de sucesivos acuerdos, conflictos y negociaciones con las empresas británicas. En estos trabajos, se establece claramente que la dirigencia política conservadora no mantuvo una posición homogénea siempre favorable al ingreso del capital británico, sino que su accionar fue más bien pragmático, orientándose ora a promover la inversión, ora a regular la actividad en tanto servicio público, mediante el control de las tarifas y ganancias de las compañías, a la par que intervenía en la definición de la estructura del sistema ferroviario en la Argentina. Los trabajos muestran también la creciente concentración del sector en manos de las empresas británicas más grandes que tendieron a monopolizar el transporte en el área de mayor desarrollo económico del país.

En los años recientes, las investigaciones han avanzado sobre la evolución de las empresas y las políticas ferroviarias durante el período de entreguerras. En términos generales, la política ferroviaria del radicalismo no introdujo cambios significativos en el sistema. Después de 1923, los beneficios de las compañías británicas se

⁹¹ Además de los trabajos de M.J.Lopez ya citados, sobre este punto, véase: A. Regalsky, “Antes de la ley Mitre: competencia e intervención estatal en la región pampeana en los comienzos del siglo XX” de J. Schvarzer, A. Regalsky y T. Gómez (comp.), *Estudios sobre la Historia de los Ferrocarriles Argentinos (1857-1940)*, op. cit., pp. 123-151; A. Regalsky y E. Salerno, E. (2008): “En los comienzos de la empresa pública argentina: la Administración de los Ferrocarriles del Estado y las Obras Sanitarias de la Nación antes de 1930”, *Investigaciones de Historia Económica* 11, pp. 107-136; y Elena Salerno, *Los comienzos del Estado empresario: la Administración General de los Ferrocarriles del Estado (1910 - 1928)*. Buenos Aires, 2003.

incrementaron notoriamente al calor del aumento de las tarifas y de la recuperación del tráfico. A partir de entonces, la mayoría de ellas –con la excepción del Ferrocarril Central Argentino- invirtieron en el tendido de vías y en la extensión y electrificación de líneas; mientras que los ferrocarriles estatales continuaban extendiendo sus líneas principales en las áreas de tráfico limitado.⁹²

Las dificultades comenzaron con la crisis mundial de 1930. La disminución de los ingresos brutos a causa de la recesión, al igual que la depreciación del peso, la introducción del control de cambios y las restricciones a la salida de divisas, provocaron una fuerte caída de la rentabilidad y el aumento del endeudamiento de las empresas británicas. Hasta aquí los factores mencionados son similares a aquellos que impactaron sobre otras empresas extranjeras; pero un inconveniente adicional profundizó la crisis de las compañías ferroviarias privadas en la década del treinta: la competencia creciente del transporte automotor.⁹³

Las diferentes estrategias de las empresas británicas frente a la crisis (reducción de gastos administrativos, utilización de petróleo en lugar del carbón, incorporación de coches motores, reducción de los servicios y racionalización de la red), no lograron revertir la tendencia negativa. Por otra parte, las demandas de las empresas al gobierno argentino para obtener la liberación de divisas y la elaboración de una ley para regular el transporte automotor no tuvieron mucho éxito. Tampoco tuvo éxito la petición del gobierno británico de reemplazar la cláusula del trato benevolente por alguna disposición benévola hacia las compañías en el régimen cambiario en ocasión de la renovación del acuerdo Roca-Runciman en 1936.⁹⁴

La política oficial daba cuenta de una nueva situación. A la par que se consolidaba la acción estatal en la gestión de empresas públicas, con especial énfasis en los sectores petrolero y ferroviario, el estado retiraba el apoyo a las empresas británicas de ferrocarriles, abriendo la posibilidad a su nacionalización. Por otra parte, para el gobierno británico, las compañías ferroviarias –cuya gestión y desempeño después de la crisis evaluaban negativamente- se habían convertido en un obstáculo para las relaciones con el gobierno argentino. En este contexto, ya en 1933 se identifica el surgimiento de la idea de nacionalizar los ferrocarriles en la dirigencia política argentina como también en los círculos directivos y financieros de las empresas británicas. En 1936, se iniciaron las tratativas para comprar el Ferrocarril Central Córdoba que culminaron con su adquisición en 1939, año en el cual se presentaron diversos proyectos de ley para nacionalizar los ferrocarriles.⁹⁵

⁹² Elena Salerno, “La evolución y los problemas de los ferrocarriles del estado en la primera mitad del siglo XX”, en M.J.López y J. Waddell, *Nueva Historia del ferrocarril en la Argentina*, op. cit., pp. 395-437; Colin Lewis, “Crisis Tecnología y eficiencia. Los ferrocarriles de capital británico durante los años de transición. 1912-1933”, en López y Waddell, op. cit., pp. 485-518.

⁹³ Raúl García Heras “Las compañías ferroviarias británicas y el control de cambios en la Argentina durante la Gran Depresión”, *Desarrollo Económico*, 29:116, 1990, pp. 477-505; M.J. López, “Del equilibrio a la crisis de las empresas ferroviarias privadas, 1917-1946”, en M.J.Lopez y J. Waddell (comps.), *Nueva historia del ferrocarril en la Argentina*, Op. Cit. Pp. 103-155;

⁹⁴ Jorge Waddell, “Los ferrocarriles británicos en la segunda mitad de la década de 1930 y la explotación de sus líneas”, en Schwarzer, Regalsky y Gómez (comp.), op. cit., pp. 189-222; R.García Heras, “Los ferrocarriles británicos y la política de coordinación de transportes en la Argentina durante la década del 30”, en M. Rapoport (comp.), *Economía e historia. Contribuciones a la historia económica argentina*, Buenos Aires, Ed. Norma, 1988.

⁹⁵ Raúl García Heras, “Los ferrocarriles británicos en la Argentina, 1928-1943”, Tesis de doctorado, Facultad de Humanidades, UNLP, 1983

Las dificultades en la relación comercial anglo-argentina y la acumulación de saldos comerciales negativos en libras inconvertibles durante la segunda guerra mundial consolidaron esta alternativa. Hacia 1945, John Eddy, director de la mayoría de las empresas ferroviarias británicas en Argentina era firme partidario de vender las compañías al gobierno, posición refrendada por el gobierno británico que había decidido incluir este punto en las negociaciones con Argentina respecto al saldo en libras bloqueadas. En 1946, el acuerdo Miranda-Eady dispuso la creación de una empresa ferroviaria mixta –en línea con la propuesta del presidente Juan Perón–, solución muy criticada por los sectores nacionalistas, que rechazaban la participación británica en el sistema. Este acuerdo establecía asimismo que las libras esterlinas futuras serían libremente convertibles y que las bloqueadas serían empleadas solamente en la repatriación de deudas en esa moneda y para nacionalizar inversiones británicas. La discusión sobre el monto de capital británico a ser reconocido como porcentaje de participación en la empresa mixta, y la prevención del gobierno argentino en torno a la participación británica luego de las críticas recibidas complicaron la viabilidad del acuerdo. Luego de una serie de nuevas negociaciones en febrero de 1947 se acordó que la Argentina compraría por 150 millones de libras en efectivo los activos ferroviarios y no ferroviarios pertenecientes a las empresas británicas en el país. La toma de posesión se realizaría un año después.⁹⁶

Otro tema analizado por los estudios recientes han sido las empresas británicas de servicios públicos urbanos, específicamente las empresas de tranvías, aguas corrientes y electricidad que operaron en Argentina, aunque en la mayoría de los trabajos el análisis no se extiende más allá de la crisis del treinta. La excepción está constituida por el trabajo de Raúl García Heras sobre la Compañía Anglo-Argentina de Tranvías entre 1876 y 1981. Al tratarse de un estudio de empresa en el largo plazo, García Heras articula la evolución económica y financiera de la firma en la problemática de las relaciones anglo-argentinas con especial atención a las hipótesis sobre el grado de intervención del gobierno Británico frente a las demandas de la compañía. El estudio presenta una amplia evidencia destinada a responder al menos dos series de interrogantes. En primer lugar, trata sobre la evolución económica de la empresa, para lo cual determina las variables económicas que incidieron en evolución de los negocios y la rentabilidad de la firma, tales como el desarrollo de la tecnología para el sistema tranviario, la expansión de los mercados, y la competencia con otros medios de transporte, pero también la modalidad de financiamiento y la productividad de la explotación. En segundo lugar, reflexiona sobre el rol de la empresa en el marco de las inversiones británicas en Argentina, determinando la conformación del grupo inversor y sus cambios en el tiempo, la capacidad de presión de los directivos en la esfera gubernamental británica y argentina, las relaciones entre la empresa, el gobierno y los usuarios.⁹⁷

⁹⁶ M.J. López, “Del equilibrio a la crisis de las empresas ferroviarias privadas, 1917-1946”, en M.J. López y J. Waddell (comps.), *Nueva historia del ferrocarril en la Argentina*, Op. Cit. Pp. 103-155; Carlos Escudé, *Gran Bretaña, Estados Unidos y la declinación argentina, 1942-1949*, Buenos Aires, Editorial de Belgrano, c1983, pp. 312-313. Como indica este autor, y apoyándose en documentación diplomática, el gobierno británico tuvo éxito en su plan y las empresas ferroviarias consideraron conveniente este acuerdo. Finalmente también considera que el precio final estuvo determinado por el monto de la deuda inglesa con la Argentina, y no por otros factores.

⁹⁷ Raúl García Heras, *Transporte, negocios y política. La Compañía Anglo Argentina de Tranvías. 1876-1981*, Buenos Aires, 1994.

En esta dirección, el autor se propone en forma explícita, contribuir a los debates sobre el imperialismo, la dependencia y el nacionalismo económico en la Argentina, a la par que analizar los factores que determinan el desempeño de una empresa de servicios públicos desde el enfoque de la historia de empresas. Como conclusión, García Heras establece que la relación entre el estado y la empresa varió significativamente entre el período inicial cuando la dirigencia política local y la opinión pública se manifestaban a favor de la inversión extranjera en función del progreso nacional, y el período de entreguerras, cuando el ascenso del nacionalismo económico, y el aumento del control público sobre las empresas de servicios, habrían debilitado la situación financiera y económica de la firma, agravada luego por los efectos de la crisis del treinta y la guerra mundial. Al igual que lo señalado para las empresas ferroviarias, García Heras juzga poco relevante la capacidad de intervención del gobierno británico a favor de la empresa, a pesar de que las expectativas de los directivos de la Anglo al respecto eran elevadas. Por otra parte, desde comienzos del siglo veinte, el control accionario de la firma fue asumido por la holding belga SOFINA, por lo que la intervención británica a favor de una empresa radicada en Londres y administrada por directivos ingleses, pero controlada por otros grupos, condicionó aún más la respuesta a los reclamos de la firma en coyunturas críticas.

La evolución demográfica de la economía doméstica y el grado de desarrollo tecnológico de los sistemas tuvieron un alto impacto sobre la evolución económica de las empresas de servicios públicos y sobre la extensión de las redes. Las empresas de servicios públicos tienden a conformar monopolios naturales en razón de la elevada inversión en activos fijos y del aprovechamiento de las economías a escala, por lo que la relación con las autoridades locales y el acceso al financiamiento, constituyen factores claves en su desempeño económico de largo plazo. En esta dirección, además del trabajo de García Heras, otros estudios han analizado la trayectoria, estrategias y políticas de inversión de las empresas británicas de servicios públicos, articulando los ciclos de vida de las firmas en los ciclos tecnológicos respectivos, evaluando las características del mercado, y especialmente las modalidades de regulación estatal en cada sector.

En los sectores eléctrico y tranviario, el predominio de las empresas británicas fue claro durante la fase inicial (1880-1900) en condiciones de concurrencia y escasa regulación. No obstante, la fusión de empresas y la concentración del sector producidas como consecuencia de las innovaciones tecnológicas y organizacionales en la industria eléctrica (sistema de corriente alterna, incorporación de turbinas y transformadores; creación de las compañías holding eléctricas) determinaron el desplazamiento de las empresas británicas por empresas multinacionales alemanas desde fines del siglo diecinueve, ingresando luego las empresas suizas y belgas antes de la guerra, y las empresas norteamericanas en los años veinte.⁹⁸

La electrificación de las empresas tranviarias por ejemplo, implicó que la explotación se hiciera más intensiva en capital y que las empresas tranviarias se integraran a los Holdings que se crearon para financiar la instalación y explotación de

⁹⁸Colin Lewis, "Capital, Tecnología y nacionalismo; economía política de los tranvías urbanos en América Latina, 1850-1960", en *Revista de Historia TST Transportes Servicios y Telecomunicaciones*, n° 14, Madrid, 2008, pp 42-89; Norma Lanciotti, "Ciclos de vida en empresas de servicios públicos. Las compañías eléctricas británicas y norteamericanas en Argentina, 1887-1950", *Revista de Historia Económica- Journal of Iberian and Latin American Economic History*, XXVI:3, 2008.

sistemas eléctricos a nivel global. El estilo de financiamiento y los conocimientos técnicos asociados a esta actividad fueron desarrollados por multinacionales productoras de material eléctrico asociadas a bancos de inversión que constituyeron grandes compañías holding, las cuales adquirieron a las empresas británicas del sector. Por otra parte, para las primeras compañías tranviarias, el periodo de entreguerras representó una coyuntura crítica por la competencia cada vez más acentuada con otros medios de transporte, como subterráneos, autobuses y automóviles. En el sector tranviario, el capital y la tecnología británica fueron menos significativos que en el sector ferroviario y financiero. Las empresas tranviarias fueron entonces rápidamente desplazadas, según Lewis, como consecuencia de la modalidad de financiamiento del sistema, basado en la emisión de obligaciones. Este método, implicaba un fuerte endeudamiento que dio origen a conductas más conservadoras por parte de los directivos de empresas, tal como sucedió en la Compañía Anglo Argentina de Electricidad en cuanto a las decisiones de ampliar la red, lo cual motivó los reclamos de los usuarios y el aumento de la conflictividad.⁹⁹

Similares modalidades de financiamiento y de inversión fueron implementadas por las empresas de aguas corrientes y cloacas. Sin embargo, dado que el ciclo tecnológico de estas empresas había llegado a su desarrollo más alto durante el siglo diecinueve, las empresas británicas que realizaron una importante inversión inicial en la instalación de los sistemas de salubridad, continuaron operando con rentabilidades aceptables hasta la crisis de 1930.¹⁰⁰

En clave comparada, Colin Lewis ha señalado que en México, hubo una intervención más temprana del capital canadiense y estadounidense, que en el caso argentino. Por otra parte, la influencia de la revolución mexicana determinó un rechazo más temprano a la intervención del capital extranjero. Tanto en el sector eléctrico como en el sector tranviario, el estado mexicano tuvo una postura más intervencionista que en el resto del continente, sobre todo desde la década del veinte.¹⁰¹

En términos generales, las investigaciones históricas recientes muestran que la relación entre las empresas ferroviarias y de servicios públicos y el estado fue más problemática que lo anteriormente supuesto, y que dicha relación varió sustantivamente desde la etapa inicial de las inversiones inglesas cuando el estado carecía de los recursos técnicos y financieros necesarios para desarrollar los sistemas de transporte y servicios públicos en función de lo cual optaron por promover la inversión extranjera, hasta comienzos del novecientos, cuando como resultado de la concentración económica en estos sectores y la tendencia a la formación de monopolios, sumados a la incipiente

⁹⁹C. Lewis, "Capital, Tecnología y nacionalismo; economía política de los tranvías urbanos en América Latina, 1850-1960", op. cit., Lewis Colin, "Anglo-criollo rather than British: Early investments in Argentinian Railways and Utilities", en J. Schvarzer, A. Regalsky y T. Gomez (comp.), *Estudios sobre la Historia de los Ferrocarriles Argentinos (1857-1940)*, CESP, Buenos Aires, 2008, pp. 223-270; R. García Heras, "Capitales extranjeros, poder político y transporte urbano de pasajeros: La Compañía de Tranvías Anglo Argentina Ltda. de Buenos Aires, Argentina, 1930-1943", en *Desarrollo Económico*, vol. 32, n° 125, Buenos Aires, IDES, abril-junio 1992, pp. 35-56.

¹⁰⁰ Norma Lanciotti, "Empresas autónomas y Grupos de inversión. Las empresas del Grupo Morrison en Rosario, Argentina (1890-1930)", *Investigaciones de Historia Económica* 3:8, Madrid, 2007, pp. 109-139.

¹⁰¹ C. Lewis, "Capital, Tecnología y nacionalismo; economía política de los tranvías urbanos en América Latina, 1850-1960", op. cit., Lanciotti «Foreign Investments in Electric Utilities: A Comparative Analysis of Belgian and American Companies in Argentina, 1890-1959». *Business History Review*, 82 (3), 2008, pp. 505-508.

conformación de una burocracia técnica en el ámbito estatal, dieron origen a la primera legislación en materia ferroviaria, a la inversión y gestión estatal en el sistema ferroviario así como en los sistemas de aguas y cloacas. Esta transformación propició la ampliación de las capacidades estatales en la regulación de los sistemas gestionados por empresas extranjeras, y en la gestión directa de empresas ferroviarias y de salubridad. La clara excepción en este punto, la constituyen las empresas eléctricas y tranviarias, que siguieron operando bajo un débil control estatal.

Más allá del acuerdo firmado entre los gobiernos británico y argentino en 1933, la crisis de 1930 produjo efectos que implicaron un profundo cambio en las relaciones entre el estado y las empresas extranjeras de transporte y de servicios públicos, entre los cuales podemos mencionar: el viraje de la política económica argentina hacia la utilización de herramientas fiscales y monetarias para enfrentar la crisis, el surgimiento de los reclamos por rebajas tarifarias por parte de los usuarios, la caída de la rentabilidad de las empresas británicas de transporte y servicios, el creciente desinterés del gobierno británico por sus inversiones en la Argentina y el ascenso del nacionalismo económico.

Los autores coinciden en que el desarrollo de la inversión británica en el sector ferroviario culminó en 1930, y que la crisis dio comienzo a la decadencia de las empresas hasta su nacionalización. Una situación similar se identifica entre las empresas tranviarias y de salubridad que habían quedado bajo el control británico. La transferencia de las empresas extranjeras a la esfera estatal habría resultado del mencionado cambio estructural en confluencia con el auge de las propuestas nacionalistas que convocaban a sectores influyentes de la dirigencia política y de la opinión pública argentina. En esta línea de análisis, la toma del poder por parte del grupo de militares que encabezaron el golpe de 1943 y la posterior nacionalización de las empresas francesas e inglesas bajo el gobierno peronista fueron el corolario indefectible del proceso iniciado en los años treinta.

II. Argentina y Gran Bretaña después de la segunda guerra mundial. Datos, interrogantes y problemas.

Hacia 1941, la inversión extranjera total se estimaba oficialmente en 9,057 millones de pesos (2,500 millones de USS), de los cuales el 60 por ciento correspondía a Gran Bretaña (principalmente, ferrocarriles), 20 por ciento a EEUU, 11 por ciento a Bélgica, 5 por ciento a Francia, y menores porcentajes de inversión suiza, italiana, alemana y holandesa.¹⁰² La política económica implementada por el gobierno militar entre 1943 y 1945, y continuada por el gobierno peronista, promovió profundos cambios en la estructura y magnitud de la inversión extranjera en Argentina.

A partir de 1945 se agudizó la reducción del monto absoluto de capitales extranjeros. Varias causas contribuyeron a este descenso, entre las cuales se destacan la política de rescate de la deuda pública externa consolidada, la confiscación de bienes enemigos durante la guerra¹⁰³, la nacionalización de empresas de servicios públicos y la

¹⁰² Eduardo Jorge, *Industria y concentración económica*, Buenos Aires, Siglo XXI Editores, 1971.

¹⁰³ Las compañías alemanas fueron privatizadas nuevamente en 1958. Algunas fueron adquiridas por sus antiguos propietarios, otras fueron vendidas a inversores argentinos, y un grupo continuó siendo estatal.

posterior liquidación voluntaria de empresas extranjeras. Tomando en consideración que hacia 1945, el 38.1 por ciento del capital extranjero estaba invertido en ferrocarriles, la adquisición de las empresas ferroviarias británicas, así como la expropiación de las compañías alemanas y de las empresas de electricidad norteamericanas determinaron que en 1949, el stock de inversión extranjera directa disminuyera al 5.4 por ciento del total de capital fijo invertido, a la par que el capital nacional aumentara su participación. Además, la nacionalización de los ferrocarriles significó el final del predominio británico, y desde entonces la inversión norteamericana ocupó el primer lugar en términos de stock de inversión extranjera directa.

Asimismo, a partir de entonces cambió radicalmente la estructura de las inversiones privadas, ya que el sector predominante pasó a ser la producción de bienes. Según las encuestas del Banco Central, en 1955 las industrias química y de bienes de capital ocupaban la tercera parte de las inversiones, y las industrias de bienes de consumo, otro tanto. También para esta fecha, el 31 por ciento del capital extranjero provenía de los Estados Unidos y el 21,8 por ciento del Reino Unido. (Ver cuadro n° 7)

En la década de 1950 se produjeron una serie de reformas económicas que pretendieron asignarle al capital extranjero un rol complementario al de las inversiones privadas nacionales y al sector estatal. Se sancionaron entonces distintas medidas tendientes a incentivar el arribo de capitales extranjeros. Entre ellas, se destaca la sanción del primer régimen legal orgánico para la radicación de capitales extranjeros (Ley 14.222 de 1953). Luego del derrocamiento del peronismo en 1955, se le asignó un rol aun más activo y se promulgó un nuevo régimen legal (ley 14.780), aunque la respuesta a estas medidas no fue inmediata.

A partir de 1958, en consonancia con la expansión internacional de las empresas multinacionales, se produjo una nueva oleada de radicación de empresas extranjeras, principalmente estadounidenses que duró hasta los primeros años de la década del setenta.¹⁰⁴ Entre 1959 y 1962 el Poder ejecutivo autorizó 254 radicaciones de empresas cuyas actividades cubrían todo el espectro industrial, aunque el 90 por ciento de los nuevos capitales estuvieron concentrados en los rubros de química, petroquímica, derivados del petróleo y empresas automotrices.¹⁰⁵ Más del 60 por ciento de estos flujos provinieron de los Estados Unidos. (Ver cuadro n° 7).

En el largo plazo, entre 1958 y 1963 se generó el 23 por ciento del incremento total de la inversión extranjera registrado entre 1912 y 1975. Como lo han remarcado diversos estudios, la inversión extranjera tuvo un amplio impacto en la transformación

Claudio Belini, "Reestructurando el estado industrial: el caso de la privatización de DiNIE, 1955-1962" *Desarrollo Económico*, Bs. As., vol. 81, n° 1, abril-junio de 2006, p. 89-116. Sobre la controversia entre el gobierno y el grupo Bemberg, ver Claudio Belini, "Monopolios, poder y política. Perón contra el grupo Bemberg, 1948-1959", *Secuencia. Revista de Historia y Ciencias Sociales* n° 70, enero- abril de 2008, México, p. 101-128.

¹⁰⁴ Alfred D. Chandler, B. Mazlish, *Leviathans. Multinational Corporations and the New Global History*, Cambridge, 2005, Geoffrey Jones, *Multinationals and global capitalism: from the nineteenth to the twenty-first century*, Oxford, 2005. Sobre las multinacionales norteamericanas: Mira Wilkins, *The emergence of multinational enterprise: American business abroad from the colonial era to 1914*, Cambridge, 1970 y *The maturing of multinational enterprise: American business abroad from 1914 to 1970*, Cambridge, 1974, entre otros.

¹⁰⁵ Esta síntesis está elaborada a partir de datos de Naciones Unidas, *Las Empresas transnacionales en la Argentina*. Santiago de Chile, Estudios e informes de la CEPAL 56, 1986.

de la industria argentina, pero el modelo sustitutivo desarrollado agudizó la dependencia de los insumos extranjeros, con sus efectos negativos para la actividad económica en general (mediante el denominado estrangulamiento de la economía)¹⁰⁶. El flujo de capitales tuvo una caída en la década del 70, cuando se impusieron nuevos marcos legales (el más significativo en 1973), de tipo más restrictivo. El dominio de los Estados Unidos se amplió y en el periodo 1955-1972 su participación en la radicación de nuevos capitales trepó al 50 por ciento, seguida de Suiza (9,6 por ciento) Francia (6 por ciento), Alemania Occidental e Italia (5,2 por ciento) y finalmente Gran Bretaña con un 4,5 por ciento, un porcentaje que contrasta notablemente con el enorme peso que supo tener el capital británico en la primera mitad del siglo XX en Argentina. (Ver cuadro N° 7)

A partir de 1976 y hasta 1983 se inició otra etapa de radicación de inversiones extranjeras, en parte impulsadas por un nuevo cambio en la legislación que eliminó las restricciones al capital extranjero. Pero la llegada de capitales fue mucho más paulatina y menor que en la etapa previa (1955-1976), registrándose incluso una caída a finales de los 80. Más del 40 por ciento de los capitales extranjeros autorizados entre 1976-1981 fueron norteamericanos. Los dos sectores principales en esta última etapa fueron la actividad petrolera y financiera, siendo menores las inversiones en las actividades manufactureras (aunque esta seguía concentrando la mitad del valor de las inversiones). Por su parte, la participación de Gran Bretaña fue inexistente en estos años, y las estadísticas la incluyen con el “resto de países” (es decir menos del 1 por ciento), siendo Estados Unidos, Italia, Francia y Alemania Occidental en ese orden, los países de destino de los nuevos capitales radicados en Argentina hasta 1983.

Los cambios en el escenario latinoamericano a partir de los años 60, caracterizados por la fuerte expansión de la inversión extranjera directa en el sector industrial, motivaron una serie de investigaciones cuyo propósito fue evaluar el comportamiento de la inversión extranjera directa, con foco en las grandes multinacionales y subsidiarias, el impacto en las economías locales y las relaciones con los gobiernos.¹⁰⁷ Las controversias se suscitaron alrededor del impacto de las operaciones de estas empresas, y en la posibilidad o no de conciliar los intereses de las empresas transnacionales y sus filiales con los objetivos de las políticas económicas, pero también sociales y políticas, de los países anfitriones.¹⁰⁸

El grueso de esta bibliografía sobre empresas extranjeras no adopta el enfoque de la historia empresarial, sino por el contrario son numerosos los aportes desde el área de *international business*, las relaciones políticas y enfoques macroeconómicos basados en análisis econométricos y otras metodologías cuantitativas y agregadas, con énfasis en

¹⁰⁶ Carlos Díaz Alejandro, *Essays on the Economic History of the Argentine Republic*, New Haven, 1970. El mejor ejemplo es la industria automotriz y su efecto sobre la balanza de pagos. De acuerdo a Sourrouille entre 1959 y 1975 las importaciones de bienes fueron superiores a las exportaciones y el pago de regalías, utilidades e interés excedió el monto de la inversión directa ingresada.

¹⁰⁷ Grosse, Robert E. *Multinationals in Latin America*, London, New York, Routledge, 1989. Véase también *Empresas transnacionales, procesos de reestructuración industrial y políticas económicas en América Latina* / Giovanni Stumpo y Jorge Katz (eds), Buenos Aires : Alianza Editorial ; Santiago de Chile : CEPAL, 1998. Debe advertirse que la mayoría de los trabajos enfoca su atención en periodos posteriores a 1980.

¹⁰⁸ Entre una multiplicidad de estudios por citar en este renglón, se destaca el trabajo “Inversiones extranjeras en América Latina: política económica, decisiones de inversión y comportamiento económico de las filiales” de Juan V. Sourrouille, Francisco Gatto, Bernardo Kosacoff y la colaboración de Javier Cardozo. Buenos Aires: Instituto para la Integración de América Latina, Banco Interamericano de Desarrollo, 1984.

el área de policy-making. También abundan a partir de 1950, los informes de la ONU y la CEPAL, el Banco Interamericano, y otros organismos internacionales sobre empresas transnacionales en la Argentina, mayoritariamente centrados en el desempeño de las multinacionales norteamericanas.¹⁰⁹

Lamentablemente, los trabajos que analizan las relaciones argentino-británicas en el período posterior a 1950 son escasos, a pesar de que como ha quedado expuesto este periodo es de particular relevancia, pues hasta la segunda guerra mundial Gran Bretaña fue el mayor socio comercial del país, tomando entre un quinto y un tercio de sus exportaciones y vendiéndole una proporción similar de las importaciones. El rápido deterioro de esta posición hasta alcanzar porcentajes menores al 10 por ciento de las importaciones, coincidió con la consolidación de Estados Unidos y el incremento de la participación de Francia y Alemania en la balanza comercial.

La escasez de análisis de los factores económicos y empresarios después de 1945 se debe a que la mayoría de los análisis de la relación anglo-británica durante la guerra y épocas posteriores, adoptaron el enfoque de las relaciones internacionales, basado en documentación oficial del Departamento de Estado y/o del Foreign Office.¹¹⁰ Estos trabajos más que evaluar las actividades económicas o empresarias, abordan la dinámica de las negociaciones comerciales y financieras entre Gran Bretaña, Argentina y los Estados Unidos, o expresado de otro modo, el rebalanceo de la relación anglo-norteamericana en la Argentina de posguerra.¹¹¹ También se ha hecho un fuerte hincapié en las políticas peronistas, siendo mucho menor el interés en el periodo 1950-1970.

En esta dirección, se han destacado por ejemplo los debates sobre la nacionalización de las empresas extranjeras. (Ver cuadro n° 8). Desde perspectivas críticas, se ha evaluado que el gobierno peronista podría haberle dado otro uso a las divisas, especialmente para corregir debilidades estructurales de la economía, y no para nacionalizar ferrocarriles y repatriar deuda.¹¹² Frente al criticismo en torno a la política económica peronista, en general, y a las políticas comerciales en particular; otros autores han optado por enfatizar el impacto de los factores externos y las condiciones macroeconómicas en las políticas implementadas durante el gobierno de Perón. Jorge Fodor critica, por ejemplo, los supuestos de Carlos Díaz Alejandro, para quien las

¹⁰⁹ United Nations. Economic Commission for Latin America. *El financiamiento externo de América Latina*. Nueva York, 1964, Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas (Buenos Aires, Argentina), Las inversiones extranjeras en la Argentina, Buenos Aires, La Fundación, 1973. O, entre múltiples ejemplos más recientes, *Foreign direct investment in Latin America*, Manuel R. Agosin, editor. Washington, D.C.: Inter-American Development Bank; Baltimore, MD: distributed by the Johns Hopkins University Press, 1995.

¹¹⁰ Escudé, Carlos, *Gran Bretaña, Estados Unidos y la declinación argentina, 1942-1949*, Buenos Aires, Editorial de Belgrano, c1983. Mario Rapoport, *Gran Bretaña, Estados Unidos y las clases dirigentes argentinas, 1940- 1945*, Editorial de Belgrano, Buenos Aires, 1980, entre otros autores.

¹¹¹ La crítica bibliográfica que realizó Rapoport al libro de Escudé generó el debate entre ambos sobre la relación triangular y las políticas implementadas en las décadas de 1930 y 1940. Mientras Escudé pone el acento crítico en las políticas peronistas y la política de industrialización para explicar la mala performance argentina post 1950, Rapoport sin negar la influencia posterior de los factores externo e interno, considera que las principales responsabilidades en el fracaso del desarrollo económico argentino deben buscarse en épocas anteriores a las que trata Escudé (léase antes de 1945). En tal sentido, Rapoport critica a la clase dirigente de los años 30, de no percibir que su "vieja asociada imperial" ya estaba transitando un "inexorable" proceso de decadencia. Ambos textos fueron publicados en la revista *Desarrollo Económico*, Vol. 23, No. 92 (Jan. - Mar., 1984).

¹¹² Entre los autores críticos de la política del gobierno peronista, puede nombrarse a Carlos Díaz Alejandro, *Essays on the Economic History of the Argentine Republic*, New Haven, 1970.

políticas económicas del período 1943-1955 no fueron una reacción a las condiciones económicas existentes, sino la articulación oportunista de visiones nacionalistas del pasado, con la evaluación errónea de posibilidades presentes y futuras orientada por fines populistas. Fodor establece que no hay evidencia histórica que sustente esta posición a la par que no identifica cambios en la política económica de comercio exterior en 1943 ni en 1955, que signifiquen una ruptura con la política anterior o posterior. Retomando el planteo de Raúl Prebisch en el informe de la CEPAL de 1949, establece que los obstáculos al desarrollo económico fueron similares en la década de 1930 y en la posguerra, lo cual explica la continuidad de las políticas económicas en ambos momentos. Considerando el deterioro de los términos del intercambio, la crítica situación financiera de los países europeos en la postguerra, y la hostilidad de los Estados Unidos hacia Argentina, la expansión de la exportación de bienes agrarios habría estado limitada por la ausencia de mercados, por lo cual el peronismo habría seguido la única opción posible de apostar a la industrialización.¹¹³

Quien ha terciado en esta disputa fue Carlos Escude quien por un lado, acuerda con Fodor en que Estados Unidos era el único país que podía proveerle los bienes necesarios a la Argentina para poder profundizar su industrialización, y con ello el modelo económico vigente, ya que las posibilidades de inserción de la Argentina en la economía mundial eran peores que durante la década del treinta, como para plantear un posible retorno a las políticas dominantes previas a la gran depresión. Por otro lado, considera –apoyando a Díaz Alejandro– que los efectos de la inconvertibilidad de la libra “no hubiesen sido tan graves si el gobierno de Perón no hubiera despilfarrado reservas en políticas de nacionalización y armamentismo”. Argumenta que no sólo se utilizaron fondos para la nacionalización de los ferrocarriles, sino que también se emplearon para la repatriación de deuda en el área de moneda libre, como fue el pago por la compra de la River Plate Telephone Company (subsidiaria de la empresa norteamericana ITT). En tal sentido, Escude se inclina por considerar que en la nacionalización de los servicios públicos influyeron menos los temas económicos y más los políticos, ya que la nacionalización se asumió como política de gobierno. Finalmente, entiende que la venta de los ferrocarriles fue una “trampa británica”. Para este autor, con la venta de los ferrocarriles Gran Bretaña se quitaba de encima dos problemas que acentuaban su dependencia con Argentina (la deuda y los ferrocarriles), mientras que la Argentina se vio menos beneficiada al perder armas de negociación futuras.¹¹⁴ No obstante, reconoce – en acuerdo con Fodor– que si no se hubieran adquirido los ferrocarriles, la Argentina habría mantenido su condición de acreedora de Gran Bretaña cuando en el corto plazo había pocas opciones disponibles para utilizar ese dinero. El autor concluye postulando que la política de nacionalización no sería el eje para desentrañar los problemas futuros de la Argentina, sino que los mismos se habrían vinculado con otros factores tales como el boicot norteamericano y la inconvertibilidad de la libra luego de 1947.

Los estudios desde las relaciones internacionales también resultaron útiles para incorporar otros factores al debate sobre la declinación británica. Ya que además de los problemas internos de Gran Bretaña en la relación con Argentina en la inmediata

¹¹³ Jorge Fodor, “La política de exportación agrícola de Perón. 1946-1948: ¿dogmatismo o sentido común?”, en David Rock (comp.), *Argentina en el siglo veinte. Economía y desarrollo político desde la élite conservadora a Perón-Perón*, op. cit., pp 168-199

¹¹⁴ Escudé, Carlos, *Gran Bretaña, Estados Unidos y la declinación argentina, 1942-1949*, Buenos Aires, Editorial de Belgrano, c1983, pp 354-356.

postguerra y la oposición norteamericana a las políticas del primer gobierno peronista, estos estudios señalan que el papel jugado por los Estados Unidos fue clave en tanto decidió priorizar las necesidades de Europa antes que aquellas de América Latina.¹¹⁵ En tal sentido, MacDonald, en su estudio sobre las relaciones anglo-norteamericanas en Argentina destaca que la prioridad norteamericana fue apoyar la recuperación de Gran Bretaña por sobre otras consideraciones, y también la cerrada oposición a las políticas peronistas, lo cual dejó poca capacidad de maniobra a la Argentina. Asimismo, otros autores expresan que la debilidad económica de Gran Bretaña provocaba su adhesión – aunque no sin resistencias- a la política norteamericana en la región. Acuciada por los problemas de la recuperación de posguerra, Gran Bretaña apostó por políticas pragmáticas y de corto plazo que contribuyeron a reforzar su declinación en la vida económica de la Argentina.

Desde la historia económica, una de las pocas excepciones al diagnóstico de escasez de trabajos, es un artículo de Colin Lewis quien se suma a la visión de una declinación absoluta de la relación anglo-argentina después de la segunda postguerra, e intenta explicar sus causas, con eje en la dinámica del comercio bilateral.¹¹⁶ Este autor llama la atención sobre un error común en los trabajos que analizan la relación comercial anglo-argentina basándose en la comparación absoluta de los volúmenes comerciales entre un periodo y otro, porque ignoran los cambios ocurridos en Argentina desde los 1930s. Lewis considera que deben analizarse los cambios en la composición de las importaciones asociados al desarrollo de la industria argentina.¹¹⁷ Dado que la industrialización sustitutiva se aceleró desde los años 40, diversificándose la producción industrial, e incrementando la participación local en los bienes de consumo, la demanda de importaciones se reorientó hacia los bienes de capital y semiterminados. Con datos tomados del clásico estudio de la CEPAL de 1958 y del trabajo de Díaz Alejandro, Lewis analiza la evolución en los cambios en las composiciones de las importaciones, y encuentra, en coincidencia con los estudios sobre el particular, que Gran Bretaña era incapaz de proveer los bienes que la Argentina demandaba por entonces.

Lewis explica el declive no sólo por las restricciones británicas de las exportaciones de productos necesarios para la economía argentina en el periodo post-1940 (como maquinarias y petróleo); sino también por otro tipo de factores internos, vinculados con los efectos sociales de las políticas al agro, el aumento del empleo urbano y cambios en demanda de bienes (en especial por el mayor consumo de carnes en el mercado interno) los que provocaron en conjunto un reacomodo en el uso de recursos y factores de producción, y limitaron la capacidad exportadora de la Argentina.

¿Era inevitable el declive de la relación anglo-argentina? Colin Lewis intenta balancear los cambios macro y microeconómicos, para postular que el declive era inevitable. Al respecto, menciona que después de la segunda guerra mundial, los cambios en las relaciones comerciales entre ambos países fueron un reflejo de los cambios que habían tenido lugar en las respectivas economías domésticas y en sus

¹¹⁵ MacDonald C.A. “The United States, Britain and Argentina in the years immediately after the Second World War”, en *The Political Economy of Argentina, 1880-1946*, eds. Di Tella, G.; Platt, D.C.M., 1986, 183-200.

¹¹⁶ Lewis Colin, “Anglo-Argentine Trade, 1945-1965”, en *Argentina in the Twentieth Century*, David Rock (ed), Gerald Duckworth, 1975.

¹¹⁷ María Inés Barbero y Fernando Rocchi “Industry and Industrialization in Argentina in the Long Run: from its Origins to the 1970's”, en G. Della Paolera and A. Taylor. *The New Economic History of Argentina*, Cambridge, 2003.

posiciones comerciales relativas. Luego agrega que resulta discutible pensar que Gran Bretaña hubiera podido ejercer mayor presión para mantener la antigua relación, la respuesta sería probablemente negativa.¹¹⁸

Por su parte, Roger Gravil recuperando parte del legado de la visión más nacionalista o dependentista en su análisis de los años 30, considera que se podría haber evitado.¹¹⁹ Pero su valoración apela a juicios contrafácticos, ya que para evitar el declive, Gran Bretaña debería haber sido capaz de suplir a la Argentina con los bienes que demandaba por sus planes de industrialización, mejorar su sistema comercial –reemplazo de *house-system*- y finalmente, ser capaz de exportar bienes de capital más baratos. Para Rory Miller¹²⁰ la respuesta también es negativa: la relación anglo-argentina se desintegró porque ninguna de las partes podía sostener el nivel de exportaciones de alimentos o insumos industriales y combustibles que la otra parte esperaba. Situación que, en 1950 ya había sido aceptada por los británicos.

Un factor que aparecería soslayado por estos autores al momento de considerar el colapso de la relación anglo-argentina es el papel del nacionalismo económico¹²¹, el cual, curiosamente –o no tanto- era considerado por los británicos como el mayor obstáculo para reforzar las relaciones entre ambos países. Carlos Escudé por ejemplo, considera que el surgimiento del peronismo marcó el principio del colapso de la relación bilateral y en la documentación británica por él analizada, vislumbra una desconfianza creciente respecto de la Argentina.¹²² Miller agrega que más adelante, a inicios de los años sesenta, la abrupta caída de las inversiones y el bajo volumen del comercio, con saldo negativo hacia Gran Bretaña marcarían, ya no la desconfianza sino un claro desinterés económico y político por la Argentina, lo que profundizó aun más el enfriamiento de una relación que alcanzó su punto crítico y mayor tensión durante el conflicto de Malvinas.¹²³

En los sesenta se abrió una nueva etapa, aunque cuantitativamente menor, de presencia británica argentina. La evaluación de la participación británica desde entonces también ha sido revisitada recientemente. A los factores mencionados en el debate sobre la declinación británica en la Argentina, se sumaba el juicio de los hombres de

¹¹⁸ Lewis Colin, “Anglo-Argentine Trade, 1945-1965”, en *Argentina in the Twentieth Century*, David Rock (ed), Gerald Duckworth, 1975, p. 134

¹¹⁹ Gravil, Roger. *The Anglo-Argentine connection, 1900-1939*, Boulder, Westview Press, 1985.

¹²⁰ Miller Rory, *Britain and Latin America in the nineteenth and twentieth centuries*, Published : London ; New York : Longman, 1993, p. 230

¹²¹ La balanza comercial era altamente desfavorable a Gran Bretaña para entonces. El gobierno británico reclamaba que la Argentina utilizara las libras ingresadas por las exportaciones para el reembolso de sus deudas. En realidad, las divisas que ingresaban a la Argentina por su comercio con Gran Bretaña se aplicaban a la compra de petróleo y bienes de capital en el área del dólar. La Argentina, según los funcionarios británicos, no realizaba ningún esfuerzo y/o propuesta para modificar el desequilibrio de la balanza comercial. Escudé, Carlos, *Gran Bretaña, Estados Unidos y la declinación argentina, 1942-1949*, Buenos Aires, Editorial de Belgrano, c1983.

¹²² Leslie Bethell, “Britain and Latin America in historical perspective”, en Bulmer-Thomas, V., *British trade with Latin America in the nineteenth and twentieth centuries*, London: Institute of Latin American Studies, 1998.

¹²³ Klaus-John Dodds, “Geopolitics in the Foreign Office: British representations of Argentina 1945-1961”, *Transactions of the Institute of British Geographers*, New Series, Vol. 19, No. 3, 1994, pp. 273-290. Este autor considera que “the 1950s, for instance, was a time when Anglo-Argentine trade had virtually collapsed and a period when geopolitical competition over the Falkland Islands and Antarctica was to change from pressing legal claims to outbreaks of violence. These conflicts were later neutralized by the emergence of the Antarctic Treaty System in 1959-61”.

negocios británicos no eran capaces de llegar a un acuerdo con el nacionalismo latinoamericano y, en consecuencia, se retiraron o fueron expulsados de la región.¹²⁴ Sin embargo, el mismo Rory Miller ha relativizado alguna de estas interpretaciones tempranas, incorporando algo más de ‘optimismo’ a la evaluación sobre el desempeño del sector empresarial manufacturero británico en América Latina, considerando el desempeño de un grupo de multinacionales después de la segunda postguerra.

Al aceptar la declinación como inevitable, esta interpretación ya no se encuentra anclada en la gloria de las épocas doradas, ni en la decepción por la mala performance británica a nivel mundial, y permite superar las imágenes pesimistas inducidas por los informes consulares, los índices de comercio exterior o la caída del stock de capital invertido, para rescatar algunos indicios y tendencias que caracterizarían a la nueva relación entre Inglaterra y Argentina post 1950 y hasta 1970. En tal sentido, Rory Miller puntualiza que los intereses de la inversión británica en América Latina recuperaron su vigor en las dos décadas siguientes a la segunda guerra mundial.¹²⁵ No obstante, en esta nueva etapa de la relación anglo-argentina, deben explorarse otros niveles. Por ejemplo, el protagonismo empresario no le correspondió a las free-standing companies -con intereses en ferrocarriles y servicios públicos- sino a un grupo de multinacionales británicas que decidieron expandir o iniciar sus actividades industriales en un contexto de mayor intervencionismo económico. Asimismo, rescata algo ya conocido pero por momentos soslayado, y es que los planes de nacionalización no afectaron a todos los intereses británicos por igual. En el sector comercial y bancario muchas compañías de larga trayectoria continuaron operando después de 1960. Aunque también reconoce que algunas de estas compañías debieron reajustar sus operaciones. ¿Cuáles fueron las estrategias? Son temas que requieren mayor estudio. El autor no brinda una respuesta uniforme, pero considera que el ejemplo de algunas empresas británicas habilita la reinterpretación del comportamiento del mundo empresarial británico en América Latina y en Argentina después de 1950.

Al igual que lo postulado sobre la capacidad de adaptación de las multinacionales a los modernos métodos de ventas en sociedades consumo masivo, también considera que otros sectores se caracterizaron por una creciente flexibilidad para adaptarse a los nuevos contextos institucionales, que contrastaría con las imágenes más pesimistas y con las acusaciones de conservadurismo realizadas al management inglés en los años treinta. También este autor en sus últimos trabajos puntualiza que más allá de lo retórico, el nacionalismo económico en su versión más extrema, -expropiación sin compensación- nunca fue una amenaza real para los intereses británicos en Argentina.¹²⁶

Incluso considera que el nacionalismo económico en países como la Argentina, aparejaron oportunidades para aquellas compañías dispuestas a invertir financieramente y en recursos humanos, y por lo tanto, más allá de las dificultades en el corto plazo, algunas empresas habría estado en condiciones de superar estas situaciones. El acceso de documentación de Unilever le permite constatar que durante el peronismo, algunos ejecutivos veían beneficioso en el largo plazo la aplicación de las políticas de impulso industrial propulsadas por Perón. En este nivel, se ratifica nuevamente que las visiones

¹²⁴ Leslie Bethell, “Britain and Latin America in historical perspective”, en Bulmer-Thomas, V., *British trade with Latin America in the nineteenth and twentieth centuries*, London: Institute of Latin American Studies, 1998.

¹²⁵ Miller Rory, “British Firms and Populist Nationalism in Post-War Latin America”, *XIV International Economic History Congress*, Helsinki, Finland, 2006.

¹²⁶ Miller Rory “British Firms and Populist Nationalism in Post-War Latin America”, *XIV International Economic History Congress*, Helsinki, Finland, 2006.

derivadas de la lectura de los documentos diplomáticos y de los archivos empresariales no siempre resultan equivalentes. Desde su perspectiva, considera que algunas compañías manufactureras (Shell, Unilever, Reckitt Benckiser y Glaxo), como ya venía sucediendo desde los años treinta, no evaluaron como preocupantes las políticas de mayor intervención económica. En tal sentido, recordando la dinámica de radicación de capitales post 1955, las industrias manufactureras reanudaron el ciclo de inversión atraídas por un mercado interno protegido y por los incentivos generados por las barreras arancelarias y no tarifarias como las cuotas de importación, control de cambios y otras políticas de promoción a los capitales privados.

Bulmer-Thomas ratifica esta mirada con cierto grado de optimismo –aunque ciertamente moderado- en su evaluación de la performance británica en América Latina post 1960.¹²⁷ Si bien no puede desconocerse que en el caso argentino los vínculos comerciales se deterioraron con el estallido de la Guerra de Malvinas en 1982; la pérdida del mercado argentino fue progresiva (recordemos que aun en 1950 representaba casi la mitad de las importaciones de América Latina según se observa en el cuadro n° 1), tornándose absoluta en 1982, lo cual elevó a Brasil como principal socio comercial. Para explicar las causas del declive antes de 1980, Bulmer-Thomas pondera tanto los factores internos de las economías latinoamericanas (crisis económicas y bloques regionales), como la inclinación de Gran Bretaña hacia los mercados europeos. Al igual que Miller, entiende que la aguda reducción del flujo comercial no tuvo un correlato similar en las inversiones (financieras y directas) a partir de la radicación de empresas multinacionales, especialmente en los años sesenta. También considera que se han subvalorado aquellas importaciones británicas que habrían sido canalizadas mediante sus subsidiarias en los Estados Unidos, deprimiendo las estadísticas comerciales con Argentina. Tampoco deja de considerar otros factores explicativos de la mala performance exportadora desde 1970s, tales como el alto costo del crédito, la preferencia por mercados de habla inglesa culturalmente afines, y que en las últimas décadas, las ventajas comparativas inglesas se consolidaron en la exportación de servicios, un rubro no registrado en las estadísticas de comercio con América Latina. En todo caso, este autor sopesa las dificultades para establecer la importancia relativa de cada uno de estos factores, sin abordar investigaciones específicas.

Finalmente, Bulmer-Thomas menciona que desde 1990 se han incrementado los flujos de exportación hacia Latinoamérica y hacia Argentina en particular, debido al crecimiento de la economía a principios de los noventa y al cierre del embargo comercial. Pero su principal conclusión, es que Gran Bretaña retomó desde los años sesenta –aunque desde un lugar secundario en comparación con los Estados Unidos- su rol de exportador de capital hacia la región, aunque no haya podido revertir su reducida participación como exportador e importador de bienes. Se detecta aquí un patrón claramente divergente a lo sucedido durante el auge de las relaciones anglo-argentinas.

III. Observaciones, diagnóstico y propuestas para una agenda de investigación.

¹²⁷ Bulmer-Thomas, V., *British trade with Latin America in the nineteenth and twentieth centuries*, London: Institute of Latin American Studies, 1998.

En las secciones anteriores, hemos presentado los ejes temáticos y problemáticos desarrollados por los estudios previos sobre las relaciones económicas argentino-británicas, considerando las inversiones, el comercio y las empresas. Asimismo, hemos examinado las distintas interpretaciones sobre las características y las causas del declive de la economía británica, y su impacto en Argentina, con mención a las discusiones sobre la pérdida de competitividad de las empresas británicas en el exterior. En una evaluación del desempeño de la economía argentina en el largo plazo, estos debates adquieren un singular interés por la complementariedad de ambas economías desde mediados del siglo diecinueve hasta mediados de los años veinte, cuando los múltiples efectos y consecuencias de la Depresión –y en el contexto de una creciente rivalidad entre los Estados Unidos y Gran Bretaña por el dominio del mercado argentino– terminaron por resquebrajar la estructura de relaciones económicas previa a la gran guerra.

En términos generales, se distinguen dos modelos de análisis del tema que nos ha convocado. El primero de ellos, se inscribe en una matriz estructuralista que explica las relaciones entre los países sobre la base de la posición de las respectivas economías en el sistema económico mundial. En esta dirección, los estudios británicos se centraron en la naturaleza de las relaciones entre Gran Bretaña y América Latina, en sus variantes de imperialismo de libre cambio o imperialismo de negocios, con el objetivo de explicar las razones de la caída de la economía británica asociadas al declive del imperio. Una posición equivalente pero desde la perspectiva de la periferia, fue adoptada por los estudios latinoamericanos y argentinos, que interpretaban la frustración del desarrollo económico latinoamericano como resultado de su dependencia de las economías industrializadas en un sistema de dominación mundial hegemonizado por Gran Bretaña.

En este modelo interpretativo de matriz estructuralista, bajo los términos de imperialismo (formal o informal) y de la dependencia, el rol del estado y de las empresas ha sido minimizado. Calificados por unos u otros en forma negativa, el estado y las empresas fueron presentados generalmente como obstáculos para el desempeño satisfactorio de las empresas o para el desarrollo de la economía según la posición respectiva. En esta línea, el análisis de los recursos materiales, las relaciones sociales y las políticas económicas por un lado; al igual que las estrategias, formas de organización y modalidades de financiamiento de las empresas y grupos de inversión por otro, se orientó en principio a corroborar o a refutar las hipótesis planteadas según la perspectiva del imperialismo o de la dependencia. Consecuentemente, la mayoría de los estudios inscriptos en este modelo se basó en el análisis fuentes gubernamentales, principalmente en los archivos de relaciones exteriores, y en información estadística, priorizando un tipo de información que representa los resultados de las decisiones políticas más que el proceso de toma de decisiones, las políticas fallidas y las condiciones de posibilidad de los consensos o conflictos que dieron origen a las políticas de gobierno o a las estrategias de las empresas

Desde finales de los años setenta, con la crisis de los paradigmas estructuralistas y de las teorías macro-sociales, la reconsideración del rol de los agentes, de sus comportamientos y prácticas económicas con el fin de explicar los procesos históricos en su temporalidad y especificidad, comenzó por valorizar la documentación relativa a distintos actores desde un enfoque micro-analítico. Los estudios de caso basados en archivos de empresas, prensa y en la documentación oficial proveniente de distintas dependencias estatales y niveles gubernamentales que participaban en la definición de

las políticas de gobierno, aportaron una significativa evidencia empírica que contribuyó a relativizar la mayoría de los supuestos establecidos previamente. Estos estudios identificaron además, las decisiones y relaciones entre las empresas británicas, el estado y los cambios en el mercado local e internacional en función de los ciclos económicos y tecnológicos de cada actividad.

Como consecuencia, se cristalizó una visión histórica más precisa sobre el estado y sobre el mundo empresarial según la cual, las relaciones entre capital extranjero, elites y estado distaban del esquema de opuestos y alianzas que las explicaciones previas habían postulado. En esta dirección, la declinación de la influencia británica (primero relativa, después absoluta) en la economía argentina fue interpretada a la luz del declive de la economía de Gran Bretaña, su reorientación hacia sus dominios imperiales y más tarde hacia Europa; pero también como resultado de los cambios económicos y políticos de los países latinoamericanos, principalmente de los procesos de industrialización, el reposicionamiento norteamericano, el fortalecimiento de la acción estatal en la esfera económica y la implementación de políticas de integración regional, entre otros factores.

No obstante los significativos avances en el conocimiento del tema, cabe señalar un conjunto de tópicos y de problemas significativos que hasta el momento no han sido analizados, según lo detallado a continuación:

1. La mayoría de los estudios de caso abarcan sólo el período de auge de las relaciones argentino-británicas. Aún para aquellos sectores que fueron destino tradicional de las inversiones británicas en Argentina, como el sector financiero e inmobiliario, no se cuenta con investigaciones que caractericen la evolución de las empresas por sector en el período posterior a la primera guerra mundial. Una situación similar se identifica en el sector de servicios públicos, que convocó a una importante proporción de inversión británica en Argentina.
2. No se han producido estudios sobre la relación entre comercio, inversiones y empresas en el largo plazo para el período posterior a la segunda guerra mundial. La importancia de este tema es clave para explicar el declive de la economía británica, compararla con la participación de otros países cuyas relaciones económicas con Argentina se consolidaron, y para revisar la relación entre estos cambios y el deterioro de la economía argentina.
3. El rol del estado y de las políticas económicas argentinas en la evolución de la inversión británica y en el desempeño económico de las empresas para el período posterior a 1930 tampoco ha merecido un análisis sistemático. Resulta notable que la amplia discusión sobre la nacionalización de las empresas británicas realizada por el gobierno peronista se haya centrado casi exclusivamente en las alternativas presentadas por los acuerdos de compra firmados entre Gran Bretaña y Argentina, y sobre todo en su impacto en las relaciones diplomáticas. Restan realizar estudios específicos sobre cada una de las empresas nacionalizadas con especial atención a las diferentes situaciones económico-financieras de las compañías al momento de su transferencia al estado (capital, activo fijo, rentabilidad, coeficientes de explotación) a la vez que comparar la modalidad de nacionalización de las empresas según su actividad.
4. Para el período posterior a 1960, y exceptuando los trabajos de Rory Miller, no existen estudios sobre empresas británicas en Argentina que permitan

comprender las estrategias empresariales en los nuevos contextos socio-económicos y realizar comparaciones entre multinacionales de distinto origen.

5. El impacto de la inversión británica en Argentina en lo que refiere a la transferencia de tecnología, conocimientos técnicos y de gestión, la formación de comunidades de negocios, y la organización de los sistemas productivos y de comercialización no ha sido analizado. Considerando que la participación de empresas británicas fue significativa en la fase inicial de industrialización, la evaluación de este tema resulta prioritaria para identificar los recursos y las modalidades de industrialización en el período temprano a fin de determinar los cambios introducidos por otras empresas de capital extranjero y por el estado en la etapa posterior.

A lo largo de este itinerario se han identificado una serie de temas que, a nuestro criterio, deberían ser revisados y analizados en el marco de un proyecto de investigación de largo plazo sobre los vínculos entre Gran Bretaña y Argentina en el siglo XX. En tal sentido, formulamos una propuesta de agenda de investigación, organizada en función de cinco grandes ejes temáticos

En primer lugar, consideramos es necesario realizar un estudio sobre la evolución en el largo plazo y el desempeño económico de las empresas británicas en el siglo veinte.

Para ello, por un lado, deben determinarse los cambios en la distribución sectorial de la inversión directa británica en la Argentina en el largo plazo sobre la base de la evolución del número y del tipo de empresas por período y actividad. Aquí la propuesta de realizar estudios de demografía de empresas se revela adecuada, pues permitiría trazar con mayor sutileza los ciclos de vida empresarios así como indirectamente aproximarse a los niveles de crisis y fracasos o decisiones como retiros y otras estrategias (fusiones), temas poco analizados por la historiografía local.¹²⁸ La identificación de las empresas ingresadas no revela la magnitud de la inversión directa; no obstante constituye un necesario punto de partida para discutir la importancia relativa y el rol de las empresas extranjeras en el desarrollo económico de Argentina. Estos datos constituyen además la base para realizar un ulterior análisis comparativo de la evolución de las empresas británicas en otros países con el fin de evaluar el rol de la inversión extranjera directa en las economías de industrialización tardía. Las fuentes de análisis incluyen los anuarios y guías de sociedades anónimas editados periódicamente en Argentina, así como los informes y listados del Registro Público de Comercio, y las memorias de la Inspección General de Justicia.

Por otro lado, es necesario complementar la abundante información sobre la evolución del comercio y los flujos de inversión en el período, con mayor evidencia cuantitativa sobre las empresas y actores económicos que protagonizaron tanto la etapa de auge de la relación entre ambos países, como las fases siguientes de declive. A partir de la bibliografía existente también resulta dificultoso evaluar las trayectorias y resultados de las empresas y determinar las condiciones de entrada y la continuidad de las empresas en las distintas actividades económicas. Desde el enfoque de historia de

¹²⁸ Algunas de las investigaciones recientes sobre este tema se incluyen en el dossier “Fracasos y ciclos de vida de las empresas en Latinoamérica. Una aproximación histórica”, coordinado por las autoras, a publicarse en el número 24 del Anuario del IEHS, UNCPBA, Argentina

empresas¹²⁹, la propuesta consiste en reconstruir el momento y la evolución del ingreso de las compañías británicas, identificando sus actividades, la evolución del capital invertido y los cambios en el tipo de organización y en la conformación de los cuerpos directivos. Para ello debe realizarse un análisis cualitativo de trayectorias empresariales a partir de la selección de empresas de distintos sectores y tipo de organización.¹³⁰

En esta instancia, se propone profundizar el análisis de la secuencia temporal del mencionado declive para determinar en qué medida y cómo evolucionaron los intereses británicos a lo largo del siglo XX en la Argentina, comprender las razones del cambio en el período posterior a 1950 y comparar la trayectoria británica en la Argentina con lo sucedido en otros países latinoamericanos. Las fuentes documentales comprenden los anuarios y guías de sociedades anónimas editados periódicamente en Argentina, la prensa comercial y económica publicada en Argentina y en Gran Bretaña, los legajos de las compañías británicas disponibles en el *Public Records Office* y en *Companies House*, y los informes anuales de las compañías británicas disponibles en *The London Stock Exchange*.

En segundo lugar, debe profundizarse el análisis de las empresas británicas en actividades diferentes a las ya estudiadas (tales como servicios e industrias no tradicionales), así como en las actividades tradicionales (bancos e instituciones financieras, empresas agrarias y comercialización e industrialización de productos primarios) durante el período posterior a 1914. Dos áreas clave en la expansión de los intereses británicos en la región, como lo fueron el transporte marítimo y los seguros, no han recibido demasiada atención, salvo por estudios pioneros que no han sido continuados. El análisis de la evolución de los negocios, los mecanismos de financiamiento y las estrategias de gestión, las formas de organización y el tipo de vinculación de las compañías legalmente autónomas con las entidades financieras y los grupos de inversión que operaban en la Argentina entre 1919 y 1950 permitirá evaluar la relación entre las capacidades de gestión, los estilos de financiamiento y dirección y el tipo de coordinación ejercida por los grupos inversores en el mercado argentino. Complementariamente, y en relación con el primer objetivo, el análisis cualitativo de trayectorias de empresas y de los grupos de inversión implica revisar los supuestos y las razones del declive de las empresas británicas en el exterior, poniendo en consideración factores como la evolución del mercado local, el ciclo tecnológico, los cambios de la política económica y del rol del Estado, y la incidencia de factores externos en el desempeño de las empresas. En este análisis, se integraría la evaluación del impacto de la inversión británica en la Argentina, de acuerdo a lo señalado en el punto 5 de este apartado.

Las fuentes documentales disponibles para desarrollar este punto comprenden fundamentalmente los archivos de las empresas británicas alojados en *The University College London*, los cuales incluyen correspondencia, informes anuales, documentos legales, libros contables, listas de directorios, estatutos e informes confidenciales del Banco de Londres y Sud América y sus compañías asociadas, y documentación similar

¹²⁹ Entendiendo que la historia de empresas estudia todos los aspectos del desarrollo histórico de las empresas y los empresarios y su articulación con el contexto económico, social, cultural y político.

¹³⁰ Un avance de la aplicación de tal metodología para el análisis de la inversión extranjera directa en la Argentina hasta 1950, puede encontrarse en Lanciotti N. y Lluch A., "Foreign Direct Investment in Argentina: Timing of Entry and Business Activities of Foreign Companies (1860-1950)", *Entreprises et Histoire*, Paris, 2009 (en prensa).

perteneciente a *The River Plate Trust Loan & Agency*, la compañía matriz del grupo Morrison, y las compañías controladas.

En tercer lugar, un nivel que ya ha sido identificado como prioritario en el diseño de una agenda de investigación orientada a evaluar la performance las firmas británicas en la Argentina –y testear debates internacionales-, se vincula con el estudio de las características, cambios y continuidades que adquirieron los sistemas de distribución y comercialización de bienes británicos en el mercado argentino. En este sentido, nos guía el interés en avanzar en el desarrollo de la intermediación comercial y los procesos de distribución, ya que como advierten diferentes autores: *marketing matters*. Caben revisar entonces las estrategias de los industriales y exportadores de origen británico para ampliar y/o sostener su presencia en el mercado argentino, tanto frente a la competencia de otros países, como frente a la creciente producción nacional. Asimismo, será necesario evaluar una serie de elementos determinantes para explicar no sólo la competencia internacional sino también las estrategias de la comercialización de las empresas y agentes comerciales (métodos de distribución, costos, calidad, precios, marcas –*branding*-, promoción y publicidad *advertising methods*), así como su impacto en la sociedad y en el sector de comerciantes locales. Dado que la nueva generación de bienes (denominados *new products* o bienes diferenciados) habría agudizado la rivalidad anglo-americana, este tópico representa un laboratorio excepcional para analizar históricamente las claves del supuesto fracaso de los segundos por sobre los primeros, considerando que parte del éxito de las empresas norteamericanas ha sido atribuida a la mayor innovación y eficiencia de los métodos de distribución.

Otro eje asociado a este punto consiste en estudiar los aspectos financieros y los mecanismos crediticios que permitieron sostener el crecimiento económico y la expansión de las importaciones, el crecimiento del mercado y en forma paralela, del consumo de bienes. Debe considerarse que, durante estas décadas se consolidó un mercado nacional para servicios, bienes y factores de producción, y se registró una política agresiva de numerosas empresas internacionales en el proceso de conquista de nuevos mercados, siendo Argentina uno de los mercados de mayor sofisticación y con altos niveles de consumo a nivel internacional; sin embargo, los mecanismos crediticios detrás de estos procesos continúan siendo terreno aún inexplorado.

Las fuentes documentales comprenden la combinación de información de las empresas, documentación oficial, informes consulares y técnicos (*Foreign Office, Department of Overseas Trade, Treasury, Bank of England*); documentación de instituciones como la *British Chamber of Commerce*; revistas y otras publicaciones especializadas en negocios y comercio internacional (*The Board of Trade Journal, The Economist and South American Journal*, entre otros); libros y panfletos especializados en métodos y estrategias para la venta de productos en América del Sur. En Gran Bretaña, los repositorios se encuentran localizados en Liverpool (*Sydney Jones Library* y archivos privados), y en Londres (*the National Archives, Bank of England archives, y Lloyds Bank*). También pueden mencionarse los archivos localizados en *Warwick University*, en el *Modern Records Centre*, que contiene documentación sobre la industria automotriz. Recursos complementarios se encuentran en *Baker Library* (Harvard University), en su sección “*Historical Collections and Historic Corporate Reports Collection*“, así como en el *Hagley Museum and Library* (Wilmington, Delaware).

En cuarto lugar, el estudio de las empresas británicas en sus diferentes formas de organización en el tiempo, abriría las puertas a otros temas casi inexplorados vinculados con el análisis de los modelos de gestión y de gobierno corporativo, y el análisis de la evolución de los derechos de propiedad y el marco legal. Por ejemplo, debería considerarse el rol de los abogados y de los representantes de empresas extranjeras y a su adecuación a distintos marcos jurídicos e institucionales. En un nivel diferente, aunque vinculado, estudios recientes han iniciado el camino de explorar las innovaciones en management, las cuales habrían sido claves para adaptarse y coexistir en periodos de mayor inestabilidad institucional y de intervencionismo económico estatal (a partir de 1930).¹³¹ Las políticas de personal y reclutamiento de gerentes y staff parece haber sido de vital importancia para las empresas radicadas en Argentina, especialmente después de la segunda guerra mundial. Asimismo, el estudio del impacto de la inversión británica en el campo específico de la innovación tecnológica y la transferencia de conocimientos vehiculizada por los comerciantes, empresarios y empresas multinacionales en diferentes sectores económicos, es otra área que debe ser analizada.

En quinto lugar, cabe señalar que las inversiones y los negocios desarrollados por los inmigrantes y residentes británicos en la Argentina constituyen un capítulo prácticamente inexplorado por la historiografía. Los empresarios de origen británico afincados en el país tuvieron un rol fundamental en la conformación del universo empresarial y en la institucionalización de prácticas de negocios en el temprano siglo diecinueve. Aún cuando los capitales aportados por estos agentes y empresas no integran el campo de la inversión directa, sus actividades fueron claves en la formación de la comunidad británica de negocios que sustentó el ingreso y la continuidad de las empresas británicas en la Argentina. Asimismo, su contribución a la consolidación de prácticas empresariales en el marco de redes de negocios que integraron a empresarios e inversores argentinos dio lugar a sociedades de larga trayectoria, cuyo análisis indudablemente enriquecerá el conocimiento de otros aspectos que solventaron la relación anglo-argentina. Entre ellos, cabe destacar la dimensión social y cultural de la participación británica en el ámbito de las relaciones laborales y del consumo, así como en los estilos de vida de las elites urbanas y rurales.¹³² En la sección de Colecciones especiales y Archivos de la Biblioteca Max Von Buch (Universidad de San Andrés)

¹³¹ Miller Rory, "The British communities and the management of British firms in postwar Latin America", 1996.

¹³² Un análisis sobre la influencia británica en el estilo de vida y en los patrones de consumo de la elite rural argentina durante el último cuarto del siglo diecinueve, en Roy Hora, "Britain, the British landed class, and Argentine Landowners", *Canadian Journal of Latin American and Caribbean Studies*, vol 30, n° 59, 2005, pp. 9-54. Para un análisis de este tema en la primera mitad del siglo veinte, véase Deborah Lynn Jakubs, "A Community of Interests: a social history of the British in Buenos Aires, 1860-1914", PhD thesis, Stanford, 1986; Andrew Graham-Yooll, *The Forgotten Colony: a history of the English-speaking communities in Argentina* (London, 1981), y Alistair Hennessy, "Argentines, Anglo-Argentines and Others", en Alistair Hennessy and John King (eds.), *The Land that England Lost: Argentina and Britain, a special relationship* (London, 1992), pp. 9-48.

Dos estudios sobre empresas fundadas por residentes británicos en Argentina son: el trabajo de Jane Turner Beller sobre la empresa marítima Turner and Co: 125 Years of Shipping in the River Plate" (Buenos Aires, Literature of Latin America, 2004); y el estudio de Paul Dougall sobre Radio Excelsior, titulado *El último broadcaster: la saga de un anglo-criollo en la Argentina, 1887-1977*, (Buenos Aires, Literature of Latin America, 2005). En la colección publicada por la editorial LOLA (Literature of Latin America) pueden encontrarse estudios vinculados a la comunidad británica en la Argentina, tal como la historia del Hospital Británico en Buenos Aires.

existe un amplio y diverso material documental relativo a los residentes británicos y sus asociaciones en la Argentina.

En síntesis, considerando que la inversión británica tuvo un alto impacto en la economía argentina hasta la segunda postguerra, la reconsideración y estudio de los niveles anteriormente mencionados se revela prioritario en pos de explicar el desempeño económico argentino en el largo plazo así como para evaluar la pérdida de la competitividad de las empresas británicas planteada por el debate historiográfico internacional.



Universidad de
San Andrés

IV. Anexo: Cuadros Estadísticos.

Cuadro n° 1

Participación de Argentina en el comercio británico con America Latina, 1870-1995 (en porcentajes)		
Años	Exportaciones británicas a la Argentina	Importaciones británicas de Argentina
1870	11,8	5,9
1890	28,4	25,5
1910	35,4	42,6
1920	37,5	59,4
1930	46,5	55,6
1938	53,9	52,3
1950	25	47,1
1960	25,5	47,1
1970	15,7	19,5
1980	16,4	10,8
1990	2,7	7,7
1995	10,6	10,1
Fuentes: Platt, Miller, Atkinson, IMF, elaborado por BulmerThomas 1998,10		

Cuadro n° 2

Exportaciones británicas hacia la Argentina (como porcentaje del total de X hacia America Latina) 1860-1995		
Año	Argentina	Brasil
1860	12,9	31,4
1913	40,8	22,6
1938	53,8	14,4
1960	24,3	11,1
1980	16,3	20,6
1900	2,8	25,1
1995	11,7	30,2
Fuentes: Platt, Miller, Atkinson, IMF, elaborado por BulmerThomas 1998,3		

Cuadro n° 3

Imports distribution by leading countries of Argentina's foreign trade					
Average annual percentages for selected periods					
Country	1911-1913	1917-1919	1922-1924	1928-1930	1932-34
United Kingdom	30,5	23,5	23,5	19	22,5
United Sates	14,8	35,2	21,7	23,9	13,4
Germany	17,2	0,1	12,2	11,5	9,7
France	9,7	5	6,1	6,4	5,3
Italy	8,3	4,7	7,3	8,9	9,2
Belgium	5,3	0,1	4,9	4,8	4,1
Brazil	2,7	9,1	5,6	3,9	6,1
Netherlands	2,3		1,2	1,4	1,4

Source. Adaptation from Phelps (1938:161)

Cuadro n° 4

Comercio Exterior Argentino, 1945-1965 (millones de dólares a precios corrientes)								
Año	Importaciones				Exportaciones			
	G.B.	U.S.A	TOTAL	%	Total	USA	GB	%
1945	30	41	301	10%	720	158	189	26%
1946	77	167	587	13%	1154	173	254	22%
1947	111	609	1343	8%	1599	159	479	30%
1948	195	577	1563	12%	1630	158	451	28%
1949	183	175	1178	16%	1144	112	238	21%
1950	113	157	965	12%	1177	240	211	18%
1951	111	310	1480	8%	1169	206	200	17%
1952	70	216	1179	6%	688	174	97	14%
1953	49	135	795	6%	1125	213	218	19%
1954	72	128	979	7%	1027	105	188	18%
1955	76	154	1173	6%	929	118	201	22%
1956	53	230	1128	5%	944	118	212	22%
1957	101	307	1310	8%	975	112	237	24%
1958	102	203	1233	8%	994	128	237	24%
1959	90	191	993	9%	1009	107	235	23%
1960	113	327	1249	9%	1079	91	221	20%
1961	140	383	1460	10%	964	84	174	18%
1962	119	396	1357	9%	1216	88	204	17%
1963	78	242	981	8%	1365	150	200	15%
1964	81	255	1077	8%	1410	91	154	11%
1965	73	273	1198	6%	1493	93	153	10%

Fuentes: Elaboración propia sobre la base de Diaz Alejandro (1970)

Cuadro n° 5

Inversiones extranjeras privadas a largo plazo, según país inversor Argentina, 1900/1955 (millones de dólares a precios de 1950)					
Misceláneas					
Años	Reino Unido	Estados Unidos	Otros Países	Total	% UK
1900	1644	376	-	2020	81%
1909	3434	47	1769	5250	65%
1913	4880	99	3251	8230	59%
1917	4644	200	3136	7980	58%
1920	4227	175	2898	7300	58%
1923	4381	440	2279	7100	62%
1927	4366	1054	2160	7580	58%
1931	4294	1436	1910	7640	56%
1934	3481	1536	1903	6920	50%
1940	2958	1108	1504	5570	53%
1945	2271	907	1082	4260	53%
1949	338	447	955	1740	19%
1953	357	494	1019	1870	19%
1955	402	558	900	1860	22%
Fuente: CEPAL, pag 251.					

Universidad de
San Andrés

Cuadro n° 6

Principales rubros de las inversiones extranjeras. Argentina, 1909-1955 (porcentaje del total)						
Años	Ferrocarriles	Misceláneas				Valores Públicos
		Reino Unido	Estados Unidos	Otros Países	Total	
1909	35,7				33,6	30,7
1913	33,1	11,6	1,2	33,3	46,1	20,8
1917	32,9	11,9	1,8	33,8	47,5	19,6
1923	36,7	12,5	2,8	29,9	45,2	18,1
1927	34,2	13	7,6	23,8	44,4	21,4
1931	35,8	12,1	9,8	22,9	44,8	19,4
1934	31,8	11,1	10,3	24,2	45,6	22,6
1940	33,3	11,7	12,3	26,1	50,1	16,6
1945	38,1	11,4	14,1	24,7	50,2	11,7
1949		18	25,7	54,9	98,6	1,4
1953		18,6	26,4	54,5	99,5	0,5
1955		20,8	30,3	48,6	99,7	0,3

Fuente: CEPAL, pag 259

Cuadro n° 7

Distribución por país de origen de las Inversiones extranjeras (radicaciones autorizadas) Argentina, 1955/72 y 1976 (en miles de dólares corrientes y porcentajes)									
Período	Total General	EEUU	Gran Bretaña	Italia	Suiza	Francia	Alemania Occidental	Holanda	Otros Países
1955-57	47.554	29.541	1.833	5.312	142	614	3.770	733	5.605
1958-62	552.992	328.944	32.116	24.058	55.875	18.882	30.474	29.484	33.159
1963-66	77.291	19.054	2.111	10.185	7.358	24.233	4.013	330	10.007
1967-72	132.239	43.932	471	2.573	14.747	4.785	3.724	1.584	60.423
Total	810.076	421.471	36.531	42.128	78.122	48.514	41.981	32.131	109.194
Porcentajes	100%	52,0%	4,5%	5,2%	9,6%	6,0%	5,2%	4,0%	13,5%

Fuente: Cepal, 1986, pag 51.

Cuadro n° 8

Empresas Extranjeras de Servicios Públicos Nacionalizadas entre 1946 y 1948 (en millones de dólares)		
Servicios	Origen del capital	Monto
Teléfonos	Estados Unidos	110,6
Transporte de Buenos Aires	Gran Bretaña	50
Gas (ciudad de Buenos Aires)	Gran Bretaña	36
Gas (Provincia de Buenos Aires)	Gran Bretaña	1,5
Puertos	Gran Bretaña/Francia	19,1
Servicios municipales (Rosario)	Gran Bretaña	8,8
Electricidad	Estados Unidos	14,6
		240,6
Fuente: CEPAL, Análisis y proyecciones del desarrollo económico argentino. ONU, México, 1959.		



Universidad de
San Andrés