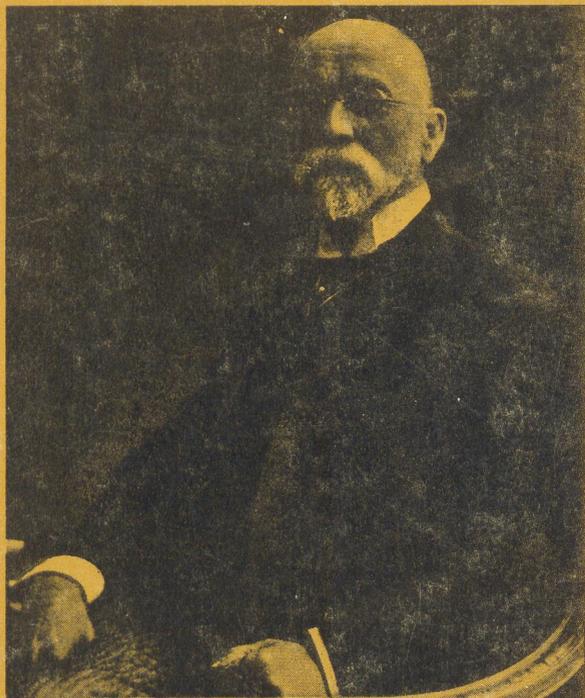


Daniel J. Santamaría

Azúcar y Sociedad en el Noroeste Argentino



Colección
Hombre y Sociedad

Ediciones del **ides** 11

La industria del azúcar representó en la Argentina una imagen de progreso y prosperidad; se trataba de la primera agroindustria capaz de organizarse en un nivel productivo y tecnológico completamente moderno apuntando, al revés del resto de la producción agroindustrial, a un mercado interno expansivo. El flujo de capital extranjero y del crédito oficial le permitió un crecimiento acelerado y en poco menos de dos décadas introdujo profundas modificaciones en la estructura social del noroeste argentino, a tal punto de fijar líneas de desarrollo que aún hoy condicionan fuertemente la vida social y económica de la región. En este libro se enfocan ciertos aspectos de la evolución industrial azucarera, de modo particular en Tucumán, y sólo tangencialmente en Salta y Jujuy. Se han investigado la configuración de una elite agroindustrial, el difícil proceso de inserción del azúcar en el mercado internacional, los costos agroindustriales, el desarrollo de pautas concertadoras entre el Estado y los sectores productivos, el acceso tradicional a la fuerza de trabajo rural y la situación social de los trabajadores temporarios.

Daniel J. Santamaría es historiador, doctorado en la Universidad de La Plata; se desempeñó como profesor en la Universidad del Salvador y actualmente en el Departamento de Ciencias Sociales de la Universidad de Luján.

ISBN 950-43-1219-5

ISSN 0326-6133

Portada:
Ernesto Tornquist
(1842-1908)

ides

EDICIONES DEL IDES

Consejo Editorial: Torcuato S. Di Tella, Francisco Gatto, Javier Lindenboim, Hilda Sabato y Catalina Wainerman. Getulio Ernesto Steinbach (coordinador).

TITULOS PUBLICADOS

1. JUAN J. LLACH (Selección e introducción): *La Argentina que no fue* [Tomo I: "Las fragilidades de la Argentina agroexportadora (1918-1930)"]. (CEP)
2. TORCUATO SALVADOR DI TELLA: *La rebelión de esclavos de Haití.* (CAL)
3. LEOPOLDO J. BARTOLOME (comp.): *Relocalizados: Antropología social de las poblaciones desplazadas.* (CHS)
4. VICENTE PALERMO: *Democracia interna en los partidos.* (CHS)
5. MIGUEL TEUBAL: *Crisis y deuda externa: América Latina en la encrucijada.* (CEP)
6. J. SAMUEL VALENZUELA: *Democratización vía reforma. La expansión del sufragio en Chile.* (CAL)
7. ALFREDO MONZA: *Sraffa y sus usos.* (CEP)
8. MARTA PANAIÁ: *Los trabajadores de la construcción.* (CHS)
9. RICARDO CARCIOFI: *Salarios y política económica.* (CEP)
10. ANA M. GARCIA DE FANELLI: *Talcott Parsons y la teoría del cambio social.* (CMC)
11. DANIEL J. SANTAMARIA: *Azúcar y sociedad en el noroeste argentino.* (CHS)

Daniel J. Santamaría

Azúcar y Sociedad en el Noroeste Argentino

11

Ediciones del 

Buenos Aires, 1986

ISBN 950-43-1219-5

ISSN 0326-6133

*Azúcar y sociedad
en el noroeste argentino*
Primera edición, diciembre 1986

Realización gráfica:
Departamento Editorial del IDES.
Redacción, administración y distribución:
Güemes 3950 (Tel.: 71-6197),
1425 Buenos Aires, Argentina.

IMPRESO EN LA ARGENTINA

Derechos reservados © 1986, por el
Instituto de Desarrollo Económico y Social.
Hecho el depósito que marca la ley 11.723.

INDICE

	Pág.
Nota preliminar	7
I. La concentración de la industria del azúcar	9
1. La inversión de capital	9
2. El crédito oficial	11
3. Los industriales extranjeros	13
4. Los industriales tucumanos	16
5. Azúcar y política	19
II. Comercio exterior, proteccionismo y regulación productiva	23
1. Inversión, competencia extranjera y política arancelaria	24
2. Las leyes proteccionistas	29
3. Superproducción, carestía y producción limitada	34
4. La crisis y las leyes reguladoras	36
III. Los costos agroindustriales de la industria azucarera	43
1. El tema de los costos agroindustriales en la industria azucarera de Tucumán	43
2. Los costos en la fase de expansión, 1880-1895	44
3. Costos de producción en la fase de recuperación, 1896-1915	50
4. La crisis de la caña criolla y las inversiones de reproductivo, 1915-1920	53
5. Los costos productivos en la fase de producción limitada, 1920-1928	55
6. Los costos productivos en la fase de depresión	60
7. Conclusiones propuestas	61

IV. Estado, industria y conflicto social en la fase de producción limitada	65
1. La situación del obrero azucarero a comienzos de la tercera década	66
2. La legislación radical: salario mínimo y jornada de trabajo	73
3. Resistencia patronal y huelga obrera	74
4. Conflicto industrial-cañero y mecanismos de arbitraje	79
5. Conclusiones	84
V. Acceso tradicional a la fuerza de trabajo rural y surgimiento de nuevos sectores sociales	87
1. Patronazgo y trabajo rural: agricultores tradicionales con empleo temporario	89
2. Minifundistas cañeros con empleo temporario	98
3. Colonos-arrendatarios y obristas	102
VI. Salud, vivienda y educación entre los trabajadores temporarios	107
1. Asistencia escolar y aprendizaje técnico	109
2. Vivienda	112
3. Salud y servicios sanitarios	113
4. El impacto social del alcoholismo	118
Bibliografía	122

NOTA PRELIMINAR

Pocas agroindustrias en el país han concitado una atención tan vasta como la industria del azúcar. La lista bibliográfica que ofrecemos al final es sólo una especie de muestra ilustrativa del interés que la consolidación y la posterior crisis de la economía tucumana despertó entre funcionarios del Estado y distintos sectores sociales ligados a su desarrollo. Esa lista constituye además un termómetro que permite medir la temperatura de los debates y los temas debatidos, desde la protección arancelaria, hasta las regulaciones del comercio exterior, la salvaguarda de los productores cañeros y la conservación —desesperada y casi agónica— de la industria al filo de la Segunda Guerra Mundial.

No nos hemos propuesto aquí rehacer la historia de la industria azucarera sino detenernos en algunos puntos que merecen mejor atención y sobre los cuales abunda la información de época. En primer lugar, la configuración de una clase social nueva, de terratenientes-industriales, que surge como desmembración de una clase social más arcaica y que contrasta con ella rápidamente, involucrándose en un proceso de cambio social que sacude, más o menos, a toda la estructura social argentina en el período de crecimiento.

En segundo lugar, el grado de inserción de la promisoría industria en el mercado internacional y la lucha en torno del proteccionismo demandado por los industriales a la espera de la constitución de un sólido mercado interno.

En tercer lugar, la problemática de los costos agroindustriales, poco vista a pesar de la relevancia de los datos

ofrecidos y del rol jugado en el diseño de las relaciones de clase en el ámbito regional y en el sistema de comercialización interna del azúcar.

En cuarto lugar, la participación progresiva de pautas concertadoras de carácter corporativo que el Estado desarrolla a expensas del tratamiento parlamentario del conflicto social y que presagia métodos de conciliación que excederán, en las décadas siguientes, el marco estricto de esta agroindustria.

Finalmente, dos apartados relacionados con el efecto que la industria azucarera produjo en la estructura social de Tucumán y del resto del noroeste argentino: el acceso tradicional a la fuerza de trabajo rural y en especial el surgimiento de nuevos sectores de trabajadores agrarios, y la temática de la salud, la vivienda y la educación del trabajador temporario.

* * *

Esta investigación se llevó a cabo entre 1980 y 1982, con el apoyo del Programa de Becas Cono Sur del Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO) y el patrocinio del Instituto de Desarrollo Económico y Social (IDES). Deseo expresar aquí mi agradecimiento a Heraclio Bonilla, Francisco Delich, Torcuato Di Tella, Haydée Gorostegui de Torres, Daniel Greenberg, Leandro Gutiérrez, Tulio Halperin Donghi, Graciela Malgesini, José Panettieri y Luis Alberto Romero por sus críticas y comentarios a distintas partes de este libro.

CAPITULO I

LA CONCENTRACION DE LA INDUSTRIA DEL AZUCAR

1. La inversión de capital

Hasta la llegada del ferrocarril y la apertura del proceso de inversión de capital durante la década del 1880, la industria azucarera fue un rubro de producción limitado técnica y comercialmente: trapiches de madera, pequeñas superficies cultivadas, mano de obra incierta y un consumo diversificado pero constreñido a un mercado lugareño. El trazado de las distintas vías férreas valorizó grandes sectores de viejos latifundios, permitiendo rápidas estrategias de compra y venta, reventa, arrendamiento e hipoteca. Así, una fracción de la antigua oligarquía tucumana decidió incorporar maquinarias y técnicas importadas de Europa para establecer ingenios que atendieran a una futura satisfacción del mercado nacional, entonces en franco crecimiento debido al alud inmigratorio y hasta ese momento abastecido por la importación de Brasil y Cuba.

Muchos sostuvieron entonces, y por un tiempo largo, que el volumen de inversiones superaba con creces las expectativas reales y que el valor incorporado a la producción, tanto por los capitales privados como por las generosas sumas ofrecidas en crédito por el Estado nacional, no fue compensado por la producción real del parque azucarero, limitado más que por el mercado interno, por dificultades técnicas, problemas de costos en los transportes

y las permanentes regulaciones y condicionamientos del comercio de exportación.

A pesar de ello, el despegue de la industria azucarera produjo cambios sustanciales en la estructura social del noroeste argentino: migraciones temporarias de braceros, urbanización, desarrollo de sectores terciarios y la incorporación de provincias lindantes como proveedoras de insumos industriales y fuerza de trabajo. De todos modos, sería excesivo considerar que la agroindustria azucarera creó un modelo autónomo de desarrollo capitalista en una región caracterizada por cierto arcaísmo y que aglutinó en su torno todas las fuerzas productivas disponibles de la región. Más bien se trató de una multiplicación de *enclaves industrializados* orientado a un mercado extrarregional (Capital Federal y provincia de Buenos Aires) para proveerse de un producto ya ampliamente aceptado en la dieta cotidiana. El beneficio obtenido sólo puede medirse en términos de la concentración productiva en manos de pocos ingenios, entrelazados entre sí como trusts o corporaciones industriales. Debe señalarse, sin embargo, que el ingenio no fue siempre un negocio redituable como tampoco lo fue la transformación monoprodutora de muchos latifundios no industrializados, que a pesar de su enorme renta potencial, terminaron dependiendo en una situación progresivamente subordinada de los complicados sistemas de provisión de caña a los ingenios.

En el breve período 1874-1877 muchos terratenientes se entusiasmaron con la tecnificación industrial ahora incentivada por el servicio ferroviario. Pero el volumen de recursos de capital estuvo lejos de satisfacer plenamente las expectativas en principio justificadas: en 1914 sólo funcionaban 30 ingenios, equipados con 660 motores a vapor, 48 motores eléctricos y 22 motores a explosión. La concentración industrial creaba ineludiblemente una verdadera línea divisoria entre industriales y cañeros: la dicotomía no impedía, sin embargo, el veloz crecimiento del área sembrada con caña, que pasó de 1.000 hectáreas

en 1897 a 33.000 en 1903 (Wauters, 1904, pp. 44-62). Todo el capital invertido, tanto en la industria como en el sector agrícola, creció de 47 millones en 1895 —el año de la crisis de superproducción— a 223 millones en 1914, a una tasa estimada del 8,5 % anual. Debe señalarse que la inversión en máquinas modernas e instalaciones precedió a la realizada en tierras y cultivos, en tanto la significativa ampliación del área sembrada era un resultado del inédito aumento de la capacidad productiva, una relación que nunca llegaría a ajustarse del todo a la lógica económica esperable. Por su parte, la demanda de tierras para plantar caña de azúcar produjo una extensa especulación y un alza notable del precio de la hectárea que se duplicó entre 1895 y 1914 (Lahitte, 1902, p. 26; Alsina, 1903, pp. 175-77).

Por otra parte, el crecimiento social, económico y político de la fracción industrial de la oligarquía terrateniente tucumana, progresivamente aliada a socios extranjeros o en sosegada competencia con capitales extranjeros radicados en Tucumán, estuvo lejos de apuntar a un verdadero desarrollo regional, sino que utilizó claramente ese crecimiento para cimentar de un modo más sólido su posición en el sistema político nacional, lo que explica de paso el apoyo crediticio que el Estado le brindó en los años de la concentración.

2. El crédito oficial

Vicente Gallo, testigo lúcido del aturdimiento sufrido por los inversores antes de 1895 (año de superproducción que marca la primera crisis de la industria azucarera), fue el primero en sostener que las utilidades de la industria se emplearon en inversiones alocadas, en la compra de valiosas maquinarias condenadas al paro parcial y a menudo en dispendiosos gastos personales que reflejaran el status creciente del sector, descuidándose la amortización de los capitales y el pago de las deudas contraídas. En los

momentos de crisis, las ganancias eran devoradas por los intereses hasta tal punto que resultaba más lucrativo dedicarse al corretaje de documentos y a la hipoteca. Si algunas familias tradicionales prestaron grandes sumas a los cañeros, cuando éstos fallaban se quedaban con las tierras hipotecadas. Pero la inversión superó con amplitud las ventajas de este método y muy pronto todo el edificio industrial comenzó a mostrar sus grietas. Según la *Memoria Especial* del Ministerio de Hacienda, la deuda industrial había trepado en 1894 a quince millones de pesos, de los que se debían casi nueve al Banco Nacional y tres al Hipotecario (Lahitte, 1902, pp. 44-45). El mismo Ernesto Tornquist, al que en seguida veremos como máximo protagonista del proceso de concentración, reconocía que la mayor parte de las fábricas no atravesaban una "situación financiera holgada", que se debía mucho a los importadores de maquinaria, a los bancos y a los consignatarios y que muchos ingenios estaban hipotecados en cifras superiores a su evaluación real (ibíd., p. 53).

La incorporación del gran capital financiero creaba además una competencia insostenible: si bien era fácil conseguir un préstamo, no lo era tanto pagarlo. Entre 1877 y 1895 desaparecen 51 ingenios, entre ellos muchos de tecnología precaria (García, 1920, p. 155). Para peor, en la eufórica década del 1880 el comercio de Buenos Aires había anticipado grandes sumas a cuenta de consignaciones, sin exigir garantías especiales: los bancos porteños abrieron nutritivas líneas de crédito y las firmas de los industriales se descontaban libremente en los bancos privados. Pero en 1889 suspenden sus operaciones el Banco Nacional y el de la Provincia de Tucumán. Después de esta crisis, el crédito se hizo más severo y exigente, a veces, absurdamente exigente.

Del mismo modo, las nuevas condiciones afectaron al sector cañero: los grandes quedaron cada vez más subordinados a la demanda industrial siempre que lograran conservar sus posesiones (circunstancia aún menos probable

en el caso de quienes optaron por producir caña sin industrializarse) y los medianos se convirtieron en medieros o aparceros de los ingenios. Los cañeros pequeños terminaron proletarizándose. A pesar de todo, el auge no se detuvo: entre 1881 y 1914 el área sembrada se multiplicó por diez. No era raro que el cañero recibiera préstamos al 2 % mensual de interés con garantía hipotecaria, sumándole al contrato precios bajísimos para la compra de caña: recibía los adelantos todo el año, pagaba su interés y sobrevivía como podía. En este caso los préstamos oficiales eran del todo insuficientes: el Estado, en extremo caritativo con los industriales, se mostraba desdeñoso y tacaño con los cañeros, obligándolos a recurrir al préstamo de industriales y terratenientes (García, 1920, p. 155; Simois, 1911, p. 8). Esta situación hizo que en la propia ciudad de Tucumán aparecieran instituciones de crédito: en 1872 se instaló una sucursal del Banco de San Juan, que liquidada poco después adquiere en 1880 la firma Muñoz, Rodríguez y Cía. Transformado en Banco de Depósitos y Descuentos, se integran a su directorio Crisóstomo y Manuel Méndez. Otro miembro de la familia, Pedro Méndez, funda el Banco homónimo, entonces el único autorizado a girar con emisiones propias. En 1886 y tras un pago de 50.000 pesos oro, el gobierno tucumano compra acciones del Banco y crea sobre su base el Banco de la Provincia de Tucumán (Schleh, 1944, p. 73).

3. Los industriales extranjeros

Del pequeño número de capitalistas europeos que deciden invertir en la promisoría industria azucarera, pueden desagregarse dos sectores distintos: los inversores que dotados de capital y conocimientos técnicos, adquieren ingenios viejos, mal equipados o mal administrados por sus dueños y el sector de los grandes inversionistas, capitalistas privados o representantes de firmas europeas dispuestas a invadir la producción regional. Hombres como

Hermann Tullström, que compró en un remate el ingenio San Andrés, fundado por Diego J. García en 1860 (*Revista Azucarera*, II: 17, p. 827) o como W. J. Hill, que adquirió el ingenio Manantial, instalado por Juan Videla en 1884, al que modernizó con máquinas Fawcett-Preston, o como Claudio Chavanne, que en 1888 adquirió el Lastenia de manos de Máximo Etchecopar, quien a su vez lo había heredado de su padre en 1869, o como Guillermo Griet que invirtió en el ingenio Amalia el dinero recibido por la venta de su estancia santafesina (y que llegó a ser hasta su muerte, en 1915, presidente del Banco de Crédito Inmobiliario) pueden encolumnarse en el primer grupo.

Como ejemplos de grandes inversionistas debe citarse a Clodomiro Hileret, un adinerado inmigrante francés que instaló su primera fábrica de azúcar antes de cumplir los 20 años, que luego fundó con su socio Juan B. Dermit el ingenio Lules y que en 1889 compró las tierras que tenía en arrendamiento para instalar el ingenio Santa Ana. Hileret se asoció en 1894 con su cuñado Emilio Rodríguez y cuando murió, en 1909, se constituyó en el ingenio una empresa que comenzó a girar con 5 millones de pesos de capital y en cuyo directorio se agruparon, como señal de los nuevos tiempos, Henry A. Tanner, F. Hentsch, R. W. Roberts, F. Bracht, R. E. Casares y J. Howie Brown (*Anuario*, 1923, p. 361). Otro ejemplo destacado es el español Manuel García Fernández, que fundó con su hermano José el ingenio Bella Vista con 25.000 pesos de capital (Schleh, 1944, pp. 27-50). García Fernández no sólo conservará el manejo de su ingenio durante mucho tiempo sino que llegará a ser una figura expectable del sector industrial y, como otros españoles inmigrantes de su mismo poder económico, un filántropo notable. Los casos de inversionistas extranjeros menores abundan: Deport funda el ingenio Famaillá en 1879, David Methven instala el Corona en 1882 (luego absorbido por la Compañía Azucarera Argentina que preside Hugo Wilson, un ex consignatario de azúcar y que aliado desde 1896 a Stewart Shipton

transformó a su ingenio en unos de los más prósperos de su provincia) (ibíd., pp. 122-124); Juan Heller se asoció con Juan Manuel Méndez —asociación entre capital extranjero y capital nacional luego frecuente— para fundar el ingenio Trinidad en 1878. Saint-Germes fundó el ingenio Contreras en 1879 y poco después Erdmann estableció el Invernada.

Dentro de este grupo de grandes inversionistas, los representantes de firmas europeas tuvieron obviamente un lugar destacado: Ernesto Tornquist se constituye en el símbolo más claro de este sector: funda y compra ingenios, los une, los entrelaza, los provee de crédito y tecnología, designa y remueve directores y además controla otras empresas, algunas directamente asociadas al negocio azucarero como la Refinería de Rosario; también controla algunos bancos en Buenos Aires. Todo esto le depara por cierto apoyos muy firmes en el gobierno nacional y sus voceros autorizados alcanzan cierto peso político.

En 1886 compra el ingenio Nueva Baviera (ex Famaillá) equipándolo con maquinaria alemana Heckman-Sulzer; en 1891 llega a procesar 400 toneladas diarias de caña. Ese mismo año compra una estancia donde instala colonos para que la cultiven a razón de 50 cuadras cada uno y remitan la caña al Nueva Baviera (*Album Ilustrado*, 1891). En 1895, cuando se produce la primera crisis de superproducción y el mercado interno queda sobradamente cubierto, funda la Compañía Azucarera Tucumana con 4.500.000 pesos oro de capital. Integra al directorio a Teodoro de Bary, C. Carranza, W. Gsell, Carlos Diehl, A. Böhmer, José María Rosa y E. Rodríguez Uren. Gsell, Diehl y Böhmer son inversionistas alemanes a quienes se les garantiza el 6% de beneficio neto sobre el capital aportado. También se suma al directorio Pedro G. Méndez, quien en 1894 había fundado en sociedad con Tornquist el ingenio La Florida, invirtiendo entonces más de 200.000 pesos oro y que, ante la crisis, no tuvo más remedio que aceptar la persuasiva oferta de Tornquist de integrar su fábrica a la red corporativa en formación (*Revista Azuca-*

ra, II:13, pp. 636-637). Poco después se incorporan al trust el ingenio Trinidad y en 1901 el Lastenia y el San Andrés, los dos adquiridos a la empresa Ingenios Río Salí.

4. Los industriales tucumanos

Para muchos miembros de la antigua oligarquía tucumana, el manejo de los ingenios se transformó en un negocio anexo pero evidentemente superior al manejo de los latifundios; por supuesto, la industrialización creaba necesidades nuevas, como la incorporación de capital, crédito y tecnología, pero los beneficios, si bien importantes, debían dividirse entre hermanos, primos e hijos, creando una suerte de empresa familiar de dudoso futuro. Las asociaciones, las separaciones y los juicios se hicieron moneda corriente. La tendencia a constituir sociedades anónimas y siempre que fuera posible, incluir en el directorio a técnicos expertos y a capitalistas seguros, fue en ascenso. Examinemos aquí algunos ejemplos.

Desde 1880 la familia Gallo explotaba el ingenio Luján, fundado por Santiago Cardozo en 1858, y también participaba del Contreras, fundado en 1879 y clausurado en 1896, víctima de la crisis. En 1899 compran El Colmenar, que también cierra en 1896 y el Buenos Aires, que de inmediato transfieren a Sánchez Viamonte. Aunque el ingenio cesa su producción en 1900, vuelven a comprarlo, pero como no logran estabilizarlo lo clausuran en 1902. En ese predio el gobierno provincial instalará en 1909 la Estación Experimental. Agobiada por la mala suerte, la firma familiar es concursada en 1901 y con sus bienes se constituye la Compañía Azucarera del Norte controlada por Ramón Santamarina, principal acreedor de los Gallo (Schleh, 1944, pp. 161-162).

En los años 1870 Delfín Jijena, un reputado educador tucumano, senador provincial, dos veces ministro y diputado nacional de 1898 a 1902, compra el ingenio Amalia,

fundado por E. Molina en 1870. En 1901 lo vende a una sociedad anónima que gira con un millón de capital; el ingenio se paraliza en 1904 y el Banco Hipotecario Nacional lo remata, adjudicándose a los hermanos Griet.

En 1870 los hermanos Juan Crisóstomo y Juan Manuel Méndez se hicieron cargo del ingenio Concepción; en 1878 Juan Manuel se separa de su hermano y funda el Trinidad. En 1887 Alfredo Guzmán, uno de los más enconados luchadores contra las tácticas monopólicas de Tornquist, y además sobrino de Juan Manuel Méndez, compra el Concepción. Más tarde, se asocia con Eduardo Leston y Lídoro Quinteros, el conspirador liberal de los 1880, y en 1896 instala una refinería en el ingenio. En 1902 la empresa se constituye en sociedad anónima, sumando a su directorio al grupo Paz (Manuel J. Paz, Manuel N. Paz y Alberto Paz) y reúne un capital de 3.000.000 de pesos oro (*Anuario*, 1923, p. 324).

El grupo Terán (Brígido, Juan Manuel y Belisario) compra el Santa Lucía en 1907; el ingenio Invernada, instalado por Erdmann en la década del 1880, pasa por varias manos y cierra definitivamente en 1920. El Perseverancia, de Javier Usandivaras antes de 1870, también cambió muchas veces de dueño pero desde 1892 nadie lo explotó. El San Felipe de las Vegas se fundó en 1882 y cerró en 1897; el San Miguel agonizó junto a su dueño en 1912 y cerró en 1915. El Unión, de Gaspar Taboada, cerró en 1896 y el Industria Argentina, de R. Pondal, en 1897 (Schleh, 1944, pp. 156-159).

Estos casos señalan algunos rasgos particulares del desarrollo agroindustrial azucarero: en primer lugar, el hecho casi episódico de que la crisis de 1895 produjo una verdadera masacre entre los ingenios menos abastecidos de tecnología y capital. La crisis, que como ya hemos visto restringió el crédito oficial o al menos limitó el acceso de buena parte del sector cañero, exigiendo garantías casi imposibles de otorgar, produjo además un cisma definitivo entre terratenientes industrializados y capitalistas extran-

jeros. Un cisma que venía a sumarse al abierto entre dichos terratenientes-industriales y los terratenientes cañeros veinte años atrás. La crisis hizo de la sociedad anónima un modelo inevitable de organización empresarial: involucraba capital y técnica mientras suavizaba los roces en el seno de las familias aborígenes. Los grupos familiares comienzan a transformarse en grupos empresariales, pero el hecho es que son pocos grupos familiares; la elite azucarera de la primera fase de industrialización hace agua con la crisis y sólo unos pocos grupos salvados del naufragio logran consolidarse, aliados con intereses extranjeros. Este proceso señala que en la fase 1876-1895 —entre el ferrocarril y la crisis— una fracción importante de la oligarquía tucumana se industrializa asumiendo el grave riesgo de préstamos ingentes y onerosos, importando maquinarias muy por encima del trabajo aprovechable vistas las limitaciones del mercado interno y cometiendo, en todo caso, la imprudencia de creer en la prosperidad ineluctable de una agroindustria alimenticia.

En la segunda fase, 1895-1915 —entre la crisis económica y la crisis biológica de la caña criolla—, opera la concentración industrial; pero esta concentración es protagonizada por grupos de inversionistas extranjeros que representan, en su gran mayoría, al capital financiero europeo y cuya alianza con los fragmentos prósperos de la oligarquía local sólo adquiere sentido si se observa el manejo político del sector en sus relaciones con el gobierno provincial y nacional y no si se pretende ver una colaboración de capitales. Es cierto que los terratenientes industrializados ponen sus vastos latifundios y animan los viejos mecanismos de acceso tradicional a la fuerza de trabajo campesina como se verá en el capítulo IV, pero tierra y mano de obra son cuantitativamente menos importantes para el despegue industrial que el aporte tecnológico y de transportes o el basamento financiero necesario para afrontar condiciones adversas, restricción de mercados internacionales, políticas de regulación productiva, etcétera.

Cuando los tratadistas contemporáneos se referían a una "industria nacional" no estaban diciendo, en realidad, más que la industria como tal tuvo su origen en una estrategia de los sectores sociales tucumanos, pero el proceso de industrialización fue, en gran parte, asunto casi privativo del capital extranjero. La radicación definitiva de muchos empresarios europeos, como Hileret o García Fernández, parece subrayar el sesgo autóctono de la industria, pero no puede negarse que el rápido desarrollo de la inversión y el crédito así como el manejo de pautas arcaicas y preindustriales —de modo general, precapitalistas— en la provisión de trabajo y en los convenios de abasto de materia prima señalan, de modo más acertado, el carácter de *enclave* del experimento agroindustrial tucumano. Enclaves industriales para servir a un mercado distante y creciente y para devengar réditos a capitales originarios aún más lejanos, pero en ningún caso involucrados en un plan de desarrollo regional estable. La prolongada crisis del azúcar tucumano después de 1930 da buena cuenta de ello.

Pero ese fragmento de oligarquía industrializada en 1876-1895 y rescatada del naufragio por el capital extranjero desde ese último año, cumplió con eficiencia su rol de nexa político, canalizando hacia magistraturas y parlamentos bien dispuestos los intereses, expectativas, ambiciones y demandas de los capitalistas extranjeros. Un breve análisis nos permitirá comprobar cómo los grupos familiares-empresariales nativos de Tucumán hilvanaron la actividad industrial con la política, dando satisfacción no sólo a elementales demandas de status social sino a reclamos concretos del sector como nueva clase dominante en el marco regional.

5. Azúcar y política

Wenceslao Posse, gobernador de Tucumán en 1866, dista de ser un burócrata: en el verano de 1867 marcha a

sofocar la rebelión federal de Cuyo y aunque a su regreso lo desplazan del poder, no desaparece del escenario político. José Padilla, que ha luchado junto a Ambrosio Nougues contra las montoneras de Felipe Varela, se casa con Josefa Nougues y funda con su hermano Isaias una exitosa razón social (1868). Los Nougues muestran igual tenacidad en la empresa azucarera que en la política: Miguel es diputado en 1873, ministro de gobierno de la provincia en 1876, gobernador de 1880 a 1882 y senador desde 1890. Luis es diputado en 1899, senador en 1905 y gobernador en 1906. Ambrosio es diputado provincial, miembro de la Convención Constitucional de 1907, ministro de gobierno de José Frías Silva —que había sido diputado mientras Luis era gobernador— y finalmente diputado nacional. Su acción no se limita a los límites provinciales: más adelante participa del directorio del Banco Nación, de la Comisión Nacional del Azúcar y de la Confederación del Comercio, la Industria y la Producción. Isaias Padilla, por su lado, fue intendente, legislador, senador, director del Banco de la Provincia y consejero del Banco Nación. Su hermano Tiburcio fue gobernador.

Juan Posse también es gobernador en 1886: derrocado por el golpe liberal que encabezó Lidoro Quinteros, uno de los más ricos terratenientes cañeros, se afilió a la germinal Unión Cívica en 1890 y en 1902 ocupa un escaño de diputado nacional. Ramón Paz Posse será presidente del Senado, gobernador interino y senador nacional en 1922.

José Frías Silva, nieto del unitario gobernador santiagueño, se constituiría, junto con los Terán y Ezequiel Gallo, en uno de los puntales de la Unión Popular y de la ajetreada y confusa lucha antigubernamental de 1904. Triunfante el movimiento y proclamado Luis F. Nougues gobernador, Frías es electo diputado. También será gobernador de 1909 a 1913. Su hermano Ricardo participó en el golpe de 1904 y en la reforma constitucional de 1907.

Comparados con los Padilla, los Nougues, los Posse o los Frías, la familia Terán, asociada a los Avellaneda en la

posesión de vastísimos latifundios y en el ingenio Los Ralos, representa una nueva camada de políticos-empresarios. Brígido Terán ocupó cargos legislativos 18 años seguidos. El prestigio de los Avellaneda, en cambio, hunde raíces más profundas en el temprano éxito político de Nicolás, ministros de Sarmiento y presidente de la Nación a los 37 años de edad, y en la agitada lucha que su padre Marco ha desplegado contra Rosas y que le llevara la vida en Metán. Un hermano de Nicolás, llamado Marco como su padre, fue diputado, ministro de Hacienda y ministro del Interior. Otro hermano, Eudoro, fue ministro general de Tucumán en 1873 y en 1884.

Dueños del ingenio Mercedes, los Padilla dieron un nuevo y fértil retoño a la política tucumana: Ernesto Padilla Nougues, abogado y legislador, dos veces diputado por Tucumán al Congreso Nacional, gobernador en 1913, fundador de la Universidad Nacional de Tucumán y del Museo de Bellas Artes y ministro de Justicia de la dictadura militar instaurada en setiembre de 1930.

El caso de Vicente G. Gallo es una excepción a la regla: su familia no funda ningún ingenio y no figura —por lo tanto— entre los pioneros del azúcar. Durante el período de la concentración industrial Gallo maneja importantes capitales y créditos y compra ingenios de poca monta sin lograr el éxito de los industriales tradicionales. Catedrático, diputado, senador nacional, ministro del Interior y rector de la Universidad de Buenos Aires, su carrera política y profesional no está tan ligada a la industria aunque se transforma, por predisposición personal más que el apoyo de su clase, en el más autorizado exponente de la ideología industrial de su tiempo.

El breve inventario de empresarios tucumanos que hemos realizado no alcanzaría a explicar el temprano éxito del negocio azucarero, aún teniendo en cuenta el volumen de la inversión de capital, si no nos refiriéramos al rol del Estado Nacional y al cumplimiento más o menos ortodoxo de una política de protección y regulación del comercio

exterior que permitió, por lo menos hasta la segunda mitad de la década del 1910, sostener la rentabilidad de la industria. En el capítulo que sigue analizaremos esa política, materia recurrente de debate parlamentario, y se verá cómo en condiciones cambiantes en la década del 1920, tanto sociales como económicas, el proteccionismo se convertirá en una ilación de leyes reguladoras cuyo principal objetivo fue conservar una industria que ahora obligaba a sus beneficiarios a albergar prudentes sospechas sobre su estabilidad futura.

CAPITULO II

COMERCIO EXTERIOR, PROTECCIONISMO Y REGULACION PRODUCTIVA

En efecto, uno de los aspectos más interesantes en la historia de la producción azucarera argentina fue su comercialización interior y sus relaciones con el marco global de la política del comercio exterior. Intereses bien definidos, relacionados con la producción, la representación comercial, el financiamiento de las exportaciones y el rol del Estado nacional en la regulación del tráfico se confrontaron en medio de un marcado desnivel anual en el volumen de excedentes, que obligó con frecuencia a rebajas sustanciales de precios, estimulando tanto el acopio ilegal del producto y su retiro de la oferta interna como el manejo político del comercio exterior. Ante la superproducción, la exportación surgía como un antídoto infalible contra la consiguiente baja de precios, pero si circunstancias políticas internas o ciertas condiciones desfavorables en el mercado internacional la desaconsejaban, el acopio ilegal, alternativa drástica pero eficiente para los industriales, conmovía profundamente el mercado interno dando pábulo a largas discusiones parlamentarias. Aquí señalaremos solamente algunas de las medidas adoptadas por el Estado y por el sector industrial en el período que media entre la crisis de superproducción de fin de siglo (1895) y la Segunda Guerra Mundial, apelando a testimonios coetáneos y dejando de lado aquellas circunstancias específicas de la producción azucarera, que no afectaron necesaria-

mente la política de comercialización ni los métodos tradicionales de presión.

La comercialización del azúcar tucumana se encontró condicionada básicamente por dos factores fundamentales: el volumen de la producción y la legislación reguladora del comercio exterior. Aunque no se mejorara el rendimiento de la caña, la concentración industrial y su correlato causal, el desarrollo técnico, sumado al paulatino crecimiento del área sembrada, determinaron una persistente tendencia a producir por encima de los requerimientos reales. Debe agregarse como dato ilustrativo que además del bajo rendimiento obtenido habitualmente por los cañaverales, los ingenios no siempre utilizaban el máximo de su capacidad productiva.

Es evidente que la producción de azúcar, cruda o refinada, no guardaba correlación con el aumento del consumo interno, más rítmico y sin las oscilaciones que caracterizaban a aquélla. Uno de los incentivos naturales para el aumento de la oferta era el espectáculo de la desbordante inmigración europea que convertía a Buenos Aires y el litoral argentino en un mercado cada vez más seguro para el azúcar. Las alzas y bajas del volumen ofrecido marcaban picos de sobrecarga y de oferta deprimida: en el primer caso la solución no era otra que exportar para rehabilitar los precios o importar, en el segundo, para reducirlos. Los industriales y los importadores libraron en todos los frentes y durante más de veinte años una dura batalla política precisamente en torno del proteccionismo como política adecuada.

1. Inversión, competencia extranjera y política arancelaria

En plena etapa de expansión de las inversiones de capital (1880-1895) la política proteccionista de las potencias europeas y de los propios Estados Unidos ofrecía condiciones muy seguras a sus propios sectores agroindustriales

capaces de protagonizar con eficiencia un acelerado crecimiento económico. En la Argentina —entonces un espacio económico de alta potencialidad, en pleno proceso de incorporación al mercado internacional de capitales— la industria azucarera era oficialmente protegida no tanto porque realmente se esperara de ella una efectiva penetración en los mercados extranjeros sino porque los integrantes de la nueva elite industrial habían gestado durante ese período firmes contactos con el poder político nacional y provincial.

La obvia receta de satisfacer la demanda con producción local evitando la sangría financiera de una importación permanente era considerada generalmente correcta, pero del mismo modo resultaba poco convincente proteger una industria local que salvaba duramente sus costos de producción apelando a la reducción sistemática de los jornales o a una intensa presión sobre los productores cañeros minifundistas en la negociación de la materia prima. Un clásico defensor de la importación y el librecambio sostenía en 1919 que ese “régimen poderoso” del proteccionismo se desarrollaba en el país con extraordinaria fecundidad en toda la administración y en todos los ramos del gobierno, haciendo inexpugnables sus baluartes mientras las altas tarifas seguían enfrentando a los consumidores con precios muy elevados destinados a inflar las ganancias de los fabricantes (Pillado, 1919, p. 14). Aún en 1928 Ferrarazo sostendrá que la protección había partido de un error inicial: el elevado costo de la producción. Se había tratado, en realidad, de una inversión demasiado alta, desproporcionada con su rédito potencial, sostenida por un crédito verdaderamente usurario. A su criterio, la base del proteccionismo radicaba en la diferencia internacional de costos en un sentido favorable para el país, esto es, en el logro de una ventaja comparativa que le permitiera a la industria azucarera argentina, conquistar a mediano plazo los mercados extranjeros.

La industria, sin embargo, pudo aprovechar los derechos

crecientes que pagaba el azúcar de importación para asegurar la colocación de su producto en el mercado. La ley 1248 (1882) impuso un arancel de 5 centavos por kilo al azúcar extranjera; la ley 1531 de 1885 lo elevó a 7 centavos a lo que se sumó la depreciación del papel moneda calculada en un 15 %. En 1886 se impusieron 7 centavos al azúcar cruda y 9 a la refinada (Griet, 1920, pp. 30-47). Un primer sobresalto lo produjo la superproducción de 1895-1896, que afectó la rentabilidad de la industria nacional tanto como la de todos los productores azucareros del mundo, desatando una inusitada presión de los sectores exportadores extranjeros y de sus encumbrados socios locales sobre nuestro mercado interno. La rebaja internacional de precios que ilusionó fugazmente al consumidor, sorprendió a la industria nacional en momentos en que satisfecha la demanda interna, se aprestaba a exportar.

Lavenir (1901, p. 12) comentó algunos años después que los efectos desastrosos de la superproducción no tardaron en hacerse sentir: la caña pagada en el bienio 1890-91 a un precio de 18 a 25 centavos la arroba, bajó rápidamente y seis años más tarde estaba pagándose entre 5 y 6 centavos sin dejar utilidad visible a los cañeros. Muchos de ellos, agrega Lavenir, abandonaron parcialmente su cultivo y los resultados no fueron otros que la disminución de los rendimientos y la reducción de la calidad de los productos.

Debe recordarse que en 1884 el agente británico Wileman había sostenido su opinión de que la Argentina jamás podría producir azúcar para exportar al mercado internacional debiendo limitarse al desarrollo de una "producción suficiente para unir el gran déficit existente entre el consumo interno y su suministro de fuentes nativas de manufactura" (1884, p. 9) La segunda parte de esta proposición fue intentada largos años y a veces con éxito pero el pesimismo de la primera se vio superado en poco más de una década. No sólo se satisfizo totalmente la demanda interna, sino que en 1895 se estuvo en condiciones de exportar:

pero ante la crisis de superproducción, el Centro Azucarero, recién constituido órgano político del sector industrial, reaccionó reclamando del Congreso Nacional un impuesto interno destinado a pagar primas a la exportación. Cuando la prima de 12 centavos por kilo fue rechazada por el Senado, el Centro intentó constituir una sociedad anónima integrada con 8 millones de pesos de capital, que compraría los excedentes para exportarlos, pero como sólo 20 de los 47 ingenios que integraban entonces el parque industrial apoyaron la propuesta el proyecto se diluyó (Avila, 1918, pp. 27-28). La propia Refinería Argentina, uno de los más sólidos instrumentos empresariales de Ernesto Tornquist, compró 20.000 toneladas para acopio y 50.000 más para refinación en noviembre de 1895. Exactamente un mes antes, Clodomiro Hileret, propietario del ingenio Santa Ana, había retirado de la oferta (sin ocultarlo) entre 20 y 25.000 toneladas, con el aval del sindicato azucarero y al sólo efecto de aumentar el precio, lo que logró efectivamente llevándolo a 36 centavos el kilo (Avila, 1918, pp. 27-28).

En una nota dirigida al influyente diario porteño *La Nación*, órgano del capitalismo agropecuario argentino, Hileret puntualizó que como el precio del azúcar estaba muy bajo, él había adquirido 9.000 toneladas más para acopiarlas a la espera de mejores tiempos. Es casi natural que estos mismos industriales presionasen al gobierno para que mediante primas adecuadas pudiesen exportar sin temor de derrumbar los precios (Barroetaveña, 1896, pp. 28-34).

La tesis sustentada por los industriales era abiertamente defendida y divulgada: a fines de 1895, la *Revista Azucarera*, vocero oficial de los industriales, denunciaba un notable exceso de producción que influía en el mercado, desequilibrando los precios. En opinión de sus editores no había más que apartar esta influencia e "impedir el desequilibrio dominando el mercado": este dominio debía ser, desde luego, monopólico. El artículo proseguía con

una suposición: si la producción alcanzaba los 120 millones de toneladas y el consumo 100 millones y si dominando el mercado se podían vender esos 100 millones a 40 centavos el kilo en vez de 25 (un precio crítico derivado de la superproducción) no importaría que los otros 20 millones apenas cubrieran los gastos y aún podría aplicárseles una parte de las ganancias obtenidas sobre los 100, exportándolos así a cualquier precio (II, 20, pp. 942-43).

Sin embargo, el sistema de primas de exportación fue muy resistido: en el debate parlamentario de 1896, Barroetaveña denunció que saldrían del país 25.000 toneladas, aumentando el precio interno y perjudicando así al consumidor local, y que el Estado perdería impuestos por casi 4 millones. Además, varias dificultades entorpecerían la exportación, entre ellas el alto interés pagado por los industriales a los prestamistas, los ya muy costosos fletes ferroviarios, la revalorización del papel moneda y la fuerte competencia exterior (1896, pp. 36-39). El ex presidente Carlos Pellegrini anticipó en el debate una solución conservadora a la que treinta años más tarde deberían constreñirse todos y las propias leyes recomendar: la limitación productiva. "O se exporta todo el exceso —señaló— y entonces se mantiene dentro de la Nación un equilibrio entre la oferta y la demanda o si no es posible la exportación o no se puede conseguir, hay que disminuir la producción. Disminuir la producción significa para la industria azucarera, destruir una parte de ella. De manera que las tres ideas fundamentales a que debe responder todo proyecto son: en primer lugar, favorecer la exportación del exceso de producción y si esto no es posible, disminuir la producción en forma que cause menos perjuicio posible" (Avila, 1918, p. 30). La limitación parecía entonces altamente improbable —o indeseable— y además lo que era peor, de dudosa eficacia. Un articulista anónimo de la *Revista Azucarera* desechó la reducción preconizada entre otros por algunos industriales: desde su punto de vista,

los capitales invertidos en la industria eran demasiado cuantiosos (lo eran en realidad) para que la disminución de la fabricación fuera aceptada con ánimo favorable así sólo fuera transitoriamente (I, 12, 1895).

2. Las leyes proteccionistas

La primera ley proteccionista (3469, de enero de 1897) fue propuesta por Eliseo Cantón e impugnada por varios diputados, entre ellos Barroetaveña. El apoyo de Lobos y del ministro de Hacienda Romero fueron, sin embargo, decisivos. La ley, que rigió hasta 1904, estableció un impuesto interno sobre la producción de 6 centavos por kilo, autorizando la exportación de un 25 % de los producido con una prima de 16 centavos; el excedente quedaba a beneficio de la Nación (Padilla, 1927, pp. 176-77; Gallo, 1902, pp. 386-87).

Entre 1897 y 1901 el Estado pagó primas por 18,2 millones de pesos. Más tarde, los industriales propusieron exportar sin prima si se les eximía del impuesto. Una ley complementaria, la 3884, vigente desde el primer día del año 1900, hizo que todo el azúcar importada pagase un arancel de 6 centavos por kilo y que a cambio del impuesto, el gobierno nacional entregase *draw-backs* con derechos para exportar una cantidad equivalente al 25 % del azúcar sobre la que se hubiera pagado impuestos, y a recibir, por otra parte, 16 centavos por kilo exportado. Los certificados no se entregarían cuando el precio superase los 10 centavos por kilo (Varela, 1905, p. 5).

Pero la Convención de Bruselas, que reunió a todos los productores azucareros del mundo, modificó en 1902 el régimen internacional del comercio azucarero. Al año siguiente Vivanco propuso en el Congreso una ley, la 4288, que suprimiera la prima y reintegrara el impuesto cobrado hasta la cuarta parte del azúcar exportada (Padilla, 1927, pp. 176-77). La nueva norma, que duró dos años, fue vista

como una ley de "exportación obligatoria" porque el industrial que no exportase la cuarta parte de su producción pagaría 15 centavos por kilo sobre ese volumen, o la parte que dejase de exportar (Varela, 1905, p. 5).

Cuando el precio mayorista superase los 30 centavos, el gobierno podría aumentar a más del 17 % la cantidad sujeta a impuesto o reducir, y aun suprimir, los derechos sobre la importación. La mala cosecha de 1906 —que trajo la inevitable secuela de la carestía— hizo que el gobierno rebajara a 6 centavos oro el derecho sobre el azúcar cruda importada, medida que de inmediato estimuló una importación activa hasta 1913 (Girola, 1909, pp. 428-29).

Ahora bien, la exportación era una solución momentánea para evitar la caída de los precios en épocas de superproducción, pero el régimen debía ser suficientemente flexible para impedir contingencias inesperadas. Es sabido que al abarrotamiento de azúcar en 1896 siguió una etapa de subproducción (1898-1902) que no sólo dio estabilidad al mercado sino que obligó a importar (*Revista de Economía Argentina*, 10, XX, 1928, pp. 80-82). El acaparamiento, sin embargo, parecía mejor método que la exportación. El diputado Soldati observó en 1903 que algunos industriales nunca habían exportado parte alguna de su producción, prefiriendo que otros se sometieran a ese sacrificio; en efecto, los *draw-backs* se negociaron en plaza y hubo industriales que se avinieron a pagar por ellos hasta el 60 % de su valor efectivo para hacer exportaciones (1903, p. 13).

La ley Saavedra Lamas vino a corregir esta distorsión: presentada en 1911 y sancionada al año siguiente como ley 8877, estableció como derecho de importación 88 milésimos al kilo de refinada y 68 al kilo de azúcar cruda. Año a año se bajaría el derecho en dos puntos hasta quedar en 1921 en 7 y 5 centavos respectivamente (Griet, 1920, pp. 30-47). Además, autorizaba al gobierno a reducir aun más los derechos aduaneros cuando en el mercado interno el precio de venta de la refinada excediera los 41

centavos. Si los precios subían la importación los sujetaría mediante la competencia (*Revista Azucarera*, XIX, 221, 1921, p. 420). Entre 1912 y 1914 el promedio anual del precio del azúcar granulada bajó en Buenos Aires de \$ 3,82 a \$ 3,06 la unidad de diez kilogramos. La Primera Guerra Mundial, que clausuró la Convención de Bruselas produciendo la ruptura de las tarifas arancelarias proteccionistas vigentes en muchos países (España, Italia, Suecia, Rusia) trajo la consecuencia de un lento pero floreciente desarrollo de la producción de caña de azúcar en América Latina y una paralela decadencia del cultivo de remolacha en Europa (Aubone, 1921, p. 191; Simkin, 1938).

Para la industria argentina esto representaba una verdadera oportunidad. Sin embargo, según lo entendía la Comisión Nacional del Azúcar, las primas abiertas fácilmente neutralizables desaparecieron y se acudió a las ventajas indirectas que constituyeron el verdadero dumping (Comisión Nacional del Azúcar, 1930, pp. 2-4).

Volvía a plantearse en seguida el problema de la superproducción: al iniciarse 1915 el ingenio Concepción tenía 126.000 bolsas de azúcar refinada sin vender, archivadas en los almacenes del ferrocarril y dadas en garantía sobre préstamos en efectivo a distintos bancos (Hagemann, 1919). Pero ese mismo año, la crisis de la caña criolla y la muy poco pacífica discusión sobre cuál era el sentido de proteger la industria azucarera local crearon un clima irrespirable.

Las 100.000 toneladas remanentes en el mercado interno después del bienio exportador 1914-1915 salvaron parcialmente el período de malas cosechas iniciado entonces, postergando hasta 1916 el alza del precio (Cámara de Diputados de la Nación, 1918, p. 82). No obstante, los acopiadores retuvieron azúcar tanto en la Aduana porteña como en la de Montevideo, confiando en que una eventual supresión de los derechos de importación les permitiera volcar sus abundantes excedentes en el mercado nacional a precios reductibles, si bien inferiores a los del azúcar nortea agobiada por la crisis.

Cuando en 1916 se elevó el precio, el presidente De la Plaza decretó la exención total de derechos de importación hasta 30.000 toneladas de azúcar, fuera o no refinada, y prohibió la exportación. Es natural que la medida encontrara resistencia entre los industriales, pero la Refinería Argentina aceptó el juego y propuso importar 20.000 toneladas de azúcar no refinada. Sin embargo, en junio de ese año, la Refinería expresó en nota al Ministro de Hacienda que su objeto, al presentar esa cifra, había sido simplemente estimular la introducción del tipo de azúcar utilizada para el consumo directo, la única clase de producto que podía movilizar los precios en el mercado interno. Añadía que ese fin quedaría desvirtuado si por otros conductos se importase azúcar cruda para especular, ofreciéndola al parque refinador en el momento de restablecerse los derechos aduaneros (*Revista Azucarera*, XIV, p. 162).

Finalmente, en noviembre de 1916, el flamante presidente radical Hipólito Yrigoyen decretó la importación de 75.000 toneladas de azúcar con derechos reducidos o sin derechos (*idem*, p. 167). Al año siguiente, Le Breton propuso suspender la ley 8877 mientras subsistiera la carestía derivada de la crisis de la caña. La bancada parlamentaria socialista bregaba, como siempre, por la libre importación (Griet, 1920, pp. 30-47). Pagés defendió la política de importar azúcar en bruto para refinarla en la planta de Rosario, pero cerrando la importación de refinada. Más aún, propuso que la Refinería se hiciera cargo de toda la importación para que hubiera "una responsabilidad única vinculada a la industria" (*Diario de Sesiones*, Cámara de Diputados, 1917, pp. 1498-99). Monopolizada de ese modo el azúcar importada, el proceso refinador dejaría a la industria un rédito sustancioso, libre de contratiempos climáticos, superproducciones o enfadosas negociaciones con los productores cañeros. Por su parte, Araya sostuvo que el régimen de la reducción arancelaria para la importación en tiempos de carestía no debía limitarse a una suma necesaria para satisfacer el consumo

estimado hasta la próxima cosecha porque así no se favorecería la "libre concurrencia". Debería haberse dejado la certeza —concluye— de que mientras el azúcar no bajase de \$ 4,10 se seguiría importando continuamente (*Diario de Sesiones*, 1917, p. 1502). La alternativa de buenas y malas cosechas —anticipaba Lahitte en 1917— era un hecho comprobado durante una larga serie anual y la insuficiencia de la producción derivaba de esa comprobación. La constancia de ese hecho, inevitable en cuanto a sus causas naturales, permitía creer que la restricción y la disminución de los cañaverales que la industria practicaba para evitar los efectos de la superproducción era un medio tan contraproducente para ella como para el consumo interno.

Sin embargo, a pesar de esta inicial estrategia limitativa, una recuperación espectacular de la producción trajo nuevamente al temible fantasma del excedente global y el derrumbe de precios. Los industriales acopiaron de inmediato todo lo que pudieron, atribuyendo el déficit de oferta de azúcar a la baja producción mundial. Sin embargo ésta subió en el trienio 1917-1919 de 16,9 millones de toneladas a 17,2 millones: según Pintos (1920) la carestía obedecía más precisamente a la "codicia y el afán insaciable de lucro de los acaparadores". Fuera de su veracidad evidente, esta crítica sería utilizada con frecuencia por los adversarios de la protección hasta donde contraponía los intereses de los importadores con los de los industriales. Las investigaciones parlamentarias antitrust reconocieron una motivación análoga ya que no puede asegurarse que los diputados que la llevaron a cabo ofrecieran otra alternativa al trust nacional que la apertura del mercado a la oferta internacional. El despacho de la Comisión Investigadora de 1918 (*Diario de Sesiones*, Cámara de Diputados, 1918, pp. 105-106) concluía: "el predominio de una firma a la vez gran productora de azúcar en bruto y gran refinadora por cuenta propia y ajena (se refiere a la Corporación Azucarera Tucumana, controlada por el grupo Tornquist) vendedora de todo lo que refina, importadora y comer-

ciente de azúcar; la vinculación de la Refinería Argentina con las otras dos más grandes empresas del ramo, los precios uniformes, la carestía permanente del azúcar, etcétera, son elementos suficientes de juicio para afirmar que el comercio de azúcar en nuestro país está sujeto a una combinación permanente o periódica de los capitales de esta industria, o a convenios privados, con las consecuencias de un trust".

En febrero de 1920, Ferrarotti propuso la ley 11.002 para sancionar un derecho especial de 6 centavos al azúcar refinada y de 4 a la cruda y que además se combatieran los impuestos provinciales, derogando todo esquema proteccionista. El proyecto dio lugar a un enconado debate en el Congreso: el presidente Yrigoyen, consecuente con su formal nacionalismo económico, aprobó la ley pero sólo en parte —violando el principio constitucional de veto global— vetando las cláusulas que tendían a disminuir el proteccionismo oficial. La ley rigió hasta 1922 cuando el veto presidencial fue declarado inconstitucional, trámite que devolvió su plena vigencia a la ley 8877 (Padilla, 1927, pp. 176-77).

3. Superproducción, carestía y producción limitada

La década del '20 traería algunas novedades en la comercialización y en la producción de azúcar. Desde 1920 hasta 1924 esta última se mantendrá en límites tolerables admitiendo la competencia del azúcar importada (entre 1921 y 1925 el comercio exterior arrojó saldos negativos para el país). Además, la industria del azúcar de caña tuvo que defenderse del proyecto que auspiciaba un "régimen excepcional de protección" para el capital destinado al cultivo de remolacha. El entonces jefe de Industrias del Ministerio de Agricultura, Carlos Aubone, se opuso a esta iniciativa destacando que la caña de azúcar no estaba en condiciones de competir en "tan desventajosa situación" (1921, p. 247).

Las formidables zafras de 1925, 1926 y 1927, que batieron de lejos todos los récords anteriores, llevaron al estallido de una nueva y grave crisis: es cierto que además confluó el azúcar importada gracias al mantenimiento de bajos aranceles y la relativa estabilización del consumo una vez superada la fase masiva de la inmigración europea. Los precios finalmente se derrumbarían (Comisión Nacional del Azúcar, 1930, p. 48). El azúcar granulada, que había alcanzado su mejor nivel en 1918 con \$ 662 la tonelada, bajó a \$ 446 en 1922 y tras una suave recuperación en el bienio 1923-24 cayó a \$ 387 en 1925 y a \$ 315 en 1926. Aún antes de la crisis mundial de 1929 se hallaba en el bajo nivel de \$ 324.

Una de las políticas adoptadas por la legislación provincial fue la estrategia limitativa, una actitud que los propios industriales habían aceptado años antes tras no pocos cabildos. La *Memoria* del Banco de la Provincia de Tucumán exhortaba a mantener la industria en "los límites de la producción que las necesidades del país le marquen" destinando una mayor parte de la tierra útil a cultivos más diversificados. Los cañeros reaccionaron proyectando la constitución de cooperativas fabriles, culminando en la fundación del ingenio Marapa en 1927 y el Ñuñorco en 1929, pero además, y de modo significativo, presionaron sobre los industriales —avalados en esta actitud por el gobierno nacional— para que no dejaran de moler la totalidad de la zafra (Schleh, 1921, p. 256-58). El régimen de regulación productiva iba a prolongarse desde 1927 a 1941. Entre los varios intentos de concertación intersectorial que comenzaban a ensayarse (y tendrían en años siguientes efectiva presencia en las relaciones económicas internas) figura la formación de la Cámara Gremial. En junio de 1928 fue derogada la primera ley provincial de limitación sustituyéndosela por otra norma que en el trienio 1928-30 fijó como suma total por producir el 70 % de lo alcanzado en 1926, permitiendo además la exportación del 20 % (Comisión Nacional Azucarera, 1931, p. 23).

Aunque la crisis mundial sumaría nuevas limitaciones, el inicio del proceso de contracción de la industria azucarera puede datarse en 1928, precisamente el año en que se sanciona el célebre Laudo Alvear. En 1929 Tucumán deja de enviar azúcar al resto del país y por primera vez la tradicional provincia azucarera es vencida por la competencia de las provincias septentrionales de Salta y Jujuy. En agosto de 1930 el gobierno tucumano, con la anuencia de la elite industrial, estipula con esos estados vecinos fijar la producción, obligándose a exportar todo el stock excedente (Comisión Nacional del Azúcar, 1930, p. 8).

4. La crisis y las leyes reguladoras

En 1930 los precios no cubrieron los costos, una situación que comenzó a empeorar visiblemente en 1931. La crisis había obtenido como respuesta un activo dúpning: primas directas, desvalorización monetaria, subsidios, *draw-backs* a la reexportación y un claro descenso del nivel del empleo y de los salarios. Una resolución de la Comisión Nacional del Azúcar redujo en octubre de 1931 el monto producido por cada ingenio según las necesidades (o mejor dicho, las posibilidades) del consumo interno (Compañía Azucarera Concepción, 1933, p. 16). El documento expresaba que los industriales de Tucumán, Salta y Jujuy habían llegado con muy buen sentido a un acuerdo sobre la limitación de la producción y la adjudicación de cuotas de venta para impedir que se ofreciera al mercado un volumen mayor del que podía absorber. Sostenía que esa organización debía mantenerse y perfeccionarse porque entrañaba una verdadera ventaja para la industria sin perseguir ningún propósito ilegal. El nivel de precios máximos a que podía llegarse permitiría la defensa aduanera, es decir, los precios que la legislación había querido asegurar a la industria al protegerla y en ese caso, los precios así obtenidos habían estado muy lejos —termina el escrito— de significar ganancias exageradas o ilícitas ya que ni siquiera habían

cubierto los costos de producción (Centro Nacional del Azúcar, 1931, p. 17).

1932 fue el año clave de la política restrictiva: no sólo hubo de nuevo superproducción de azúcar, grandes stocks sin venderse por la retracción del mercado y una enorme cantidad de caña en pie, sino que la situación internacional impedía toda exportación. Un experto de la Estación Experimental de Tucumán recomendaba multiplicar el uso de la caña de azúcar, promoviendo la comercialización de los subproductos (Cross, 1933), pero todos estaban de acuerdo en que era imposible deshacerse de 335.000 toneladas de caña produciendo alfeñiques o ácido butírico.

La nueva ley que rigió desde 1932 hasta 1935 mantuvo las mismas cuotas para los cañeros pero las correspondientes a los ingenios se redujeron al 79 % además de haberseles obligado a moler la caña adquirida a los cañeros en la proporción que le cabía a cada uno, y la de los cañeros con derechos, aquéllos cuya producción de caña excediera la cifra necesaria para elaborar 10,5 toneladas de azúcar (Cross, 1942, pp. 38-39). También en 1932 y luego en 1936, se gravaron con un impuesto especial los volúmenes elaborados sobre los cupos establecidos. Pero desde 1934 hasta 1937 hubo algunas sequías y los pequeños cañeros se vieron en dificultades. Los latifundistas pudieron cubrir el déficit con acopios anteriores. Sus cañas "sin derechos" se tomaron como excedente y se llegaron a vender hasta a \$ 332 por tonelada.

En 1936 fue sancionada otra ley reguladora: había entonces 278.000 toneladas excedentes, una mitad procedente de cañeros, otra de los ingenios. Los derechos de cada ingenio quedaron como antes pero se dejó libre el procesamiento industrial de toda la caña aportada por los cañeros (sin tener en cuenta derechos anteriores) disponiendo que si la cantidad de azúcar procedente de caña de cañeros excediera el derecho global para el gremio —establecido en 130.000 toneladas— el gobierno provincial se haría cargo del exceso (Cross, 1942, pp. 38-39).

La tercera ley de regulación, de 1937, estableció para ese año los mismos derechos generales, arreglando que la elaboración total de los años posteriores aumentaría conforme la recomposición del consumo nacional y que el derecho de producir ese aumento correspondería a los ingenios hasta el límite de las 18.292 toneladas a fin de fijar una proporción entre el azúcar de ingenios y el de cañeros (56,58 % y 43,42 %) conforme al Laudo Presidencial de 1928 (Cross, 1942, pp. 38-39). Ahora bien, aunque la ley regulaba la producción industrial, dejaba sin control la producción de caña: entre 1926 y 1937 el número de plantaciones establecidas por los propios ingenios mediante testaferos pasó de 5.033 a 11.130 y los surcos cultivados de 2,7 millones a 3,8. Sólo en el trienio 1935-37 se plantaron 700.000 surcos nuevos (Comisión Investigadora, 1939, pp. 33-34).

Simón Padrós, Guzmán y otros industriales imputaron precisamente al inusual incremento del área cultivada la superproducción crónica. La protección —protestaba Guzmán— justificaba todas las exigencias por más absurdas e ilegítimas que fueran porque había el concepto equivocado de su medida y de sus proporciones. “Lo estamos palpando todos los años —proseguía Guzmán— en las dificultades que plantean los cañeros con sus constantes aumentos de cañaverales en cuya solución el gobierno sólo interviene para evitar pérdidas al agricultor, haciendo recaer sobre el industrial todos los perjuicios que van a reagrar situaciones anteriores ya bastante embarazosas” (1940, p. 27). Peña Guzmán, por su parte, señalaba que la exigencia de los cañeros de que toda su producción fuera molida —incluyendo aquella sin derechos— arrojaba un excedente de 82.000 toneladas que obligaba a exportar a pérdida, dejando un stock invendible de 48.000 toneladas, equivalente entonces a un déficit anual de medio millón de pesos. Agregaba que si los latifundistas cañeros hubieran sometido su producción a las normas establecidas por las leyes provinciales, los precios no hubieran caído durante el

bienio 1939-40 a pesar de la abundancia de la zafra (1941, pp. 84-88). Lo cierto es —algo que puede tomarse como síntesis de la política restrictiva— que el azúcar se llegó a vender en 1943 a un centavo menos que en 1912 habiendo subido un 30 % el costo de vida en ese lapso (Centro Azucarera Regional, 1943, p. 16).

El balance final de esta política comercial no puede realizarse sin tomar en cuenta muchos factores, algunos centrales y otros accesorios; hay sin embargo dos aspectos del problema que sobresalen del resto y actúan como *leit-motiv* del proceso de producción (incluidas las modificaciones del régimen de adquisición de caña por parte de los industriales) y comercialización del azúcar entre 1895 y 1943. Antes, sin embargo, querríamos indicar que esta periodización no es arbitraria: antes de 1895 la oligarquía azucarera no había demostrado su capacidad de desarrollar un renglón exportador en la economía nacional y después de 1943 las políticas estatales de subsidio a la producción azucarera persiguieron un objetivo más social que económico: se trataba de salvar la economía de una provincia en quiebra mientras se arbitrabán mecanismos alternativos de desarrollo (la industrialización local o la migración rural a centros industriales fuera de la región, por ejemplo) más que de reflotar una industria efectivamente quebrada por la más eficiente producción saltojujeña y más tarde, chaqueña.

El primer aspecto que merece análisis especial es precisamente, la serie de facilidades que la alianza política entre el Estado nacional y la oligarquía tucumana brindó para el desarrollo de la infraestructura de producción: ferrocarriles, renovación tecnológica, formación de cuadros técnicos, créditos oficiales, subsidios, etcétera. Pero esa alianza discriminó forzosamente a los terratenientes cañeros no industrializados, que no sólo no integraron jamás un frente único con los industriales (salvo la esporádica alianza durante la huelga de 1923) sino que tampoco lograron articular su propia dirección política y corporativa en el

seno del Centro Cañero. Esta desarticulación produjo incoherencias y cambios de orientación en los momentos más delicados de las negociaciones sobre compra de caña, allí donde una organización más sólida hubiera obtenido mayores beneficios. Los cañeros, un grupo heterogéneo donde se adscribían como productores de materia prima grandes terratenientes y minifundistas, no impusieron, en definitiva, política alguna. La elite industrial pudo obtener un respaldo substancial del gobierno en el proceso de crecimiento que terminaría definiéndola como grupo dominante, pero la clara separación y por muchos períodos, el antagonismo con los sectores productores acarreó inconvenientes serios. La renovación de los cañaverales en 1915-1916, que hubiera permitido a los industriales contar con producción propia de caña liberándose de los cañeros (o imponiéndole, por lo menos, una tendencia a la baja en el precio de la caña) coincidió con la llegada al poder de la Unión Cívica Radical, un partido de clase media sin demasiados compromisos con la oligarquía provincial y políticamente obligado con los consumidores de Buenos Aires y el litoral —claramente su clientela electoral— y por ello, dispuesto a controlar los precios del mercado interno, así fuera mediante la aparentemente contradictoria liberalización de las importaciones. Por otra parte, el surgimiento de la producción saltojujeña y el propósito —más claro durante el gobierno del presidente Alvear—, de mantener a toda costa la estructura productiva del sector cañero, llevó al gobierno nacional a implantar políticas restrictivas que en el marco de una producción altamente tecnificada pero de elevados costos, resultaba poco menos que destructora del beneficio industrial. Pero aquí aparece el segundo aspecto básico del problema azucarero: la situación económica internacional en la década del '20 con el desarrollo de la remolacha en Europa como nueva materia prima del azúcar, la competencia de los precios internacionales que restringirá nuestra capacidad exportadora y los ciclos de superproducción que mantendrán bajos los precios en casi todos los mercados azucareros del mundo.

La crisis de retracción iniciada hacia 1928 y la posterior depresión de 1930 pondrán punto final a un ciclo productivo que a la distancia luce como un gigantesco experimento industrial, que aún con sus marchas y contramarchas reconoció un claro ascenso económico, pero que en la década del '30 se hallaba agotado. Es cierto que la legislación restrictiva no favoreció a los industriales, cuyas inversiones estuvieron por debajo de lo posible, pero tampoco favorecieron —a pesar de la opinión contraria de los industriales— a los cañeros, quienes si aumentaron sus superficies cultivadas lo hicieron especulando con sus cuotas de entrega a los ingenios y no —claramente— con las posibilidades ya diluidas de una expansión del azúcar en el mercado. La huelga cañera de 1941, que dará lugar a un nuevo laudo presidencial, señala el límite de la política cañera basada en la especulación legal.

En síntesis, la desintegración histórica entre elite industrial y productores de materia prima y las oscilaciones del mercado internacional determinan juntas la evolución del comercio azucarero tucumano y ayudan a explicar el uso alternativo, y en todos los casos escasamente exitoso, de las políticas proteccionistas, librecambistas y reguladoras establecidas por el Estado, tanto durante el período conservador como durante los gobiernos radicales anteriores a la Gran Crisis o los neoconservadores vigentes hasta la Segunda Guerra.

CAPITULO III

LOS COSTOS AGROINDUSTRIALES DE LA INDUSTRIA AZUCARERA*

1. El tema de los costos agroindustriales en la industria azucarera de Tucumán

Se conoce bien el espíritu de inversión que constituyó el rasgo más destacado de la economía argentina a fines del siglo XIX. Hemos dicho ya que la industria azucarera fue un actor expectable de tales inversiones hasta el punto de lograr un verdadero boom productivo hacia 1895 y que, por añadidura, sirvió de test para demostrar la capacidad del país en desarrollar una estructura agroindustrial capaz de reemplazar las tradicionales y bastante caras importaciones. Nuestra preocupación es que el tema de los costos agroindustriales no haya sido analizado hasta la fecha en la medida de su importancia; en realidad, no pretendemos agotar el tema sino plantear algunas cuestiones y señalar algunos datos que puedan utilizarse para una mejor comprensión de la evolución económica de esta industria regional, complementando lo desarrollado en el capítulo II.

Se sostiene habitualmente que los bajos costos del trabajo y la materia prima fueron factores determinantes de la expansión azucarera tanto como las grandes inver-

* Una primera versión de este trabajo fue publicada en *Cuadernos de Historia Regional*, UNLU-Eudeba, Luján, N° 1, 1984.

siones de capital argentino y extranjero y la existencia previa de una clase latifundista en Tucumán, a despecho de la creciente división de la propiedad territorial desde los tiempos de las guerras civiles. Es posible explicarlo mejor si añadimos el estudio de las vías utilizadas por los industriales para acceder al suministro de caña a través de algunos mecanismos específicos y para medir los costos reales de la producción de caña.

Sólo queremos presentar aquí algunas diferentes planillas de costos extendidas por industriales y economistas durante la fase de expansión previa a 1915 y la fase de producción limitada de los años '20, echando un vistazo además a la evolución industrial a través de la crisis de 1928-33 y a la lenta recuperación de 1933-43. De cualquier modo, las planillas de costos parecen mejor argumento para resistir las presiones oficiales o para justificar algún aumento de precios que una medida real de los costos involucrados en la actividad agraria de los ingenios, lo que puede advertirse a partir de las grandes diferencias existentes entre ellas según fueran compiladas por un sector u otro. Como resultante, no podemos asegurar que las planillas accesibles sean verdaderas fuentes históricas. Quizás, puedan proporcionarnos algunos datos útiles para hacer una comparación con otras áreas rurales de producción especializada en el país tanto como para remarcar algunas líneas evolutivas en la economía del azúcar en el noroeste argentino.

2. Los costos en la fase de expansión, 1880-1895

En 1884 uno de los muchos observadores británicos del promisorio futuro argentino, H. Wileman, diseñó un panorama auspicioso de las posibilidades concretas de plantar caña de azúcar en Tucumán. Wileman publicó en Londres un brillante opúsculo mostrando los muchos caminos abiertos al inversor para obtener un rédito razonable de la caña. Estimaba que los ingenios acumularían beneficios

a una tasa del 20 o 35 % anual; esto parecía algo exuberante considerando que nunca se habían establecido grandes inversiones en la zona. Aceptando las igualmente optimistas perspectivas de la *Gaceta Oficial* del Departamento de Agricultura, enfatizó que los plantadores independientes, o cañeros, también podrían obtener hasta el 110 % de sus valores invertidos en Tucumán y aún en la menos pluviosa provincia de Santiago del Estero.

Terminaba su argumentación con una sugerencia persuasiva: "puede asegurarse que ninguna otra rama de la agricultura ofrece tan grandes y seguros beneficios al inversor por su capital y su trabajo". Además de su optimismo, frecuente por otra parte entre los agentes de inversiones, Wileman tenía en mente para concluir de ese modo, la situación real de los ingenios que se autoabastecían de caña frente a los que dependían de un suministro exterior. En el primer caso, calculaba un período de producción de 18 semanas y un volumen global de 900 toneladas de azúcar más 28.800 galones de ron, valuados entonces en 19.529 libras esterlinas, de las cuales 1.766 debían descontarse como salarios y mantenimiento de la maquinaria, para poder afirmar un rédito anual de 17.763 libras, equivalentes al 90,95 % del valor de venta (Wileman, 1884, págs. 7-8).

Si el aguardiente se incluía en esta estimación no podemos determinar hasta dónde la producción azucarera participaba de este abultado beneficio, pero debemos pensar que se trata realmente de un beneficio muy alto y casi increíble. El cálculo se torna más prudente cuando se relaciona con los ingenios sin autoabastecimiento de caña. Toma como ejemplo una producción industrial de 833 toneladas de caña de azúcar (considerando un rendimiento habitual del 6 % y de allí 50 toneladas de azúcar evaluada a 35 libras y 5 chelines cada una) y 1.600 galones de aguardiente a 3 chelines y 11 peniques cada uno. El valor bruto trepa a 2.075 libras. Los costos se clasifican en 833 libras de corte de la caña (84,2 % de los costos totales), 59 libras

en concepto de salarios (5,9 %), 48 libras para combustibles, que era aún un factor relativamente barato (4,9 %), 23 libras para los envases de ron (2,4 %) y 25 libras para otros gastos (2,6 %). Puede observarse que el porcentaje del valor de la caña sobre el valor bruto de la producción es bastante similar al del corte de caña sobre los costos totales (84,9 y 84,2).

Esta actividad rural reservaba un ingreso neto de 1.085 libras, lo que representaba un 52,3 % del valor de la producción. La diferencia entre el ingreso neto del ingenio autoabastecido y los demás parece evidente. Cualquiera que tuviera interés en realizar buenos negocios con el azúcar debía invertir tanto en tierras como en maquinarias, combustible o cualquier otro factor. Pero, ¿qué ocurriría en torno de los cañaverales no industrializados? Wileman también hace este cálculo. Toma por caso un cañaveral de 50 acres, de buenas tierras, próximo de algún ingenio. Se puede adquirir un acre con una libra pero roturar esa extensión cuesta casi 10 libras. La inversión bruta en tierras subiría a 550 libras. El costo del cultivo sumaría 7 libras por acre, es decir, un total de 350 libras, los gastos de mantenimiento llegarían a 20 libras mensuales (o 240 anuales) totalizando un costo de 590. Si el rédito anual de la caña —dejando de contar el primer año de crecimiento— llegara a 25 toneladas por acre (1.250 toneladas a una libra cada una) el valor de venta sería de 1.250 libras y el ingreso neto anual del plantador 660, el 52,8 % del ingreso bruto y el 120 % de la inversión en tierras. En dos años, cualquier plantador sería capaz de recuperar su primera inversión y obtener una quinta parte de ella como beneficio neto. Aún en 1894, el ministro de Hacienda, José A. Terry, también creía que los plantadores podrían recuperar sus inversiones en dos años. No tenemos razones para desechar el optimismo de Wileman. Optimismo que no era compartido por todos, sin embargo. Schwarz (1886) estaba seguro que los ingenios no estaban en condiciones de mantener sus propios cañaverales más de diez o doce

años en la medida en que las tierras se agotarían y los fertilizantes no se utilizaban. Pensaba que los industriales tendrían que sujetarse finalmente a la voluntad de los plantadores. Es razonable suponer que Schwarz estaba equivocado y que el optimismo profesional de Wileman resulta más creíble.

2.1. Los factores condicionantes

2.1.1. Tecnología y rendimiento

Otra condición de la irrelevancia de los costos para el boom inversionista de la primera etapa fueron naturalmente, las nuevas técnicas industriales importadas de Europa. Un avance avasallante en los sistemas de maquinaria y en los métodos de fabricación que actuaron como un recurso renovable. De hecho, los industriales eran conscientes de que las técnicas renovadas mejorarían su posición en la economía azucarera. La tierra y la máquina apuntaban a un objetivo bien conocido: el mercado expansivo del azúcar crecería a una alta tasa y el acceso a la fabricación sería la herramienta para aprovecharlo sin riesgos. En este sentido, uno de los principales problemas fue saber qué cantidad de azúcar podría obtenerse de la caña: el incremento de los rendimientos se convertiría así en un objetivo claro. Más aún, era una medida de la conveniencia de ser abastecido por los cañeros o desarrollar cañaverales propios. El polarizador de Soleil, mejorado por Betske, se usaba para determinar el contenido potencial del azúcar en la caña cortada, proceso que serviría para evitar pérdidas iniciales (Schwarz, 1886, pág. 203).

Según una nota enviada por Guillermo Hill al gran plantador y líder liberal Lidoro Quinteros (*Revista Azucarera*, año II, Nº 4, 1895, pp. 674-675), los plantadores remitieron caña con un pobre contenido de azúcar porque las mejores técnicas de cultivo no habían sido generalmente

adoptadas y porque todo se dejaba en manos de colonos sin experiencia. Si un cañero poseía alguna parcela —dos cuadras, por ejemplo— y la trabajaba como unidad doméstica, podría suministrar caña con un contenido de 8 ó 10 grados, pero en la práctica los colonos (agricultores empleados en tierras de ingenio) suministraban frecuentemente sólo 5 ó 7 grados.

El suministro de cañeros independientes o de colonos se convirtió en un importante término de discusión. La tecnología ayudaría a mejorar el trabajo de los colonos y a reducir los costos industriales; sin embargo, la respuesta no fue igual en todos los casos antes de 1915.

2.1.2. Capacidad productiva de los ingenios

Medir la capacidad instalada de producción según las perspectivas provisionales trazadas sobre el volumen de caña cada año, era el problema típico de las agroindustrias escasamente diversificadas. Ya vimos que en el período de recuperación como antes durante la expansión, los volúmenes producidos de caña apenas coincidieron con la capacidad fabril. La expansión agroindustrial en los años 1890 confirma en la práctica el éxito previsto por los teóricos del optimismo pero entre la gigantesca zafra de 1895 y la crisis de la caña de 1915, los plantadores decidieron introducir cambios relevantes en sus planillas de costos. De cualquier modo, las fábricas no habían aplicado toda su capacidad en la primera etapa de la concentración industrial. De hecho, la energía instalada y los capitales invertidos excedieron los requerimientos reales.

Mientras Pagés (1888, p. 38) advirtió que los ingenios tucumanos producían a una tasa del 33 ó 50 % de su capacidad en la medida en que carecían de administradores competentes, Lahitte (1902, p. 77) consideraba obvio que si los rendimientos se aumentaran al 10 %, el costo de la caña cultivada en los cañaverales de ingenio se redu-

ciría. Pero en todo caso, los ingenios necesitarían algunos cambios técnicos y aún mayores inversiones. Como puede verse, esta relación ha cambiado en catorce años: en 1902 todo el parque productivo de la industria azucarera estaba totalmente empleado. Una nueva discontinuidad apareció veinte años después: Paz confirmó (1920, p. 61) lo que Hagemann había previsto en 1919 como una de las causas que llevó a comenzar la zafra antes de la madurez de la caña, la escasa capacidad productiva de los ingenios que así extendían el trabajo de recolección.

Sin duda, los ciclos anormales de crecimiento de la producción de caña buscaban reducir los costos, mientras los ciclos más típicos de cosechas limitadas, particularmente en 1906-1915, estaban en camino de aumentarlos.

2.1.3. Ritmo del transporte de caña a los ingenios

La zafra se levanta generalmente desde los últimos días de mayo hasta los primeros de octubre, aunque el período de mayor recolección transcurre de junio a setiembre. Los ingenios y los plantadores buscaban entonces reclutar la mayor parte de los trabajadores estacionales en las provincias vecinas de Catamarca y Santiago del Estero. Se sabe que cualquier sequía persistente en el verano o heladas en invierno podían dañar la madurez de la caña y demorar la zafra produciendo a partir de allí inmediatas alzas de precios en el mercado azucarero.

Las grandes ventas de caña en primavera permitían a los plantadores diseñar áreas cultivables para el año próximo. El ritmo de la zafra regula el transporte de caña a los ingenios tanto como a la misma producción de azúcar. Este ritmo de transporte es por ello un factor esencial para el ajuste de precios aun cuando otros costos productivos hayan influido del mismo modo.

3. Costos de producción en la fase de recuperación, 1896-1915

En el año de superproducción de 1895 algunos industriales se preguntaron si sus inversiones habían sido realmente exageradas. De hecho, las inversiones en edificios y maquinaria habían llegado a su cúspide. Los costos generales apenas cambiaron desde doce años atrás: en 1896 el diputado Barroetaveña estimó un costo industrial del 31 % sobre el total vendido calculando 15 % de fletes, 4 % de embalaje, 2 % de impuestos y 10 % de comisiones. Es relevante advertir que los costos laborales no se incluyen aquí. Más aún, los costos laborales incluidos en el *Informe de la Comisión de Fabricantes (1897)* llevan el costo total al 70 % (Avila, 1918, p. 32). Este porcentaje es mayor al 48 % establecido por Wileman en 1884, pero no es contradictorio con la estimación de Barroetaveña. ¿Significa esto que los costos productivos crecieron desde 1884 hasta 1897? ¿O debemos desconfiar nuevamente del observador inglés? Federico Tiemann, miembro del staff de las empresas azucareras Tornquist, expuso en 1907 que sólo los fertilizantes naturales como la lima, los superfosfatos o el salitre chileno registraban un gasto de 30,23 pesos por hectárea (p. 4). Más aún, el transporte de azúcar a Buenos Aires fue afectado por la falta de vagones y consecuentemente el alto flete de 28 pesos por tonelada, algo sorprendente en comparación con los fletes marítimos de 15 ó 20 francos franceses desde cualquier puerto europeo hasta Buenos Aires (Alurralde, 1900). Emilio Lahitte, uno de los mejores expertos de la economía azucarera, evaluó en 1902 el costo de cultivo en 225 pesos por hectárea, suponiendo una pérdida inicial de 45 pesos y considerando un rendimiento de 180 pesos.

De acuerdo con la planilla de costos diseñada por Carlos D. Girola (1909, pp. 427-428), uno de los editores del *Censo Agropecuario Regional*, el costo de la caña subió a 6 pesos la tonelada; si se supone una producción total

de 30 toneladas y un precio de mercado de 10 pesos, el rédito sería de 120 pesos, es decir, un 40 % de beneficio. La célebre ley proteccionista de Saavedra Lamas (1912) estableció en 41 pesos el precio máximo de la tonelada de caña para el mercado interno. El hecho de que este precio fuera aumentado cuatro veces se debió seguramente al incremento general de costos y de la demanda en los años '20.

3.1. Factores condicionantes

3.1.1. El modelo de Lahitte del incremento de beneficio

Es posible que Emilio Lahitte haya diseñado su programa quinquenal de beneficio agrario tomando evidencia empírica. Se dijo muchas veces que cualquier plantador podía obtener algún beneficio en el momento de su segunda zafra. Pero Lahitte cuantificó el incremento de este beneficio con cierta precisión. Ya hemos visto que supuso una pérdida inicial del 20 % al primer año y un provecho neto del 33 % al segundo. Estaba seguro que si siguieran patrones correctos de cultivo, los ingresos debían aumentar constantemente desde el comienzo de la explotación. De cualquier modo es evidente que las pérdidas iniciales hubieran sido mayores si el desmonte y la habilitación de tierras hubieran sido practicados en la primera fase de explotación (1902, p. 11).

Considerando este fenómeno como la regla económica del trabajo azucarero, Lahitte sostuvo que las circunstancias permitían de cualquier modo establecer una empresa agrícola sólo con los capitales básicos requeridos para afrontar los gastos del primer año de cultivo, contando con los beneficios de la zafra para saldar aquellos gastos que los propios recursos del agricultor no podían satisfacer inicialmente.

Dentro de las fincas de bajo rendimiento, el costo del

primer año de 5.625 pesos se añadía al costo del segundo año de 4.500 pesos pero en este caso el ingreso de 10.500 dejaba un rédito neto de 375, equivalente al 3,7 %, es decir, 6,50 pesos por hectárea. Después de tres o cuatro años, enmarcado en las condiciones habituales de productividad, el ingreso crecería más que el costo (que sería cubierto durante el primer año) y al quinto, el ingreso neto treparía a 4.875 pesos (48,1 %), asemejándose a la tasa de Wileman (Lahitte, 1902, p. 12-14).

Más aún, los rindes por hectárea variaron según la edad de la caña: al primer año podían obtenerse de 20 a 40 toneladas por hectárea y aún más en las zafras subsiguientes. Había además diferencias regionales: 50 toneladas por hectárea era el producto normal en el pedemonte, de 40 a 45 en las llanuras de Cruz Alta y de 20 a 30 en las tierras bajas de la cuenca del Salí (Lavenir, 1901, p. 11). En las fincas de alto rendimiento el ingreso solía crecer a 17.125 pesos al quinto año (Lahitte, 1902, p. 14), lo que significaba un beneficio del 69 % sobre la inversión original de los dos primeros años.

3.1.2. Renovación de los cultivos

En todo lo ancho de la región cañera, la renovación de la caña se practicaba cada seis o nueve años aún cuando algunos cañaverales duraban diez o quince, de modo particular en terrenos vírgenes o clareados (Capria, 1915, p. 84). En Ledesma, provincia de Jujuy, los cañaverales eran abandonados tras la octava zafra y se los dejaba en barbecho durante otros ocho años; entonces, eran de nuevo replantados disminuyendo el costo de desmonte de las tierras nuevas. En Tucumán, por el contrario, los campos siempre se replantaban después de la última zafra (Lavenir, 1901, p. 11), lo que ciertamente se veía como un obstáculo contra el logro de zafras crecientes.

4. La crisis de la caña criolla y las inversiones de recultivo, 1915-1920

Las condiciones positivas creadas por la Primera Guerra Mundial para la revalorización del azúcar fueron rápidamente disipadas por la crisis de la caña criolla. Esta crisis fue el accidente más problemático de la historia de la industria azucarera argentina, más significativo que la crisis de 1930 porque no sólo compelió una inversión extensiva para cambiar las cañas cultivadas por las nuevas especies sino que indujo un expansivo conflicto entre industriales y cañeros.

La producción tucumana cayó de 273.000 toneladas en 1914 a 44.000 en 1916. Este arduo problema ya había sido anunciado en 1900 por un plantador anónimo (D.L.L., 1900): "Nosotros, los plantadores, hemos ayudado mucho a la difusión de esta plaga sembrando la peor caña que no servía para la fabricación ni aún para ser vendida; y la propagación no hubiera sido tan extendida si se hubieran seleccionado las semillas". Es obvio que las malas prácticas de sembrado obligaron a llevar adelante expansivas replantaciones. Tiemann había advertido tiempo atrás que la caña agota los recursos del suelo porque es planta perenne y vive mucho tiempo (1907, pp. 8-9), que los plantadores jamás mejoraron la especie y mientras tanto las peores cañas se usaban para el replanteo, las mejores se remitían a los ingenios. Tarde o temprano la especie degeneraría, arrastrando a las fincas y a la industria al borde de la catástrofe (Carril, 1920, p. 5).

Pero no fue sólo el hecho de cultivar caña de mala calidad sino el que el desmonte de bosques enteros para abrir paso a las fincas cañeras modificara el régimen pluvial y la regularidad climática. Desde el momento en que las heladas arrasan los cañaverales, las plantas sobrevivientes se hacen más sensibles a la plaga y por ende, pierden su rendimiento (Padilla, 1927).

El gerente de la Estación Experimental de Tucumán,

W. Cross, señaló que la rotación de cultivos no era frecuente; los campos que producían ocho o diez zafras sucesivas eran de inmediato roturados y plantados, siendo destacable la resistencia del suelo a semejante uso intensivo, aún considerando que no se fertilizaba por los altos precios de los fertilizantes químicos (Cross, 1928, p. 13). El rendimiento promedio de los cañaverales tucumanos cayó al 5,7 % en 1915 (*Revista Azucarera*, XIV, Nº 160, 1916). El reemplazo de la vieja especie por la caña javanesa se inició velozmente entre 1915 y 1916, renovándose 7 millones de surcos con inversiones calculadas en 21 millones de pesos (*Revista de Ciencias Económicas*, II, Nº 17, 1929, p. 46).

La Corporación Azucarera Tucumana, una de las principales empresas de la época, invirtió 1,7 millones, casi el 8 % del total impuesto a la renovación, aun cuando su producción del ciclo 1914-1915 alcanzó al 24 % de la producción azucarera total de Tucumán (Cincuentenario, 1945). El peso total de las nuevas inversiones cayó sobre los plantadores aunque sólo unos pocos de ellos fueron capaces de reemplazar sus cañas. Mientras los terratenientes y los industriales lo llevaban a cabo, conservando su parte en el mercado nacional azucarero, los minifundios perdieron segmentos relevantes de ese mercado. Más aún, las nuevas especies produjeron más que las viejas haciendo la competencia menos tolerable. De hecho, el rendimiento de la caña javanesa alcanzó de 20 a 50 toneladas por hectárea al primer año y fue capaz de llegar a 100 en años subsiguientes (Tornquist, 1918). Rojas señaló que los ingenios eran capaces de lograr un rinde de 742,40 pesos por hectárea en 1919 (1939, p. 221).

En su discurso inaugural ante la Legislatura, el gobernador de Tucumán, Ernesto Padilla, admitió los daños provocados por la disminución productiva aunque señaló como factor positivo que los más altos rindes de las nuevas especies estaba reduciendo las áreas cultivadas, normalizando la producción azucarera y haciendo posible el "ajuste com-

pulsivo" de los plantadores e industriales para "la evolución trascendental dentro de la estructura industrial que lleva a una mayor producción y a un menor costo de la caña" (*Revista Azucarera*, XIV, Nº 161, 1916).

Nueve ingenios mantenían aún pequeños surcos de la caña en extinción en 1921: el Providencia, fue el más lento en este proceso de sustitución con el 17 % de su área cultivada con la vieja especie. Santa Lucía mantuvo un 5,4 % y San Andrés un 3,4 %. Las otras seis fábricas mantuvieron porcentajes menores a 1 % (Dirección General de Agricultura de Tucumán, 1921).

5. Los costos productivos en la fase de producción limitada, 1920-1928

La subsistencia de los límites de precios y el crecimiento generalizado de costos pudieron haberse balanceado con las exportaciones si la importación de azúcar extranjero no hubiera aumentado tal como lo hizo en los años 1920, agrandando el balance negativo del comercio exterior (Peña Guzmán, 1941, pp. 70-71).

Luis María del Carril diseñó una nueva planilla de costos en 1920 en la cual los costos de la caña cubrían el 47 % de la suma total de costos, considerando un rinde del 7 % y una producción industrial diaria de 600 a 700 toneladas. Los gastos básicos (combustible, lubricantes, filtros de refinación y embalaje) cubrían el 17 %, el trabajo el 13 %, los costos financieros el 15 % y la renovación de los cultivos el 8 % (p. 20). El Departamento General de Agricultura estimó en su planilla de costos cañeros de 1921-1923 un ingreso muy corto del 8 % sobre los capitales totales. Las inversiones mostraron un promedio de 800 pesos por hectárea y los costos, uno de 424. Los costos generales sumaron el 21,2 %, los gastos de cultivo el 24,5 %, y los gastos de zafra el 54,3 %.

Si una hectárea producía 40 toneladas, el máximo de

producción vendida (11 pesos cada tonelada) llegaba a 440 pesos dejando un beneficio de 16 pesos por hectárea. Dos años después, los plantadores no estaban afrontando problemas muy duros, como la controvertible estimación de Schleh afirmaba en 1923. Los precios pagados por los ingenios de 12 pesos la tonelada significaron un beneficio neto de 4,19 pesos siendo el costo de cada una de 7,81 pesos. Si la producción habitual de caña llegaba a 45 toneladas por hectárea (1923) todos los cañeros que dominaban 25.120 hectáreas (Censo de 1919) serían capaces de lograr un beneficio de 4,7 millones. Estos datos son verdaderos para grandes fincas: el Censo señalaba que los minifundios sólo tenían bajo control 7,88 % del área cultivada total y en 1929, sólo seis años después del análisis de Schleh, 5.642 minifundistas tenían bajo control el 43 %.

La defensa de los industriales se basó en su habitual enfoque de los plantadores como si fueran un estrato social uniforme y sobre la evaluación de su poderío económico según su beneficio global como sector. Pero las diferencias entre las estimaciones oficiales de 1921 y las de los industriales de 1923 deben ser señaladas. El plantador obtendría 167,60 pesos por hectárea y no 16; más aún, la capacidad productiva se estimó en 45 toneladas por hectárea y no en 40. Como indicaban los cálculos de los industriales, el plantador logra un 35 % de beneficio sobre la producción total, aunque para la Dirección de Agricultura no llega al 8 %.

¿Cuál era la verdad? Si inscribimos estas marcadas diferencias dentro del debate sobre la legislación social y el incremento de los costos laborales, es fácil aclarar la cuestión. El beneficio del 35 % parece más tradicional si lo comparamos con el de Wileman (47,7 %), el de Barroeta-veña (31 %), el de Girola (40 %) o el de Lahitte (48,1 %). Si los salarios fueran aumentados, un menor beneficio parecía lógico.

Delcasse había calculado en 1925 que los impuestos

provinciales cubrían el 13,4 %, combustible y fletes el 14,4 % y los salarios el 72,2 % de los costos productivos, excluyendo caña. Las leyes sociales de 1923 levantaron los salarios de sus anteriores niveles, pero el cálculo de Delcasse parece de todos modos, exagerado. El Informe de la Comisión Especial del Senado (1925) señaló que la caída de precios afectaba a la industria justo en el momento del crecimiento de sus costos productivos, especialmente aquellos relacionados al suministro de trabajo que osciló en torno a 5,25 pesos la jornada de doce horas (proyección de la jornada de trabajo legal de ocho horas de 3,50 pesos de 1923). Seguramente, esto significó un alto costo laboral si lo comparamos con el salario en Perú (2 pesos) o en Checoslovaquia (1,40 pesos).

El Informe aseveró que el costo laboral cubría el 70,5 %, algo menos de lo establecido por el cálculo de Delcasse. Por esa razón deben analizarse aquí dos puntos: el número total de braceros reclutados estacionalmente, que no deben ser considerados como costo permanente, y que este cálculo incluye asistencia social como conjunto de gastos no recibidos directamente por los trabajadores (Senado de la Nación, 1925, pp. 8-10 y 13).

Debemos considerar además que como toda la industria azucarera pagó 12 millones anuales en fletes ferroviarios (Padilla, 1927, p. 100) el incremento total no puede ser enteramente atribuido a los salarios; el informe senatorial concluye que los costos de producción aumentaron del 60 al 80 % desde la ley Saavedra Lamas. Si este porcentaje es menor que el incremento de los fletes, salarios y otros insumos se debe al mejoramiento técnico dentro de los ingenios que ciertamente redujo mucho los gastos normales.

La superproducción de 1926-1927 compelió al gobierno nacional al resbaladizo terreno de la producción limitada de azúcar. El viejo conflicto entre industriales y plantadores emergió fortalecido persuadiendo al presidente Alvear a intervenir. Tras un largo estudio, produjo su arbi-

traje, el Laudo Alvear (1928) donde fueron reelaboradas las estadísticas de costos. El Laudo estimó el costo total sumando un 20 % para cultivo, 50 % gastos de zafra y patentes y 30 % gastos varios (pp. 16-17). Se creía que si la capacidad de molienda diaria estaba creciendo, los costos reales por tonelada descenderían notablemente. En todo caso, los salarios serían mantenidos en una tasa del 22 o 24 % de los costos. Según el cálculo confeccionado por el Centro Azucarero, el gasto anual en salario trepó de 35 millones en 1924 a 40 millones en 1930 y a 65 millones en 1934 para toda la industria nacional azucarera (Centro Azucarero Nacional, 1924, 1930 y 1934).

5.1. *La presión impositiva*

Puede pensarse que después de la crisis de la caña la actitud del Estado sería más prudente y complaciente; pero no fue así de ninguna manera: las tasas provinciales crecieron en la medida en que las transformaciones políticas aniquilaron desde 1916 los mecanismos de ajuste hasta entonces establecidos entre el Estado nacional y las élites regionales. Además el gobierno radical trató de incrementar la recaudación impositiva para promover su propio sostén económico. El conjunto de tasas provinciales no hizo realmente nada por atenuar la crisis: la patente cubrió el 23 % del presupuesto provincial en 1916; las tasas adicionales el 11,5 % y la tasa sobre los cañaverales el 4,9 %. Una segunda tasa adicional ya sancionada el 27 de julio de 1909 cubría el 1,6 % y la tasa del ron el 1,4 %. En resumen, el 42,5 % del presupuesto provincial estaba alimentado por una industria en crisis (Memoria del Ejercicio 1916 de la Contaduría General de Tucumán). La tasa pagada por la caña molida en los ingenios trepó a 20 centavos por tonelada en 1918; el azúcar elaborada pagaba centavo y medio por kilogramo y el 66 % de esta suma constituyó la garantía del empréstito provincial de 5 millones oro contratado en Europa.

Sin embargo, no se pagaba impuestos sobre la caña en Salta ni en Jujuy (Tornquist, 1918) que, junto con mejores condiciones para el desarrollo de la caña, llevaron a esas provincias a entablar una fuerte competencia contra el azúcar tucumano en los años 20.

L. G. Griet (1920, pp. 25-26) relata que el impuesto azucarero fue aumentado del 5 al 6 por mil en 1920. El presupuesto tucumano de rentas y recursos había previsto una recaudación teórica de 13,76 millones en 1924 y realmente alcanzó 13,26 millones. Los impuestos a la caña, el azúcar y el ron cubrieron el 60 % del presupuesto total, con 8,2 millones. La falta de recaudación de la patente adicional de los ingenios redujo la parte industrial al 29,4 % (Zelaya, 1925).

5.2. *Aumento de los costos de transporte*

Si los costos laborales crecieron 20 % desde 1912 a 1925, los fletes ferroviarios aumentaron 65 % de 1912 a 1931, habiéndose incrementado sólo un 22 % entre 1900 y 1920 (Alurralde, 1900). Es decir, 43 % más en iguales períodos. Es evidente que las compañías ferroviarias trataron de salvar sus ingresos a despecho del progresivo deterioro de los ingresos azucareros. Los fletes comenzaron a influir más pesadamente sobre el beneficio industrial. En 1920 la tonelada de azúcar de Tucumán a Buenos Aires costaba 34,23 pesos; de Tucumán a Rosario 29,66 y de esta ciudad a Buenos Aires 14,06. De este modo, el azúcar refinada en la Refinería de Rosario pagaba antes de 1920 un 28 % más que el flete habitual teniendo un costo mayor que el del azúcar refinada en los ingenios tucumanos (Griet, 1920, pp. 25-26).

6. Los costos productivos en la fase de depresión

Sólo unas pocas palabras en torno del fantasma de industria azucarera que uno puede encontrar en los años '30. El Laudo Alvear tuvo la esperanza de consolidar una clase media rural de plantadores pero no resolvió el problema de los costos agrarios. El combustible se incrementó visiblemente desde 1930 y la competencia de Salta y Jujuy creció. Durante los años '30 los impuestos seguirían creciendo a despecho de la crisis, de las estrategias limitativas y de los conflictos entre industriales y cañeros. Cuando la ley provincial de febrero de 1933 estableció un impuesto de 2 centavos sobre cada kilo de azúcar producido en el trienio 1933-1935, las principales compañías azucareras invocaron el carácter inconstitucional de la ley (Corp. Azucarera Tucumana, 1933, pp. 3-5).

El costo de cultivo por hectárea alcanzó casi un promedio de 266 pesos si consideramos que cada hectárea producía 35 toneladas de caña (1930). Si la caña se vendía a 10 pesos y se conseguían de veras 35 pesos por hectárea, el plantador obtendría un rendimiento de 84 pesos, es decir, el 24 %, un beneficio bajo si lo comparamos con los anteriores (Centro Azucarero Nacional, 1930, p. 20).

Esta planilla de costos confeccionada por los industriales en 1930 es bastante similar a la que hiciera el sociólogo marxista F. Rojas en 1939: tomando como base el rendimiento de cada hectárea cultivada con 30 toneladas de caña y considerando que el rédito industrial es igual a 80 kilos de azúcar por tonelada de caña, la producción por hectárea rendiría 873 pesos, de donde se deducirían 262 pesos de caña, 320 pesos de manufactura y 89 pesos de comercialización. Queda el bajo (Rojas dice "alto") rédito de 202 pesos por hectárea para el ingenio (Rojas, 1939, p. 221), esto es, un ingreso neto del 23 %, un punto menor al establecido en 1930. Este descenso de los beneficios no se debía enteramente al aumento de costos pero sirve para describir la lenta asfixia de la industria azucarera.

7. Conclusiones propuestas

Este es, posiblemente, el rasgo central de la producción azucarera: los costos no podían ser rescatados de la crisis general y toda recomposición basada en impuestos diferenciales, reducciones salariales o cualquier modificación en los sistemas tradicionales de suministro de caña serían bastante ineficientes si la protección del Estado no se involucraba. Los industriales siempre fueron conscientes de la vulnerabilidad de la industria azucarera en su conjunto y siempre pensaron que cualquier sostén estatal incluiría necesariamente un paso positivo en el camino hacia la acumulación. Los violentos cambios operados en los cañaverales durante 1915-1918 introdujeron una aguda diferencia entre el Estado conservador, que demostró muchas veces su intrépida disposición de sostener los requerimientos industriales con extensos créditos, y el Estado radical, más populista y menos conciliador, que limitó la producción de azúcar para proteger los precios del mercado interno, estableció leyes sociales que los industriales entendieron como duros obstáculos para conseguir el éxito industrial que juzgaban básico para el desarrollo provincial, y sancionaron finalmente el arbitraje de 1928 que puso punto final a una evolución industrial entonces vista como declinante.

Como puede verse, nuestros datos basados en planillas de costos tienen, quizás, escasa relevancia. Los ingenios no llevaron planillas de costos de modo sistemático y tampoco lo hizo el Estado provincial. La medida de los costos laborales es verdaderamente difícil a raíz de nuestra gran ignorancia sobre el número real de trabajadores involucrados en las zafras seis meses por año o el número real de trabajadores industriales enrolados permanentemente en las fábricas. Los datos estadísticos difieren esencialmente si son realizados por los ingenios o por funcionarios del Estado en el capítulo IV volveremos sobre este tema. El valor de la tierra tampoco puede establecerse con segu-

ridad porque las escrituras tratan de ocultar el valor real de las fincas (si bien podemos estimar algunas relaciones de costos entre los cañaverales según su posición geográfica).

El rendimiento promedio de un cañaveral varía año tras año: tanto los fenómenos climáticos como las incorporaciones técnicas a veces registradas son causas de confusión más que fuentes de conocimiento. Además, sólo vemos sombras de la economía interna del minifundio. ¿Cuál es realmente el costo productivo de una unidad doméstica donde la autoexplotación constituye regla intocable? Esta es una cuestión que quizás nadie pueda responder ahora. Los mismos minifundistas no tienen ideas muy distintas sobre este tema. La única certeza es que explotar la propia tierra, por pequeña que fuera, es siempre mejor que trabajar en los cañaverales del ingenio o como simple peón asalariado. Cultivan tierras en la medida de los requerimientos industriales y sólo cuando el clima les permite un sembradío prolongado. Si queda un gran excedente de caña serán capaces de venderlo a otros ingenios o a otros plantadores, cuya propia producción fuera menor. En todos estos casos, el rendimiento real es apenas conocido.

¿Cuáles son entonces las conclusiones que nuestros datos dispersos persuaden a tomar como puntos seguros de partida? Puede decirse, en principio, que los costos financieros comenzaron a incrementarse desde la Primera Guerra Mundial. Pero el crédito oficial oculta esta evolución hasta la crisis de la caña criolla, que demostró qué gran inversión se requería para proseguir la explotación azucarera del modo habitual. La multitud de minifundios esparcidos entonces por las nuevas tierras cañeras de Tucumán revaluaron los costos de la tierra y convencieron a los industriales de arrendar sus propias tierras para sostener un aumento progresivo de la producción de caña. La habilitación de tierras y la de muchos nuevos cañaverales significó una nueva fuente de acumulación industrial. Más aún, estos fenómenos de expansión de los minifundios fueron

simultáneamente un incremento del trabajo en la medida en que los minifundistas siempre transferían una parte de su tiempo para incorporarse a los trabajos estacionales.

Nuevas tierras, nuevos agricultores; más caña accesible y a la vez más fuerza de trabajo accesible. Los crecientes costos de la tecnología, la energía, el combustible, los fletes y los impuestos habrían sido naturalmente absorbidos si los radicales no hubieran sancionado sus leyes sociales en los años '20. No creemos que el creciente costo de la mano de obra fuera realmente tan pesado como los industriales sostenían pero pone el acento, con seguridad, en el rubro de las planillas de costos sobre cuyas posibilidades de cambio no guardaban muchas esperanzas.

Pero debieron hacerlo, no sin quejas y bajo protesta. Más aún, la sólida competencia de los ingenios saltojueños ampliamente expansivos en los años '20, introdujo cambios substanciales en el mercado nacional azucarero. Las grandes inversiones de capitales franceses en Jujuy, grandes porciones de tierra virgen, autosuministro de caña y la inexistencia clave de minifundios prepararon a los grandes ingenios del noroeste para llevar adelante una guerra ganada de antemano contra los menos rendidores ingenios tucumanos. Todo lo ocurrido en los años '30 es sólo un remanente histórico de los problemas no resueltos en los años '20. La desarticulación del poder conservador a lo largo de las provincias, los frecuentes desafíos del gobierno radical en Tucumán contra la élite azucarera y los movimientos huelguísticos de 1923 diseñan una base problemática para toda la estructura agroindustrial y advirtieron sobre su declinación, aunque nadie, en rigor, fuera capaz de menurarla.

CAPITULO IV

ESTADO, INDUSTRIA Y CONFLICTO SOCIAL EN LA FASE DE PRODUCCION LIMITADA*

Este capítulo apunta a describir más de cerca ciertos cambios coyunturales producidos en la organización industrial azucarera de Tucumán durante la presidencia de Marcelo T. de Alvear, que condujeron a un doble conflicto social: el producido entre industriales y obreros del surco empleados por los ingenios y el desarrollado entre los industriales y los cañeros independientes. La descripción de esos cambios y de esos conflictos deberá responder a los siguientes planteos:

- a) cómo los presupuestos políticos que llevan al radicalismo al poder derivan en la promulgación de una legislación social que favoreciendo a las clases trabajadoras, no cuestiona ni pone en riesgo la estructura misma de la agroindustria azucarera.
- b) cómo el propio Estado (provincial o nacional) desarrolla sus propios sistemas de control para impedir que el conflicto generado por la resistencia patronal a esa legislación y la respuesta obrera apoyándola, no creen focos de poder exclusivamente obreros (o sindicales).

* Ponencia presentada al Seminario *Modernización y sistema político en el Río de la Plata (1875-1933)*, Montevideo, noviembre de 1982, y a las V Jornadas de Historia Económica Argentina, San Juan, octubre de 1983.

c) de qué modo el Estado nacional como tal se orienta a la conciliación de clases mediante el arbitraje, creando mecanismos de decisión alternativos a sus presupuestos políticos y que regulan dispositivos de consulta y decisión multisectorial.

Este sistema pendular —donde corresponde al Estado determinar el límite máximo de la oscilación— intenta equilibrar el conflicto mediante el progresivo desarrollo de una política restrictiva de la producción y el ajuste de la distribución del excedente. Los años de superproducción justifican el ejercicio de este plan que la crisis de 1928-1933 corregirá y profundizará.

1. La situación del obrero azucarero a comienzos de la tercera década

1.1. Tamaño de la mano de obra

Como ocurre con los salarios, es definitivamente imposible determinar con exactitud el número de peones reclutados por los ingenios y las plantaciones en cada zafra. Hemos anticipado que las mismas cifras del personal permanente no son tampoco tan exactas como cabría esperar; ya no hay libros antiguos, los sueldos administrativos, salarios y jornales se registraban en cuentas comunes no desagregadas y una gran parte del material de archivo ha desaparecido. Tenemos aquí cifras sueltas, muy mal especificadas en muchos casos, con abundantes contradicciones que sólo permiten una reconstrucción fragmentaria¹. Establecer un multiplicador familiar válido para todas las clases de traba-

¹ La *Memoria* del Centro Azucarero (1930) señala que la estadística del personal temporario "nunca ha sido colocada en sus justos términos y está casi siempre muy por encima de las cifras que se publican, pues éstas se refieren únicamente a trabajadores mayores de 18 años y no a las mujeres y niños" (Emilio J. Schleh, 1944, pp. 104-107 y 163-64).

jador es muy difícil. Las cifras oficiales parecen determinarlo en tres, pero es posible que convenga aumentarlo a cuatro o cinco.

El número de empleados y obreros permanentes tendió a crecer hasta 1914 y aún en 1915 para bajar en el quinquenio siguiente y estabilizarse en torno de los 20.000 desde 1920. Mientras en 1895 el personal permanente de ingenio ocupaba el 59 % y el de cañaveral el 41 %, en 1912 la relación se había invertido a 32 % y 68 % respectivamente. En el año atípico de 1916 la relación será 37-63. La mecanización de los ingenios y la ampliación de la tierra bajo cultivo explican este enfoque en la participación porcentual de obreros industriales y peones rurales. El número de zafros osciló alrededor de 20.000 por año (considerando sólo los padres de familia) hasta la primera década del siglo. El pico alcanzado en 1914 de 42.163 peones bajó a 18.359 en 1916, recuperándose a 27.479 en 1918. Tomando en cuenta las familias casi completas que acompañaban al peón, el número total parece estabilizado en 60.000 durante el período de la concentración industrial y aún hasta 1928, con el explicable pico descendente de 1915-1918.

De la fuerza de trabajo total los hombres ocupaban el 87 %, las mujeres el 7,1 % y los menores el 5,9 %; adviértase que la cifra recoge los obreros y peones reconocidos como empleados y no cuantifica a sus familiares acompañantes aunque participaran directa o indirectamente en las tareas agrícolas.

1.2. Tipo y composición de las remuneraciones

Un análisis exhaustivo de los salarios y jornales sobre bases estadísticas parece imposible: los ingenios y las plantaciones no pagan siempre lo mismo al mismo trabajador pues la demanda de trabajo se regula por diferentes

ESTADO, INDUSTRIA Y CONFLICTO SOCIAL

permanentes 18.649 (50,4)	ingenio 6.932 (18,7)	hombres mujeres menores	6.405	(17,3)
			137	(0,4)
plantación 11.717 (31,7)	hombres mujeres menores	10.863	(29,3)	
		123	(0,3)	
temporarios 18.359 (49,6)	ingenio 9.838 (26,6)	hombres mujeres menores	8.376	(22,6)
			936	(2,5)
plantación 8.521 (23,0)	hombres mujeres menores	6.575	(17,8)	
		1.457	(3,9)	
			489	(1,3)
Total			37.008 = 100	

² Cf. *Revista Azucarera*, año XIV, 2a. época, N° 162: se trata del Censo de la Industria Azucarera levantado por la Dirección Gral. de Comercio e Industria del Ministerio de Agricultura.

variables, principalmente el volumen y la extracción social de la oferta de trabajo. Además, los salarios y jornales cambian substancialmente según se trate de un empleo calificado o no, de un hombre o una mujer, de un criollo o de un inmigrante. Las modificaciones son mucho más visibles en la retribución del trabajo temporario. El salario o jornal pagado en dinero constituye en muchos casos sólo una parte de la retribución total (en Salta y Jujuy era frecuente que la retribución fuera 100 % no monetaria). La información estadística accesible es dispersa y contradictoria: los cálculos más abundantes son los montos totales pagados al personal como parte de los costos registrados, pero cabe aquí la crítica de autenticidad porque esos costos (o los que se anuncian) suelen responder a objetivos políticos del momento y no son por ello enteramente confiables.

La tendencia ascendente del volumen global parece haber crecido, sin embargo, antes de 1923. En el momento de máxima concentración industrial, que prácticamente coincide con el segundo período intercensal (1895-1914), el salario del obrero industrial se duplica pasando de 365 pesos anuales a 730 y el del peón rural sube de 181 a 365. Según Schleh (1923 a, pp. 9-11) el volumen anual pagado por los ingenios pasa de 9,7 millones en 1895-1906 a 19,3 en 1907-1913, luego a 20,4 en 1914-18 y 34,8 en 1919-1922. Las leyes de 1923 vinieron a aumentar proporcionalmente la participación del factor trabajo en el costo industrial mucho más que en el agrario. Sólo entonces la curva de ascenso salarial comienza a acortar distancia con las tasas de beneficio industrial, sobre todo por la limitación productiva impuesta a la industria durante los años '20.

El escaso rédito que una zafra deja al jornalero apenas le basta para cubrir sus necesidades más elementales durante el resto del año. La difusión del minifundio es a la vez causa y efecto de esta baja retribución. Al finalizar la zafra el jornal promedio tiende a disminuir y una buena parte de

los peones rurales migran a otras fuentes de trabajo o regresan a su parcela, si la tienen³.

Las cifras disponibles nos señalan dos modificadores directos de la retribución: 1) el beneficio que obtiene el peón cuando su familia lo ayuda a amontonar, duplicando el rendimiento diario y sumando de paso (a veces) el jornal de su mujer y sus hijos, y 2) la variación que imprime el monto global de los salarios y jornales el movimiento de precios en las proveedurías. Un aumento del precio de los alimentos puede constituir un eficaz mecanismo de reducción del costo laboral. Bialek Massé (1904, I, p. 217) denunció que la proveeduría absorbía la mitad del salario, que las libretas de deuda incluían a menudo anticipos inexistentes y sumas solicitadas pero no otorgadas. El vale se transforma en una vía de explotación, no tan grave como en los obrajes chaqueños, pero que igual sirve para controlar la magnitud de la ganancia neta y sobre todo el acceso al dinero, un mecanismo que asegura la necesidad del peón de volver a emplearse a cada zafra. El control económico se transfiere, por obra de la proveeduría, a un control más profundo de toda la personalidad del trabajador a través de la venta de alcohol al fiado que estimula un consumo inadecuado ante la engañosa facilidad de descontarlo de la libreta de deuda al fin del mes. (Bialek Massé, 1904, I, p. 221).

La gran huelga obrera de 1904 logró alterar el sistema de compensaciones en algunos aspectos formales: desde entonces el salario se compuso de efectivo y vales y la

³ Antes de la concentración, el jornal pagado íntegramente en vales no superaba los 15-20 pesos al mes; hacia 1895 comenzó a ascender lentamente llegando al promedio de 15-30 para peones de ingenio, 14-16 para sus mujeres y 5-11 para sus hijos menores (Rodríguez Marquina, 1896: II, pp. 607-609). En el ingenio La Florida los obreros ganaban entre 25-45 hacia 1900 y sus hijos 15-30, a lo cual se sumaba como complemento carne, maíz, sal y leña. Los peones cañeros ganaban lo mismo y recibían un adicional por arroba de caña (Salvatierra, 1900).

ración fue reemplazada por viviendas, leña y otros bienes de uso (Schleh, 1944, p. 73). Según un vocero de los industriales, hacia 1907 los salarios promedio en Tucumán oscilaban en 60 pesos más vivienda (Schleh, 1923 a, pp. 9-11), pero según el Anuario de 1912 los pagos se efectuaban en vales para comprar mercaderías a precio recargado. La liquidación de los jornales se hacía dos veces al año y era frecuente que los peones terminaran apareciendo como deudores: el salario promedio de un peón que completara veinte jornales al mes sólo llegaría a 16,2 pesos (Anuario Oficial, 1912, pp. 550-553).

No hay modo de confirmar directamente la veracidad de estas evaluaciones porque los ingenios no guardan registros estadísticos de los pagos y las libretas fueron destruidas mucho tiempo atrás. Si las cifras del Anuario son exactas, la situación del trabajador temporario ha decaído visiblemente durante los años de la concentración. Sigue vigente el pago de medio jornal y media ración a los menores de 10 a 15 años de edad y de sumas menores a los niños de 6 a 10 años.

Que la ganancia de los testafierros a cargo de los almacenes y proveedurías de los ingenios fuera entonces del 50 % de las utilidades, señala con toda nitidez que el mecanismo de restricción al ingreso que representaba el vale continuaba perfectamente lubricado en los años siguientes a la Primera Guerra Mundial (Anuario Oficial, 1912, pp. 557-558).

1.3. Extensión de la jornada de trabajo

La duración y la organización laboral de las jornadas de trabajo sólo adquirió magnitud de cuestión social para las autoridades gubernamentales en la década del '20. Los datos disponibles para el período de la concentración diseñan un cuadro de explotación extendido a todos los sectores del trabajo rural. Al filo del siglo los operarios de

los ingenios trabajaban 12 horas diarias con intervalos de media hora para almorzar: los turnos corrían de 5 a 17 horas y de 17 a 5 (Salvatierra, 1900). Pero cada ingenio podía introducir sistemas de organización temporal más rendidores: en El Paraíso se dividió la jornada en cuatro cuartos de modo que un operario trabajaba 6 horas, descansaba otras 6, y volvía a trabajar —en el mismo día— otro turno de 6. El aumento del rendimiento así producido resarcía al industrial del aumento salarial espontáneo brindado al iniciarse la huelga de 1904 (Bialet Massé, 1904, III, p. 67). Las mujeres se ocupaban del embolsado del azúcar y de la costura de las bolsas 12 y 13 horas, sin descanso dominical y prolongando la tarea hasta bien entrada la noche. Los niños trabajaban 12 horas en el pelado de la caña y en el arado y desyerbe de los cultivos (Spalding, 1970, p. 212). Una semana trabajaban de día y otra de noche; cuando se cambiaba el turno había que prolongar la jornada 24 horas seguidas para empalmar con el nuevo horario. El deterioro físico y psíquico producido por condiciones de trabajo tan duras persuadió a los legisladores tucumanos a procurar reducir, ya en 1919, la jornada de trabajo a ocho horas (Schleh, 1944, pp. 143-145).

Los industriales reaccionaron vivamente contra los propósitos del gobierno radical de introducir estas reformas: sostuvieron que la reducción de la jornada obligaría a contratar a 9.000 trabajadores más (Lahitte, 1902, p. 29). Argumentaron que toda limitación del trabajo atentaba contra la propiedad y el bienestar del pueblo “porque encarece y reduce la producción” (Gallo, 1902, p. 372), y que los ingenios tucumanos trabajaban seis meses por año de manera intensiva, pero terminada la zafra sobrevenía el trabajo más cómodo del cultivo y en esas condiciones “no (podían) invocarse razones de humanidad o justicia para limitar el trabajo durante la zafra a gente que ha pasado seis meses en una tarea fácil y llevadera, cuando no en holganza”. Parece innecesario decir que estos argumentos no tenían bases demasiado sólidas, aun-

que sí es necesario comprender que sólo pretendían advertir al gobierno sobre sus intenciones de resistir la reforma.

2. La legislación radical: salario mínimo y jornada de trabajo

La ley 1348 de 1923 estableció —en medio de la anunciada resistencia industrial— el salario mínimo. Los efectos de la resistencia serán vistos más adelante. Los obreros mayores de 18 años recibirían, en virtud de esa ley, 4,20 pesos como mínimo por jornada legal. Los peones a destajo ganarían el salario convenido con sus patrones pero en caso de no existir convenio alguno, o cuando el salario estipulado fuese notoriamente inferior a su justo precio, se determinaría con la intervención del Departamento de Trabajo. El art. 7º del decreto-acuerdo del 30 de abril de 1923, reglamentario de la ley anterior, establecía que los pagos “deberán hacerse en moneda nacional de curso legal” con lo que quedaban legalmente eliminados el vale y la moneda falsa (Ostengo, 1969, I, pp. 250-251).

El decreto que aplicó la ley en Tucumán establecía que en concepto de servicios de vivienda y asistencia médica gratuita prestados por los ingenios, se descontarían 70 centavos reduciéndose el efectivo a 3,50, deducción suprimida en 1928 por el gobernador Sortheix.

El 25 de marzo de 1923 el gobernador tucumano promulgó la ley 1346 de Jornada de Ocho Horas. La parte dispositiva establecía que también en los ingenios azucareros la jornada legal de trabajo no podría exceder las ocho horas diarias o las 48 semanales. El art. 2º decía que siempre que hubiera acuerdo entre obreros y patrones, el Departamento de Trabajo podría autorizar la jornada de diez horas diarias durante 60 días por año en locales cerrados y 90 por año al aire libre. Las horas extraordinarias se pagarían con el 50 % de recargo sobre el salario normal. El art. 5º prevenía que la aplicación de las jornadas de

ocho horas no autorizaba ninguna reducción salarial (Ostengo, 1969, I, p. 249).

El 30 de setiembre de 1924 se sancionó la ley nacional 11.317 sobre trabajo de mujeres y menores: quedaba prohibido el empleo de menores de 12 años y los menores de 14 no podrían trabajar en adelante ni en el servicio doméstico ni en empresas industriales o comerciales. Las mujeres mayores de 18 años no se ocuparían más de 8 horas diarias o 48 semanales y las menores de esa edad durante 6 diarias o 36 semanales. También se prohibía para ambas categorías el trabajo nocturno (de 20 a 7 horas en invierno y de 20 a 6 en verano). El reparador descanso del mediodía quedaba fijado en dos horas. La ley se reglamentó en la provincia de Tucumán sólo el 24 de agosto de 1931. Otra ley nacional, la 11.544 del 12 de octubre de 1929, llevaría la jornada legal de ocho horas a todas las actividades por cuenta ajena en explotaciones públicas o privadas de todo el país. El primer artículo de la ley exceptuaba de estas disposiciones a los trabajos agropecuarios, de servicio doméstico y de trabajo familiar. El decreto reglamentario, promulgado en Tucumán en junio de 1930, precisaba que "para las fábricas que por su naturaleza se hallaren obligadas a trabajar temporariamente y sin interrupción y en las cuales la implantación de las jornadas diurnas de ocho horas con las nocturnas de siete trajeren trastornos en su normal desenvolvimiento, la jornada nocturna podrá ser prolongada una hora más, abonándose la hora suplementaria al 50 %". El art. 15º establecía además que en trabajos sin interrupción y con carácter temporario, se consideraría el domingo "jornada normal" (Pcia. de Tucumán, Ley Nacional Nº 11.544).

3. Resistencia patronal y huelga obrera

La concentración industrial había conservado, por lo menos hasta su crisis en 1915, un nivel muy bajo de retri-

buciones asegurado además por el creciente volumen de la oferta de trabajo. Este deplorable nivel salarial se complementaba con una virtual explotación impuesta por la costumbre y que no tardaría en producir graves estallidos. En 1904 hubo en la provincia el primero de ellos: las leyes restrictivas del cultivo de caña de 1902-1903 dejaron al sector cañero en una situación difícil. Es importante señalar que la huelga de cañeros de 1904 contó con el apoyo de los peones rurales, en una alianza circunstancial que quedaría deshecha al surgir, después de la crisis de 1915, reivindicaciones específicamente obreras.

Desatada la huelga, la Unión General del Trabajo (UGT) delegó en el dirigente Adrián Patroni la responsabilidad de llevar a los industriales al arbitraje, tomando como base el proyecto de ley nacional del trabajo. Las negociaciones derivaron en la abolición del vale, en el incremento del salario a 43 pesos al mes sin ración y se determinó que los salarios se saldaran en moneda legal. Adviértase que estas conclusiones fueron la base de la posterior legislación radical y que, además, los resultados favorecieron más a la clase obrera que a los cañeros, sobrepasando así la huelga sus objetivos originales. Los violentos conflictos de clase que sacuden la capital y varios puntos del interior entre 1919 y 1922 inducen al gobierno radical a llevar a la práctica leyes que mejoraran la situación del trabajador azucarero. La resistencia patronal puso de manifiesto las contradicciones existentes en el desarrollo de la economía azucarera y pronto todos los factores de poder se sumaron al esfuerzo de terminar la huelga para salvar la industria y equilibrar las demandas de los distintos sectores comprometidos en ella.

El caso es que luego del fracaso del mediador parlamentario Rogelio Araya y ante la indecisa posición del gobernador tucumano Vera, los líderes sindicales convocaron al paro: se paralizó el ingenio Santa Ana. El 21 de mayo de 1923 el Centro Azucarero solicitó sin éxito el amparo del ministro del Interior. A fin de mes la comisión

de diputados nacionales que había proyectado un análisis in situ de la situación de los cañeros postergó imprevistamente su viaje a Tucumán. Ante la inminencia de la mollienda, los cañeros debieron firmar sus contratos de venta en condiciones idénticas a las de 1922. Debían cargar ahora con los impuestos sancionados en enero de 1923 por la Legislatura, que angostaban considerablemente su ingreso líquido (*La Gaceta*, 1-IV-1923).

Julio M. Terán, vinculado a la familia industrial azucarera, y el director del Departamento de Trabajo, Salvador de Arco, mediaron ante el gobernador de Tucumán para que tomara directa intervención, actitud que Vera no estaba dispuesto a asumir sin la aprobatoria venia presidencial. El primer día de junio casi todos los ingenios estaban parados y se habían perdido ya 20 días de zafra. La prensa provincial (controlada por las grandes familias azucareras) denunció la existencia de numerosos obreros que querían reanudar sus tareas, pero no podían hacerlo por la "presión y amenaza de agitadores profesionales cuya actuación se desarrolla a vista y paciencia de la policía". Estas elites llegaron a sindicarse como agitadores a varias autoridades policiales, como el comisario Mendoza, de Pozo del Alto, y al de Los Ralos. Esta participación policial en la agitación obrera merece, sin duda, un estudio más detenido. Vera accedió a la presión industrial y sustituyó a Mendoza por un jefe militar, el teniente coronel Blasco. (*La Gaceta*, 1-VI-1923). El diputado Miguel A. Aráoz había desmentido el día anterior su participación en un presunto acuerdo de gobierno que habría fijado jornales distintos a los establecidos por la ley, declarando que era partidario de las leyes de reforma sancionadas por el gobierno provincial. El Ministerio del Interior, confiado en su representación parlamentaria tucumana, se sintió fortalecido para rehusar nuevamente el apoyo solicitado por los industriales. El 2 de junio el ministro Matienzo se entrevistó con el presidente Alvear para determinar la línea a seguir mientras el ministro de gobierno de Tucumán, Celedonio Gutiérrez

y el nuevo jefe de la Policía recorrían los ingenios en huelga. Los obreros organizaron piquetes de apoyo para multiplicar la ocupación de los ingenios, moviendo al escuadrón de seguridad policial a iniciar la represión. Se detiene al dirigente sindical Isaías Garro y se reemplaza a otros comisionarios comprometidos en la huelga. También llega a decretarse la instrucción de sumarios contra las fábricas que armasen a individuos de acción con el fin de luchar contra los piquetes, en un intento de legalizar la imagen represiva. En medio de esta situación progresivamente confusa, el Departamento de Trabajo propuso un salario de 3,50 y beneficios adicionales más una retribución de 2,90 por cada tonelada de caña pelada y volteada. Solano Peña, representante de los industriales, aceptó la propuesta pero no detuvo con ello la acción sindical. Los industriales creyeron rotas las negociaciones y uno de ellos, Ramón Paz Posse, denunció la presencia de 5.000 "subversivos" en Cruz Alta, culpables de apresar a varios funcionarios de los ingenios y de amenazar con tomar otras fábricas paralizadas. La denuncia tenía un fin claro: interesar al ejército a tomar cartas en el asunto. El mediador Araya se mostró dispuesto a reiniciar su mediación siempre que se le concedieron amplios poderes: en realidad, un gran sector del Congreso sospechaba que toda solución debía, y hasta cierto punto podía, ser encarrilada por vías constitucionales. El 4 de junio el general Belloni reasumió el mando militar en Tucumán mientras los huelguistas rechazaban la propuesta del Departamento de Trabajo y los industriales declaraban el lock-out. El gobierno había quedado en una posición embarazosa, viéndose impotente de arbitrar entre las partes en pugna. Sin solución política a la vista y con la certeza de que el desorden podía conmover sus propias bases, el gobierno tucumano comenzó a concentrar tropas.

Los sindicalistas exigieron 4,20 en efectivo y ocho horas de trabajo. Las reivindicaciones eran tan claras como la negativa de los industriales al rechazarlas. El lock-out

industrial hizo que en poco tiempo cundiera el hambre entre los trabajadores: la violencia, sin embargo, continuó y varios ingenios, como el San José y el Santa Lucía, fueron ocupados. La agudización de la situación produjo un reordenamiento en las alianzas de clase: los delegados del Centro Cañero (organizado en 1918) se solidarizaron con el Centro Azucarero comprendiendo que esa virtual insurrección obrera, cuyos síntomas más visibles presagiaban una escalada de violencia, podía terminar por empujarlos también a ellos a una situación semejante o peor que la de los industriales.

Los obreros municipales y los de la Eléctrica del Norte se plegaron a la huelga: la solidaridad de clase comenzaba a evidenciarse ante el progresivo temor del gobierno nacional. Los industriales, conscientes de ese temor que compartían, azuzaron al gobernador, acusándolo de timidez y hasta de connivencia con los rebeldes. El 5 de junio Vera es atacado a coro por toda la prensa conservadora tucumana. Poco después los efectivos de seguridad provocan los primeros enfrentamientos con los huelguistas. Vera opta por llamar a la concordia a los diputados radicales de izquierda el mismo día que conferencia con el general Belloni; este jefe militar visita al día siguiente al presidente del Centro Azucarero, Alfredo Guzmán, antes de sostener una segunda entrevista con el gobernador. Es obvio que la autoridad militar media entre el gobierno y la elite industrial y no entre ésta y los huelguistas, en la medida en que el tema en cuestión no es satisfacer o no las reivindicaciones obreras sino cuál es el modo políticamente más prudente de terminar con la situación. Los industriales acceden a levantar el lock-out y los salarios quedan establecidos en 3,50 y 0,70 en servicios, como había sido la propuesta oficial. El 6 de junio muchos sindicalistas son detenidos y muchos huelguistas regresan al trabajo; la FORA reclama al día siguiente la liberación de todos los presos pero la respuesta oficial es la clausura de los locales comunistas. Aráoz, por entonces la única voz que defiende pública-

mente la huelga, acusa al gobernador de preparar la represión. El ejército, finalmente, moviliza todos sus efectivos locales, reprime la huelga y reabre compulsivamente los ingenios. La derrota sindical es, sin embargo, incompleta: queda legalizada la jornada de 8 horas y el salario monetario y ciertos beneficios se ponen en marcha. El gobierno recupera su poder de negociación habiendo puesto a salvo su imagen política: obligado por las circunstancias, apeló al orden contra la violencia.

4. Conflicto industrial-cañero y mecanismos de arbitraje

El empeoramiento de la situación de los cañeros entre 1915 y 1918 a raíz de la degeneración biológica de la caña criolla, propició la presentación de varios proyectos legislativos que buscaban modificar el régimen de la propiedad territorial. En 1920 se discutió el proyecto del diputado Ernesto Gutiérrez, que proponía intervenir los ingenios que no procesasen el volumen de caña que su capacidad industrial admitía e incluso expropiarlos, para lo que debía crearse un impuesto de un peso por tonelada de azúcar como garantía de la expropiación. El diputado Marcos Rougés, por su parte, propuso la creación de sociedades cooperativas encargadas de manejar ingenios construidos por el Estado, emitiendo acciones privilegiadas a un interés mayor del 6 % anual, exentas de impuestos (Griet, 1920, pp. 60-61).

La Dirección General de Agricultura de la Provincia de Tucumán estimaba en 1921 que el valor del 50 % del rendimiento en azúcar en pago por la caña vendida por el agricultor a los ingenios (propuesto por el Centro Cañero y aceptado provisionalmente por los industriales) podía convertirse en una solución viable. El proceso que culminaría en el Laudo Alvear había comenzado⁴. Ya en 1923

⁴ En números, la Dirección suponía que si una tonelada de caña rendía en promedio 70 kg de carne, el agricultor cobraría

el sistema de precio anticipado se reputaba "anticuado": los cañeros habían comenzado a presionar para que el precio de compra de la caña fuera más flexible, ajustándose al rendimiento obtenido y al verdadero valor comercial del azúcar. Hacia 1926 como ya vimos, en medio de una zafra demasiado exitosa que multiplicó peligrosamente los stocks, los ingenios fueron obligados a comprar la mitad de la caña cortada a los cañeros independientes, estableciéndose que el azúcar producido con la caña de las plantaciones propias del ingenio (por encima del volumen regulado) no podría venderse en plaza debiéndose exportar o ser acopiado. Una ley provincial multó con 8 pesos la tonelada de caña molida sin derechos. Estas medidas hicieron que los industriales, al tener que limitar a la fuerza la zafra de sus propias tierras, no tuviesen más recurso que acudir masivamente a los cañeros independientes.

Una de las consecuencias más visibles de este fenómeno fue el rápido incremento del valor de la tierra: la hectárea que costaba 450 pesos antes de 1926 subió a 1.000 y 1.500. Los terratenientes y los cañeros grandes o medianos se apresuraron a subdividir, vender o arrendar para hacerse pronto de un capital. Sobrevino el minifundio y la especialización y con ello la subordinación de todo el sector cañero (Peña Guzmán, 1941, pp. 23-29).

De allí en más, el cañero pequeño, comprimido entre el ingenio y el cañero grande no pudo integrarse del mismo modo como proveedor: su opción fue transferir su propiedad al ingenio o al terrateniente, quedando como simple arrendatario o convirtiéndose en minifundista-jornalero

35 kg a \$ 0,40/kg equivalentes a \$ 14/ton. de caña. Si una hectárea producía 40 ton., el rédito por hectárea oscilaría en \$ 560. Una propiedad de 20 ha, por ejemplo, produciría \$ 11.200 anuales, cifra considerada normal para los gastos de una "corta familia". Cf.: Tucumán, Departamento General de Agricultura, Informes y Estadísticas de Interés General. Importancia de la labor desarrollada. *Diario La Epoca*, ed. especial, 12-X-1921, Tucumán.

temporario. La paralela división por juicios sucesorios de las fincas medianas por un lado, y la incorporación de muchas familias campesinas a la economía del azúcar por otro, multiplicaron el número de minifundios, acentuaron la competencia intrasectorial y debilitaron al conjunto en su oposición a la clase latifundista. El aumento de participación en la expansión del área sembrada provocado por la multiplicación de minifundios, no significó un aumento concreto del ingreso agrario. En el cuadro siguiente vemos que los ingenios siembran casi la misma superficie en 1919 y en 1940, mientras el sector cañero lo aumenta dos veces y media. Tanto concurren al fenómeno la política restrictiva de la producción como el incremento de la competencia intercañera que sirve a los industriales de dique de contención al alza de precios de la caña.

Area bajo cultivo en tierras de ingenio y de cañeros

(En hectáreas)

Año	Ingenios	%	Cañeros	%	Total
1919	50.424	66,7	25.120	33,3	75.544
1925	65.888	66,4	33.292	33,6	99.180
1930	54.620	51,0	52.487	49,0	107.107
1935	64.620	55,2	52.487	44,8	117.107
1940	51.789	45,0	63.273	55,0	115.062

La cuestión agraria derivó en una aguda lucha intersectorial en los años finales de la década del '20: en su Laudo Arbitral de 1928 el presidente Alvear sostuvo la tesis de que el cultivo de caña por los propios ingenios traía como consecuencia la formación de verdaderos latifundios y la desaparición consiguiente de un gran número de hogares (refiriéndose a los productores cañeros medios y chicos) que "la provincia de Tucumán y el país entero estaban interesados en arraigar" (Schleh, 1943, p. 162-163).

El industrial Alfredo Guzmán sostenía al respecto que "el progreso que los años traen aparejado ha hecho que se llegue al estado actual de socialización (sic) de nuestra industria madre". La existencia de 16.000 explotaciones cañeras en Tucumán y que entre sus propietarios figurasen unas 10.000 familias de cañeros testimoniaban para él la "distribución de la riqueza". Como resultaba imposible encontrar bases sólidas para semejante dislate, Guzmán arriesgó un ensayo estadístico: había 7.000 cañeros que poseían de 1 a 200 surcos y que representaban en total los dos tercios de los plantadores de toda la provincia. "En su condición de tal —concluye— el cañero chico goza de prerrogativas que lo ponen a cubierto de las contingencias a que lógicamente está expuesto el capitalista". Lo que no hace más que repetir que el que no tiene nada, nada tiene por perder.

Como el Laudo había procurado en realidad una solución transitoria, se había sentido obligado a dar algunas precisiones previas: "cuando el ingenio conviene con el cañero independiente en efectuarle préstamos para el cultivo de su caña (lo que se denominaba 'adelanto de precio anticipado' y era, en rigor, una versión moderna de la antigua 'habilitación' agraria) realiza una operación bancaria que no debe ser considerada como relación necesaria en el contrato de compraventa (esto es, el productor no tendría que ser obligado a entregar a precio fijo su producción al habilitante) y en consecuencia el ingenio, en ese caso, debe proceder de acuerdo con los usos comerciales (sujetándose a la oferta y la demanda). Entregada la caña —prosigue el Laudo— de acuerdo con las condiciones del contrato y aceptada aquélla por el ingenio, pasa al dominio de la empresa fabril y desde ese instante ella debe al cañero el precio del producto recibido, precio determinable al vencimiento de un término de acuerdo con factores que el contrato estipula correctamente. La entrega periódica de dinero adquiere así el carácter de un pago a cuenta y no corresponde, en derecho, que devengue intereses".

El préstamo se convertía en verdadero anticipo y el productor quedaba autorizado a exigir un precio rentable por su producción (Laudo Alvear, p. 44). Para llevar adelante el nuevo sistema, el Laudo dispuso que la Cámara Gremial de Tucumán (que luego veremos más de cerca) fijara cada 31 de marzo el promedio de los precios oficializados de azúcar obtenidos durante el año comercial. Poco tiempo después se estabilizó un régimen de coparticipación, donde el sector cañero ajustaba sus relaciones contractuales con los ingenios fijando como precio de la caña la mitad del valor del azúcar obtenido⁵.

El Laudo estableció finalmente la suma de derechos de molienda correspondiente a los cañeros —tomando como base la zafra de 1927— y asignó a los cañeros el 43,42 % y a los ingenios el 56,58 %. Sin embargo, la ley reguladora de 1928 estipuló que cuando hubiera déficit en la producción de la provincia se lo podía llenar, tanto de parte de los cañeros como de los industriales, elaborando la caña que quedase en pie. A los ingenios se los autorizó a preparar tablones adicionales de caña para cuando los necesitasen pero los cañeros no pudieron hacer lo mismo por falta de capital (Rojas, 1938, p. 136).

Una última referencia a los mecanismos de negociación intersectorial controlados por el Estado: una ley provincial de 1927 creó la Cámara Gremial de Productores de Azúcar de Tucumán, integrada por cañeros e industriales. La nueva institución se propuso regular los contratos de compraventa de caña y establecer anualmente el precio de compra. Al año siguiente un decreto del Ejecutivo creó la Comisión Nacional del Azúcar, no formalizada hasta enero de 1931, después de la caída del gobierno constitucional. El decreto correspondiente recogía las presentaciones de los plantadores de caña de Tucumán y la efectuada conjuntamente por los industriales y los cañe-

⁵ Comisión Nacional de Azúcar. Informe de la Comisión presentado al Ministro de Hacienda Dr. Enrique S. Pérez, 1930, 1-5.

ros de la misma provincia. Los primeros expusieron la difícil situación por que atravesaba la industria del cultivo de caña alegando la baja remuneración que entonces significaba el precio pagado por los ingenios. Los segundos, después de exponer también la situación crítica por la que pasaba toda la industria azucarera, solicitaban adoptar de inmediato medidas destinadas a impedir que pudiera importarse azúcar para vender refinada en Buenos Aires a un precio inferior al de 41 centavos el kilo. Se hacía referencia aquí a la vieja política, inaugurada antes de 1916, de proteger la producción nacional con tasas arancelarias flo-tantes.

5. Conclusiones

Si bien no tenemos espacio suficiente para aportar más detalles sobre las cuestiones planteadas, creemos que lo expuesto basta para responder a los tres planteos iniciales con algunas hipótesis. El segundo gobierno radical cumplió con sus bases políticas llevando adelante una legislación social relativamente avanzada; la inspiración populista que caracterizó las propuestas yrigoyenistas, la influencia de las izquierdas en el incipiente movimiento obrero y la búsqueda de bases políticas más amplias están en la raíz de la legislación social puesta en práctica en 1923. Pero también queda claro que el segundo gobierno radical coincide con el primero al encauzar los conflictos sociales producidos por las condiciones objetivas del desarrollo agroindustrial tucumano, a través de los resortes constitucionales. La activa participación de la Legislatura provincial y de la diputación tucumana en el Congreso Nacional, así como la formación de comisiones parlamentarias ad-hoc y la acción moderadora de enviados parlamentarios durante las huelgas de 1923, muestran que antes de la crisis desatada por la superproducción de 1926-27, el gobierno procuraba encuadrarse en el marco jurídico de la democracia liberal-parlamentaria por la que el radicalismo había

venido bregando desde 1890. La reducción del beneficio industrial derivada de la acumulación de stocks desde 1926 y la necesaria política restrictiva de la producción para salvar los precios del azúcar y la rentabilidad cañera, llevan, en la práctica, a un reemplazo gradual y progresivo de los métodos demoliberales por otros de naturaleza más corporativa, precursores de los que el Estado aplicará en adelante (incluyendo aquí al régimen conservador de 1930-43 y al peronismo de 1943-55).

El tema es que el radicalismo, que ha manifestado explícitamente en el Laudo Alvear de 1928 su voluntad de conservar al sector cañero defendiendo su renta agraria, no puede tampoco desarticular la estructura agroindustrial capitalista forjada durante 1876-1916 y que se apoya en la concentración industrial y en la propiedad de cañaverales por las empresas azucareras. Ese doble objetivo, promoción de unos y conservación de otros, obliga al gobierno a prescindir del Congreso y a acudir a la constitución de mecanismos de arbitraje que buscan superar los conflictos de clase mediante la consulta y la participación del Estado en la mesa de negociaciones. La solución parcial apunta, sobre todo, a impedir una expansión del conflicto a otros sectores capaz de empujar al gobierno a actitudes de fuerza. La experiencia del sector cañero aliándose al industrial durante el conflicto obrero de 1923 lo ha convencido de que una nueva alianza entre cañeros e ingenios, consolidada por el propio Estado, debe tender a una mayor supervivencia y a la progresiva inhibición del espacio negociador de la clase obrera. Tal el sentido del Laudo presidencial de 1928. Precisamente en 1923, agotadas las intervenciones parlamentarias y comprimido el gobierno radical tucumano entre la intransigencia industrial (que combinaba la reacción contra la huelga con una entusiasta oposición política al gobernador) y la propia efervescencia obrera, dejó libre el campo de decisiones a un jefe militar que repuso el orden mediante la violencia represiva sólo en nombre del propio orden y sin que pudiera darse por sentada la

complacencia del gobierno nacional. Simplemente, la situación había desbordado los límites del marco constitucional y, por consiguiente, el gobierno se replegaba aguardando la solución "natural" del conflicto que le permitiera recuperar su propia capacidad negociadora ante los industriales.

Esta experiencia está en la base de la política seguida desde 1926 (bien que impulsada además por la superproducción azucarera) y responde a un propósito reformista en transición de moldes parlamentarios demoliberales a moldes de concertación corporativistas tendientes a superar los conflictos de clase. Esta perspectiva puede ayudarnos a comprender la evolución política del Estado argentino durante las próximas décadas y a la vez la ambigüedad (y en definitiva, la estrechez) del proyecto reformista del radicalismo.

CAPITULO V

ACCESO TRADICIONAL A LA FUERZA DE TRABAJO RURAL Y SURGIMIENTO DE NUEVOS SECTORES SOCIALES*

El costo de la fuerza de trabajo se convierte en un problema para los industriales sólo en la década del '20, cuando se sancionan las leyes sociales y se producen bases mínimas de organización de un movimiento obrero que aún no tiene claras las reivindicaciones, pero que percibe con nitidez no sólo la breve parte que le corresponde del alto beneficio de la industria sino también que la estabilidad del azúcar tucumana está firmemente ligada a los intereses del Estado, cuya administración se torna ahora más sensible a sus reclamos.

En este apartado queremos destacar los distintos mecanismos por los cuales en una amplia zona del noroeste argentino el acceso tradicional por patronazgo a la fuerza de trabajo rural se articuló con el desarrollo de enclaves capitalistas en la fase de extensión e industrialización del latifundio azucarero (1876-1895). El proceso apuntó a diversificar el acceso tradicional mediante la aplicación de diferentes fórmulas jurídicas de posesión o propiedad de tierras y en todos los casos reservó al productor campe-

* Una versión previa de este capítulo fue publicada en *Revista Paraguaya de Sociología*, año 21, N° 60 (mayo-agosto de 1984).

sino, cualquiera fuera la naturaleza de su vínculo con el empresario capitalista, los gastos de mantenimiento y reproducción de la fuerza de trabajo. Esta separación básica entre el capital industrial y la fuerza de trabajo rural consagró, por otra parte, la permanencia del sector cañero minifundista como una fuente permanente de materias primas y de trabajo estacional, fuera de toda competencia comercial en el mercado y dentro de límites bastante rígidos de subsistencia que aseguraban un concurso forzoso y permanente de trabajadores en las plantaciones industrializadas.

Entre los distintos sectores participantes de la producción azucarera distinguiremos aquí las siguientes categorías:

- A) Los obreros industriales que trabajaban en las fábricas de los ingenios o en cualquiera de sus dependencias inmediatas. Dentro del sector operario industrial, los obreros calificados, capataces, personal técnico y administrativo en general eran tucumanos o eventualmente —en algunos cargos considerados claves para la conducción industrial— argentinos del litoral o extranjeros recién inmigrados. Los obreros rasos, cuyo número apenas se modificaba durante el año, eran con más frecuencia lugareños, gente de la localidad donde se levantaba el ingenio e incluso muchos de ellos habían nacido en el establecimiento.
- B) Los *zafreiros*, o peones de empleo temporal, cuyo número oscilaba según las necesidades de cada año y que eran masivamente incorporados al trabajo de la zafra entre los meses de mayo y octubre. Estos peones procedían de los diferentes contextos socioeconómicos:
 - 1) Agricultores minifundistas o arrendatarios de subsistencia de las provincias de Catamarca y Santiago del Estero, que no cultivaban tradicionalmente caña de azúcar, y

- 2) Minifundistas cañeros de Tucumán cuyas pequeñas propiedades les impedían realizar la acumulación suficiente para acceder a los bienes no producidos en su parcela, obligándoles a ceder alrededor de cinco meses por año como peones en los cañaverales. Durante la “temporada muerta” (octubre-mayo) estos minifundistas cultivaban su parcela empleando trabajo familiar con un alto grado de autoexplotación.
- C) Los *chacrerros* o agricultores de cañaverales de ingenio, simples arrendatarios a veces, intrusos asimilados como mano de obra fija otras, no difiriendo en este caso mayormente de la servidumbre agraria tradicional.
- D) *Colonos-arrendatarios* y *obristas*, que organizaban la producción de los cañaverales de los ingenios, asumiendo en ocasiones directamente el trabajo agrario, derivándolo otras veces en otras personas, familias o grupos, actuando en este caso como simples contratistas de obra por cuenta de los ingenios. El sistema de colonato fue igualmente empleado por los latifundistas cañeros mediante arrendamiento o contratos particulares.

Aquí nos referiremos especialmente a las categorías B1, B2 y D.

1. Patronazgo y trabajo rural: agricultores tradicionales con empleo temporario

Entendemos por “agricultores tradicionales” a los productores agropecuarios que ocupaban parcelas relativamente pequeñas, con títulos perfectos de propiedad o como arrendatarios, que se valían de mano de obra doméstica y cuyos excedentes se comerciaban en mercados locales o eran (en el caso de haber logrado cierta especialización productiva) globalmente adquiridos para su posterior dis-

tribución o procesamiento industrial por empresas capitalistas.

La arcaica estructura social del noroeste argentino y el caudillismo político del siglo XIX habían contribuido a la consolidación de enormes latifundios que aseguraban a sus propietarios la disposición de una mano de obra reducida y dispersa, aún no disputada por la industria o las grandes ciudades y con las que conservaban vínculos tradicionales de coerción extraeconómica.

La figura dominante del "patrón" no representaba solo la propiedad de la tierra como el principal medio de producción sino la única posibilidad para el agricultor de acceder a una vida social más reconocida donde el marco legal de sus actitudes, conductas y roles sociales fuera ampliado y asegurado por la protección del patrón. Un documento básico en la historia del trabajo rural en Tucumán (la ley 582 de conchabos, sancionada en 1888 durante la gobernación de Lidoro Quinteros), nos brinda una adecuada definición del patronazgo como institución social. El art. 370 del cuarto capítulo declara que el patrón es un *magistrado doméstico*, "revestido de autoridad policial para velar por el orden de su casa, haciendo que sus subordinados le presten obediencia y respeto y que cumplan puntualmente sus deberes".

Como se observa, el vínculo laboral no derivaba obviamente de una libre contratación sino que en el marco de esta situación social específica, era el consecuente del previo vínculo personal. La parte dispositiva del artículo expresaba que "cuando un jornalero incurra en falta que comprometa el buen orden de la casa, puede ser detenido en prisión hasta dar cuenta a la autoridad policial del lugar, lo que verificará el patrón inmediatamente bajo las responsabilidades de derecho" (Ostengo, 1969: I, pp. 64-65; subrayados nuestros).

Desde treinta años atrás los poderes públicos habían venido colaborando ostensiblemente en la progresiva adscripción del agricultor al trabajo en el latifundio: en 1856

el Reglamento de Policía de la Provincia de Tucumán había regulado el trabajo rural y otro Reglamento en 1877 desarrolló un concepto jurídico de "vagancia" que incluía tácitamente a todo un amplio espectro de conductas personales o grupales, de naturaleza anónima o contestataria, como la fuga o el trabajo a desgano o cualquier otro modo de rechazo consciente a los métodos de reclutamiento o empleo de personal temporario (Riquelme, 1975).

En 1860 el gobernador Zavalía exceptuó a los peones del cañaveral de los ejercicios militares cumplidos por las Guardias Nacionales de Caballería y en 1879 el gobernador Muñecas los eximió también de los ejercicios en días festivos (Ostengo, 1969: I, pp. 279-80). Naturalmente, estas medidas buscaban no afectar la dotación laboral de los ingenios aún escasamente tecnificados, pertenecientes en su mayoría a una clase alta de latifundistas ya dominante en el contexto político tucumano. El virtual control policial de los peones rurales, mandato de los plantadores, fue otro convincente instrumento de dominación social: una estadística oficial de 1864 determinó que ese año más del 68 % de las condenas aplicadas por los jueces locales sancionaron contravenciones o desacatos a disposiciones judiciales y a numerosos peones por "fuga de servicio". El robo ocupó el 15 %, las lesiones el 8 y las deudas el 7. Un detalle interesante es que del total de 413 contraventores, 167 fueron castigados con trabajos forzados y de los 392 peones fugados, lo fueron 159. El total de condenados al trabajo obligatorio (y por lo tanto gratuito) alcanzó a casi el 28 % del total general (Registro Estadístico de la República Argentina, tomo I, p. 174).

En la década del 1870 el despegue de la industria azucarera movilizó de un modo elocuente toda la estructura social del noroeste creando patrones de migración estacional que desarticulaban substancialmente el vínculo personal del patronazgo tradicional en las áreas no industrializadas, reemplazándolo por un sistema que, basado en el empleo temporario en los ingenios, transformaría al terra-

teniente marginado de la industria en un simple comisionista del trabajo de sus peones.

Ahora bien, si la nueva ubicación social de este terrateniente no industrializado terminó subordinándolo al industrial-terratiente de las "zonas nuevas", le permitió, sin embargo, reforzar considerablemente su propia posición política provincial porque una vez asumido su nuevo rol de reclutador de trabajadores, comenzó a depender de su autoridad una empeñosa falange de capataces y de hombres de acción (Herrán, 1979).

La demanda estacional de brazos para las zafras se extendía más allá de las fronteras tucumanas ya mediando el siglo XIX. El área efectiva de captación laboral en Catamarca coincidía aproximadamente con las zonas más pobres del minifundio de valle o de los puestos pastoriles de los valles altos. El agricultor podía encontrar en el empleo temporario del azúcar una fuente de subsistencia y de seguro acceso al dinero, aunque sólo en contados casos su incorporación al trabajo estacional de la caña haya sido producto de su libre decisión.

El impacto desarticulador de la concentración industrial en estas áreas tradicionales tuvo mucho que ver, esencialmente, con el reducido rendimiento agrícola de los terratenientes. La actitud general de esta clase consistió antes de iniciarse el proceso concentrador, en defender sus habituales reservas de brazos, entorpeciendo la migración voluntaria del agricultor a los ingenios tucumanos. El 25 de julio de 1884 el gobernador de Catamarca escribió a su par tucumano expresándole que la demanda que éste había presentado acusando a las autoridades policiales catamarqueñas de impedir el tránsito a muchos agricultores deseosos de emplearse en las zafras, partía de una información errónea pues sólo se había impedido el paso de quienes ya tenían formalizados contratos de trabajo, en Catamarca (Archivo Histórico de la Prov. de Tucumán - AHPT-, Secc. Administrativa, vol. 163, tomo III, fs 64-64v).

Sin embargo, dos años después se denunció que varios

empleados de los ingenios "estimulaban" a trabajadores matriculados en el departamento Santa María (Catamarca) ofreciéndoles una paga superior y todos los medios para rehuir sus obligaciones ya contratadas con sus patrones lugareños. La comisión policial que elaboró el informe recibió numerosas quejas de estos patrones que habían encontrado "faenas desiertas sin que les haya sido dable atenderlas, porque *no se les pudo dar caza a los peones fugados*" (Herrán, 1979, p. 166). Que en todos los casos la masiva migración interprovincial redujera la oferta de trabajo en la región emisora no llevaba implícito un aumento de los salarios; es obvio, por los datos de que disponemos, que el trabajo agrícola en los valles catamarqueños quedaba encuadrado dentro de una organización precapitalista sin trabajo asalariado.

La actitud de los terratenientes cambió durante el período de concentración de la industria azucarera: el brioso empuje de la instalación industrial, la modernización técnica y la ampliación del cultivo cañero produjeron en Tucumán un ritmo de crecimiento económico mucho mayor que el de sus vecinas y pronto los terratenientes catamarqueños comprendieron que no sólo no tenía sentido alguno competir con los dueños de cañaverales en el uso de la fuerza de trabajo sino que —considerando el bajo rendimiento de la agricultura de sus valles— se hacía más redituable negociar sus antiguos derechos de acceso a esa fuerza. El cambio parece generalizarse durante toda la etapa de concentración: la Memoria de la Intendencia de Riego de Tinogasta de 1923 (Herrán, 1979, p. 183) después de explicar la necesidad del agricultor de migrar a los ingenios, aclara que los conducen sus mismos patrones locales que llegan al punto de cesar la explotación de sus fincas por resultarles más lucrativa la comisión de intermediario que reciben del ingenio por cada peón trasladado.

De este fenómeno, muy común ya en las primeras décadas del siglo XX, redundan en principio, la irreversible despoblación estacional de la región emisora y luego, la

parálisis económica frente a la estabilidad de los salarios azucareros producida por la afluencia masiva de agricultores tradicionales. La distancia entre el crecimiento industrial y la parálisis de la agricultura tradicional se tornaba —en el contexto regional— prácticamente decisiva y la reacción entre la clase terrateniente emisora y la clase industrial-terrateniente receptora comienza a inscribirse en un marco de subordinación y dependencia.

Esta diferencia en el ritmo del crecimiento económico permite a los industriales tucumanos acceder a importantes contingentes de mano de obra a través de la compra de tierras y estancias en Tucumán y provincias limítrofes. La Compañía Azucarera del Norte, por ejemplo, propietaria de estancias en Santiago del Estero, arrendaba parte de sus tierras o de sus ganados a peones o minifundistas con la condición de que marchasen a trabajar en el ingenio (como obreros o peones) en cada zafra (Bialet Massé, 1904, tomo III, pp. 96-97).

De este modo, la empresa se aseguraba el trabajo completo de sus cañaverales sin que sus propiedades agrícolas fueran abandonadas, integrando a unas y otras en un mismo sistema proveedor de trabajo. Los terratenientes no azucareros, por el contrario, se encontraron ante la disyuntiva de proseguir su actividad agropecuaria compitiendo desventajosamente con los azucareros tucumanos o asumir el rol de proveedores de trabajo (reafianzándose paralelamente su poder político provincial) a expensas de paralizar su actividad originaria.

Los migrantes se trasladaban en grupos numerosos: hacia 1910 Catamarca y Santiago del Estero enviaron a la zafra tucumana contingentes de 7.000 a 8.000 agricultores con sus familias, que en su mayoría regresaban al término de la zafra. La participación del campesinado salteño fue menor en Tucumán debido a la fuerza absorbente de la industria azucarera saltojujeña. Cuando el destino de los migrantes era Salta o Jujuy, se los reunía en sus pueblitos de procedencia y se los conducía en carro o caballo a la

estación de ferrocarril, corriendo el pasaje a cargo del *zafre* migrante (Herrán, 1979, p. 184).

Este reclutamiento era ejercido por agentes especializados empleados por los ingenios o comerciantes y conchabadores que vendían productos esenciales a crédito comprometiendo a los braceros a levantar su deuda con lo que ganasen en el trabajo de zafra. Si para el agricultor ese trabajo constituía una buena oportunidad de reunir el dinero suficiente, para el conchabador equivalía a ganar la diferencia entre el precio previamente convenido que el ingenio le pagaba por cada trabajador y lo que él mismo efectivamente le pagaba (Rutledge, 1975, p. 48).

Antes de comenzar sus tareas específicas se les proveía a los braceros de una libreta y se los registraba en la comisaría local, donde se comprometían a trabajar en las condiciones establecidas en esas libretas (Patroni, 1897, p. 141). El logro de esta verdadera adscripción laboral reportaba al comisionista un rédito bastante elevado, equivalente a 2 pesos o 2 pesos y medio por cada campesino reclutado (Bialet Massé, 1904: III, p. 116) y al trabajador la poco envidiable posibilidad de endeudarse gravemente en favor de su patrón. Es muy curiosa, por la tendenciosa evaluación que hace del uso de la libreta, la reflexión de Pedro Pagés (1888, pp. 38-39) al señalar que los peones “tenían una cuenta abierta” en el ingenio que resultaba generalmente en contra de ellos con cifras oscilantes entre los 50 y los 100 pesos: es sabido que estas deudas se inscribían en las libretas y se descontaban religiosamente al liquidarse el salario; pero añade Pagés: “con esto, el peón tiene cierta autoridad que no debe poseer: si queremos conseguir una buena mano de obra, el administrador no puede separar un operario si llegara a faltar (es decir, a fugarse) sin perder de vista la cuenta pendiente con la casa: de este modo el patrón está esclavizado a la voluntad del peón”.

Este insospechado remate de la reflexión de Pagés constituye una expresión acabada del concepto que los industriales tenían aún del trabajo semiservil como un don gene-

roso brindado a quienes de otro modo no tendrían acceso a los bienes; representaba también el temor de que la fuga amenazara más a la recuperación del beneficio por el bien adelantado que a la reserva efectiva de fuerza de trabajo. Si el ingenio continuaba fiando bienes —de modo particular, alcohol— estaría estimulando la desertión y el sistema de reclutamiento por deudas se resquebrajaría. A esto se sumaba —según expresaba el industrial Vicente Gallo en 1902— que el trabajo azucarero era para los minifundistas el único modo de inserción en el mercado monetario y la única fuente, a la vez, de todos los gastos que el peón realizaba en el período posterior a la zafra (p. 364).

El desarrollo de la industria azucarera en Salta y Jujuy atrajo por su lado a una buena parte del campesinado de puna a las zafras. La propiedad territorial de las tierras altas sufrió en las primeras décadas de este siglo algunas modificaciones relevantes: en el marco general de la decadencia del latifundio tradicional (escasa mano de obra, mala calidad de la tierra, casi ninguna inversión de capital y un creciente interés de los latifundistas por la economía azucarera de las tierras bajas) surgieron formas intermedias de propiedad —campesinado libre y minifundista—, sobre todo en el departamento de Santa Catalina (Jujuy). Entre 1914 y 1920 muchos arrendatarios adquirieron los lotes que trabajaban y sus parcelas fueron correctamente demarcadas (Rutledge, 1975, p. 32). El acceso a la propiedad no trajo aparejada, sin embargo, ninguna mejora en su calidad de vida ni en los sistemas tradicionales de producción artesanal o comercio a larga distancia, ya que el grueso de su producción siguió dependiendo de un mercado monetario controlado por los industriales.

Pero el mecanismo mediante el cual los grandes intereses azucareros de Salta y Jujuy se aseguraron un acceso directo y a la vez un dominio firme del suministro de trabajo fue la compra de grandes latifundios o su arrendamiento, tal como algunas empresas azucareras lo hicieron en Santiago del Estero. Desde 1929 las compras y arriendos se suceden

de tal manera que a principios de la década de 1940 varios departamentos de Salta y Jujuy estarán íntegramente sometidos a los ingenios hasta el punto de que sus funcionarios actuarán como representantes en las respectivas Legislaturas.

El importante terrateniente e industrial Robustiano Patrón Costas compró las haciendas de Rodero y Negra Muerta (Humahuaca, Jujuy) y en años siguientes otras cuatro haciendas a las que sumó el arrendamiento de Yavi (100.000 hectáreas) y el de Santa Victoria (223.496 hectáreas), totalizando poco menos de un millón de hectáreas en las dos provincias. La "cautividad" de estas fincas significó un aporte seguro y continuo de trabajo barato (Bisio y Forni, 1976).

Los arrendatarios locales se convirtieron en subarrendatarios de los ingenios y en las tierras compradas simplemente cambiaron de amo.

El pago del arriendo ya no se exigía en bienes o en dinero sino en trabajo, tal como acostumbraban hacerlo los encomenderos del siglo XVI con sus tributarios de encomienda. Se les impuso el corte de caña durante seis meses al año en condiciones físicas y económicas menos que estimulantes, bajo la persuasiva vigilancia de capataces armados y después de haber sido conducidos a las plantaciones en carretas de ganado (Rutledge, 1975, p. 44). También el empleo estacional de braceros bolivianos se extendió mucho en Jujuy al finalizar la guerra del Chaco (1935), sumándose contingentes procedentes de Potosí, Chuquisaca y Tarija a los bolivianos ya residentes en la provincia. Sin embargo, su contratación no llega entonces al nivel que alcanzaría en los años '40 y '50.

En síntesis, el uso del trabajo estacional por el agricultor tradicional apeló a 1) la posibilidad de acceder voluntariamente al trabajo asalariado o jornalizado con un acceso parcial a la moneda, aunque el vale de proveeduría y los descuentos ilegales en las libretas pusieran graves limitaciones a su ingreso; 2) la posibilidad del terrateniente no

industrializado de reforzar su poder político en las regiones "atrasadas" (Catamarca, Santiago del Estero) actuando como proveedor de mano de obra para los terratenientes industrializados de Tucumán y compensando, de paso, con las comisiones recibidas el débil rendimiento de sus propiedades; 3) la posibilidad para los sectores comerciales urbanos de actuar como contratistas de trabajo mediante la conversión de las deudas campesinas en obligaciones de trabajo prestables en los ingenios, sumando al monto adeudado la comisión del conchabo; 4) la posibilidad de los industriales azucareros de acceder al control directo de la mano de obra mediante la compra o el arrendamiento de viejos latifundios inproductivos reduciendo el estatus de sus habitantes al de arrendatarios o subarrendatarios y sustituyendo su canon en dinero o especies por una obligación laboral temporaria (como ocurrió en Salta y Jujuy) o emplear del mismo modo la fuerza de trabajo del campesinado residente en propiedades poseídas desde antes de la concentración (como ocurrió en Santiago).

En todos los casos, el aprovechamiento de la mano de obra rural tuvo un carácter temporario, pagándosele un jornal regulado por las condiciones objetivas del mercado de trabajo y dejándole al peón sus fuentes de subsistencia (sus minifundios o sus arriendos) para que se sostuviera él y su familia durante los seis meses en que su trabajo no era demandado. Naturalmente, esto no sólo lo ató al trabajo de la zafra, tornándolo disponible año tras año, sino que liberó al industrial de su manutención durante la "temporada muerta".

2. Minifundistas cañeros con empleo temporario

Así como los grandes cañeros trabajaban todo el año con mano de obra contratada y los cañeros medianos cooperaban trabajadores adicionales a la unidad doméstica durante la zafra, el pequeño cultivador minifundista debió

alternar su propia tarea de cultivo movilizada por mano de obra familiar con su empleo temporal en ingenios y grandes plantaciones. Este doble papel del minifundista ha sido fundamental en el desarrollo del cultivo cañero de Tucumán, de modo particular porque no siempre pudo conservar su pequeña propiedad, viéndose con frecuencia obligado a hipotecarla, sobre todo en épocas de crisis con el riesgo cierto de perderla (la decadencia de la caña criolla en 1915 dio lugar a una hipotecación masiva de pequeñas propiedades) o cederla definitivamente a las grandes plantaciones o a los ingenios para permanecer en ellas como arrendatario.

En Tucumán, el minifundio cañero es el resultado tanto de la división sucesoria de tierras adquiridas a comienzos de siglo entre miembros de familias tradicionales, como del avance de los agricultores pobres sobre las áreas marginales incorporadas a la economía cañera por la ampliación del riego. En lo posible, esas familias tradicionales procuraron evitar esta segmentación, que sin embargo había comenzado antes de la concentración industrial y que ésta detuvo transformando los grandes latifundios en sociedades anónimas familiares.

La posesión de vastas zonas cultivables y su unificación funcional mediante la introducción en gran escala de la mecanización del trabajo azucarero consolidaron el latifundio industrial, mientras el resto de las propiedades persiguió su subdivisión, empobreciéndose y alejándose de toda posibilidad de competir con eficacia en el crecimiento económico del sector.

A principios de siglo, la concentración practicada sobre la base de grandes propiedades estaba consolidada y la constelación de plantaciones pequeñas y medianas se integraba al proceso como fuente segura de suministro de materia prima (Alsina, 1903, p. 134). El alza inusitada del precio de la tierra movilizó muchos segmentos sociales en las "zonas nuevas" suscitando así un rápido florecimiento del minifundio. El aparente crecimiento del nú-

mero de minifundios después del Laudo Alvear (1928) será ficticio ya que se tratará, en rigor, de una falsa subdivisión de las grandes propiedades (esto en forma independiente de que existiera, por el aumento del mercado nacional y la extensión del riego, una tendencia muy pronunciada entre muchas familias campesinas a incorporarse a la economía azucarera en desmedro de los cultivos tradicionales).

La unidad doméstica productiva del minifundista cañero tucumano representó un tipo particular de economía campesina, que funcionaba en dependencia de usinas industriales regionales. La producción de caña convertida en materia prima de los ingenios hizo posible un acceso relativamente fácil al dinero efectivo, complementado estacionalmente con el trabajo temporario. Los montos adquiridos a través de estos dos mecanismos, sin embargo, estaban lejos de permitir una acumulación creciente: la ausencia de una verdadera cooperativización, el celoso control político del Centro Cañero por parte de los grandes y medianos latifundistas y la propia competencia horizontal entre los minifundistas disipó toda esperanza de modernización.

El minifundio vegetó como simple fuente de mano de obra emitiendo migraciones estacionales (trabajadores "golondrina") hacia los ingenios o los grandes cañaverales y más recientemente migraciones definitivas hacia los grandes centros industriales del país, incluyendo industrias no azucareras en el mismo conurbano tucumano.

Las cifras del Censo de 1937 (que deben analizarse cuidadosamente por la falsa subdivisión de los latifundios) señalan que casi dos tercios del sector cañero controlaban propiedades menores de 200 surcos y que casi la cuarta parte dominaba fincas de 200 a 500. Si nos atenemos al modelo de insumo-trabajo en explotaciones pequeñas ofrecido por Delich (1970, pp. 85-88) advertimos que sólo cuando su extensión alcanzaba los 500, surcos, una finca podía suministrar pleno empleo al agricultor; si era

más pequeña no bastaba siquiera para absorber el trabajo potencial de un hombre y, por lo tanto, tampoco podía incluirse en la categoría de explotación familiar en la medida en que una gran parte del trabajo familiar posible no requería ser utilizado (INTA, N° 142, octubre 1959; cf. Delich, 1970).

Al año siguiente del Censo, Ferrarazo defenderá la tesis de que si toda la caña fuera cultivada por plantadores independientes se radicarían muchos agricultores, replegando al dueño del ingenio al rol de simple industrial (Schlech, 1944, pp. 97-104). Se refirió entonces a la apremiante necesidad de evitar las migraciones periódicas de los braceros, su explotación por los ingenios, los grandes cañeros o los consignatarios y las tremendas lacras sociales que derivaban de esa explotación. Al presentarse en la Cámara de Diputados el proyecto de ley que preveía la división de las tierras cultivadas (5 de julio de 1939) el Centro Azucarero reaccionó sosteniendo que esta iniciativa tendía a implantar en el país la "socialización de la producción agrícola" (sic). En virtud de las normas contenidas en el proyecto, los ingenios debían entregar sus tierras cultivadas para su distribución entre los plantadores. Ningún cultivador podría tener más de 10 hectáreas dedicando 8 de ellas al cultivo de caña de azúcar.

Los industriales arguyeron que el minifundio era "uno de los problemas de fondo de la industria tucumana" (Anuario, 1923, p. 324) y lo era en forma especial porque la protección oficial —establecida por el Laudo de 1928— y las múltiples y crecientes dificultades en la adquisición de la materia prima, los habían persuadido de la eficacia de extender la propiedad rural de los ingenios a toda el área cultivada con caña, trasformando a los minifundistas en arrendatarios.

En 1943 el general Rodolfo Martínez Pita denunció que el parcelamiento de los cañaverales y el hacinamiento de los pequeños cultivadores habían llevado al sector a un total pauperismo. Ninguna familia rural podría vivir con

cierto decoro en predios menores de una hectárea. Martínez Pita acusó al "liberalismo reinante" por haber estimulado la subdivisión (algo cierto si lo aplicamos a la etapa de concentración, cuando la incorporación de enormes terrenos al cultivo de caña por medio de minifundistas proporcionó una creciente oferta de materia prima a precios estancados por la propia competencia horizontal antes aludida) y desechó la solución de elevar el precio de la tonelada de caña gravando a los ingenios con un precio no compensado en la venta, aunque sí se inclinara a expropiar las zonas cañeras y distribuir la tierra (Schleh, 1943, pp. 168-69).

3. Colonos-arrendatarios y obristas

El arrendamiento de las áreas más fértiles del latifundio, sobre todo del latifundio cañero desarrollado hacia 1860-80, fue un sistema práctico para lograr una renta adecuada del suelo sin invertir demasiado dinero en mano de obra. La industrialización iniciada entonces revalorizó el sistema de plantación por arrendatarios al lograr un suministro de materia prima más seguro y barato que el de los cañeros independientes. Entonces Schwarz (1886, p. 202) sostenía que los industriales no podían mantener cañaverales por el simple hecho de que los rendimientos de la caña eran cortos, no se conocían abonos (por lo menos no se los utilizaba sistemáticamente) y se hacía necesario comprar mucha tierra para aumentar la producción en un momento en que parecía más oportuno y lógico invertir en maquinarias e instalaciones. La opción que Schwarz sugería era dejar de lado la industrialización o reducir los cultivos, o en todo caso, avenirse a negociar con los latifundistas cañeros en términos desventajosos. La única solución prudente era, precisamente, el arrendamiento y a esa solución apelaron masivamente los industriales, sobre todo cuando el aluvión del crédito oficial

y la incorporación del capital bancario a la dirigencia industrial les permitió no solo desarrollar su potencia industrial instalada sino además adquirir numerosas tierras aprovechables.

Se habilitaron plantadores-colonos, entregándoseles útiles de labranza, caña de plantío y pequeños capitales en efectivo y comprometiéndoselos a vender la caña a precios convencionales. Según Gallo (1902, p. 379) con un costo de cuatro pesos por tonelada y una venta de diez pesos, el colono obtendría seis pesos en bruto por tonelada entregada.

Veamos un ejemplo de arrendamiento en 1888: Roberto Methven, representante de la Azucarera Argentina, entregó partes de las tierras de la empresa en arriendo: el hijo del arrendatario se comprometió por contrato a plantar ocho cuadras el primer año, pagando de su propio peculio el arriendo y el cavado de zanjas. La compañía le entregaría herramientas, bueyes, agua, carros y la caña para plantar. La sociedad pagaría un interés del 12 % anual sobre el dinero efectivo entregado en partes, siendo recíprocos los intereses desde la entrega de la última carrada de caña que la sociedad entregase al ingenio. El precio de la caña "será lo normal de cada año que el establecimiento pague". La sociedad durará nueve años y las utilidades se repartirán en partes iguales (AHPT, Protocolos Notariales, Serie A, 17 de noviembre de 1888, fs. 2762v).

Por lo general, las tareas de labranza se efectuaban siguiendo instrucciones del ingenio, que se encargaba de adelantar los salarios y jornales. Los Ralos, uno de los pocos ingenios que en los primeros años del siglo se abastecía de caña solo por medio de colonos, les entregaba adelantos durante todo el año y al fin de la zafra liquidaba las libretas de los jornaleros. El ingenio no cobraba intereses por los adelantos (Bialet Massé, 1904, III, p. 110).

A fin de siglo el precio se pagaba en azúcar, un trato que los ingenios veían en principio como mecanismo reductor del costo de producción pero los colonos, al apre-

surarse a venderla en el mercado, se transformaban abruptamente en una competencia indeseable. La crisis de superproducción de 1895 produjo entre los industriales un brusco cambio de opinión respecto del colonato: trataron de comprar menos materia prima, de plantar más (por lo que se lanzaron desesperadamente a comprar tierras) y de erradicar siempre que fuera posible a los colonos arrendatarios de sus latifundios (Gallo, 1902, pp. 379-81).

Superada la crisis, la institución continuó pero con caracteres más diferenciados: por un lado, los colonos ya no eran en todos los casos los directores reales de la explotación: se hizo frecuente que vivieran en la ciudad, delegando su responsabilidad en capataces y administradores. Se trataba en definitiva, de un nuevo sector integrado por amigos, familiares y paniaguados de los industriales, ausentistas de las colonias y personeros más o menos fieles de una elite que ya por entonces dominaba todos los resortes de la política provincial.

Continuaban recibiendo como compensación un valor prefijado por tonelada según el volumen producido y entregado en su totalidad al ingenio (Schleh, 1944, pp. 27-30). Se hizo frecuente que estos grandes colonos —verdaderos *comités* de la aristocracia azucarera— entregasen su colonia o plantación del ingenio a los subcolonos, una heterogénea masa social heredera del antiguo colonato. Estos arrendatarios reales percibían una parte de la ganancia del colono, al que solían ligarle vínculos sociales y políticos más allá de la simple relación contractual.

Al lado de los colonos acomodados, reapareció tras la crisis el pequeño colono o contratista que recibía por contrato un número determinado de surcos o cuadradas de caña; el ingenio anticipaba fondos a intereses convenidos y compraba toda la producción a un precio también fijo: en 1911 el precio corriente era de seis pesos por tonelada puesta en el ingenio, un 40 por ciento menos que lo señalado por Vicente Gallo en 1902. Como los costos de producción seguían estables en cuatro pesos la tonelada

(Simois señala un rédito de 50 pesos para una zafra de 25 toneladas; 1911, p. 7), hay que aceptar que la situación económica global del colono arrendatario empeoró indudablemente en la última etapa de la concentración industrial. El mismo Simois ratifica que rara vez se pagaba a seis pesos y medio o siete. Además si el rendimiento por hectárea decrecía, el rédito del colono decrecía a su vez, pero en un grado proporcionalmente mayor: produciendo 25 toneladas por hectárea, el beneficio llegaba a 50 pesos; produciendo 18 apenas alcanzaba a los 20. Los contratos de arrendamiento se firmaron por períodos menores a los estipulados en el siglo XIX: ahora oscilaban entre dos y cinco años y el canon más común era de seis a ocho pesos por hectárea (Simois, 1911, p. 7).

Las duras regulaciones limitativas de los años '20 fueron reemplazando paulatinamente al colono-arrendatario por el "obrista", un sector social que prosiguió la actividad del colono, pero vinculándose al ingenio por lazos de dependencia similares a los de cualquier funcionario. Como los beneficios habían sido recortados por ley, los industriales preferían ahora sustituir sus colonos por simples empleados. Cada obrista recibía el encargo de realizar una tarea determinada, para la cual contrataba operarios proveyéndoles de herramientas, carros y bestias de carga. Una vez finalizada, cobraba de inmediato su importe. Cuando se radicaba en forma más o menos estable, se acostumbró fijarle un sueldo mensual según los escalafones vigentes para los empleados administrativos del ingenio o asignarle una cifra por surco o tonelada de caña entregada (Figueroa Román, 1947, pp. 647-48). En el cuadro que sigue podemos advertir cómo sin aumentar en la práctica el área bajo cultivo, los latifundios industriales han parcelado sus tierras. Las 113 posesiones menores de 5.000 surcos participaban de la extensión típica del trabajo rural por colonato. Las otras divisiones mayores eran preferentemente controladas por grandes colonos ausentistas y directamente trabaja-

**Explotaciones cañeras de ingenios atendidas
por colonos-arrendatarios**

Surcos	1929	%	1937	%	1945	%
0 - 100			2	0,8	6	1,6
101 - 5.000	3	6,8	113	47,5	185	50,0
5.001 - 10.000	2	4,6	45	18,9	80	21,6
10.001 -	39	88,6	78	32,8	99	26,8
Total	44		238		370	
Surcos (miles)	3.231		3.232		3.982	

Fuente: Censos de 1929 y 1937, y Diz, 1969, p. 10.

das por subcolonos, en una situación social y económica análoga a la del arrendatario común. El colonato azucarero recibió un gran impulso durante la década del '30 ya que casi la mitad de las tierras de ingenio redujeron su tamaño por debajo de los 5.000 surcos.

En la década de 1940 la mayor parte de los colonos tucumanos eran pequeños cultivadores que movilizaban trabajo doméstico arrendando tierras de 1.000-2.000 surcos. La situación del colono-arrendatario minifundista se hizo considerablemente peor que la del pequeño parcelario cañero, quien por lo menos tenía a su favor el precio (realizable o no en la venta o hipoteca) de su tierra.

La defensa del colono se redujo al método de demorar lo más posible la remesa de su caña para lograr un mejor precio de venta, maniobra que solía fracasar cuando sobrevenían heladas. Además, los cañaverales de ingenios, en parte cultivados por peones estables o temporarios, servían para asegurar un suministro regular de caña al ingenio, independientemente de la irregularidad de los colonos (Schleh, 1944, p. 27-50 y 86). Sin embargo, ambos sectores sufrían por igual el proceso de marginación rural y asfíxia económica que los llevaría a aglutinarse, muchas veces definitivamente, en los grandes centros industriales del país.

CAPITULO VI

**SALUD, VIVIENDA Y EDUCACION
ENTRE LOS TRABAJADORES TEMPORARIOS***

Uno de los argumentos ideológicos más reiterados subyacentes al desarrollo del capitalismo en la Argentina fue el tema de la "modernización" y los sobrados efectos positivos que la explotación de los recursos potenciales traería aparejada para la población en su conjunto. Uno de los ejemplos que mejor sostendrían este argumento fue, sin duda, el de las mejoras sociales introducidas por la industria azucarera entre la población rural del noroeste argentino, cuando aquella cumplió su proceso de expansión y concentración en los treinta años que precedieron a la Primera Guerra Mundial. Echando una ojeada a los periódicos, a los discursos oficiales y más aún a la obra escrita de los protagonistas del crecimiento económico, es fácil hallar la repetición sistemática del argumento, basado esta vez en los esfuerzos de los industriales azucareros por "solucionar" los numerosos problemas de sus trabajadores estacionales y su lucha denodada contra la ignorancia prevaleciente en grupos étnicos, incapaces de aprovechar los beneficios del trabajo agrario organizado.

* Ponencia presentada a las II Jornadas sobre Cuestión Obrera, organizada por la Sociedad Argentina de Estudios Históricos (SAEH) y la Asociación de Especialistas en Estudios del Trabajo (ASET), Buenos Aires, noviembre de 1984.

En realidad, las muchas quejas contra el alto costo de la fuerza de trabajo fueron inversamente proporcionales a los gastos asumidos en salud, educación y vivienda de los peones. Los industriales defendieron la tesis de que la expansión azucarera constituía verdaderamente una cruzada en pro de la civilización y el mejoramiento social, en tanto construía las bases para un desarrollo *modernizante* en el interior de una región tradicionalmente estancada y disculpando a la explotación rural como solo un rasgo negativo pero ineludible en un proceso de modernización y progreso económico.

En un primer análisis, e independientemente de connotaciones ideológicas que no es preciso desarrollar aquí, esa tesis puede basarse en la creencia de que, efectivamente, la industria azucarera significó una incorporación de capital y tecnología en una región atrasada, que llevó implícito un mayor aprovechamiento de los recursos humanos y naturales y que produjo profundas transformaciones sociales (urbanización, estratificación, sindicalización).

Aquí partimos de la hipótesis ya anticipada de que la expansión industrial azucarera registrada desde 1876 nunca persiguió el objetivo de lograr un desarrollo capitalista regional sino que se limitó a establecer *enclaves industrializados* aprovechando los modos tradicionales de reclutamiento laboral preexistentes y que el sostenimiento de esas relaciones sociales de producción permitió, precisamente, el auge industrial antes de 1915.

Nos hemos concentrado aquí en algunos datos relativos a las condiciones del empleo azucarero, de modo particular, la situación relacionada con la salud, la vivienda y la educación de los trabajadores temporarios, tomando en cuenta lo ocurrido antes y después del triunfo radical en 1916. Es innecesario decir que los rasgos sociales descritos aquí comienzan a cambiar más significativamente después de 1943.

1. Asistencia escolar y aprendizaje técnico

La incorporación masiva de familias campesinas cada año a la zafra entrañaba una extensa deserción escolar, a la que se sumaban los obstáculos numerosos que habían impedido la expansión y el mejoramiento de la educación en las zonas rurales afectadas al cultivo. La gran deserción tuvo duros efectos en los distritos rurales de donde procedían la mayor parte de los trabajadores estacionales. Niños y adolescentes perdían sistemáticamente toda posibilidad de asistencia escolar entre mayo y setiembre, épocas tope del reclutamiento de *braceros*. Más aún, cuando los minifundistas o los campesinos tradicionales migraban con sus familias, los hijos más jóvenes permanecían al cuidado del hogar rural (*rancho*), lo que también les impedía la asistencia regular a la escuela. El patrón regional de establecimiento rural disperso y las pocas escuelas en actividad condenaron a una enorme masa de población rural a la marginalidad escolar. Más aún, las condiciones limitadas del sistema escolar público (escaso presupuesto para sueldos de maestros, compra de libros o provisión de alimentos), la falta de transportes rurales o las deplorables condiciones y escasa capacidad de los edificios escolares produjeron a menudo incrementos en la deserción (Folquer, 1958).

Las dificultades de los más jóvenes miembros de las familias migrantes para concurrir a la escuela deben insertarse sobre el tema más general de la falta de políticas de educación rural. Una carencia que afectó no sólo a la educación básica sino al aprendizaje técnico: en efecto, la zafra requiere una técnica mínima que cualquier *bracero* es capaz de aprender rápidamente, pero ninguna otra habilidad puede adquirirse durante su transcurso. Ninguno de los trabajadores estacionales puede adentrarse en nuevas destrezas como, por ejemplo, el uso apropiado de fertilizantes, que podría aplicar en sus propias parcelas luego de su retorno al término de la zafra. Sólo un delgado estrato del personal técnico tenía acceso a técnicas mecanizadas

y tan sólo porque previamente habían aprendido en otras partes algunas técnicas básicas.

Los requerimientos de tiempo para el trabajo encomendado debilitaban entre los peones toda posibilidad real de dedicar un tiempo mínimo a la adquisición de calificaciones técnicas. Más aún, la exigua mecanización del trabajo agrario (al contrario de lo ocurrido con el trabajo industrial) requirió un mayor grado de energía humana. Esa energía humana se medía habitualmente en términos del número de braceros reclutados y no en términos de su capacitación técnica. El mantenimiento de una abundante fuerza de trabajo capaz de proveer energía suficiente a una tasa arcaica de entrenamiento aseguraba adecuadamente su concurso anual mientras inhibía otras vías sustitutivas de escape y, de allí, cualquier mejoramiento social de los braceros en su conjunto.

Para la ideología industrial, el acceso de los trabajadores estacionales a la educación podía convertirse en algo tan riesgoso como su contingente acceso al dinero. Si el uso cotidiano y no discriminado del dinero propiciaba el vicio y el libertinaje (como se argumentaba con frecuencia), ¿qué clase de repugnantes consecuencias causaría el uso de la escritura, la aritmética o las habilidades mecánicas?

El Censo Escolar Nacional (1883-84) recopiló durante los primeros años de la concentración industrial azucarera datos que permitían afirmar que la población escolar había aumentado 39 % en Jujuy, 22 % en Tucumán y había disminuido un imperceptible 2 % en Salta desde 1869 (Comisión Nacional de Educación, 1885, tomo I). Sin embargo, las serias tasas de deserción (véase cuadro) tal como se ofrecen en el mismo censo, hacen obvio todo comentario. El establecimiento de edificios escolares en las regiones con ingenios azucareros no demostró ninguna eficiencia en la lucha contra la deserción. La comparación citada por Carrillo (1889, p. 129) entre la deserción escolar registrada en San Pedro (Jujuy), un ingenio sin escuelas, y la casi ninguna deserción en Ledesma, otra gran factoría

azucarera con escuelas, no luce como un modelo extensible a lo largo y ancho de la región cañera.

Censo Nacional Escolar 1883-1884

	Tucumán	Salta	Jujuy
Alumnos registrados	32.302	20.698	8.406
Asistencia efectiva	6.306	5.065	1.622
Tasa de deserción	80,5	75,5	80,8
Alumnos alfabetos	3.756	3.158	892
Alumnos que sólo leen	2.788	2.618	999
Alumnos analfabetos	25.758	14.922	6.515
Alumnos bolivianos	6	208	713
Asistencia efectiva (bolivianos)	0,01	4,1	43,9
Bolivianos analfabetos	3	118	579
Tasa de analfabetismo (bolivianos)	50	56,7	81,2

El proyecto de establecer centros educativos fue sostenido por algunos industriales: en 1904 algunos ingenios tucumanos tenían piscinas, gimnasios y campos de deportes, escuelas diurnas para niños y nocturnas para adultos (Bialet Massé, 1904, I, pp. 211-219), pero se trataba de casos aislados. Casi toda la fuerza de trabajo juvenil carecía de acceso directo a la educación formal.

Esta injustificable situación comenzó a mejorar lentamente durante las tres primeras décadas del siglo XX. Como muchos ingenios incorporaron escuelas a sus estructuras en los años '20, la educación rural se intensificó por todas partes: la *Memoria* del Consejo Escolar de 1931 demuestra que la más alta tasa de asistencia escolar entre niños registrados surge en Tucumán. De acuerdo con esos datos, el 86,1 % de la población infantil entre 5 y 15 años de edad estaba registrada en Tucumán, el 75 % en Jujuy y el 72 % en Salta.

A La asistencia escolar durante las zafras fue disminuyendo hasta llegar a solo el 2%. Aunque estos datos sean tan sospechosos como el Censo Nacional Agropecuario de 1937, es posible encontrar allí una clara confirmación de la tendencia prevaleciente en el gobierno radical de promover la educación rural en su conjunto.

2. Vivienda

No solamente los trabajadores temporarios debían cargar con un status social bajo, asociado a su rol laboral específico, sino que tampoco encontraron ninguna infraestructura básica para acceder a una vivienda decorosa. Las descripciones de las rústicas casas construidas alrededor de los ingenios ilustran cuán poco interés había por el bienestar de los trabajadores hasta la década de 1920. Biallet Massé relata minuciosamente dos tipos de vivienda en Esperanza: la casa de estilo antiguo de una habitación, con una superficie de 17,5 metros cuadrados, sin galería y con un techo sencillo y el nuevo modelo de dos casas anexas, con una superficie cubierta de 27,36 metros cuadrados pegados a un corredor de 2,40, con cocina y patio. En La Invernada había casas rústicas de techo de paja y solamente 40 tenían tejados. La Providencia tenía 280 viviendas hechas de cemento y techadas con tejas y 100 con techo de pajizo (1904, I, pp. 216-19).

Más aún, los industriales habían introducido una clara discriminación entre las casas del personal de las factorías, sólidas y próximas a las plantas industriales y las rústicas y remotas viviendas de los braceros con muy diferentes rasgos de confort, ventilación e higiene. En Salta y Jujuy, los industriales permitían a los trabajadores indígenas atraídos de las llanuras chaqueñas a establecer sus chozas de cuero en las áreas periféricas de los ingenios sin ninguna clase de protección sanitaria. Es posible asegurar que la promiscuidad significó el mayor riesgo en la medida en

que el número de chozas no era proporcional al número de moradores reclutados anualmente. Como en el hogar campesino, el bracero vivía con su familia en el hacinamiento compartido con animales domésticos en un espacio corto y proclive al daño físico y mental.

Las soluciones al hacinamiento vendrían más tarde: en setiembre de 1940 el gobernador de Tucumán, Adolfo Critto, transfirió a la legislatura provincial un proyecto de ley por el cual se requería de los industriales y los grandes cañeros la construcción de casas sólidas para los braceros.

Este proyecto denunció el hacinamiento, la mala calidad de los materiales de construcción, el pequeño número de viviendas y los evidentes riesgos para la salud del trabajador. Tratando de lograr el éxito de los planes de construcción de viviendas para los trabajadores, se determinó que el Banco Provincial o la Caja Popular de Ahorros acordaran créditos a diez años a los empleadores a un interés anual del 5% con amortizaciones cuatrimestrales o semestrales. Esta ley sólo fue parcialmente cumplida: siete años después, Roales verificó que sólo unas pocas fábricas habían construido casas adecuadas, mientras que la gran mayoría de los peones seguían viviendo en casuchas pobres techadas con jarillas u hojas metálicas, sin agua potable, cloacas abiertas, fuentes de agua parasitadas y canales con aguas estancadas y residuos industriales (1947, p. 32).

3. Salud y servicios sanitarios

Muchos problemas existentes en materia de vivienda se reproducían en torno de la salud de los braceros, a menudo relacionados unos con otros. La migración laboral a los ingenios y cañaverales durante la zafra creaba graves requerimientos sanitarios: hacinamiento, promiscuidad y alcoholismo eran efectos permanentes de la concentración masiva de trabajadores estacionales. Mientras tanto, el

Departamento Nacional de Trabajo argumentaba que la falta de higiene era el resultado de la reticencia del trabajador al baño diario y a la extendida falta de limpieza.

Recién comenzado el siglo, la mortalidad infantil oscilaba en una tasa del 40 por mil en algunas áreas cañeras menos protegidas. Los núcleos aislados de agricultores en las tierras de ingenio (*chacrer*os o *colonos*) marginales a las relaciones sociales más amplias que permitían internalizar normas higiénicas o conocimientos científicos de curación o prevención, se transformaron, desde este punto de vista, en sectores agrarios condenados a la enfermedad y la muerte temprana. La estructura económica, dividida en una agricultura arcaica de subsistencia y una agricultura especializada dependiente de mercados externos, jamás resolvería ese problema aunque sí lo agravaría progresivamente. Más aún, la migración laboral atraída por las zafras se extendió a zonas rurales no sólo lejanas unas de otras sino además ecológicamente diferenciadas. Cada zona rural tenía su propia propensión endémica: de esta manera, el arribo clandestino, la oposición a la higiene preventiva —culturalmente determinada entre los grupos indígenas— y la infección por contagio promiscuo crearon en su conjunto una salud totalmente deficitaria entre los jornaleros.

El Anuario Oficial de 1912 reporta que “el peón es generalmente afable; descuidado con su cuerpo e higiene domiciliaria, enemigo del trabajo, reticente a los medicamentos y finalmente indiferente con sus propios hijos, que con frecuencia mueren durante su niñez a causa de la negligencia materna, la alimentación mala o inadecuada y la falta de cuidado al seleccionar frutas en estado de putrefacción para comer”.

La viruela, el tifus exantemático y el paludismo afectaron a una gran parte de la fuerza de trabajo temporaria. El contagio fue parcialmente controlado en las áreas directamente dependientes de las fábricas gracias a la atención médica y al suministro de medicamentos (Silvetti, 1965).

Algunas pruebas realizadas por el propio Silvetti en 1952 sobre 42.300 muestras de sangre determinaron en Tucumán la existencia de un 2,16 % de infectados entre la población de trabajadores argentinos; en Jujuy, sobre 6.599 muestras extraídas de braceros del ingenio Ledesma, los nativos mostraron 4,68 % de morbilidad y los bolivianos un 10,68. En Salta, sobre 6.120 muestras tomadas en el ingenio San Martín del Tabacal, los porcentajes respectivos fueron 10,10 y 17,16 (Bravo, 1966). Las enfermedades estacionales, como la bronconeumonía en agosto-setiembre y la tifoidea en el otoño, que afectaban a numerosas víctimas entre las familias migrantes, se sumaron a las enfermedades endémicas que afectaban a los grupos migrantes en sus zonas de residencia (Bialet Massé, 1904, I, pp. 214-15).

Una nutrición básica incapaz de evitar el debilitamiento orgánico y el contagio debe sumarse a los riesgos permanentes de agresión patógena. El observador gubernamental Bialet Massé determinó que si la comida suministrada al hombre soltero era excesiva, la del hombre casado nunca resultaba suficiente. El balance nutritivo de la comida diaria demostraba un promedio diario de 4.000 calorías (1904, III, p. 54). El Anuario Oficial de 1912 (pp. 550-53) explicó el frecuente rechazo de la carne por parte de los braceros: la carne distribuida provenía de vacas débiles sin control veterinario y por ello producía frecuentemente enfermedades parasitarias entre los niños. Los braceros, especialmente aquéllos afectados por enfermedades gastrointestinales, restauraban sus energías chupando caña de azúcar. Los industriales y los grandes plantadores insistieron sin éxito en ofrecer dinero para erradicar ese hábito tradicional. Se estimaba que los trabajadores temporarios de un ingenio absorbían en conjunto 20 kilogramos diarios, lo que equivalía a 2,32 toneladas a lo largo de los 116 días de zafra (Bialet Massé, 1904, III, pp. 51-53).

La legislación social sancionada por los gobiernos o las variadas actitudes asumidas voluntariamente por los indus-

triales se propusieron proteger la salud individual, tratando de relacionar teóricamente cada salud individual con rasgos físicos, psíquicos o sociales particulares de cada caso. Este punto de vista rechazaba, evidentemente, todo programa global de salud social.

En 1925 el gobierno radical de Tucumán compelió a las fábricas a proveer leche de vaca a los niños, beneficio que no fue extendido a los hijos de los chaceros o de los minifundistas migrantes (Folquer, 1958). Los riesgos del trabajo y la fatiga derivada de la zafra no se consideraban peligrosos, aunque producían efectos tan duros como los de las patologías virósicas. La extremada duración del trabajo femenino y el esforzado trabajo de los niños (siempre realizados a la intemperie, expuestos a las heladas matinales del invierno o al tórrido calor de las tardes del verano) producían a menudo un daño orgánico prematuro, un lento desarrollo físico y propensiones psicológicas específicas, síntomas de futuras enfermedades mentales (Spalding, 1970, p. 212). Los accidentes laborales también eran frecuentes: en las fábricas de maquinaria más antigua la carga de madera se realizaba mediante planos inclinados sin balaústres. Este trabajo era encargado a grupos de niños que debían evitar la caída de la madera. La ideología de los industriales sobre la labor y los riesgos que entrañaba puede entenderse observando que, para combatirlos, sólo decidieron prohibir el uso del poncho, las tradicionales prendas de lana de abrigo (Bialet Massé, 1904, I, pp. 221-222).

La asistencia médica se limitaba al establecimiento de pequeñas salas de primeros auxilios para los accidentados, pero la medicina preventiva estaba completamente ausente. En todo caso, los braceros enfermos o accidentados debían ser trasladados a hospitales públicos lejos de las fábricas. El Anuario Oficial (1912, p. 561) denunciaba que ninguna fábrica proveía descuentos sobre los salarios o los jornales para asistencia médica. El informe confirmaba que los enfermos o heridos se remitían a hospitales urbanos. El infor-

me del interventor González Iramain muestra la ausencia de servicios públicos de salud en la misma ciudad de Jujuy en una fecha tan tardía como 1942.

Tampoco había ambulancias, medicamentos básicos ni primeros auxilios en los ingenios de Jujuy (Rutledge, 1975, p. 23). La asistencia médica tal como la organizara el industrial Guzmán en su ingenio Concepción fue excepcional. Esta fábrica gastó entre 1926 y 1940 casi dos millones de pesos en asistencia médica, atendiendo salarios de médicos y enfermeras, hospital, ambulancias y medicamentos (42 %), subvenciones y servicios religiosos (13 %), leche y comedores infantiles (17 %) y seguros de accidentes de trabajo (28 %) (Schleh, 1943, p. 124). El ingenio San Pablo registró en 1940 un gasto anual de 90.000 pesos en asistencia social de los cuales un 55 % fue destinado a la atención médica y un 35 % a seguros de vida y jubilaciones (diario *La Razón*, 9 de julio de 1940, p. 20). Cada ingenio estableció algunos beneficios para sus obreros industriales o sus braceros aunque ninguna ley lo hacía obligatorio. Bialet Massé trae algunos ejemplos: el ingenio Mercedes proveía retiros incluyendo salario mensual y vivienda a los jubilados o retirados por discapacidad. Luego de la muerte del trabajador se le otorgaba una pensión a su viuda y además se proveía de salario completo y ración de alimentos a los trabajadores accidentados hasta su recuperación total (1904, III, pp. 76-81).

El ingenio Providencia suministraba asistencia médica y medicamentos gratuitos a los braceros heridos y un ingreso regular pero sólo pagaba "un corto y arbitrario retiro" a los discapacitados (1904, III, pp. 218-19). El Esperanza tenía médico para atención gratuita y acostumbraba mantener un ingreso mensual para los trabajadores heridos en el interior de la fábrica. Por la misma época, se suministraba trabajo a los discapacitados y retiro a los mayores de 60 años pero sólo si habían trabajado 15 años en el ingenio (1904, I, p. 214-15).

Estos gastos entendidos por los ingenios como normas

elementales de protección al trabajador temporario dentro de un marco regional de dura competencia en la demanda estacional de trabajo barato, no constituyó ciertamente un gasto demasiado grande y su participación relativa en los costos totales de la producción azucarera fue casi imperceptible. La legislación social no había organizado aún un sistema integral y coherente para la protección de la salud del trabajador ni asegurado las inciertas perspectivas de los operarios que se convertían en ancianos.

4. El impacto social del alcoholismo

La adicción al alcoholismo fue una de las más afflictivas consecuencias del status social y económico de los braceros. Muchas experiencias clínicas demostraron que el alcoholismo constituye una sustitución fisiológica de pérdida de calorías producida por el desequilibrio entre la muy precaria nutrición y los altos requerimientos de alimento en el marco del trabajo agrario (Dalma, 1966, 12, p. 275). Sin embargo, estos avances de investigación no fueron capaces de destruir el rígido prejuicio sobre una propensión "natural" al alcoholismo entre las sociedades campesinas. Esta ideología ha asumido además que la constitución orgánica y mental del campesino, derivada de una presunta y básica inmadurez cultural, hizo enteramente inútiles las iniciativas por erradicar el alcoholismo. Los autores del Anuario Oficial de 1912, cuya disposición a enfatizar la naturaleza inhumana de la explotación industrial no puede ser fácilmente negada, reconocen que los braceros son generalmente aficionados a la bebida a tal punto que nadie sería capaz de evitar que una vez recibido su jornal lo gasten totalmente en las licorerías anexas al ingenio, abandonando así su trabajo y su familia. El Anuario añade como una de las causas del fenómeno que muchos ingenios no pagan jornales hasta el final de la zafra, temiendo verse obligados a suspender el proceso productivo por falta de mano de

obra (p. 559). Tres décadas más tarde, Roales atribuyó esta extendida afición al alcoholismo al sistema de pago en vales (credenciales para comprar mercancías en los almacenes de los propios ingenios) y al aumento oficial de salarios que puso a disposición de los braceros sumas desacostumbradas de dinero, estimulándoles a gastos en bebida y, en consecuencia, aumentando los accidentes.

Estos reparos, sin embargo, podían ser considerados por los industriales como meros pretextos para justificar "críticas inconducentes" contra ellos: el informe de las compañías aseguradoras mencionado por Roales describe al bracero como "bebedor cotidiano, con salud deplorable, propenso a la enfermedad, siempre palúdico y reticente a la asistencia médica". Estos sugestivos datos sólo podían traducirse en este caso en un comprensible aumento en el precio de las pólizas para cubrir accidentes laborales. Además, la referencia del informe a la mala alimentación y a la vivienda inadecuada parece ser una doble denuncia de las muy precarias condiciones de la vida rural y los ásperos rasgos del trabajo en los ingenios a lo largo y ancho de la región cañera (Roales, 1947, p. 31).

Las investigaciones de Folquer (1917) realizadas en el ingenio Santa Ana han demostrado que la solución a la ríspida cuestión de la salud mental y física entre la población rural no puede resolverse sin una reforma económica, educativa y jurídica que tome todas las causas en conjunto, enfrentándolas simultáneamente desde todos los puntos de vista posibles y con todos los recursos disponibles. Los proyectos de represión del alcoholismo renovaron la tradicional perspectiva del fenómeno, destruyendo las bases ideológicas de la explotación que tomaban al alcoholismo como un factor constituyente de la personalidad del campesino más que como un resultado psicopatológico de su status social. Se reconoció por lo menos que la adición al alcohol acechaba al final de una corta vida, iniciada en el hacinamiento, la promiscuidad y la inseguridad y terminada a menudo en la prisión. En rigor, la

propensión de los braceros al alcoholismo se demostró estadísticamente a finales de la década de 1930. Se estableció que alrededor del 53 al 67 % de las contravenciones por ebriedad habían sido cometidas por peones en el período 1932-37 (Andreozzi, 1941, p. 137). Sin embargo, el número de dispensas de alcohol aumentó hasta 1933 cuando algunas medidas legales lo redujeron un 75 %. Una nueva ley revocó las patentes contra esas dispensas en 1940 e introdujo una nueva categoría de "almacenes libres de mercancías prioritarias", aumentando el número de dispensas de 639 a 2.349 en toda la provincia de Tucumán (Andreozzi, 1941, p. 151).

Sería presuntuoso extender estos datos a través del tiempo y del espacio utilizándolos para describir los patrones generales de la explotación rural en las haciendas azucareras tanto en el noroeste argentino como en otras zonas de plantación en América Latina. Más aún, éste no ha sido el objetivo de este comentario. Es posible que una buena cantidad de información pueda conocerse aún. Sin embargo, puede argumentarse que el primer paso para resolver los problemas emergentes de la explotación rural deben insertarse en un marco analítico mayor, incluyendo algunas notas aclaratorias sobre relaciones étnicas, distribución de roles laborales según raza y cultura o procedencia geográfica. Ningún programa de desarrollo que involucre mejoras particulares será exitoso si no se atienden esos temas. La distribución del trabajo y el ingreso no han sido sólo resultado de un sistema económico sino de un contexto cultural global donde sobreviven patrones tradicionales de acceso a la fuerza de trabajo, relaciones arcaicas del poder político y un Estado nacional cuyas políticas efectivas fueron casi exclusivamente trazadas para insertar excedentes agrícolas en el mercado porteño y litoral. La evolución política de la Argentina en los años '40 pondrá sobre el tapete los requerimientos de grupos étnicamente diferenciados para participar de nuevos modelos de orden social y de allí, nuevos patrones de ingreso, protección

femenina e infantil, seguridad social, educación y salud. Estas reformas no requirieron afectar la estructura de la propiedad rural, que sobrevivió a despecho de la depresión de la economía azucarera. Fue básicamente un rasgo destacable de un proceso de maduración social en una sociedad que entonces creía estar recorriendo una vía despejada hacia el crecimiento definitivo.

BIBLIOGRAFIA

- ALSINA, Juan (1903): *Producción, tierras y población*. Buenos Aires.
- ALURRALDE, Pedro (1900): "La industria del azúcar. Un documento de sus tiempos difíciles", *Revista de Derecho, Historia y Letras*, IX, 24, Buenos Aires, 1906.
- ANDREOZZI, Manuel (1941): *El problema del alcoholismo en Tucumán*. Tucumán.
- ANUARIO ARGENTINO (1923): *Anuario argentino de fabricantes y comerciantes nacionales y extranjeros*. The Argentine Standard Directory, Buenos Aires.
- ANUARIO OFICIAL (1912): *Anuario Oficial de la Provincia de Tucumán*. Tucumán.
- AUBONE (1921): "El azúcar de remolacha. Un proyecto alarmante", *Boletín de Obras Públicas e Industrias*, Buenos Aires.
- AVILA, Roberto (1918): "Contribución al estudio de la industria azucarera argentina" (tesis doctoral). Universidad de Buenos Aires.
- BALAN, Jorge (1976): "Migraciones, mano de obra y formación de un proletariado rural en Tucumán, Argentina, 1870-1914", *Demografía y Economía*, vol. X, N° 2 (29), México.
- BALAN, Jorge (1977): "Burguesías y gobiernos provinciales en la Argentina. La política impositiva de Tucumán y Mendoza entre 1873 y 1914", *Desarrollo Económico*, vol. 17, N° 67, Buenos Aires.
- BALAN, Jorge (1978): "Una cuestión regional en la Argentina: burguesías provinciales y el mercado nacional en el desarrollo agroexportador", *Desarrollo Económico*, vol. 18, N° 69, Buenos Aires.
- BARROETAVEÑA, F. A. (1896): Primas a la exportación de azúcar. Discurso pronunciado en la Cámara de Diputados de la Nación, Buenos Aires.
- BIALET MASSE, Juan (1904): *Informe sobre el estado de las clases obreras en el interior de la República*. Buenos Aires.
- BISIO, Raúl, y FORNI, Floreal (1976): "Economía de enclave y saturación del mercado de trabajo rural. El caso de los trabajadores con empleo precario en un ingenio azucarero del noroeste argentino", *Desarrollo Económico*, vol. 16, N° 61, Buenos Aires.
- BRAVO, Augusto M. (1966): *La industria azucarera en Tucumán. Sus problemas sociales y sanitarios*. Tucumán.
- CAMARA DE DIPUTADOS DE LA NACION (1918): *Diario de Sesiones*. Informe de la Comisión Investigadora de los Trusts. Buenos Aires.
- CAPRIA, José (1915): "Contribución al estudio del cultivo de la caña de azúcar" (tesis doctoral). Universidad de Buenos Aires.
- CARRIL, Luis M. del (1920): *Consideraciones sobre la industria azucarera. Su comienzo y porvenir en la República Argentina*. Buenos Aires.
- CARRILLO, Joaquín (1889): *Descripción brevísima de Jujuy, provincia de la República Argentina*. Jujuy.
- CENTRO AZUCARERO NACIONAL (1924, 1931): *La industria azucarera argentina*. Buenos Aires.
- CENTRO AZUCARERO REGIONAL (1943): *La industria azucarera es la industria madre de Tucumán. Es deber de sus hijos respetarla y prestigiarla*. Tucumán.
- CINCUENTENARIO (1945): *Cincuentenario de la Sociedad Anónima Compañía Azucarera Tucumana, 1895-1945*. Buenos Aires.
- COMISION INVESTIGADORA (1939): Comisión Investigadora designada a pedido del señor diputado Juan Simón Padrós para dictaminar sobre el alcance de hechos mencionados por el señor diputado Nicolás Repetto en la sesión de la Honorable Cámara del día 20 de setiembre de 1939. Buenos Aires.
- COMISION NACIONAL DEL AZUCAR (1930): Informe de la Comisión presentado al ministro de Hacienda Dr. Enrique S. Pérez. Buenos Aires.
- COMISION NACIONAL DEL AZUCAR (1931): Informe sobre el estado de la industria azucarera y medidas aconsejadas al Gobierno Provisional de la Nación. Buenos Aires.
- COMPANÍA AZUCARERA CONCEPCION (1933): Ley reguladora de la producción azucarera de la provincia de Tucumán. Su inconstitucionalidad. Demanda de la . . . ante la Corte Suprema de la Nación. Buenos Aires.
- CORPORACION AZUCARERA TUCUMANA (1933): Demanda de inconstitucionalidad de la ley del 9 de febrero de 1933 de impuesto a los azúcares elaborados en la provincia de Tucumán. Buenos Aires.
- CORREA, Antonio, y LAHITTE, Emilio (1898): Investigación parlamentaria sobre agricultura, ganadería, industrias derivadas y colonización. Anexo G. Buenos Aires, Cámara de Diputados de la Nación. Buenos Aires.
- CROSS, William E. (1928): "El cultivo de la caña de azúcar en la República Argentina", *Boletín de la Estación Experimental Agrícola de Tucumán*, 7.

- CROSS, William E. (1933): El problema de la sobreproducción de caña y de azúcar" *Boletín de la Estación Experimental Agropecuaria de Tucumán*, N° 21.
- CROSS, William E. (1942): "Notas sobre el progreso de la agricultura y las industrias agropecuarias de Tucumán", *Boletín de la Estación Experimental Agropecuaria de Tucumán*, s/n.
- DALMA, Juan (1966): "La deshidratación y desalinización por motivos laborales como causante del alcoholismo" *Acta Psiquiátrica y Psicológica de América Latina*, 12.
- DELCASSE, Carlos (1925): Informe del vicepresidente de Ledesma Sugar Estates & Refining Co. Ltd. al senador Carlos Zavala, presidente de la Comisión Especial para el estudio de la situación de la industria azucarera. Buenos Aires.
- DELCASSE, Carlos (1926): "Contribución al estudio de la situación de la industria azucarera", *Revista Sudamericana de Bancos, Ferrocarriles, Seguros y Comercio*, vol. 33, N° 530.
- DELICH, Francisco J. (1970): *Tierra y conciencia campesina en Tucumán*. Buenos Aires.
- DIZ, Adolfo G. (1969): *Distribución de la tierra dedicada a caña de azúcar en la provincia de Tucumán*. Tucumán.
- D. L. L. (1900): *Breves apuntes sobre plantación, cultivo y cosecha de la caña de azúcar*. Tucumán.
- DUNCAN, Tim (1983): "La política fiscal durante el gobierno de Juárez Celman. Una audaz estrategia financiera internacional", *Desarrollo Económico*, vol. 23, N° 89, Buenos Aires.
- ESPECHE, Federico (1875): *La provincia de Catamarca*. Buenos Aires.
- EVENSON, R. E., y CORDOMI, Manuel L. (s/f): "Sugar production in Argentina a cursory examination", *Cuaderno 69-I*. Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Nacional de Tucumán (mimeo).
- FERRARAZO, Enrique J. (1928): "La industria azucarera argentina y la economía nacional", *Revista de Ciencias Económicas*, año XVI, serie II, N° 83, Buenos Aires.
- FIGUEROA, Federico (1909): "Los obreros de la industria azucarera en Tucumán (Condiciones de trabajo en la República)", *Boletín del Departamento Nacional del Trabajo*, Buenos Aires.
- FIGUEROA ROMAN, Miguel (1950): "El colonato en la industria azucarera", *Derecho del Trabajo*, N° 10, Buenos Aires.
- FOLQUER, Honorio (1958): "Un antecedente tucumano de medicina social", *Revista de la Facultad de Medicina de Tucumán*, I. Tucumán.

- GAINARD, Romain (1969): "Azúcar y clases sociales en Tucumán", *Estructuras sindicales*, Nueva Visión, Buenos Aires.
- GALLO, Vicente G. (1902): "La crisis azucarera", *Anales de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales*, I, Buenos Aires.
- GANCEDO, Alejandro (1885): *Memoria descriptiva de la Provincia de Santiago del Estero*, s/d.
- GIMENEZ ZAPIOLA, Marcos (1975): "El interior argentino y el 'desarrollo hacia fuera': el caso de Tucumán", *El régimen oligárquico. Materiales para el estudio de la realidad argentina*. Buenos Aires.
- GIROLA, Carlos D. (1909): "Cultivo de las plantas industriales en la República Argentina", *Censo Agropecuario Nacional. La ganadería y la agricultura en 1908*, vol. III. Buenos Aires.
- GRIET, L. G. (1920): "El azúcar y los derechos aduaneros. Estudio de la situación actual y bases de la existencia económica permanente de esa industria" (inédito).
- GUY, Donna J. (1973): "Politics and the Sugar Industry in Tucumán, Argentina, 1870-1900", tesis doctoral.
- GUZMAN, Alfredo (1940): *Algunos aspectos de la industria azucarera*. Tucumán.
- HAGEMANN, Max (1919): "La industria azucarera en Tucumán", *La Epoca*. 18 de mayo de 1919, Buenos Aires.
- HAT, Roberto (1885): *Almanaque, Guía de Tucumán para 1884*. Kraft, Buenos Aires.
- HERRAN, Carlos (1979): "Migraciones temporarias y articulación social: el valle de Santa María, Catamarca" *Desarrollo Económico*, vol. 19, N° 74, Buenos Aires.
- LAHITTE, Emilio (1902): *La industria azucarera. Apuntes de actualidad*. Buenos Aires.
- LAVENIR, Pablo (1901): *El cultivo de la caña y la elaboración del azúcar en las provincias de Tucumán, Salta y Jujuy*. Dirección de Agricultura y Ganadería. Buenos Aires.
- MURMIS, Miguel, y WAISMAN, Carlos (1969): "Monoproducción agroindustrial, crisis y clase obrera: la industria azucarera tucumana", *Revista Latinoamericana de Sociología*, 69/2. Buenos Aires.
- OSTENGO DE AHUMADA, A. M. (1969): *La legislación laboral en Tucumán. Recopilación ordenada de leyes, decretos y resoluciones sobre derecho del trabajo y seguridad social, 1839-1969*. Tucumán.
- PADILLA, Vicente (1922): *El Norte Argentino*. Ferrari, Buenos Aires.

- PADILLA, Javier (1927): "La industria azucarera argentina", *Anales de la Unión Industrial Argentina*, año XLI, N° 697-99, Buenos Aires.
- PAGES, Pedro (1888): "La industria azucarera en el norte de la República", (tesis doctoral). Universidad de Buenos Aires.
- PATRONI, Adrián (1897): *Los trabajadores en la Argentina*. Buenos Aires.
- PAZ, José María (1920): "Contribución al estudio del cultivo y elaboración de la caña de azúcar en la provincia de Tucumán", (tesis doctoral). Universidad de Buenos Aires.
- PEÑA GUZMAN, Solano (1941): *Problemas económicos de Tucumán*. Tucumán.
- PILLADO, Ricardo (1919): *Apuntes sobre política comercial argentina*. Buenos Aires.
- PINTOS, Guillermo (1920): "El problema azucarero", *Revista de Derecho, Historia y Letras*, año XXII, tomo 67, Buenos Aires.
- QUINTERO, Eduardo (1877): *Ocho días en Tucumán*. Biedma, Buenos Aires.
- REGISTRO ESTADISTICO (1864): *Registro Estadístico de la República Argentina*. Buenos Aires.
- RIQUELME DE LOBOS, N. D., y VERA DE FLACHS, M. C. (1975): *El cultivo y la elaboración de caña de azúcar en Tucumán*. Tucumán.
- ROALES, Manuel F. (1947): "Los problemas económico-sociales de la industria azucarera". *Horizontes Económicos*, año III, N° 23, Buenos Aires.
- RODRIGUEZ MARQUINA, P. (1895): *Anuario de Estadística de la Provincia de Tucumán*. Buenos Aires.
- RODRIGUEZ MARQUINA, P. (1898): "La mortalidad infantil en Tucumán", *El Orden*.
- ROJAS, F. (1939) "La distribución de utilidades de la industria azucarera", *Argumentos*, vol. I, N° 3. Buenos Aires.
- RUTLEDGE, Ian D. (1974): "El desarrollo del capitalismo en Jujuy, 1880-1930", *Serie Estudios*, 8, CICSO. Buenos Aires.
- SALVATIERRA, D. F. (1900): "El ingenio de azúcar "La Florida", *Ensayos Económicos*, Monografías industriales presentadas en la clase de Economía Política, Facultad de Derecho y Ciencias Sociales, Buenos Aires.
- SCHICKENDANTZ, Federico (1881): *Memoria descriptiva de la provincia de Catamarca* (MS).
- SCHLEH, Emilio J. (1921): *La industria azucarera en su primer centenario (1821-1921)*. Buenos Aires.

- SCHLEH, Emilio J. (1923): "La subsistencia y progreso de cinco provincias", *Revista Azucarera*, año XX, 2ª época, N° 242.
- SCHLEH, Emilio J. (1943): *Los grandes pioneros de la Argentina. La obra económico-social de don Alfredo Guzmán*. Bs. As.
- SCHLEH, Emilio J. (1944): *Cincuentenario del Centro Azucarero Argentino-Desarrollo de la industria en medio siglo*. Bs. As.
- SCHWARZ, Felipe (1886): "La industria azucarera en la República Argentina", *Anales de la Sociedad Científica Argentina*, N° 21.
- SENADO DE LA NACION (1925): "Estado actual de la industria azucarera", Informe de la Comisión Especial, Buenos Aires.
- SILVETTI, Luis M. (1965): "Sondeos epidemiológicos". *El Día Médico*, 25 de mayo de 1965. Buenos Aires.
- SIMKIN, Gregorio (1938): "El azúcar: estudio histórico-económico-geográfico", *Revista de Ciencias Económicas*, año XXVI, serie II, N° 202. Buenos Aires.
- SIMOIS, Domingo L. (1911): *Apuntes sobre la agricultura y la ganadería en la provincia de Tucumán*. Buenos Aires.
- SOLDATI, D. (1903): "La cuestión azucarera y el proyecto de ley del diputado D. Soldati. Buenos Aires.
- SPALDING, Hobart (1970): *La clase trabajadora argentina. Documentos para su historia, 1890-1912*. Buenos Aires.
- TIEMANN, Federico (1907): "El cultivo de la caña de azúcar en la provincia de Tucumán", *Revista Azucarera*, N° 57.
- TOMASO, Antonio E. (1915): *El monopolio de azúcar*. Lotito y Barberis, Buenos Aires.
- TORNQUIST, Ernesto (1918): Informe al agregado comercial de la Embajada de Bélgica, A. Pétrement (inédito).
- VARELA, Rufino (1905): *Informe sobre el impuesto al azúcar*. Buenos Aires.
- VAZQUEZ PRESEDO, Vicente (1971): *El caso argentino: migración de factores, comercio exterior y desarrollo, 1875-1914*. Buenos Aires.
- VESSURI, Hebe M. C. (1977): "Procesos de transición en comunidades de obreros rurales y articulación social", en Esther HERMITTE y Leopoldo J. BARTOLOME (comps.): *Procesos de articulación social*, Amorrortu Ed., Buenos Aires.
- WILEMAN, H. (1884): *The Growth and Manufacture of Cane Sugar in the Argentine Republic*. London.
- WILMOWSKI, Máximo (1893): *Guía comercial de la provincia de Tucumán*. Tucumán.
- ZELAYA, Néstor (1925): "Capacidad rentística de la provincia de Tucumán", *Revista de Ciencias Económicas*, XIII, 42-43.

**AZUCAR Y SOCIEDAD
EN EL NOROESTE ARGENTINO
SE TERMINO DE IMPRIMIR
EL 10 DE DICIEMBRE DE 1986
EN EL DEPARTAMENTO EDITORIAL
DEL IDES, GUEMES 3950,
1425 BUENOS AIRES, ARGENTINA**