

<http://dx.doi.org/10.18232/alhe.985>

Artículos

Las empresas frigoríficas en Argentina: estrategias empresariales y cambios en el sector industrial (1882-1930)

The Meat-Packing Industry in Argentina: Firms, Strategies and the Dynamics of Industrial Change (1882-1930)

Andrea Lluch¹, *  0000-0002-0325-2479

¹ Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas, Buenos Aires, Argentina.

* Correspondencia: alluch@conicet.gov.ar

Resumen. Argentina dominó el mercado mundial de carnes desde inicios del siglo xx, y los frigoríficos representaron una de las principales industrias radicadas en Argentina. Este artículo se propone revisar un tema clásico dentro de la historiografía económica argentina desde una nueva perspectiva, al enfocarse en los actores empresariales e insertar este análisis en un proceso de cambio de la industria de la carne a escala global. La investigación propone una periodización distinta e ilustra las importantes transformaciones (en términos de actores, estrategias y perfiles productivos) que vivió la industria de la carne desde fines del siglo xix hasta finales de los años veinte. Se analiza también cómo el sector se destacó por una temprana y fuerte concentración y por la competencia oligopólica entre las principales empresas, caracterizada por largos periodos de cooperación y breves enfrentamientos por las cuotas de exportación.

Palabras clave: frigoríficos; industria de la carne; cambio industrial.

Abstract. Argentina dominated the world's beef market since the early 20th century, and its meatpacking plants accounted for one of the country's major industries. This article intends to revisit a classical topic in Argentine economic historiography from a new standpoint, focusing on key business players and

CÓMO CITAR: Lluch, A. (2019). Las empresas frigoríficas en Argentina: estrategias empresariales y cambios en el sector industrial (1882-1930). *América Latina en la Historia Económica*, 26(2), e985. DOI: 10.18232/alhe.985



Esta obra está protegida bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial 4.0 Internacional

tackling this analysis as part of a worldwide meatpacking industry change. This research study posits a different periodization and illustrates the significant transformations (involving business actors, strategies and production profiles) undergone by the beef industry from the late 19th century to the late 1920s. It also describes how the export beef industry stood out because of its early, strong concentration and the competition among large companies, which oscillated between long cooperation periods and short clashes as a result of export quotas.

Key words: meat-packing plants; beef industry; industrial change.

JEL: L66; N96; L16; N86.

Recibido: 29 de abril de 2018.

Aceptado: 1 de junio de 2018.

Publicado: 20 de febrero de 2019.

Organismo colaborador: Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica (Argentina) Subsidios (PICT 2010-0501, 2011-2015) y (PICT 2015-3273, 2016-2018).

INTRODUCCIÓN

Los frigoríficos no sólo representaron una de las principales industrias radicadas en Argentina, también se erigieron en importantes vectores para la radicación de capitales (británicos y estadounidenses). La importancia de esta industria es una referencia clásica en la historiografía local, tanto por la magnitud de sus capitales¹ y del personal empleado, como por ser uno de los dos sectores de importancia vinculados con la exportación (el otro, aunque en menor grado, fueron los molinos harineros). Las estadísticas de sociedades anónimas de la Inspección General de Justicia para el año 1930 ponderaban que las once corporaciones fabriles censadas en el rubro ocupaban el segundo puesto en capitales suscritos y realizados, así como por activos fijos –sólo después de las empresas de los rubros de energía eléctrica y fuerza motriz.

No obstante, el difícil acceso a la documentación de estas empresas y la preponderancia del análisis del negocio de carnes desde el comercio de exportación y la economía política han eclipsado, creemos, el estudio del cambio industrial en este sector empresarial, con notorias excepciones, como la temprana investigación de Hanson (1938). A grandes rasgos, proponemos que el análisis de esta industria debe partir de cinco aspectos: *a*) Argentina se convirtió en el líder exportador mundial en la década de 1910; *b*) las empresas extranjeras lograron controlar casi con exclusividad este sector; *c*) Gran Bretaña se constituyó en el mercado cuasi único para las carnes argentinas; *d*) los debates y conflictos en torno al negocio de la carne fueron continuos, pero poca fue la capacidad del Estado para regular el sector (al menos, hasta 1930), y *e*) se trató de una industria con un fuerte impacto en el mercado interno (por ser componente central de la canasta de consumo) y en el externo (por su peso en las exportaciones y sectores económicos vinculados), y caracterizada por una compleja y sofisticada cadena de comercialización orientada hacia los mercados externos –un aspecto poco considerado en estudios previos.

¹Belini (2017, p. 62) considera que el peso de esta actividad se revela en el hecho de que, para 1914, el capital invertido en ella constituía 5 % del total de la industria, pero el valor de su producción se encontraba por encima de 14 por ciento.

No pretendemos abarcar cada uno de los puntos arriba mencionados, ya que se cuenta con variadas y excelentes contribuciones en las que se han analizado la relación entre esta industria, ciclos de precios y exportaciones (Crossley y Greenhill, 1977; Gravil, 1985; Gebhardt, 2000), los debates políticos alrededor del negocio de la carne e intentos regulatorios (fallidos) del sector (Liceaga, 1952; Smith, 1968), el sistema de trabajo industrial, la identidad obrera de los trabajadores (Lobato 1988, 2001), así como la fisonomía de la distribución de la carne en el mercado argentino (Mármol, Giberti, Olivari, 1942; Lluch, 2015), entre otras contribuciones –obras y autores que estas páginas no pueden reconocer con toda justicia.

Este artículo, por lo tanto, se ocupará únicamente de los principales cambios en el sector frigorífico de exportación, y enfocarán su atención principal en los actores empresariales, sin desconocer con ello el peso que otros factores políticos y sociales desempeñaron en el negocio de la carne.² El trabajo se ha organizado en función de una propuesta de periodización que abarca cuatro fases principales. Para cada periodo se realizan una serie de proposiciones argumentativas. En particular, se propone que el estudio de este sector debe estar inscrito en un proceso global y que, en el caso argentino, la industria frigorífica experimentó importantes transformaciones (en términos de actores, estrategias y perfiles productivos) dentro de un proceso de competencia oligopólica, caracterizada por periodos de cooperación y enfrentamiento entre las principales empresas.

FASE I. EXPERIMENTACIÓN E INICIOS DE LA INDUSTRIA FRIGORÍFICA (1882-1903)

El emplazamiento de establecimientos frigoríficos en Argentina se inició en la década de 1880, aunque fue en 1868 que el pionero Carlos Tellier patentó su técnica de refrigeración e impulsó los experimentos iniciales con máquinas frigoríficas. En 1877 se concretó el objetivo de enviar carnes congeladas hacia Europa (en el vapor *Le Frigorifique* y luego en *Le Paraguay*) y, aunque estos experimentos no hallaron gran eco entre los inversionistas, fueron continuados hasta 1882, cuando Eugenio Terrason –francés radicado en Argentina y dueño de un establecimiento saladeril en la zona de San Nicolás de los Arroyos introdujo las primeras cámaras frías, y transformó su saladero en un frigorífico. En 1883, el británico G. W. Drabble estableció en Campana (Zárate, provincia de Buenos Aires) el frigorífico *River Plate Fresh Meat Co.* Desde este establecimiento se habría realizado, en 1883, el primer envío de carnes hacia Europa (7 500 *frozen sheep*).³

Gastón Sansinena –francés radicado en Argentina– compró la grasería La Negra, en Avellaneda, y la transformó en el frigorífico *Compañía Sansinena de Carnes Congeladas* en 1884. Tres años después, fue enviado el primer cargamento hacia Gran Bretaña. Este frigorífico sufrió las

²La reconstrucción de la actividad de los frigoríficos está basada en distintas fuentes de información; algunas de ellas se desglosarán en distintas notas. Véanse otras en Argentina. Ministerio de Agricultura (1922, 1923), Putnam (1923), McFall (1927), Richelet (1928, 1929), Ruano Fournier (1936), Hanson (1938), *Industria del Frío en la República Argentina* (1932) e Informe de la Comisión Especial Investigadora sobre Carnes (1975, t. 1), Liceaga (1952). Para la etapa hasta 1914, véanse Whelpley (1911), Critchell y Raymond (1912), Bergés (1915) *Empire Marketing Board* (1932).

³En 1886, la *River Plate Fresh Meat Co.* estableció otra planta en Colonia. De acuerdo con Critchell y Raymond (1912, p. 77), esta iniciativa no resultó, y la maquinaria fue retirada en 1888, para luego clausurar el establecimiento.

duras consecuencias financieras de la crisis de 1890 y, a partir de entonces, el Grupo Tornquist tomó el control accionario de la empresa, por lo cual en esta investigación se lo considerará como de capitales nacionales.⁴

En 1886 se radicó en Zárate una empresa frigorífica asociada con capitales extranjeros comandados por James Nelson and Sons, firma mayorista y minorista de carnes en el mercado británico. El nombre de esta empresa originalmente fue Nelson's River Plate Meat Co., y en 1889 fue renombrada como Nelson's (New) River Plate Meat Co. De acuerdo con Critchell y Raymond (1912), en 1892 James Nelson and Sons Ltd. fue registrada en Gran Bretaña para unificar los intereses de esta empresa con la James Nelson and Sons. Estos capitales construyeron el frigorífico Las Palmas Produce Co. Ltd. (a orillas del Paraná), registrado en Argentina en 1892. Su organización obedeció a la lógica de integración hacia atrás de estos intereses británicos, pues su principal objetivo era abastecer a su propia red de carnicerías en ese mercado, para lo cual contaban con una flota. Además, realizaron inversiones en Nueva Zelanda y Australia (casi en paralelo que, en Argentina, por medio de la firma Nelson & Brothers). Los Nelson diversificaron sus operaciones aquí al emprender no sólo la exportación de carne congelada, sino también el negocio de la exportación de animales en pie para ser sacrificados en Inglaterra, al menos hasta su prohibición en 1902 (Critchell y Raymond, 1912, p. 142).

En forma paralela a estas inversiones iniciales en la industria frigorífica, se registró una febril presentación de proyectos legislativos para apuntalar su crecimiento. Como resultado, se aprobó una serie de leyes que habría acompañado (ya que no impulsado) el surgimiento de estos primeros emprendimientos fabriles.⁵

Si bien hasta 1903 no se registró ninguna otra apertura exitosa de frigoríficos, no puede desconocerse la existencia de intentos malogrados. Uno de ellos se produjo en 1884, cuando se conformó La Congeladora Argentina, iniciativa de la Sociedad Rural. En 1885, la empresa envió el primer cargamento de 1 000 vacunos y 10 000 ovejas. Sin embargo, esta firma no prosperó y cerró rápidamente (Critchell y Raymond, 1912, p. 80).

Esta primera etapa, que cubre casi dos décadas del siglo XIX, fue de experimentación y de promoción. El cierre de este ciclo (1902-1903) fue considerado un año de gran prosperidad para la industria exportadora de carnes (Pedro Bergés [1915] lo calificó como un año dorado), que coincidió con el afianzamiento del liderazgo de tres empresas frigoríficas, que experimentaron una fuerte subida en los volúmenes de producción –y de exportación. Este proceso también estuvo vinculado con factores externos, como la crisis productiva en Australia, huelgas frigoríficas en Chicago

⁴El *Anuario Pillado* (1900, p. 177), en su edición de 1899, indicaba: "This corporation was legally constituted on September 26, 1891, with the purpose of purchasing and operating the cold-store plant known as "La Negra" placed on the south margin of the Riachuelo (Province of Buenos Aires) and also the branches based in London, Paris, Liverpool, Santos, Havre and Dunkirk. [...] The authorized capital is \$ 2.000.000. —gold, divided in 20 000 shares of \$ 100 each one, which could be increased according its statutes, up to \$ 3 000 000 gold (...). The board of directors is composed of: Ernesto Tornquist, president; Adolfo G. Luro, vice-president; Samuel A. Pearson and Hugo von Bernard, directors; Miles A. Pasman director manager; Walter G. Salmon, deputy manager; Juan P. Oliver; plant administrator; and Guillermo Cook, administrator in Europe".

⁵Por ejemplo, Ley 1.308 de 1883 de Liberación de derechos a la exportación de carnes frescas; Ley 2.234 de 1887 de Subsidios para la exportación de ganado en pie y carnes conservadas; Ley 2.236 de 1887 de Disposiciones de la Ley de Aduanas para fomentar la industria de la carne; Ley 2.402 de 1888 de Garantía del 5 % a las empresas exportadoras de carnes frescas o conservadas; Ley 2.773 de 1890 de Derechos a la exportación de varios productos de la ganadería. Véase Jurado (1941).

y, en especial, con la guerra anglo-bóer, que disparó las exportaciones ganaderas a Sudáfrica. Esta coincidencia de factores cristalizó una coyuntura que motivó la atracción de nuevas inversiones y dio inicio a otro ciclo en la industria frigorífica.

En cuanto a la estructura de la industria, un aspecto central y ya conocido es el alto grado de concentración. Hacia fines del siglo XIX e inicios del XX, sólo tres establecimientos concentraban los envíos desde Argentina. Por ello proponemos que, muy tempranamente, su asociación –respecto de la cual no creemos que se pueda hablar de claro dominio extranjero, dada la importancia de la empresa Sansisena– procuró alcanzar algún grado de cooperación para controlar el mercado de la carne como un oligopolio. Desde entonces, los administradores de estas empresas sostuvieron una conferencia semanal en Londres para discutir las condiciones y, de acuerdo con Gravil (1985), en pos de realizar acuerdos sobre la cantidad de envíos a Gran Bretaña; aunque, según este autor, ello no implicaba que pudieran controlar los precios en el mercado británico, caracterizado por una amplia atomización de la demanda.

Además de la producción y exportación de carnes ovinas y vacunas, también se producía extracto de carne (en especial por el establecimiento Liebig & Co.), renglón de la industria que no será abarcado en este artículo. Asimismo, desde sus inicios, la industria aprovechó y explotó comercialmente los subproductos (para diversificar la producción), aspecto que debe considerarse más allá de su volumen y del valor de las exportaciones, en tanto era crucial para que las empresas maximizaran sus capacidades competitivas (productivas y distributivas) y aprovecharan economías de escala (y en algunos casos, de diversificación).

En relación con la exportación de carne enfriada (o *chilled*) y si bien, como ha señalado Agustina Rayes, las estadísticas oficiales las computaron y registraron sólo desde 1908 este proceso se inició más tempranamente que lo considerado en trabajos previos de otros autores (Lluch y Rayes, 2014). Fuentes contemporáneas indican que desde el año 1900, el frigorífico River Plate Fresh Meat Co. perfeccionó la técnica para producir carnes enfriadas y en 1902 habría realizado el primer embarque a Gran Bretaña (Argentina. Ministerio de Agricultura, 1922; Richelet, 1929). Recordemos además que desde ese mismo año (1902) se prohibieron las exportaciones de ganado en pie desde Argentina, lo que impulsó los envíos de carnes congeladas, pero también, aunque en menor medida, de las enfriadas.⁶ Las estadísticas disponibles del Reporte de Weddel Co. indican que en 1906 y 1907, las importaciones de *chilled beef* (carne vacuna congelada) desde Argentina alcanzaron casi los 500 000 *quarters* y representaban casi 25 % del total de las importaciones al Reino Unido (Weddel & Co., 1916).

Al igual que lo sucedido para las carnes ovinas un tema ampliamente estudiado por la historiografía argentina, detrás de la incipiente especialización en carnes vacunas, fue necesario que se produjera una reconversión de planteles ganaderos y su engorde con pasturas artificiales como la alfalfa, proceso paralelo a las nuevas inversiones destinadas a optimizar el procesamiento de la carne (y para su adecuado transporte) (Giberti, 1981; Hora, 2001).

Los que impulsaron estas transformaciones fueron los frigoríficos, con su demanda de ganado de mejor calidad. Es importante recordar que, a diferencia del congelado –carne tratada a -15° C, que debe ser descongelada antes de ser consumida la carne *chilled* o enfriada se mantiene a temperatura de cero a 2° C, con lo cual llegaba al puerto en estado fresco natural, tierno. Otra diferencia sustancial entre ambos productos es que para que la carne se encuentre apta para la venta y consu-

⁶Véase City of London 1902 [Report of the Medical Officer of Health for Port of London, pp. 37, 40-42] <http://wellcomelibrary.org/moh/report/b19884217>

mo debe comercializarse en un plazo muy corto. El periodo de conservación del *chilled* abarcaba 45 días, circunstancia que favoreció, primero, los embarques desde Estados Unidos y luego los provenientes desde Argentina, pues Australia y Nueva Zelanda estaban distantes a 65 días de navegación en esa época (Bergés, 1915).

No obstante, otra propuesta de este trabajo es que el primer ciclo de envíos de carne enfriada se produjo antes del arribo de las empresas estadounidenses, visión que se contrapone con interpretaciones previas. Por supuesto, en estos años la proporción entre *chilled* y *frozen* era claramente favorable para el último producto (tres a uno, de acuerdo con datos provistos por Whelpley, 1911, p. 49). Pero rápidamente, ya para 1910, el nivel se había emparejado, como consecuencia de un proceso que explicaremos a continuación y en el que confluyeron factores tecnológicos, productivos y comerciales.

FASE II. GRAN CICLO DE INVERSIONES EXTERNAS (1903-1919)

Este segundo ciclo encierra dos subprocesos diacrónicos. El primero es el crecimiento de las inversiones británicas, y también argentinas, potenciadas por los factores anteriormente mencionados. Las exportaciones a Sudáfrica durante la guerra anglo-bóer (1899-1902) establecieron una etapa dorada para el sector, pues las ganancias fueron extraordinarias (de 50 a 100 %, particularmente en los años 1902-1903), capitalizadas sólo por tres compañías (dos británicas y una argentina) (Argentina. Ministerio de Agricultura, 1923, p. 21, Liceaga, 1952; Whelpley, 1911).

En 1903-1904 se inició así una primera ola de inversiones, y en pocos años, se instalaron cinco nuevos frigoríficos. En este proceso no estuvieron ausentes las inversiones argentinas. El primer caso es el de Sansinena, que en 1902 construyó el frigorífico Cuatreros, en cercanías de Bahía Blanca. Posteriormente, esta misma empresa compró un frigorífico en Uruguay (Frigorífico Uruguay, 1909).

En segundo lugar, capitalistas argentinos fundaron en 1902 la Societé Anonyme de Viandes Congelées La Blanca (en el Riachuelo) con un capital fijo de 300 000 libras. Las exportaciones de este establecimiento comenzaron en 1903. Finalmente, en 1905, se inauguró el Frigorífico Argentino (en Valentín Alsina), con un capital de 250 000 libras.

Con mayor impulso que hasta entonces se radicaron nuevos capitales británicos, los cuales, como un aspecto diferencial, al llegar a Argentina ya disponían de cadenas de distribución mayorista y minorista en Gran Bretaña. En 1903 se conformó la sociedad The Smithfield and Argentine Meat Co. (en Zárate, sobre el río Paraná) con un capital social de 200 000 libras (hay ciertas divergencias en cuanto a su nacionalidad, pues algunas fuentes indican participación sólo británica y otros señalan una participación mixta anglo-argentina). Esta planta inició sus exportaciones en 1905. Las estadísticas son elocuentes respecto a la repercusión de estas inversiones en los envíos de carne bovina congelada, ya que sólo en 1905 crecieron 50 % en comparación con el año anterior (Lluch y Rayes, 2014).

Finalmente, en 1903-1904 se conformó La Plata Cold Storage, en el puerto de La Plata, como subsidiaria de una empresa radicada en Sudáfrica, aunque vinculada con capitales británicos. De acuerdo con Critchell y Raymond (1912), al momento de comenzar los envíos al exterior, el mercado sudafricano estaba en crisis y, por lo tanto, fueron redireccionados hacia Inglaterra. Ante este cambio de escenario, el interés de esta empresa fue vender sus instalaciones en el río de la Plata. En 1907 fue comprada por Swift Co., que la rebautizó como Compañía Swift de La Plata.

El segundo proceso que también forma parte de esta segunda ola de inversiones se vincula con la *americanización* de la industria frigorífica. El primer paso fue, como dijimos, el arribo de Swift en 1907. El segundo paso fue la extranjerización, en 1909, del frigorífico La Blanca, el cual pasó a manos de la National Packing Co. (operación realizada en 340 000 libras).⁷ Esta planta, al disolverse la National Packing en 1912, sería controlada luego en forma conjunta por Morris & Co. y Armour & Co. Después, Sulzberger and Sons Co. compró-arrendó el Frigorífico Argentino (lo que constituye un nuevo caso de extranjerización). En 1914 este establecimiento pasó al control de Wilson Argentina (al ser la continuadora de la compradora original) bajo el nombre de Frigorífico Argentino Central. En suma, de las denominadas cinco grandes de Chicago, la Cudagh Packing Co. fue la única que no se radicó en el río de la Plata en este periodo.

La llegada de los frigoríficos estadounidenses –que en otros trabajos se ha asociado a un factor interno del mercado argentino (i. e., una etapa de oro) debe ser leída, por el contrario, en el contexto internacional. Entre los factores a considerar se encuentra el vertiginoso crecimiento del mercado interno estadounidense, que redujo la capacidad de exportación y motivó la búsqueda de fuentes de suministro alternativas para continuar alimentando los canales de comercialización ya establecidos en Gran Bretaña y Europa. Pero, además, las firmas estadounidenses ya sufrían la competencia de las carnes argentinas en el mercado británico, un aspecto que ha sido escasamente considerado (Wilkins, 1970). Reiteramos, antes de la llegada de los frigoríficos estadounidenses, Argentina se había convertido en el otro país capaz de exportar carne vacuna congelada y enfriada, pues las mismas empresas manejaban ambos tipos de productos (Perren, 1978).

La búsqueda de nuevos destinos de inversión permitió entonces resolver los dos problemas que aquejaban al *pool* de la carne estadounidense, el cual también se encontraba presionado por investigaciones antimonopolio en Estados Unidos (Yeager, 1981; Dewey, 1990). Asimismo y si bien Argentina fue el centro principal de radicación de capitales estadounidenses en este rubro, la expansión yanqui alcanzó a Uruguay (como parte de las operaciones en el río de la Plata), Brasil, Canadá, Australia y Nueva Zelanda. La estrategia del capital estadounidense fue adquirir y ampliar plantas ya existentes y modernizarlas, lo cual implicó un incremento de las inversiones de capital y de la capacidad de producir y exportar carne enfriada. Igualmente, la trayectoria de las carnes *chilled* fue menos lineal que lo que plantean algunas interpretaciones, puesto que su crecimiento se vio paralizado por la gran guerra y sólo luego de ella retomaron su curso (Lluch y Rayes, 2014).

Así, en este periodo sobresalen dos subetapas de inversiones u olas de instalación de frigoríficos. Como se observó, hasta 1904-1905, se dio un cierto equilibrio entre capitales británicos y argentinos. La segunda etapa arrancó en 1907 y culminó en 1914, y estuvo representada por la entrada de capital estadounidense (e incluyó procesos de extranjerización de frigoríficos argentinos).⁸

⁷Argentina. Ministerio de Agricultura (1923, p. 22) menciona que las exportaciones de esta empresa a Inglaterra eran consignadas a la Hammond Beef Co., por medio de la cual la carne era distribuida para su venta en el lugar de destino, por las Compañías Armour, Swift, Morris y Hammond. La fuente original es un informe del departamento inglés sobre combinación en el comercio de la carne, presentado en abril de 1909, Cd 46-61.

⁸Una interpretación más clásica propone que la posición oligopólica de las tres compañías británicas fue quebrada en 1907 por la irrupción de los frigoríficos estadounidenses, que desarrollaron el sistema de carne enfriada, con lo que se le abrió al vacuno de calidad un amplio mercado, pero más exigente que el de la carne congelada. Si bien compartimos la primera parte de esta enunciación, aquí hemos puntualizado que los capitales argentinos cumplieron un papel importante en esta etapa, y que los capitales estadounidenses impulsaron este proceso, pero no lo desarrollaron.

Competencia y acuerdos entre empresas

Ríos de tinta han corrido para referirse a las prácticas monopólicas de los frigoríficos. Desde sus inicios, la industria estuvo integrada hacia delante –aunque sin controlar en Argentina la producción de ganado, por lo cual el foco estuvo puesto en estructuras de compra y comercialización: “The three great companies bought their stock, froze the meat, shipped it in vessels owned or chartered by themselves, and landed and sold it in Great Britain. The Sansinena Co. and the River Plate Fresh Meat Co. distributed and sold their meat through the usual wholesale channels, whilst Messrs. James Nelson and Sons relied mainly upon their shops” (Critchell y Raymond, 1912, p. 264).

Asimismo, desde sus inicios, la industria estuvo concentrada, lo cual facilitó los llamados *gentlemen’s agreements*. Pero lo que queremos enfatizar es que los acuerdos de reparto de mercado y precios conformaban un rasgo anterior al arribo de las grandes firmas estadounidenses, aunque su presencia implicó que se ajustaran los mecanismos, y desde entonces, la industria se caracterizó por periodos de competencia oligopólica, seguidos de arreglos y coordinación.⁹

Sin ser el foco de este trabajo, cabe indicar que fue la presencia de Swift en el mercado y sus deseos de expandir la cuota asignada de exportación la que provocó en 1908 el estallido de lo que se conoce como la primera guerra de carnes en Argentina (1908-1911).¹⁰ La salida del conflicto de precios por el *dumping* ejercido por Swift se produjo gracias a un acuerdo firmado en 1911 (denominado Conferencia de fletes), donde las presiones angloargentinas habrían cumplido una cuota importante, en función de su peso político, y en especial, por el control británico del transporte marítimo.¹¹ Se fijaron entonces nuevas cuotas de faena de carnes para cada grupo de empresas a partir del año 1912.

Este acuerdo (y los subsiguientes) fueron denunciados tanto local como externamente (Londres y Washington), y se convirtieron en objeto de investigaciones antimonopolio (i. e., Reporte, 1919). La defensa esbozada por las empresas argumentaba que la carne *chilled* era un producto perecedero, lo cual obligaba a “sincronizar todas las etapas de su manipuleo, desde el momento mismo en que el animal es faenado hasta que se expende para el consumo en el mercado de ultramar”. La historiografía, por el contrario, ha puesto el acento en la subordinación de la ganadería argentina a intereses extranjeros y en el impacto de la diferenciación entre productores invernales y criadores. De acuerdo con esta perspectiva, los primeros se aliaban con los frigoríficos, en detrimento de los segundos (considerando en particular el efecto de estos eventos en el precio de venta de los ganados).¹²

⁹Liceaga es una excepción, ya que también puntualiza el inicio de prácticas de *trustificación* y de otros acuerdos antes de la llegada de las empresas estadounidenses (Liceaga, 1952).

¹⁰Tradicionalmente se las ha definido como guerras de carnes, y consistieron en la competencia entre los frigoríficos británicos y estadounidenses por alcanzar el máximo de faena y exportaciones mediante alzas de precios ganaderos.

¹¹Las compañías navieras británicas Royal Mail, Pacific Steam, H. W. Nelson, Furness Withy, Houlders, Prince, McIver y Houston controlaron casi completamente el transporte de carne refrigerada, véase Gravil (1985).

¹²En Argentina. Ministerio de Agricultura (1923, p. 23) se propone que la renovación de la competencia sin restricciones entre los frigoríficos de Argentina, de acuerdo con un informe contenido en un memorándum del Departamento de Comercio inglés, dio por resultado un aumento de cerca de 50 % en el precio del ganado en Argentina, de mayo de 1912 a mayo de 1913. Mientras tanto, los precios de la carne a bordo en el río de la Plata aumentaron cerca de un penique por libra. Al mismo tiempo, la existencia de carne argentina que podría obtenerse en el Reino Unido había aumentado 75 %, mientras que el precio de la carne en Londres había bajado cerca de un penique por libra. Cita como fuente *The London Times* (17 de junio de 1913, p. 17).

Este convenio, de todos modos, tuvo corta vida. En abril de 1913, La Blanca (propiedad de Armour & Morris) solicitó ampliar sus embarques en un 70 %, conforme había aumentado su capacidad industrial (lo que se explica en tanto Swift fue la principal interesada en ampliar su cuota de *chilled beef* luego de la primera guerra). Estos enfrentamientos condensaron lo que tradicionalmente se conoce como la segunda guerra de las carnes (1913-1914), la cual finalizó poco antes del inminente estallido de la primera guerra mundial. La Conferencia de fletes de 1914 (luego de reuniones en Londres y Chicago) distribuyó nuevas cuotas: 58.5 % le correspondió a Estados Unidos; 29.64 % a Inglaterra; y 11.86 %, a Argentina (Liceaga, 1952). Ambas *guerras*, desde nuestra visión, se vincularon con la maduración de inversiones estadounidenses en Argentina y también con el claro descenso de los embarques desde Estados Unidos (lo que explica el mayor interés y agresividad de estas firmas en el río de la Plata). Para entonces, en 1913, los intereses estadounidenses controlaban más de 45 % de la oferta de carnes (local e importada) en el mercado londinense.

La interpretación tradicional sobre estos enfrentamientos es que las empresas estadounidenses buscaron suprimir a sus rivales angloargentinas. Nuestra postura, sin desconocer este rasgo, busca enfatizar que también existía cierto grado de rivalidad entre las empresas estadounidenses. Ambos sucesos provocaron reacciones en el Congreso, y hasta se avanzó en la interpelación del ministro de Agricultura, en lo que llegó casi al punto de ser el primer debate parlamentario sobre el monopolio de la carne en Argentina.¹³ Sin embargo, en las esferas políticas y legislativas locales predominó la idea de no intervenir directamente y ninguna ley al respecto fue aprobada en esta década (a pesar de los varios proyectos presentados).

Los intereses británicos respondieron –junto con el ya mencionado intento de apelar a la intervención del gobierno argentino–¹⁴ con tácticas defensivas, representadas por una serie de absorciones y fusiones (en pos de la racionalización, según Chandler, 1990). A comienzos de 1914, Las Palmas Produce Co. Ltd. (propiedad de James Nelson and Sons) se fusionó con River Plate Fresh Meat Co. Ltd., para conformar la British and Argentine Meat Company Ltd.¹⁵ También estuvo asociada a esta operación la compañía naviera británica Royal Mail Steamship Co. Ltd. (Argentina. Ministerio de Agricultura, 1922, 1923).

Detrás de estas discusiones y enfrentamientos se escondía no sólo la mencionada ampliación de capacidad de los nuevos frigoríficos estadounidenses y la necesidad de reducir las pérdidas, sino también un aspecto vinculado con el proceso de comercialización y que se refiere a la importancia de sostener o aumentar los porcentajes de reparto del transporte marítimo. La Conferencia (mediante acuerdos privados entre empresas) era el ente que disponía de todas aquellas bodegas frigoríficas que llegaban al río de la Plata (lo que permitía la consolidación y concentración de las empresas). Estas debían abonar a las compañías navieras el flete por cada viaje, y esto funcionaba, en principio, como una reserva, pero también evitaba que otros interesados remitieran carnes al extranjero sin negociar con ellas. Como señalaba Richelet (1929), algunos vapores con cámaras frigoríficas partían desde Argentina con la mitad o tres cuartos de carga, y –desde su criterio– muy poco les importaba esto a las compañías navieras, pues ellas recibían el pago del flete completo de

¹³Se conformó una comisión especial en el Congreso argentino donde se presentaron tres iniciativas que proponían: a) controlar los *trusts*; b) solicitar un censo ganadero, y c) iniciar una investigación sobre el comercio de carnes.

¹⁴En junio de 1913, los intereses de origen británico y argentino elevaron una nota al gobierno argentino en la que se solicitaba la intervención para prevenir las exportaciones excesivas de carnes por dos firmas “asociadas con The American Beef Trust” (*Anuario Argentino*, 1915-1916, p. 239).

¹⁵La porción del capital Nelson fue aumentada a 2 000 000 de libras y a los accionistas del viejo River Plate Co. les fue concedido 55 % del *stock* de la nueva compañía.

la Conferencia para tenerlos clausurados o a medio trabajar. Richelet entendía que esta institución creaba costos extras a las compañías en Argentina, a los que se sumaban los cargos administrativos de sostener esta institución en Londres y la comisión de 1 y 4 % sobre todos los fletes por carnes y subproductos del río de la Plata a la firma Kaye and Son Co. de Londres por la misión de encargarse de la distribución de las bodegas frigoríficas que embarcan carnes para Gran Bretaña.

FASE III. MERCADO INTERVENIDO, NUEVAS INVERSIONES Y ÉPOCA DE PROSPERIDAD:
LA PRIMERA GUERRA MUNDIAL

El estallido de la Gran Guerra trajo aparejados enormes cambios en el comercio mundial de carnes. Sin embargo, no se paralizaron las inversiones, y durante los años del conflicto bélico se produjo la apertura de frigoríficos en la Patagonia (Frigorífico Río Grande y Frigorífico Armour de Santa Cruz) y tuvieron lugar otros reacomodamientos, tales como el inicio de las operaciones del Frigorífico Argentino en 1914, de la planta de Armour La Plata en 1915, y de la Anglo South American Meat Co., controlada por la Union Cold Storage en 1916 (vinculada al grupo Vestey).¹⁶

La mayor novedad, no obstante, fue que durante estos años el comercio hacia Gran Bretaña se encontró intervenido y controlado por el gobierno de ese país, con lo cual se favoreció a algunas empresas sobre otras, en especial la de Las Palmas (véase cuadro 1).¹⁷

Si bien el funcionamiento de las empresas estadounidenses se vio afectado, no lo fue en modo catastrófico. Como informaba la *Review of the Frozen Meat Trade* (Weddel & Co.), en 1916, las cuatro firmas estadounidenses que funcionaban en el río de la Plata manejaron 34 % de la producción mundial de carnes congeladas y enfriadas contra 28 % de 1913.¹⁸ En conjunto, para las compañías frigoríficas este fue un periodo positivo, pero plagado de desafíos por las alteraciones de los mercados de destino, la intervención del gobierno inglés –que favoreció en particular a Las Palmas (véase cuadro 1)–, y de cambios relativos en las posiciones de las empresas, pero que de ningún modo podría ser descrito como crítico. Por ello es que proponemos que el contexto bélico fue una etapa de reajustes internos, de cambios en el perfil productivo (por tipo de exportaciones dominantes) y de consolidación de las empresas estadounidenses ya no sólo en el río de la Plata, sino en América del Sur, al haber arribado a Brasil y Paraguay a partir de 1913.

FASE IV. REACOMODOS Y CONSOLIDACIÓN DE LA INDUSTRIA FRIGORÍFICA (1921-1930)

Los años veinte, en conjunto, fueron de consolidación y crecimiento (con el interregno de un nuevo enfrentamiento interempresarial entre 1925-1927). Sin embargo, es necesario puntualizar que –de acuerdo con Hanson (1938)– en esta década se distinguen distintos submomentos: *a*) de fuerte caída en los beneficios luego del auge de la primera guerra (1920-1921); *b*) de competencia restringida por el acuerdo de fletes (1922-1924); *c*) de confrontación (1925-1927); y *d*) de un nuevo arreglo a partir de 1928, que conllevó el cierre o desplazamiento de algunos intereses británicos (por lo menos hasta 1930, que es el periodo analizado en este artículo) y la consolidación de los tres actores empresariales que realizaron fuertes inversiones hasta el final de la década (y que explican el auge de exportaciones de carnes enfriadas ya referido).

¹⁶La usina de Zárate fue completada en 1916. Una nueva en Uruguay, en 1916, fue el Frigorífico Artigas.

¹⁷Para detalles sobre este periodo y las regulaciones de las exportaciones del río de la Plata, véase Argentina. Ministerio de Agricultura (1923).

¹⁸*The Economist*, 23 de junio de 1917 p. 1.149.

CUADRO 1. EXPORTACIÓN DE CARNE DE ARGENTINA Y URUGUAY, NÚMERO DE ENFRIADOS Y CONGELADOS EXPORTADOS POR LAS COMPAÑÍAS, 1914-1917, AÑOS ORDINARIOS

Empresa	1914		1915		1916		1917	
	Cantidad	Porcentaje	Cantidad	Porcentaje	Cantidad	Porcentaje	Cantidad	Porcentaje
La Plata (Swift)	1 568 101	29.3	1 382 992	24	1 299 804	19.6	910 061	15.2
Frigorífico Montevideo (Swift)	605 814	11.3	896 665	15.6	816 194	12.3	787 978	13.1
La Plata (Armour)	-	-	356 845	6.2	804 174	12.1	750 868	12.5
La Blanca (Armour & Morris)	858 338	16	721 477	12.5	739 715	11.1	684 904	11.4
Argentino Central (Wilson) ^a	357 899	6.7	376 645	6.5	354 406	5.3	312 369	5.2
Total de firmas								
de Estados Unidos	3 390 152	63.3	3 734 624	64.8	4 014 293	60.4	3 446 180	57.4
Las Palmas (Nelson) ^b	884 443	16.5	866 104	15	1 536 272	23.1	1 480 911	24.7
Smithfield & Argentine	375 544	7	302 428	5.2	345 156	5.2	326 494	5.4
Sansinena	355 993	6.6	362 427	6.3	360 821	5.4	247 689	4.1
Frigorífico Uruguay ^c	354 186	6.6	500 030	8.7	346 207	5.2	267 904	4.55
Anglo-South American	-	-	-	-	47 991	0.7	235 194	3.99
Total	5 360 318	100	5 765 613	100	6 650 740	100	6 004 372	100

^a Anteriormente Frigorífico Argentino. ^b Incluye la River Plate Fresh Meat & Co. ^c Propiedad de Compañía Sansinena.

Fuente: elaboración propia con base en Argentina. Ministerio de Agricultura (1922), p. 30; *Review of the River Plate* (2 de noviembre de 1917, pp. 1081 y 1083).

Si las exportaciones de carnes enfriadas vivieron su momento de oro, los primeros años de la década de 1920 fueron álgidos para el sector ganadero. El auge que la ganadería vivió durante la guerra encontró sus límites a partir de 1920, como consecuencia de la crisis internacional y de la difícil situación por la que atravesó la economía británica a lo largo de toda la década. Es importante mencionar que esto no sucedió sólo en Argentina, en tanto se originaron diversos debates como consecuencia de los reajustes en los mercados luego de la gran guerra y la caída de los precios del ganado (y aumentos de los de la carne). Por ejemplo, en Gran Bretaña y Estados Unidos se organizaron comisiones investigadoras que acusaban a los frigoríficos por los perjuicios en contra de los intereses ganaderos y los consumidores (el pico de estas investigaciones se desarrolló en 1918-1919).

En Argentina, el peso que tuvieron las discusiones sobre los consumidores fue escaso, y el debate se centró en el accionar de los frigoríficos y en el perjuicio causado a los ganaderos, en particular, a los criadores, afectados por una aguda crisis de rentabilidad. Ante esta coyuntura, volvió a plantearse una álgida actividad legislativa y un fuerte debate público (Smith, 1968). Mientras que los grandes estancieros, que eran a su vez los principales proveedores de los frigoríficos, se inclinaban por dejar que actuaran los “mecanismos de mercado”, los pequeños empresarios comenzaron a exigir que el Estado fijara un precio mínimo de venta de la carne, entre otras medidas regulatorias. El Congreso aprobó en 1923 un paquete de leyes, entre ellas la reclamada ley de precio mínimo, y la primera ley antitrust de Argentina.¹⁹ Igualmente, poco después, esta legislación quedó sin ejecución debido a que los frigoríficos suspendieron por completo sus compras. No obstante, se planteó desde entonces el debate sobre el grado de intervención que el Estado debería tener en el manejo de los asuntos ganaderos (una discusión que continuaría a lo largo de toda esta década y se extendería en la siguiente).

Junto con los reajustes de los volúmenes de exportación y los debates sobre la ganadería, se sucedieron importantes cambios en el interior del sector empresarial. La propuesta interpretativa de este trabajo es que circunstancias globales generaron un nuevo reajuste del mapa corporativo en estos años. En este contexto, aparecieron nuevos actores (se inauguró Swift Rosario)²⁰ y otras empresas ampliaron sus instalaciones. También se estableció el Frigorífico Gualeguaychú (1923), aunque no tenemos mayores datos sobre sus operaciones en estos primeros años. Pero el aspecto relevante es que volvió a producirse una serie de fusiones y adquisiciones del lado de los intereses británicos. Los Vestey llegaron a Argentina en 1915-1916, pero recién en 1923 adquirieron la British & Argentine Meat Company. Como señaló Chandler (1990, p. 377), “centralization and rationalization followed”. Más importante aún: “that merger made Union Cold Storage the largest meat retailer in the world. Controlling one-third of the refrigerated storage capacity in Britain and two-thirds of the multiple shop outlets selling fresh or frozen meat, it accounted for 20 % of all meat imported into Britain”.

Al respecto, postulamos que, si bien el año 1907 fue importante por la llegada de Swift a Argentina –puesto que implicó el inicio del arribo estadounidense–, en los años veinte, igual de decisiva fue la influencia de la consolidación del grupo británico Vestey en el río de la Plata para explicar la fisonomía productiva y exportadora de carnes de Argentina en esta década.

¹⁹Para regular el mercado de la carne y apoyar a los productores ganaderos se aprobaron tres leyes específicas (núms. 11.226, 11.227 y 11.228), véase Gravil (1970).

²⁰Esta planta se inauguró en 1924, a orillas del río Paraná, en la ciudad de Villa Gobernador Gálvez, provincia de Santa Fe.

¿Cómo impactó la ampliación de los intereses de Vestey en Argentina? La restructuración de sus intereses en Argentina partió de organizar su propia estructura de ventas en Londres, Liverpool y Glasgow. El frigorífico Anglo fue ampliado y modernizado, se abrieron tiendas minoristas y se estableció una subsidiaria para comerciar en Europa. Como resultado, en junio de 1925, Anglo anunció a la Conferencia que quería ampliar su cuota a 8.5 % al aumentar 75 % su capacidad y modernizar sus sistemas de ventas. Este pedido rompió el acuerdo previo.

La novedad del enfrentamiento entre los frigoríficos en los años veinte radicó en la mayor importancia de sus escalas relativas, pues los conflictos y acuerdos se trazaron entre grandes y pequeñas empresas, lo que generó un escenario muy dinámico. Las ambiciones y expectativas de cada empresa hicieron estallar el acuerdo retomado después de la finalización de la gran guerra en 1925, pero en 1928 se produjo otro pacto, que estipuló un nuevo reparto de cuotas de exportación para las compañías (véase cuadro 2).

Las presiones por limitar la competencia provocaron que continuaran los traspasos y fusiones. Como parte de estos movimientos, en 1927 se arrendó el frigorífico de San Nicolás por cinco años para mantenerlo clausurado. En 1927, también la Conferencia de fletes arrendó por cuatro años –a razón de 90 000 libras al año– el frigorífico Las Palmas y lo mantuvo clausurado. Los considerandos de este arreglo son ilustrativos de las lógicas que sustentaban tales acuerdos (y es una prueba de que no todos los actores tuvieron la misma capacidad de negociación) y de la continuidad de las prácticas, ya que fue similar al que se firmó en 1897 entre Sansinena, Las Palmas Produce Co. y River Plate Fresh Meat Co. cuando arrendaron y clausuraron el frigorífico de San Nicolás.

El arrendamiento de Las Palmas fue presentado a los accionistas en la asamblea general por el presidente de la English and Dutch Meat Co. como fruto de los intentos por llegar a un convenio entre las empresas. “Mr. Kroller, presidente de la citada compañía, dijo que las dificultades aumentaron al conocerse mejor las demandas de las diversas empresas que conformaban la Conferencia, de la cual la English and Dutch Meat Co. no eran miembro si bien trabajaba en armonía con ella” (Richelet, 1929, p. 33).

El otro movimiento se produjo en julio de 1928, cuando la compañía de carnes River Plate British and Continental Meat Co. publicó una declaración para explicar su fusión con la firma Armour.²¹ Después de hacer notar que los asuntos de la empresa, durante el último semestre, habían sido motivo de serias preocupaciones por parte del directorio, la declaración indicaba: “que la desorganización tan acentuada observada en el comercio de carnes del Río de La Plata en el año 1927, sumada a las condiciones desfavorables existentes en Argentina para el desarrollo de los negocios de la empresa, colocó a la compañía en una situación difícil y que por lo tanto, el balance del año financiero que terminó el 31 de diciembre registrará fuertes pérdidas adicionales por ese periodo” (Richelet, 1929, p. 34). En este texto se expresaba que –a raíz de prolongadas negociaciones efectuadas en diversos centros, que tuvieron por objeto colocar a la compañía en una situación comercial y financiera sólida– el directorio había logrado llegar a un acuerdo con la empresa Armour, mediante el cual esta firma se hacía cargo de su explotación y dirección comercial. El directorio de la compañía opinó “que el arreglo efectuado encerraba ventajas de toda índole por cuanto sus establecimientos continuarán en actividad y se conservará la identidad de la empresa como factor definido en el comercio” (Richelet, 1929, p. 35).

²¹Morris y la River Plate de Zárate, que tenía una cuota de 6.5 %, fue absorbida por Armour en septiembre de 1927, al ser arrendado su frigorífico por Haward George Ganet, secretario de la Conferencia, razón por la cual aumentó la cuota de exportación del grupo Armour (Liceaga, 1952).

CUADRO 2. CUOTAS DE EXPORTACIÓN DE CARNES,
RÍO DE LA PLATA (1928)

<i>Compañías frigoríficas</i>	<i>Porcentaje</i>
Swift Co. (La Plata, Rosario, Montevideo y Patagonia)	24.44
Armour y Cía. (La Plata, Santa Cruz, Montevideo)	23.95
Vestey (Anglo, Campana, Paysandú)	22.53
Sansinena (Avellaneda, Uruguay)	6.5
Smithfield (Zárate) Wilson Avellaneda	10
Morris y River Plata Zárate	6.5

Fuente: Liceaga (1952, p. 106).

Posteriormente a la celebración de este contrato, por Armour y la Cía. propietaria del Frigorífico River Plate British and Continental Meat Co., la Conferencia de fletes desdobló este arreglo y dio parte de este contrato en iguales proporciones a Vestey Brothers, Swift y Armour. Este acuerdo significó que el porcentaje de embarques de carnes del río de la Plata que correspondía a este frigorífico se repartiera por partes iguales a las, por entonces, tres firmas importantes del sector.

Detrás de estos enfrentamientos, y siendo otro aspecto ya mencionado por Hanson (1938), es complejo uniformar la estrategia de los frigoríficos y también determinar cómo estas situaciones los afectaron financieramente. Sin embargo, se puede indicar que las pérdidas y las ganancias fueron muy variables en los años veinte, y que algunas de las empresas británicas tuvieron desempeños negativos (no así las estadounidenses especializadas en carnes enfriadas). Asimismo, la única empresa argentina sobreviviente, Sansinena, vivió momentos difíciles (aunque continuó con su estrategia de capitalización) e incluso luego de la sanción de la ley antitrust en Argentina,²² tuvo que retirarse temporalmente de la Conferencia de fletes.

Como parte de este proceso de ajuste y racionalización, algunos frigoríficos desplegaron estrategias paralelas, como la reorientación al mercado interno y también la profundización de procesos de diversificación productiva relacionada, así lo indica el incremento tanto en volúmenes como en valor dentro de las exportaciones de subproductos (véase cuadro 3). Estos datos permiten comprender por qué, para 1932, la faena y congelación de aves, la conservación de huevos, la fabricación de quesos, fiambres y otros artículos alimenticios e industriales consumían buena parte de las operaciones de los frigoríficos grandes.

En relación con la participación de los grandes frigoríficos en el mercado interno, los porcentajes para los años veinte y para el comercio de carnes en la ciudad de Buenos Aires (y alrededores) han sido ubicados entre 20 y 30 % (Smith, 1968, p. 58). Este proceso fue paralelo además al aumento de la proporción de faena destinada al consumo interno versus la exportación, en especial

²²Las discusiones sobre los primeros proyectos de ley “contra la acción de los trust en los productos de la ganadería” se iniciaron en 1909 y fueron retomadas en 1913. A partir de entonces, se abrió una etapa de debate que concluyó con la sanción de la primera ley antimonopolio, en 1923 (núm. 11.210).

CUADRO 3. EXPORTACIÓN DE CARNES Y PRODUCTOS DERIVADOS
DE LA INDUSTRIA FRIGORÍFICA, 1927-1981

Productos	1927		1928		1929		1930	
	Toneladas	Pesos oro	Toneladas	Pesos oro	Toneladas	Pesos oro	Toneladas	Pesos oro
Bovino congelado	286 420	30 948 986	124 685	20 138 890	121 711	21 083 605	98 748	17 712 790
Bovino enfriado	466 669	67 895 079	383 078	71 124 906	357 960	70 118 488	345 525	70 914 069
Carreros congelados	83 126	12 742 747	77 614	14 566 849	80 548	14 089 824	80 360	14 408 556
Carne salada (porcina y vacuna)	2 330	718 227	3 222	885 728	4 718	1 278 721	3 866	967 969
Cerdos congelados	2 716	704 157	3 858	904 297	4 886	1 136 144	4 830	1 114 492
Jamones	11	5 817	26	16 012	36	22 291	19	11 447
Lenguas conservadas	665	182 602	473	378 745	423	329 670	423	312 342
Menudencias de carnes congeladas	33 436	4 127 441	27 769	4 759 654	28 810	3 838 818	27 886	4 064 477
Tocino	4	1 573	78	37 655	25	12 048	14	6 580
Aceite animal	1 435	323 584	1 211	247 969	1 183	241 641	793	160 986
Caldo concentrado	1 485	835 124	2 129	1 326 138	1 675	903 397	1 746	768 495
Carne de cerdo elaborada	805	333 571	946	267 401	1 140	322 276	693	200 133
Carne conservada	61 504	14 631 154	66 836	15 213 354	69 072	16 492 656	62 420	16 651 321
Estearina	3 506	624 395	4 514	724 701	4 714	732 536	5 449	779 328
Extracto de carne	1 087	1 577 171	1 281	2 127 433	1 675	2 549 900	1 682	2 549 960
Harina de carne	2 609	466 999	8 579	711 253	13 077	959 918	9 336	739 201
Grasa de cerdo	213	32 612	24	4 387	16	2 896	112	20 101
Manteca	21 232	13 885 757	20 041	13 374 655	17 031	11 590 449	23 204	13 367 330
Margarina y palmitina	1 708	364 138	1 677	342 931	1 089	210 338	791	144 344
Sebo y grasa derretida	114 981	16 874 750	71 762	11 968 478	68 984	11 595 925	50 847	7 428 935
Chicharrones	8 679	323 406	8 799	407 730	6 903	291 904	5 040	184 441
Tripas saladas	11 271	2 940 923	10 248	2 311 704	10 258	2 341 845	8 714	2 114 438

Tripas secas	324	188 494	132	97 068	128	130 388	125	100 540
Grasa congelada	1 223	221 322	285	45 669	227	35 235	139	23 958
Huevos (por docenas)	976 838	166 035	1 072 639	214 528	481 821	96 364	968 820	193 764
Frutas frescas	4 627	332 918	6 275	598 134	6 552	433 560	5 292	375 265
Aves congeladas	1 068	416 437	1 319	463 022	1 841	582 192	1 117	353 983
Crema	88	8 404	92	60 858	90	59 591	14	8 979
Tasajo	8 292	1 817 688	4 858	1 133 468	343	94 488	155	40 409
Queso	555	210 299	346	141 337	361	151 457	337	124 696
Toneladas								
y pesos oro	1 072 069	173 901 810	832 157	164 594 954	805 476	161 728 565	739 677	155 843 328

Fuente: elaboración propia con base en Industria del Frío en la República Argentina (1982, s. p).

en los años veinte, y fue una tendencia que se reforzó en las décadas siguientes. La participación creciente de los frigoríficos en el mercado interno habría subido al 40 % para la carne vacuna a inicios de los años treinta (a 38.8 % de la ovina y 16.7 % de la porcina).²³

Para los fines de este trabajo, es importante indicar que sólo cuatro frigoríficos eran importantes en este renglón en el periodo 1913-1923: La Negra, La Blanca, Frigorífico Wilson (Valentín Alsina) y, en menor medida, Swift La Plata. Esta categorización no implica desconocer que los otros frigoríficos podían tener carnicerías y vender a mayoristas o minoristas (en bajo volumen). Es notoria la menor presencia de los frigoríficos británicos en este renglón, y en especial, de los intereses de Vestey, lo cual podría explicarse no sólo porque eran minoristas en el mercado británico, sino porque, en general, era una empresa centralizada, integrada verticalmente y menos diversificada, en especial en lo relativo a subproductos y bienes relacionados (Chandler, 1990, p. 378).

Estos rasgos parecen no haber sido compartidos por los otros frigoríficos que se volcaron al mercado interno. El caso de La Negra se habría tratado de una estrategia defensiva ante las dificultades para expandir su cuota de exportación. Así, fue claramente la empresa que mayores esfuerzos realizó en su proceso de integración hacia delante en el mercado local (y también diversificó sus productos). En 1922, este frigorífico contaba ya con 99 locales de venta al público.²⁴ En ese mismo año, faenó 24 840 cabezas, de las cuales, 15 220 fueron destinadas al abastecimiento interno. Este establecimiento logró que en sus instalaciones se centralizara la matanza del municipio de Avellaneda (Ordenanza 72), por lo cual se cerraron otros mataderos particulares y se prohibió la matanza clandestina. Por su parte, el Frigorífico Wilson (Valentín Alsina) fue el tercero entre 1913 y 1922, y proveía de carne a la capital y a algunos partidos de la provincia de Buenos Aires mediante una “flota” de carros cargadores.

Estos dos frigoríficos fueron perdiendo participación relativa en el reparto de las cuotas de exportación fijadas por la Conferencia de fletes. Por lo tanto, para algunos frigoríficos no sólo habría sido un “complemento” a la exportación, sino también una estrategia para sostener la escala de operaciones (y para aprovechar capacidad ociosa), en tanto la rentabilidad de estas fábricas dependía no sólo del precio de compra del ganado sino también de la rápida rotación de productos. Así, para empresas como La Negra o Wilson se habría tratado de una estrategia “defensiva” adoptada frente a los cambios en el interior de la estructura de la industria frigorífica y de los repartos de las cuotas de exportación mediante arreglos entre las empresas.

El frigorífico La Blanca también registraba una importante cuota en el abastecimiento de carnes en Buenos Aires entre 1912 y 1922 (y superó en ese año a La Negra por primera vez en carne de reses bovinas (Serres, 1923). Este caso, junto con el de Swift La Plata, sería distinto, ya que se habría asociado con intentos de promover la racionalización de las operaciones. Incluso, el grado de integración vertical de Swift era muy importante y mayor que el de La Blanca, ya que contaba con departamentos específicos para cada área, como conservas, chanchería, óleo, margarina, grasa, guano, huesería, curtiembre y lavadero de lana, jabonería, tripería, hojalatera, taller mecánico y de pintura, costura, tonelería, cajonería y carnicería. Por tanto, este movimiento podría ser visto como parte de las estrategias de diversificación y de aprovechamiento de escala. Swift, además, se

²³Industria del Frío en la República Argentina (1932, p. 11). En 1936, otras estadísticas planteaban que concentraban 40 % del total (el 60 % restante estaba en manos de mataderos particulares y del frigorífico municipal).

²⁴En los años cuarenta, esta organización ya contaba con 190 sucursales en la capital federal y pueblos vecinos, 39 carnicerías y 121 agentes en el interior de Argentina.

diferenciaba porque era escaso el volumen de reses bovinas que manejaba, las que, como dijimos, eran destinadas a la exportación. Así, este frigorífico dominaba el segmento de carnes porcinas, lo que asociamos a la incorporación de una serie de actividades de valor agregado para vender la carne con mayor elaboración (nos referimos a los productos precocidos y enlatados, entre otros, tanto para la exportación como para el mercado argentino).

Este análisis es una constatación más acerca de que los perfiles productivos y los tamaños (véase cuadro 4) eran muy distintos a los que se presentaron a finales de la década del veinte. Además, en estos años se generaron fuertes reacomodos en el mapa corporativo por medio de ventas, arreglos, alquileres y fusiones. Por entonces, sólo tres actores controlaban la mayor cuota de exportación (Swift, Anglo y Armour), lo cual se habría asociado con factores productivos, pero también a su mayor capacidad financiera y, en particular, a la importancia de sus propias estructuras de comercialización en Inglaterra.

CONCLUSIONES

A lo largo de estas páginas hemos expuesto distintos argumentos para repensar la dinámica de la industria frigorífica hasta 1930. Señalamos que en el primer auge de inversiones externas no participaron capitales estadounidenses, sino británicos y argentinos. En el artículo indicamos también que el despegue de la actividad frigorífica (incluyendo las primeras exportaciones de carnes congeladas) fue anterior a la llegada de capitales estadounidenses. Ello no implicó desconocer (y proponer) que las empresas estadounidenses fueron responsables de reconvertir algunos sectores de la industria y de elevar la escala de las exportaciones de carnes enfriadas. En ambos casos, además, y como señala Chandler (1990), los inversionistas extranjeros llegaron al río de la Plata para asegurarse fuentes de suministro más que para expandir mercados, y como rasgo dominante –aunque no lineal ni estático– la vocación exportadora de la industria se mantuvo a lo largo del tiempo.

Desde las interpretaciones clásicas –y críticas– se considera que la llegada de frigoríficos estadounidenses –por su patrón de absorber empresas ya establecidas– se vinculó con su vocación de asegurarse un mercado y “enormes ganancias para sus intereses” (por ejemplo, Fuchs, 1957, p. 174). Sobre la última parte de la ecuación no nos detuvimos en este trabajo –salvo menciones específicas–, pero sí pensamos que vale la pena detenerse más en la lógica de la llegada de las empresas estadounidenses.

La propuesta esbozada en este artículo es que su desembarco no puede ser visto fuera de un contexto global, puesto que Argentina ocupó el lugar preponderante, que hasta entonces habían acaparado los embarques de carnes vacuna enfriada y congelada desde el norte hacia el mercado británico. En este proceso, además de la capacidad financiera y técnica, pesaron las condiciones del mercado interno estadounidense (por el aumento de consumo y la presión de las leyes antimonopolio), pero también el hecho de que las firmas establecidas en Argentina empezaban a constituir una posible amenaza a su posición como exportadora de carne enfriada hacia dicho mercado.

En cuanto al contexto global, la dinámica de la industria frigorífica respondió a la creciente especialización geográfica en la producción y exportación de carnes procesadas (asociada a su vez con la disponibilidad de tecnologías y al surgimiento de grandes empresas en el sector). En tal sentido, el río de la Plata fue uno de los lugares –pero no el único– donde se produjo esta expansión internacional de las grandes empresas estadounidenses (y desde 1913, este análisis debe incluir también a otros países de América del Sur). Estos aspectos son clave para comprender la

CUADRO 4. CAPACIDAD DE FAENA, REFRIGERACIÓN Y ALMACENAMIENTO DE LOS FRIGORÍFICOS INSTALADOS, REPÚBLICA ARGENTINA

Frigoríficos	Lugar o ubicación	Año de fundación	Capacidad máxima de faena por jornadas de ocho horas			Total de cabezas	Capacidad en m ³ de las cámaras		Total m ³ de cámaras y depósitos	
			Bovinos	Ovinos	Porcinos		Congelada	Enfriada		
										f&ch
Compañía Sansinena	Avellaneda	1883	2 000	4 000	1 200	7 200	f&ch	36 765	-	50 798
Compañía Sansinena	Bahía Blanca	1902	200	1 560	30	1 790	f&ch	7 841	-	12 824
Compañía Swift	La Plata	1904	2 400	4 000	800	7 200	-	41 000	40 000	106 000
Compañía Swift	Rosario	1924	2 000	2 000	-	4 000	-	16 800	26 800	55 900
Compañía Swift	Río Gallegos	1912	-	3 500	-	3 500	f&ch	3 567	-	10 442
Compañía Swift	San Julián	1911	-	2 000	-	2 000	f&ch	4 609	-	8 984
Frigorífico Armour La Plata	La Plata	1914	1 800	3 600	1 600	7 000	-	22 211	38 465	68 548
Frigorífico Armour La Plata	Santa Cruz	1920	-	3 200	-	3 200	f&ch	16 500	-	16 500
Frigorífico Wilson de Argentina	Avellaneda	1905	1 500	2 500	-	4 000	-	9 600	10 200	29 600
Frigorífico Anglo	Dock Sud	1926	5 000	10 000	1 000	16 000	f&ch	120 000	-	120 000
Frigorífico Anglo La Blanca	Campaña ^a Avellaneda	1883	2 000	2 000	500	4 500	-	-	-	-
The River Plate B. Meat Co.	Avellaneda	1902	1 500	2 800	-	4 300	-	9 137	13 466	33 905
Smithfield Argentina	Zárate	1916	1 750	5 000	-	6 750	-	13 980	14 816	66 674
Compañía Frigorífica Argentina Tierra del Fuego	Zárate	1904	1 800	8 000	800	10 600	-	9 064	40 187	64 032
Sociedad Argentina Frigorífica	Tierra del Fuego	1917	-	3 600	-	3 600	f&ch	2 900	-	14 400
Puerto Deseado	Puerto Deseado	1922	-	2 000	-	2 000	f&ch	2 400	-	7 200

participación de Argentina en el mercado mundial de carnes y explica el auge posterior de la industria frigorífica asociado con los embarques de carnes enfriadas, rubro en el que Argentina fue claramente dominante.

A nivel de la industria frigorífica, si bien en todo el periodo se constata la continuidad en el predominio del capital extranjero y su fuerte nivel de concentración e integración vertical (hacia delante), consideramos que otro aporte del trabajo ha sido mostrar los fuertes reacomodos del sector. En este proceso propusimos que la escala de las empresas –más que su nacionalidad– es clave para entender la fisonomía del sector y de su perfil exportador hacia finales de los años veinte. También alertamos –y este es un tema sobre el que se hace necesario profundizar a futuro– que no sólo es importante considerar nacionalidad-escala, sino también la diferenciación en el perfil productivo entre los frigoríficos, ya que no todos tenían la misma capacidad de faenamiento por tipo de producto, e incluso, ya avanzada la década de 1910, existía una clara especialización regional-geográfica entre los frigoríficos (algunos de ellos, propiedad de las mismas empresas). Por ejemplo, dimos cuenta de la expansión de algunos frigoríficos –incluso estadounidenses– al mercado de carnes de la ciudad de Buenos Aires. Además, como se señaló, es importante considerar el perfil multiproducto, aspecto que debe ser analizado desde las cambiantes estrategias de diversificación de las empresas. Y si bien este es un rasgo de la industria desde tiempos de los saladeros, los grandes frigoríficos ampliaron las economías de diversificación hacia nuevos productos y zonas, proceso que se consolidó en los años veinte.

En suma, y si bien por razones expositivas –y por tradiciones historiográficas muy arraigadas– suele analizarse al sector como un bloque uniforme, insistimos que esto debería ser matizado y alertarse, por el contrario, que las estrategias, tácticas y trayectorias fueron disímiles (sin que ello implique desconocer sus posicionamientos comunes ante investigaciones legislativas y los acuerdos de mercados y precios). Hemos visto estas diferencias, tanto en las estrategias de diversificación e integración, como en los procesos de racionalización mediante fusiones y adquisiciones, y también en los cambiantes acuerdos de cooperación, los que hasta 1932 fueron interrumpidos por periodos de competencia oligopólica.

En esta línea, creemos haber expuesto el alto dinamismo y la cambiante fisonomía de la estructura del negocio frigorífico (que explican en parte el perfil y la evolución de las exportaciones, las que también fueron dinámicas). Asimismo, propusimos que en el análisis no debe sopesarse sólo lo industrial, pues para comprender la lógica de organización del sector otras claves son: *a)* los acuerdos de repartos de mercados y fusiones y adquisiciones; *b)* las estrategias de integración vertical, y *c)* la escala de las empresas frigoríficas. Para entender el éxito o fracaso es importante considerar las capacidades financieras de cada empresa y las escalas alcanzadas en la distribución de carnes a escala internacional, las que a finales de la década de 1920 permitieron a tres frigoríficos en particular dominar la industria y concentrar las mayores cuotas de exportación. Consideramos que este panorama dinámico y cambiante, sin ser desconocido en la literatura, no ha sido enfatizado aún en discusiones historiográficas más recientes sobre el sector, ya sea desde la perspectiva de la industria frigorífica como a partir de la del comercio de carnes.

LISTA DE REFERENCIAS

Argentina. Ministerio de Agricultura de la Nación (1922). *Comercio de carnes: apéndice del libro rojo*. Buenos Aires: Talleres Gráficos del Ministerio de Agricultura de la Nación.

- Argentina. Ministerio de Agricultura de la Nación (1923). *Comercio de carnes. Libro 3 azul*. Buenos Aires: Talleres Gráficos del Ministerio de Agricultura de la Nación.
- Belini, C. (2017). *Historia de la industria en la Argentina: de la Independencia a la crisis de 2001*. Buenos Aires: Sudamericana.
- Bergés, P. (1915). Transportes marítimos. *Revista de Higiene y Sanidad Veterinaria*, 4(10), 5-15.
- Chandler, A. D. (1990). *Scale and scope: the dynamics of industrial capitalism*. Cambridge: Belknap Press of Harvard University.
- Comisión Especial Investigadora sobre carnes (1975). *Informe de la Comisión Especial Investigadora sobre carnes*. Argentina: Cámara de Diputados.
- Critchell, J. T. y Raymond, J. (1912). *A history of the frozen meat trade, an account of the development and present day methods of preparation, transport, and marketing of frozen and chilled meats*, (2a edición). Londres: Constable & Company.
- Crossley, C. y Greenhill, R. (1977). River Plate Beef Trade. En D. C. M. Platt (Ed.), *Business imperialism, 1840-1930: an inquiry based on British experience in Latin America* (pp. 284-376). Oxford: Clarendon Press.
- Dewey, D. (1990). *The antitrust experiment in America*. Nueva York: Columbia University Press.
- Empire Marketing Board (1932). *Meat: a summary of figures of production, trade and consumption relating to beef, live cattle, mutton and lamb, live sheep, bacon and hams, pork, live pigs, canned meat, offals, poultry-meat*. Londres: H. M. Stationery Office.
- Fuchs, J. (1957). *La penetración de los trusts yanquis en la Argentina*. Buenos Aires: Fundamentos.
- Gebhardt, R. (2000). *The River Plate meat industry since c. 1900: technology, ownership, international trade regimes and domestic policy* (Tesis de doctorado). London School of Economics and Political Science, Reino Unido.
- Giberti, H. (1981). *Historia económica de la ganadería argentina*. Buenos Aires: Solar.
- Gravil, R. (1970). State Intervention in Argentina's Export Trade between the Wars. *Journal of Latin American Studies*, 2(2), 147-173. DOI: 10.1017/S0022216X00005101
- Gravil, R. (1985). *The Anglo-Argentine connection, 1900-1939*. Londres: Westview.
- Hanson, S. G. (1938). *Argentine meat and the British market: chapters in the history of the Argentine meat industry*. Milford: Oxford University Press/Stanford University Press.
- Hora, R. (2001). *The landowners of the Argentine pampas: a social and political history, 1860-1945*. Oxford: Clarendon Press.
- Industria del Frío en la República Argentina (1932). *International Congress of Refrigeration*. Buenos Aires: Comité Ejecutivo del VI Congreso Internacional del Frío.
- Jurado, M. (1941). *Comercio de carnes 1862-1941, antecedentes parlamentarios de la legislación argentina*. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires.
- Liceaga, J. V. (1952). *Las carnes en la economía argentina*. Buenos Aires: Raigal.
- Lluch, A. (ed.) (2015). Del campo a la mesa. La comercialización de carnes en la Argentina: actores, mercados y políticas de regulación, 1895c-1930. En *Las manos visibles del mercado: intermediarios y consumidores en la Argentina* (pp. 89-120). Rosario: Prohistoria Ediciones/Universidad Nacional de La Pampa.
- Lluch, A. y Rayes, A. (2014). Ciclos de inversión de las empresas frigoríficas extranjeras y desempeño de las exportaciones de carnes en la Argentina, 1883c-1930. En *IV Congreso Latinoamericano de Historia Económica*. Bogotá: IV Congreso Latinoamericano de Historia Económica.
- Lobato, M. Z. (1988). *El «taylorismo» en la gran industria exportadora argentina: 1907-1945*. Buenos Aires: Centro Editor de América Latina.

- Lobato, M. Z. (2001). *La vida en las fábricas*. Buenos Aires: Prometeo/Entrepasados.
- Mármol, J., Giberti, H. y Olivari, R. (1942). *Porqué está cara la carne* (Trabajo elaborado por la Comisión especial de estudio de este tema integrada por José R. Mármol, Horacio C. E. Giberti, Ricardo E. Olivari). Buenos Aires: Universidad Obrera Argentina.
- McFall, R. J. (1927). *The world's meat: an economic study*. Nueva York: D. Appleton & Co.
- Perren, R. (1978). *The meat trade in Britain, 1840-1914*. Londres: Routledge/Kegan Paul.
- Pillado, R. (1900). *Anuario Pillado de la deuda pública y sociedades anónimas establecidas en las repúblicas Argentina y del Uruguay para 1899-1900 este anuario contiene una historia concisa de todos los empréstitos nacionales y provinciales*. Buenos Aires: Impresora de La Nación. Recuperado de <https://catalog.hathitrust.org/Record/100508147>
- Putnam, G. E. (1923). *Supplying Britain's meat*. Londres: Harrap.
- Richelet, J. E. (1928). *La ganadería argentina y su comercio de carnes*. Buenos Aires: JLajouane & Cía.
- Richelet, J. E. (1929). *Los frigoríficos y la conferencia de los fletes marítimos*. París: Levallois-Perret.
- Ruano Fournier, A. (1936). *Estudio económico de la producción de las carnes del Río de la Plata*. Montevideo: Peña y Cía., impresores. Recuperado de <https://catalog.hathitrust.org/Record/000958148>
- Serres, J. (1923). Abastecimiento de carne en la Capital Federal. En Argentina. Ministerio de Agricultura de la Nación (ed.), *Comercio de carnes. Libro 3 Azul* (pp. 85-136). Buenos Aires: Ministerio de Agricultura de la Nación.
- Smith, P. H. (1968). *Carne y política en la Argentina*. Buenos Aires: Paidós.
- W. Weddel & Co. Ltd. (1916). *Fortieth Annual Review of the Chilled and Frozen Meat Trade*. Londres: Autor.
- Whelpley, J. D. (1911). *Trade Development in Argentina*. Washington: Government Printing Office.
- Wilkins, M. (1970). *The emergence of multinational enterprise: American business abroad from the colonial era to 1914*. Cambridge: Harvard University Press.
- Yeager, M. (1981). *Competition and regulation: The dynamics of oligopoly in the meat packing industry, 1870-1920*. Greenwich: JAI Press.

Hemerografía

- Anuario Argentino*, Buenos Aires, Argentina.
- The Economist*, Londres, Reino Unido.
- The London Times*, Londres, Reino Unido.