



No solo fabricantes textiles: Inmigración y financiación de los metalúrgicos judíos en Argentina

Not Only Textile Manufacturers: Jewish Immigrants and the Financing of Their Participation in Argentina's Metalworking Industry

Rein, Raanan; Aisenberg, Igal

 Raanan Rein

raanan@tauex.tau.ac.il

Universidad de Tel Aviv, Israel

Igal Aisenberg

Universidad de Tel Aviv, Israel

Investigaciones y Ensayos

Academia Nacional de la Historia de la República Argentina, Argentina

ISSN: 2545-7055

ISSN-e: 0539-242X

Periodicidad: Semestral

vol. 75, 2023

publicaciones@anhistoria.org.ar

Recepción: 26 Enero 2023

Aprobación: 28 Abril 2023

URL: <http://portal.amelica.org/ameli/journal/237/2374500003/>

DOI: <https://doi.org/10.51438/25457055IyE75e005>



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

Cómo citar: Rein, R., y Aisenberg, I. (2023). No solo fabricantes textiles: Inmigración y financiación de los metalúrgicos judíos en Argentina. *Investigaciones y Ensayos*, (75), e005. <https://doi.org/10.51438/25457055IyE75e005>

Resumen: La historiografía de la inmigración judía en Argentina ha profundizado en su integración social y cultural con sus retos en distintos períodos. Los análisis estadísticos incluyen someramente la estructura ocupacional de estos inmigrantes y su evolución generacional. Los aspectos económicos destacan el avance social logrado gracias a su progreso en el comercio y la pequeña industria, su libre acceso a la educación superior, y a la transición del estrato de asalariados al de independientes a partir de 1930. En este contexto predominan las referencias a los centenares de talleres fabriles de hilados y tejidos de Villa Lynch, y los miles de trabajadores a domicilio que sustentaron la industria de la vestimenta en los años treinta y cuarenta. Poca o nula atención fue dedicada a dos componentes íntimamente relacionados: la participación de inmigrantes judíos en la industria metalúrgica, y la capacidad de los bancos étnicos-judíos de financiarlos.

Este artículo intenta llenar en parte este vacío y se enfoca en el rol de los inmigrantes judíos en nichos metalúrgicos en los ramos de metales y maquinarias. Si bien relativamente pequeños en su volumen de negocio, tuvieron un peso significativo en la capacidad de producción de otros ramos, así como en el abastecimiento regular del consumo. Al mismo tiempo, enfatizamos la importancia de la creación del Banco de Crédito Industrial Argentino (BCIA) como divisor de aguas en relación a las opciones de financiamiento de los emprendedores industriales judíos en las décadas del 30 y el 40, que, a diferencia de sus contemporáneos en el sector de la vestimenta, requerían inversiones de capital amortizables a largo plazo.

Palabras clave: Inmigrantes, judíos, industriales, metales y maquinarias, financiación, bancos israelitas.

Abstract: The historiography of Jewish immigration in Argentina has delved into its social and cultural integration with its challenges in different periods. Statistical analyses briefly include the occupational structure of these immigrants and their generational evolution. Economic aspects highlight the social mobility achieved as a result of their progress in commerce and small industry, their free access to higher education, and the transition from the salaried to the self-employed stratum after 1930. In this context, references to the hundreds of spinning

and weaving mills in Villa Lynch and the thousands of home workers who supported the garment industry in the 1930s and 1940s predominate. Little or no attention has been devoted to two closely related components: the participation of Jewish immigrants in the metalworking industry, and the ability of ethnic-Jewish banks to finance them.

This paper attempts to fill this gap in part by focusing on the role of Jewish immigrants in metallurgical niches in the metals and machinery industries. Although relatively small in their volume of business, they had a significant weight in the production capacity of other branches, as well as in the regular supply of consumption. At the same time, we emphasize the importance of the creation of the Banco de Crédito Industrial Argentino (BCIA) as a watershed in relation to the financing options of Jewish industrial entrepreneurs in the 1930s and 1940s, who, unlike their contemporaries in the clothing sector, required capital investments that could be amortized over a long term.

Keywords: Immigrants, industrialists, metal and machinery industries, Jewish banks, industry financing.

“Que en 1909 un gringo abriera una herrería en la entonces lejana Chacarita no parecía tener mayor importancia que la que unos pocos enterados podían darle... Seguramente no se imaginó que cien años después estaríamos hablando de ella” (*Tubos de Acero*, 2009).

Así describían en 2009 los autores de *Historia Urbana* los comienzos de F.A.C.A (Fábrica Argentina de Caños de Acero) que celebraba su centenario. El “gringo” era el herrero de 23 años Mauricio Silbert, nacido en la región de Kiev, y quien sería a partir de los años 30 el primer fabricante de tubos de acero para instalaciones eléctricas en Argentina.

El mismo año, anterior al Centenario, varios inmigrantes judíos casi anónimos e identificados solamente por sus apellidos, marcaban un hito en la producción local de camas de hierro y bronce. Un artículo dedicado a esa industria, publicado en mayo de 1934, resaltaba la aplicación del “llamado sistema standard” que no era otro que el principio *fordiano* de producción en serie a la fabricación de camas metálicas en Argentina. Según el órgano de la *Cámara Comercial e Industrial Israelita*,¹ la estandarización de la línea de producción contribuía a convertir las camas artesanales costosas en productos industriales accesibles a la mayoría de los consumidores)*Revista de la Cámara Comercial e Industrial Israelita* [de aquí en adelante *RCCII*], mayo de 1934, p. 137..²

Hacia 1915, entre los fabricantes locales notorios se contaba Jacobo Jenik, llegado de Varsovia en 1911 y oriundo de Kielce, una de las poblaciones vecinas. Centenares de poblaciones similares en las que cohabitaban judíos, polacos, ucranianos, lituanos y rusos, albergaban a la mayoría de los más de cinco millones de judíos del Imperio Ruso hasta su desintegración en 1918. En todas ellas, la estructura ocupacional proto-industrial típica asignaba a los judíos los oficios manuales esenciales no-agrícolas (Kuznets, 1975).³ Una generación más joven que Silbert y Jenik y superviviente de la Gran Guerra, José Muzykansky, emigró a la Argentina en 1928 de Byalistok, ya entonces Polonia. Muzykansky se orientó inmediatamente a los ramos de ocupación afines a su oficio, inicialmente como tornero en Buenos Aires, luego como mecánico de mantenimiento en las surgientes explotaciones de petróleo de Comodoro Rivadavia, y de regreso en la capital, en un taller de reparación de telares. Durante el bloqueo de facto de las importaciones ocasionado por la segunda guerra mundial, sus telares Famatex fabricados en Villa Lynch serían una de las escasas alternativas de aprovisionamiento de maquinarias textiles.

La historiografía de la inmigración judía en Argentina profundiza en la temática de integración social y cultural con sus retos en distintos periodos, y los análisis estadísticos incluyen someramente la estructura ocupacional y su evolución generacional (Avni, 2005; Feierstein, 2006). Los aspectos económicos fueron abordados principalmente como una consecuencia de esta última, destacando el avance social logrado gracias a su progreso en el comercio y la pequeña industria, su libre acceso a la educación superior, y a la transición del estrato de asalariados al de independientes a partir de 1930 (Germani, 1955; Sofer, 1982). En esta línea de investigación son mencionados repetidamente los centenares de talleres fabriles de hilados y tejidos de Villa Lynch, y los miles de trabajadores a domicilio que sustentaron la industria de la vestimenta en los años treinta y cuarenta (Visacovsky, 2014; Trybiarz, 2006). Poca o nula atención fue dedicada a dos componentes íntimamente relacionados: la participación de inmigrantes judíos en la industria metalúrgica, y la capacidad de los bancos étnicos-judíos de financiarlos.⁴

Este artículo intenta llenar en parte este vacío al poner el foco en el rol de los inmigrantes judíos en nichos metalúrgicos en los ramos de metales y maquinarias. Si bien relativamente pequeños en su volumen de negocio, estos últimos tuvieron un peso específico significativo en la capacidad de producción de otros ramos, así como en el abastecimiento regular del consumo. En este contexto incursionamos en la investigación de un eje poco explorado: el antes y después de la creación del Banco de Crédito Industrial Argentino (BCIA) como divisor de aguas en relación a las opciones de financiamiento de los emprendedores industriales judíos en las décadas del 30 y el 40, que a diferencia de sus contemporáneos en el sector de la vestimenta, requerían inversiones de capital amortizables a largo plazo.

¿BUSCADORES DE EMPLEO O REFUGIADOS? LOS INMIGRANTES JUDÍOS COMO AGENTES ECONÓMICOS EN LA ARGENTINA DE ENTREGUERRAS

El crecimiento demográfico de la población judía en la Europa oriental de la segunda mitad del siglo diecinueve causó presiones ocupacionales sin precedentes. El desempleo y la pobreza que caracterizaban a la mayoría de los pequeños pueblos de las zonas rurales de las actuales Ucrania, Letonia, Bielorrusia, y Polonia, resultaron en la pauperización y proletarización de millones de judíos (Lestschinsky, 2021[1931]). Si bien la historiografía tradicional apunta al año del asesinato del Zar Alexander II y la represión acompañada por cientos de pogroms contra judíos como el punto de inflexión en la emigración de más de 2.000.000 de judíos, estudios más actualizados atribuyen a la violencia antisemita el rol de acelerar el efecto de los factores económicos *push-pull* fundamentales (Boustán Platt, 2007).⁵

Los inmigrantes judíos que abandonaron el Imperio Ruso, la República de Polonia y el Reino de Rumania, eran sin duda buscadores de empleo, que dada la represión social y económica de la que fueron objeto en las décadas del 20 y 30, respondían también a la definición de refugiados adoptada años después por las Naciones Unidas. La primera guerra mundial, la revolución bolchevique, las guerras civiles que azotaron la región entre 1918 y 1921 causando centenares de miles de víctimas y desplazados judíos, y la hiperinflación en la renaciente Polonia, destruyeron gran parte del patrimonio de industriales y banqueros judíos y redujeron drásticamente el valor del restante (Leszczyńska, 2016).⁶ Durante la década del veinte la emigración de la constituida Unión Soviética cesó por completo, y el impacto de las penurias económicas generalizadas en Polonia sobre la población judía fue particularmente tajante: la gran mayoría de los que emigraron eran asalariados sin recursos, al tiempo que un reducido número de pequeños comerciantes e industriales emigró con capitales ínfimos que incluía ocasionalmente equipos y maquinarias de bajo valor.⁷ Tal composición socio-económica en los años clave de inmigración judía a la Argentina fue un factor determinante en su integración. La red migratoria (el *network*), socialmente definida “subordinada” (de Imaz, 1964, p. 151-153), y económicamente carente de patrimonios semejantes a los poseídos por las comunidades de inmigrantes italianos y españoles. Al déficit de capital social (los judíos eran “mirados desde arriba” según de Imaz) se

sumaba la brecha del capital financiero generado por generaciones anteriores de inmigrantes, que mantenían relaciones “normales” con sus países de origen, y ocupaban ya en la década del veinte posiciones prominentes en la industria y la banca locales.⁸

Hacia 1930 el número de judíos en Argentina se estimaba en 200,000, de los cuales aproximadamente el 60% se concentraba en la Capital Federal y el Gran Buenos Aires. Según datos compilados por Ricardo Feierstein de fuentes diversas, en 1935 el 57% se dedicaba al comercio, el 4,5% a las profesiones liberales (la gran mayoría era segunda generación nacida o educada en Argentina), el 35% a trabajos manuales (24% en oficios diversos y 9% en agricultura en las colonias fundadas por la Jewish Colonization Association a fines del siglo diecinueve). La distribución se completaba con un 3,5% categorizados como “propietarios de industrias” (Feierstein, 2006, pp. 122; 136).⁹ El Censo Industrial de 1935 definía como establecimiento industrial a “cada fábrica, planta industrial, taller, usina...”, y observaba que mientras que el 85% de ellos ocupaba hasta 10 operarios, el 56% ocupaba hasta 5 operarios, y el 17% no ocupaba personal obrero (*Censo Industrial de 1935*, pp. 17; 25). Los números indicaban con claridad que la vasta mayoría de “industrias” eran de hecho talleres, muchos de ellos producto de la crisis estallada a fines de 1929 que había dejado sin empleo a millares de obreros y pequeños comerciantes.

¿Cuántos inmigrantes judíos se contaban entre los que emprendieron el tortuoso camino de la transición de asalariados a independientes? En ausencia de estadísticas oficiales, testimonios confiables dan pautas concretas: Fiszal Trybiarz listó en detalle 360 “fabricas” de tejidos e hilados de judíos formadas a partir de 1930 solo en Villa Lynch (Trybiarz, 2006), y el anuario comercial *Kraft* evidenciaba en 1942 la actividad de más de un millar de establecimientos fabriles de judíos. Estos incluían además de las consabidas hilanderías, tejedurías y tintorerías, un gran número de fundiciones, herrerías, tornerías y hojalaterías, e impulsaban la producción de artículos perecederos y durables, desde vestimentas, golosinas y bicicletas hasta muebles, camas metálicas, máquinas y piezas de fundición (*Anuario Kraft 1942*), siendo en ciertos casos los factores dominantes del ramo.

Al margen de la proliferación de las pequeñas y medianas empresas (*Pymes*), un selecto grupo de emprendedores judíos formó industrias que llegaron a emplear desde la década de 1940 millares de obreros cada una en los sectores industriales principales de la época.¹⁰ Obviamente, los requisitos financieros de estos últimos y de las Pymes de mayor envergadura no se asemejaban a los del vendedor ambulante, el pequeño comerciante o el tallerista que animaron la creación de los llamados “bancos” israelitas hasta la década de 1940, a los cuales nos referiremos más tarde.

ISI, FACTOR DETERMINANTE?

La contribución de la ISI en sus distintas etapas a la industrialización fue y sigue siendo estudiada en la historiografía económica argentina. Al margen de diferencias conceptuales, la visión retrospectiva y consensual de los historiadores económicos concuerda en que su influencia fue condicionada por las reestructuraciones externas impuestas al intercambio internacional, primero por la crisis iniciada en 1929 y más tarde por la segunda guerra mundial y sus prolongadas secuelas. Respecto al sector de metales y maquinarias, las medidas proteccionistas de la ISI durante las dos décadas formativas del proceso de industrialización (1930-1940) tuvieron efectos desiguales, que reforzaron y debilitaron a la vez la actividad en función de la disponibilidad de divisas. Los controles de cambio y los aranceles aduaneros que impulsaron la sustitución de importaciones en los años veinte fueron generalmente insuficientes o irrelevantes frente a la caída de los precios de la exportación y la consecuente escasez de divisas para importar materias primas en los treinta, o frente al bloqueo a la exportación de hierro y acero de EEUU en los cuarenta. Más allá de los efectos de la ISI, los cambios extremos en las condiciones externas en ambas décadas y la dirección incierta de gobiernos con alta propensión al intervencionismo, crearon barreras y oportunidades.¹¹ Estas derivaron

en emprendimientos exitosos o frustrados, influenciados por factores financieros circunstanciales, relaciones personales, y en ciertas ocasiones simplemente el azar.

LOS JUDÍOS DEL HIERRO COMO PIEZAS VITALES DE LA ECONOMÍA EN EUROPA ORIENTAL

¿Eran los herreros, hojalateros, torneros, y mecánicos judíos mencionados casos individuales y excepcionales? Las evidencias documentadas indican lo contrario.

Las ocupaciones manuales relacionadas a metales fueron una parte integral de la estructura económica y la fibra social de las comunidades judías dispersas en Europa oriental. Las menciones del herrero judío que desde épocas inmemoriales ganaba su sustento construyendo y reparando moblajes domésticos, ruedas de carros y carretas, herraduras y cerraduras de la población urbana y rural circundante, abundan en la literatura de los siglos diecinueve y veinte, y son respaldadas por estudios demográficos y informes oficiales que aportan datos confiables al respecto.

Jacob Lestschinsky, pionero de la investigación demográfica-ocupacional de los judíos en Rusia y Polonia, publicó en 1903 una reseña estadística detallada de la estructura laboral judía en su pueblo natal de la región de Kiev, habitado por 2.589 judíos y 12.000 rusos y ucranianos. Los datos precisos recolectados por Lestschinsky registraron 17 herreros y mecánicos (7% del total ocupado en labores manuales) además de 77 sastres y modistas, 12 sombrereros, 7 carpinteros, 5 talabarteros y más de un centenar de artesanos distribuidos en oficios varios.¹²

Un cuarto de siglo más tarde el censo oficial del gobierno de Polonia ofrecía estadísticas étnico-demográficas y ocupacionales detalladas, que aportaban información relevante sobre el perfil inmigratorio de los aproximadamente 70.000 judíos llegados a Argentina en la década del veinte. Basado en el censo, el anuario polaco de 1927 identificaba cerca de 400.000 trabajadores manuales en una población total de 2,800,000 judíos. El sector de la vestimenta ocupaba un tercio de la ocupación manual judía, y le seguían en volumen la agricultura, la industria alimentaria y las de metales y maquinarias, que representaban el 4% de las ocupaciones manuales judías. En cuanto a la población general, la presencia proporcional de la mano de obra judía en la industria de Polonia de la época era notablemente significativa: siendo el 11% de la población era el 23% del total de ocupados, y el 13% en el sector conjunto de metales y maquinarias. Los datos eran un fiel reflejo de la proletarización de la población judía antes, durante y después de la Gran Guerra frente a la estructura ocupacional eminentemente agrícola de la población no judía (*Annuaire Statistique de la Republique Polonaise*, 1927, pp. 76-79).¹³

Fuentes contemporáneas argentinas corroboraban la participación permanente de trabajadores judíos en ocupaciones manuales y en el sector metales y maquinarias en particular: la organización *Soprotimis* (Sociedad de Protección a los Inmigrantes Israelitas) que fomentaba la admisión de inmigrantes judíos, clasificó las ocupaciones de 15.000 inmigrantes entre 1923 y 1933, registrando entre ellos 6.570 empleados en labores fabriles o manuales, de los cuales 264 en el sector metalúrgico (repitiendo el 4% del censo polaco): 83 herreros, 62 hojalateros, 71 mecánicos y 48 técnicos especializados o ingenieros (*RCCII*, mayo de 1934, p. 90).

Resumiendo, la presencia de inmigrantes judíos en Argentina en el sector metalúrgico era la continuación casi natural de la estructura laboral imperante en sus comunidades de origen. Era notoria a comienzos de la década del 40 y se manifestaba a través de numerosas fábricas, que como indicaban los Censos Industriales de 1935 y 1946 eran en realidad talleres que empleaban un promedio de menos de diez operarios.¹⁴ Entre ellos sin embargo, se destacaban *Pymes* cuyo protagonismo y contribución no se podía juzgar por el volumen de sus ventas o el número de sus empleados.

LOS FABRICANTES JUDÍOS DE CAMAS SE INSTALAN COMO PILARES DEL RAMO

No es la intención de este artículo analizar la cultura material en Argentina o los cambios en las condiciones de vivienda en la primera mitad del siglo veinte. Baste decir que, aun sin cumplir estrictamente la equidad numérica entre habitantes y camas (en los misérrimos conventillos que albergaron decenas de miles de inmigrantes una cama por persona no era necesariamente la norma),¹⁵ la demanda de estas sigue la evolución del stock de población en un orden superior al observado en la mayoría de los artículos de consumo durables, como las bicicletas o las heladeras. El crecimiento de casi doce millones de habitantes entre 1895 y 1945 implicó incrementos netos de 200,000 habitantes anuales entre 1895 y 1914, de aproximadamente 250,000 entre 1914 y 1947, y 300,000 entre 1947 y 1960. Sumadas al desgaste natural de las unidades existentes, estas cifras indicaban una demanda potencial no realizada de camas superior a la producción total nacional de 200.000 unidades registradas en el Censo Industrial de 1946 (*Censo Industrial 1935*, p. 632; de madera y metálicas: *Censo Industrial 1946*, pp. 188, 215).¹⁶

Ya en las postrimerías del siglo diecinueve, inmigrantes emprendedores italianos identificaron la oportunidad de reemplazar camas metálicas importadas. Datos confiables difundidos en 1898 por la *Misión Comercial Británica* informaban que uno de ellos producía en 1895 dos mil camas por mes o sobre veinte mil por año (*Conditions and Prospects of British Trade, reports received from Mr. T. Worthington, the Special Commissioner appointed by the Board of Trade, London, 1898*, pp. 564-565; Dorfman, 1970, p. 93).

El proceso típico de fabricación reemplazó a partir de entonces gradualmente la importación de tubos de hierro y bronce (los flejes que eran la materia prima para fabricarlos se siguieron importando por muchos años), y se apoyó en la fundición rudimentaria local que ya producía varillas, tornillos, tuercas y alambres utilizados para la elaboración de elásticos metálicos y resortes de colchones. La sencilla combinación de elementos generalmente disponibles en el mercado local convertía al método de ensamblado en la pieza clave para lograr eficiencia y costo competitivo. La competencia de decenas de pequeños fabricantes inmigrantes judíos al tiempo que se popularizaba el modelo *fordiano* de producción en serie, marcó la transformación de la cama artesanal en un producto industrial.

En una reseña dedicada en su ejemplar de mayo de 1934 a la evolución de la industria de camas de bronce, el producto *Premium* del ramo, la *RCCII* afirmaba que hasta el segundo decenio del siglo “las pocas camas de bronce y en general todos los muebles de metal que se empleaban en el país eran de procedencia extranjera” (*RCCII*, mayo de 1934, pp. 137-138). La *RCCII* no distinguía entre hierro, acero y bronce y contradecía el informe británico que afirmaba cuarenta años antes que la fabricación local de camas de hierro había desplazado al producto importado. Sin embargo, si bien exageraba y enaltecía el aporte de los fabricantes judíos más allá de la realidad, los comentarios críticos acerca de los procesos ineficientes de producción de camas y su costo elevado, a pesar de ser fabricadas en el país, eran válidos. El artículo señalaba “al sistema de trabajo que hacía que cada obrero fuera un especialista de un determinado modelo, para cuya manufactura empleaba demasiado tiempo”.

Completando la reseña de la *RCCII*, Jacobo Jenik, que había establecido su fábrica en Villa Crespo en 1915, aportaba detalles de la industria: “en esa época había cuatro o cinco judíos que se ocupaban en el ramo, ahora hay una cantidad enorme de fabriquititas que generan una gran competencia, abaratando sumamente el artículo y abasteciendo por completo al mercado”. Refiriéndose a la contracción de la demanda causada por la crisis desatada en 1929, Jenik acotaba que había superproducción de camas, puntualizando que su empresa produjo en 1933 solo 7.000 camas de hierro y 5.000 de bronce, la mitad de la producción en años pico, cuando empleaba 150 obreros.

Nacido en 1877, no se excluye la posibilidad que Jenik haya reunido antes de emigrar fondos suficientes para establecerse independientemente, y su sólida posición económica en la década del 20 se confirma a través de testimonios en primera persona recogidos en 1987. Entre ellos, el inmigrante Abel (Abish) F. relató su ingreso en 1926 a la fábrica de Jenik, al que describió como “un judío rico” que empleaba 120 obreros (Bilsky,

Trajtenberg, y Epelbaum Weinstein, 1987, pp. 100-105), y el actor y director de cine y teatro argentino-polaco Max Berliner (1919-2019) mencionó que su padre llegado a la Argentina en los años 20 mantenía para su familia una vida “modesta sin mayores sobresaltos” como broncero en la fábrica de Jenik (Reportaje de Julián Blejmar en Plural JAI, 18/12/2010).¹⁷

La relativamente escasa inversión en activos fijos propició la creación de múltiples talleres, saturando un mercado cuyos márgenes de beneficio se deterioraban rápidamente. Los fabricantes diversificaban la oferta y se organizaban para ralentizar la continua proliferación de nuevas fábricas y controlar la intensa competencia. La obligatoria y usual práctica que requería la continua reinversión de beneficios como vía principal de financiación era insuficiente, y la dificultad de acceso a créditos bancarios imponía la necesidad de generar nuevas fuentes. En 1932 Jenik participó en la fundación del Banco Israelita Polaco, fue su tesorero en el primer directorio y juntamente con sus hijos aportó el 1,7% del valor accionario inicial que alcanzó la magra suma de 280.000 pesos. Durante los diez años siguientes su aporte le garantizaba créditos que se acrecentarían de 3.000 a 20.000 pesos (Estatuto del Banco Israelita Polaco, *Boletín Oficial*, 10 de marzo de 1932, p. 770; *RCCII*, octubre de 1932, p. 9). Estas eran apenas un modesto apoyo al capital circulante, ya que solo el costo mensual de los salarios de la empresa de Jenik superaba ampliamente los límites superiores del crédito accesible en “su banco”, que carecía de cualificaciones internacionales y cuya capacidad de préstamo era totalmente inadecuada a la financiación de equipos y maquinarias, sean nacionales o importadas.¹⁸ Se desconocen otros medios de financiación y no queda más que suponer que Jenik pudo obtener otros créditos de limitada magnitud en otras instituciones, bancarias o extra-bancarias (la contribución de las cooperativas de crédito era aún muy reducida, y su importancia creció solo durante los años sesenta).

Durante la década de 1930 los precios comparativos de productos de consumo durables según la revista *Historias de la Ciudad* confirmaban la alta competitividad diagnosticada por Jenik: mientras que una bicicleta de niños costaba más de cien pesos (aproximadamente la mitad del salario mensual de un obrero calificado), el costo de una cama de acero de una plaza y medio que podía acomodar a dos adolescentes era 24 pesos (*Historias de la Ciudad. Una revista de Buenos Aires*, mayo de 2009).¹⁹ En el *Anuario Kraft* de 1942 Jenik ya anunciaba que fabricaba además de camas y sus componentes también caños para electricidad, un segmento emergente que abordamos más adelante. Entre los 143 fabricantes anunciantes, más del 50% eran judíos. En el nicho fragmentado al extremo que desplazo las importaciones mucho antes de la adopción de la ISI no había empresas líderes, y sus integrantes dependían de la creatividad en la diferenciación de diseños, y de la eficiencia operativa de los métodos de fabricación y ensamblaje.

Testimonios de la presión competitiva pueden encontrarse en la constitución de la Sección Gremial de Fabricantes de Camas Elásticas y Anexos en el seno de la Cámara de Comercio e Industria Israelita en agosto de 1936. La comisión directiva de la nueva organización instaba a los fabricantes de la comunidad que no llegaban al centenar a adherirse, y comunicaba que en su primera reunión había adoptado “interesantes decisiones que en su oportunidad se harán conocer”. Solo se puede especular sobre el carácter de tales interesantes decisiones. (*RCCII*, agosto de 1936, p. 12). A título comparativo, la Sección Gremial de Fabricantes Textiles que representó a miles de talleristas judíos se formó casi un año más tarde.

La demanda ininterrumpida, sin embargo, hizo que muchos se aferraran al ramo incorporando como Jenik líneas adyacentes de productos. Los censos industriales informan que en 1935 había 98 fabricantes que producían casi 200.000 camas metálicas, en 1946 eran 232 que producían 130.000 y en 1953 la producción de 185.000 unidades se realizaba en 380 establecimientos, muchos de ellos totalmente diversificados.²⁰

EL HERRERO DE KIEV QUE NO FUE CAPAZ DE FINANCIAR SU CRECIMIENTO

La evolución del taller de herrería artesanal iniciado por Mauricio Silbert en 1909 fue narrada y parcialmente documentada en la compilación de *Historias Urbanas* marcando el centenario de su fundación. Parte de la

historia personal de Silbert no pudo ser rescatada. Su nombre original, el preciso lugar de su nacimiento y los motivos de su re-emigración a la Argentina en 1906 después de emigrar a Estados Unidos en 1904, así como capítulos importantes de la historia de su empresa, son aún incógnitos. A pesar de los baches biográficos, Don Mauricio (apelación recurrente en los medios escritos de la empresa) no fue un desconocido en el sector metalúrgico, y la F.A.C.A no fue ignorada en los estudios que resaltan la declinación de centenares de empresas en las décadas del 70 y 80 del siglo pasado. La trayectoria del herrero emprendedor fallecido en 1977, y sus logros a la luz de las circunstancias que acompañaron su comienzo, merecen una atención mayor que la concedida a su epílogo.

Silbert nació en 1886, y fue entrenado desde los doce años en una herrería de Kiev, entonces parte del Imperio Ruso, que administraba y seleccionaba los permisos de residencia a judíos.²¹ El empleo de niños y adolescentes como aprendices cuya compensación era un “diploma de graduación” que certificaba la adquirida pericia (un comprobante informal pero no despreciado por futuros empleadores), era práctica común. Si las condiciones *push-pull* económicas de la época y la efervescencia anti-Semita creciente en la Rusia zarista explican su emigración a Estados Unidos,²² las razones de su traslado a Buenos Aires son desconocidas y menos evidentes. Al cabo de tres años como obrero en varios talleres, Silbert instaló su propia herrería en 1909 en el barrio de Chacarita y dedicándose a fabricar rejas, portones, bancos de plaza y otros artículos ornamentales para particulares y organismos municipales. El negocio prosperó, se profesionalizó, y justificó una sucesión de mudanzas que permitieron su continuo crecimiento.

La dificultad de importar materias primas impuesta por la guerra en Europa a partir de 1914, y la escasez de las mismas una vez finalizada esta, crearon oportunidades de desarrollar nuevas líneas de productos, y condujeron a Silbert a patentar en 1922 una configuración de largueros y travesaños para camas basada en conexiones rápidas que evitaban el uso de remaches y estimulaban la producción local de barras y caños. A pesar de la obvia simbiosis entre la fabricación del producto final y la de sus materias primas, Silbert no fabricó camas, y en 1924 se abocó en un nuevo sitio a la fundición de hierro para producir los largueros. En 1928 la herrería artística empleaba diez obreros y la fundición treinta. La oferta incluía ya marcos de balanzas y soportes de butacas de cine, frenos para tranvías, y pedestales. Silbert era “*fierrero*” por vocación y la fundición forjaba hierro al mejor postor.

La estrategia de Silbert que no comprometía la producción a un artículo determinado cambió al estallar la crisis en 1929. Hacia entonces ya se había aventurado a experimentar con aleaciones de acero con el objetivo específico de fabricar caños de revestimiento del cable utilizado en la electrificación que se implementaba en el país a pasos agigantados. La maquinaria y el know-how tecnológico necesarios requerían financiación que le fue negada por los bancos y que pudo obtener solamente de un pariente anónimo. El equipo importado de Alemania y un ingeniero experto en operarlo pusieron en marcha la primera fábrica de caños de acero para electricidad en Sudamérica (*Tubos de Acero*, p. 19).

Hacia 1932 la producción era estable, y el producto, aceptado inicialmente con recelo por el mercado, demostraba adecuarse a las normas y comenzaba a ser reconocido como igual o superior al importado. Grandes firmas alemanas como Thyssen y Mannesmann fabricaban entonces en la Argentina caños de acero que demandaban diámetros, espesores y características diferentes para la conducción de gas y petróleo. Los livianos caños de acero para electricidad (no más de dos pulgadas o cincuenta milímetros de diámetro) no atraían la atención de las multinacionales, y la fabricación en Argentina fue producto de la iniciativa y visión de Silbert. Los censos industriales nacionales dan la pauta más elocuente del surgimiento de un nuevo nicho: mientras que en 1935 el sub-ramo de *Caños de Hierro y Acero* aún no los mencionaba, en 1946 los *Caños de Hierro y Acero para Electricidad* aparecen como categoría independiente (*Censo Industrial de 1946*, p. 215). Para entonces, el censo registraba cuarenta y ocho fabricantes de caños de hierro y acero comparados a solo ocho en 1935, y la Fábrica Argentina de Caños de Acero e Industria Electrometalúrgica Mauricio Silbert S.A. ya no era la única, pero lideraba el mercado produciendo más del 50% de los cinco millones y medio de metros de caños para electricidad reportados.²³

Entre ambos censos, la hoja de ruta estratégica de Silbert se había alineado y respondía con claridad a la pregunta clásica formulada por Theodore Levitt veinte años más tarde: “*what business are you in?*”.²⁴ En 1942 la guía comercial más prestigiosa del país no dejaba lugar a dudas: más de treinta anuncios proclamaban una sola y única oferta: “Caños de Acero para las Modernas Instalaciones Eléctricas”.

Obviamente, algo más influyó en el despegue de la fabricación local entre 1935 y 1946. La paralización de facto de importaciones de metales ocasionada por la guerra mundial tuvo un efecto doble en los sectores que dependían de materias primas importadas. Las restricciones impuestas por la guerra potenciaban las ventajas que otorgaban las medidas de la ISI sobre todo a partir de 1930, al tiempo que generaban dificultades de aprovisionamiento difíciles de superar. La escasez de materias primas se convirtió en carencia aguda cuando Estados Unidos se sumó al conflicto en diciembre de 1941. La exportación de metales, especialmente a Argentina debido a su posición neutral fue bloqueada prácticamente por completo (Rapoport, 1988). Ante la falta de materiales y ya instalada en Nuñez en un predio de 6,000 metros cuadrados, la nueva planta cesó la producción en 1942 y Silbert preservó su personal ocupándolo en mejoras de maquinaria o en labores de manutención y jardinería. En este punto de inflexión las fuentes disponibles no aclaran el encadenamiento ordenado de eventos que llevaron a Silbert a vender parte o la mayoría de sus acciones en 1943 a un grupo inversor cuya identidad es opaca. Dificultades financieras acumuladas, incertidumbre política agudizada por el golpe militar o visión de futuro, lo cierto es que el informe oficial del ejercicio de ese año reflejaba una pérdida de 45,000 pesos (*Veritas 1-4-45*, p. 469).

Los nuevos socios-propietarios rebautizaron la empresa bajo el nombre Industrias del Acero Talleres Metalúrgicos S.A (*Boletín Oficial de la República Argentina*, 19 de agosto de 1943, p. 32)²⁵ pero reconociendo el valor de su reputación personal y profesional, decidieron al poco tiempo retomar la denominación que ostentaba el nombre completo del fundador.

Algunos datos firmes pueden echar luz al enigma de la venta. Silbert había actuado en el directorio del Banco Israelita Argentino llegando a ser su presidente en 1938, cuando su capital alcanzó los 600,000 pesos, el doble del capital del Banco Israelita Polaco, operativamente similar e igualmente incapaz de financiar bienes capitales. En 1940 el banco cambió su nombre a Banco Mercantil Argentino y Silbert fue nombrado miembro del directorio, en compañía de industriales judíos prominentes, uno de ellos vinculado al nuevo grupo inversor en F.A.C.A. Por su parte, el directorio de F.A.C.A en 1945, mantenía a Mauricio Silbert como presidente, e incluía a su hijo ingeniero, Julio Silbert, como vice-presidente, a Lázaro Groisman (caramelos Mu-Mu y director en el Banco Mercantil) y a miembros respetados de la comunidad como Jacobo Bronfman, e Isaac Goldenberg, futuros vice-presidente y presidente de la DAIA (*Veritas 15-5-45*, p. 647).²⁶ Dependiente de ayuda familiar primero y accionista de bancos después (condición para ser miembro de sus directorios), Silbert no accedió a la financiación que le hubiera permitido conservar el control de su empresa, y figura en las listas de deudores al BCIA compiladas por Marcelo Rougier recién en 1952.

A pesar de la inyección de capital provista por nuevos inversores, la F.A.C.A no escapó a la espiral crédito-crecimiento-endeudamiento-morosidad que en el marco de las devaluaciones y bruscos giros de la política económica envolvió a las empresas más emblemáticas de la industria argentina. La figura y el nombre de Silbert siguieron siendo asociados a la empresa que fundó, mucho tiempo después de su fallecimiento en 1977. La intervención del llamado “estado empresario” (Belini y Rougier, 2008) permitió la continuidad de operaciones a través de sucesivos cambios que incluyeron la nacionalización y ulterior privatización de la F.A.C.A en los años setenta y ochenta. Los nuevos propietarios de la re-bautizada *Tubos Argentinos* relacionan los comienzos de la empresa a la fundación de la herrería artística de Mauricio Silbert y persistieron en la invocación de su nombre, no solo como pionero y fundador, sino también como visionario y emprendedor. No es aventurado suponer que en su homenaje incluyan hoy el respeto a “las diferencias entre las personas” como uno de sus valores (*Tubos Argentinos*, Nuestros Valores, <https://www.tubosarg.com.ar/>).

LA LOTERÍA NACIONAL FINANCIA LA FÁBRICA DE TELARES DE MUZYKANSKY

Famatex no fue el producto de la buena fortuna, sin embargo, esta fue protagonista de su comienzo, que fue un encadenamiento casual de condiciones objetivas, accidentes y capacidades.²⁷ José Muzykansky tenía 18 años cuando desembarco en Buenos Aires en 1928. Los relatos de sus allegados no arrojan luz sobre las penurias de su familia durante la Gran Guerra en Bialystok, su ciudad natal, ni sobre las vicisitudes que atravesó una vez finalizada esta en la reconstituida República de Polonia. De una forma u otra, el joven inmigrante había adquirido el oficio de mecánico en uno de los polos tradicionales de la industria textil de Europa oriental (Lestschinsky, 2021, pp. 67-75).²⁸

Después de emplearse como tornero en las instalaciones explotadoras de petróleo de Comodoro Rivadavia, instaló en sociedad con sus hermanos Moisés y Gregorio un taller de reparaciones de telares, naturalmente en el centro industrial textil erigido en Villa Lynch por sus compatriotas y correligionarios. El relato rico en detalles de Roberto Pinkus, describe la sucesión de eventos fortuitos que llevaron a Muzykansky a fabricar sus propios telares a principios de la segunda guerra mundial, y la decisiva influencia de Zabel Rutenberg (tío de Pinkus) en la decisión. El suceso comenzó cuando un importador llevó al taller de los hermanos un telar que había sido inutilizado al ser descargado del camión que lo transportó. Muzykansky reemplazó las piezas dañadas por piezas que copió de un modelo similar prestado, y Rutenberg, personaje colorido emigrado también de Bialystok y amigo de la familia que había ganado recientemente una suma importante en la lotería nacional, visualizó la oportunidad. Entusiasmado por el éxito del ensayo, sugirió copiar la máquina entera, y contribuyó el capital que posibilitó el comienzo de *Famatex S.R.L.* Así fue como un accidente menor provocado por el operario de un montacargas, la audacia de un inmigrante ganador de la lotería, y la habilidad técnica de otro inmigrante, tropezaron con la insaciable demanda de maquinarias.²⁹ La máquina dañada de fabricación alemana provenía de Chile, probablemente eludiendo controles aduaneros en el puerto de Buenos Aires, y aprovechando que el estado de guerra en Alemania no priorizaba la protección de la propiedad intelectual del fabricante de telares *Sch#nen*.

La oportunidad era evidente y los telares de lana *Famatex* irrumpieron en un mercado ávido de mantener y aumentar su capacidad productiva ante el consumo generado por la detención forzada de importaciones. Hasta el final de la segunda guerra, un puñado adicional de fabricantes judíos, la mayoría instalados en Villa Lynch, se lanzó a fabricar telares con poco éxito, resaltando el logro de Muzykansky. Un anuncio de *Famatex* en la *Guía Anual Israelita* de 1948, proclamaba que “la empresa tiene 1,000 telares funcionando en prestigiosos establecimientos”. Asumiendo que la producción habría escalado gradualmente desde 1941, los telares de Muzykansky representaban un respetable porcentaje de las 865 unidades de fabricación nacional anual reportadas en el censo industrial de 1946, y la mayoría absoluta de los telares para lana (*Guía Anual Israelita 1948. IV Censo General de la Nación, Censo Industrial de 1946*, p. 223).³⁰

Exceptuando el impulso inicial de Rutenberg, producto de su buena fortuna y de la contribución involuntaria del fisco de la nación, se desconocen las fuentes de financiación de Muzykansky. Su nombre o el nombre de su empresa no aparecen entre los receptores de créditos del BCIA, y datos firmes quizá puedan rescatarse examinando las actas contemporáneas de otros bancos nacionales, privados y judíos. A falta de ellos y a fines exclusivamente ilustrativos, cabe citar a un compatriota de Muzykansky de Bialystok, asentado en Villa Lynch en 1932, que llegó a emplear en su tejeduría 260 obreros: “trabajaba con siete bancos para poder financiarme, una opción que tiempo después se convertiría en un salvavidas de plomo...pagaba intereses enormes...finalmente decidí vender las máquinas y dedicarme a otra cosa” (Trybiarz, 2006, p. 28).³¹ El frustrado industrial no mencionó los volúmenes de los préstamos ni la sostenibilidad de su negocio, y aún así es lógico concluir que un número tan elevado de bancos indicaba precisamente que ninguno de ellos le ofrecía el apoyo financiero necesario. Sin relaciones personales con recursos y con el ínfimo capital que pudo haber acumulado en menos de diez años, solo la lotería hubiera podido socorrerlo. No fue su caso.

Muzykansky y Rutenberg no sucumbieron al vértigo del crédito inaccesible primero y demasiado accesible después de la creación del BCIA. Con el correr de los años la producción nacional de telares perdió competitividad frente a la renovada importación, y la empresa diversificó su oferta, siempre acentuando su vocación metalmeccánica. Cuando el Banco Nación lanzó en 1964 un Plan de Promoción y Almacenamiento a Granel que financió la fabricación y exportación de silos, Famatex se contaba entre las empresas participantes más grandes (Rougier, 2006, p. 183). Todavía en 1972 el Ministerio de Hacienda y Finanzas informaba que la empresa de Villa Lynch abastecía y reparaba zorras y autovías para cuadrillas de manutención de vías de ferrocarril (*Información Económica de la Argentina, Industria Ferroviaria*, Ministerio de Hacienda y Finanzas, octubre de 1972, p. 18). Versiones no verificables sostienen que en esos años se hicieron también ensayos que no prosperaron de fabricar avionetas (Trybiarz, 2006).

La historia, sin embargo, recuerda telares. El informe presentado por la CEPAL a las Naciones Unidas en 1965, calificó los equipos de los pequeños y medianos talleres de Villa Lynch y Avellaneda: “hay telares nuevos y viejos, el promedio de edad sin embargo es bastante elevado, normalmente se trata de telares Famatex, año de construcción 1940-1945, algunos de ellos modernizados” (CEPAL, 1965, “La industria textil en América Latina: VIII. Argentina”, p. 37). En sus 244 páginas el informe proporciona datos de la industria textil Argentina en forma genérica (cantidades de husos, telares, hilanderías, tejedurías, número de empleados) y el hecho de que Famatex es la única marca mencionada, no es casual. La máquina de Muzykansky era la definición genérica indiscutida del telar de lana para la pequeña y mediana empresa.

¿BANCOS PROFESIONALES O CAUDILLISMO DE SOCIEDADES DE SOCORROS?

La literatura existente resalta los avatares que desembocaron en la disolución, quiebra o nacionalización de numerosas industrias líderes, entre ellas las emprendidas por la primera generación de inmigrantes judíos. El análisis corriente destaca el crédito liberal del Estado ofrecido a través del BCIA a partir de 1944 (Rougier, 1999), y su efecto como uno de los factores causales del crecimiento industrial, así como del riesgoso endeudamiento que facilitó. Poco se sabe de los medios de financiación asequibles a aquellas empresas que ya durante la década del treinta superaban la talla de los pequeños y medianos talleres. Ciertamente, la cautela de los bancos privados y nacionales no las privaron totalmente de crédito en épocas anteriores al BCIA. Sin embargo, considerando que la estrategia general de financiación a largo plazo era extremadamente conservadora, queda por esclarecer un interrogante clave: en qué medida los bancos étnicos judíos fueron en el período fundacional, entre 1920 y 1950, un recurso relevante o siquiera un “chaleco salvavidas” capaz de intervenir en casos de emergencia.

Más de veinte bancos étnicos judíos funcionaban en la Capital Federal en 1934 (*RCCII*, mayo de 1934, p. 120). El mayor de ellos, el Banco Popular Israelita fundado en 1926 contaba con más de siete mil accionistas, y su capital superaba el millón y medio de pesos convirtiéndolo de modo automático y mandatorio en miembro fundador del Banco Central de la República Argentina creado en 1935.³² A pesar de la posición de liderazgo que mantenía, el Banco Popular no escapaba a la crítica del Presidente de la Cámara de Comercio e Industria Israelita, que estimaba en noviembre de 1933 que “los bancos judíos de la Capital, desempeñando sin duda una función necesaria, más se parecen a cajas de socorros mutuos” (*RCCII*, noviembre de 1933, entrevista con Isaac Weisburd, p. 6).

La crítica apuntaba a los mecanismos de concesión de créditos, que no se adaptaban a las normas bancarias prevalentes, y otorgaban prestamos basados en la suma invertida por el accionista, ignorando su actual capacidad de devolución y el destino concreto del crédito requerido. Lo que el presidente de la Cámara evitaba mencionar, eran los llamados a transparencia y gobernabilidad honesta dirigidos específicamente a los directores del Banco Popular por la *RCCII*, que meses antes titulaba su editorial referido a las recientes elecciones al Directorio del banco, “Elecciones Viciadas” (*RCCII*, abril de 1933, p. 1). Las prácticas cuestionadas no eran meramente accidentales. La aparente repetición de comportamientos sectoriales y

“amiguistas” fueron nuevamente condenados como “actos bochornosos” por la *RCCII* en 1938 (*RCCII*, febrero de 1938, p. 18). En vista de tales críticas, no fue de sorprender que respondiendo a la “sugerencia” del Banco Central instando la fusión de bancos judíos, solo seis de ellos acepten la primacía del Banco Popular (único subscriptor de suficiente capital) para fundar el Banco Israelita del Río de la Plata (*RCCII*, diciembre de 1939, pp. 3-4; 13-15; 21).³³

La institución fusionada en 1940 inició sus actividades con un capital ligeramente superior al declarado por el Banco Popular previa fusión, y con un volumen de depósitos y préstamos que nunca alcanzarían niveles de participación en el mercado bancario comparables siquiera a los de la segunda línea de bancos étnicos italianos, españoles y franceses. Si bien el número de habitantes de origen italiano y español en Argentina superaba ampliamente al número de judíos, la *Tabla 1* manifiesta la desconfianza de la comunidad, que derivaba en la desproporcionada incapacidad de concentrar capitales en una entidad financiera central representativa y sólida.³⁴

TABLA 1
Estado de los Bancos al 31 de agosto de 1940. Pesos m/n corrientes

1940	Depósitos	Préstamos	Capital *
Banco Israelita del Río de la Plata	9,969,000	10,473,000	1,764,000
Banco de Italia y Río de la Plata	232,975,000	191,011,000	20,000,000
Banco Español del Río de la Plata	308,772,000	262,038,000	20,000,000
Banco Francés del Río de la Plata	69,188,000	75,038,000	9,333,000
Nuevo Banco Italiano	91,541,000	60,606,000	6,000,000
Banco de Galicia y Buenos Aires	58,930,000	40,549,000	5,143,000
Banco Francés e Italiano de América del Sud	35,218,000	26,107,000	5,681,000

Fuente: Banco Central de la República Argentina, Suplemento Estadístico de la Revista Económica, septiembre de 1940.

* Capital realizado o asignado

LOS BANCOS JUDÍOS NO ESTUVIERON A LA ALTURA DE LAS NECESIDADES DE LA INDUSTRIA

Los inmigrantes judíos llegados a principios del siglo veinte se agruparon primeramente y al igual que otras comunidades de inmigrantes, en torno a sus localidades de origen. Ya desde la década del veinte las fraternidades más organizadas y pudientes crearon cajas de crédito y socorros mutuos, cooperativas de consumo, y más tarde cooperativas de crédito y bancos rudimentarios con escasos capitales. El objetivo claro era doble: financiar con pequeños créditos al comerciante ambulante y a aquellos que se establecían en tiendas y talleres, y aportar en la medida de lo posible al mantenimiento de servicios comunitarios elementales. Los testimonios de la época no dejan dudas: la estructura institucional de los llamados bancos israelitas no respondía a los parámetros comunes de los bancos comerciales.

Si los estatutos y la composición de los directorios de las cajas y bancos no era un factor conducente a favorecer su propio desarrollo, la fragmentación de los inversores potenciales era el golpe de gracia que impedía conglomerar una masa crítica de accionistas y un volumen de capital que permita exceder el nivel de micro-créditos. El caso puede observarse en la fundación del mencionado Banco Israelita Polaco en 1932 por cuatrocientos cincuenta accionistas que aportaron en conjunto un magro capital de 167.500 pesos (*Boletín*

Judicial de la República Argentina, 19 de marzo de 1932, p. 771), aumentado en 1938 a 283.000. Al mismo tiempo el balance del Banco Israelita Argentino (fundado en 1925) reflejaba un capital realizado de 399.000 pesos en 1932 (*Boletín Oficial*, 9 de noviembre de 1932, p. 266), y 597.000 pesos en 1938, mientras que el Banco Israelita de Crédito (fundado en 1924) reportaba capitales de 520.000 pesos en 1932 y 951.000 pesos en 1938 (*RCCII*, mayo de 1939, pp. 86-88).

El exiguu capital realizado era quizá un indicador suficiente para explicar las limitaciones de crédito a empresas de envergadura, pero no era el único. Ya en octubre de 1932 un artículo de la *RCCII* citaba los argumentos esgrimidos por empresarios judíos líderes como factores que privaban a los bancos de la comunidad de la colocación de sus reservas: “la principal razón estriba en la modalidad característica que rige actualmente el otorgamiento de créditos y, sobre todo, el dispendio de dicho crédito a favor de determinadas personas que cuentan con la influencia en el seno de los directorios...” (*RCCII*, octubre de 1932, p. 9). Seis años más tarde, el estribillo se repetía: “Este año desgraciadamente había vuelto a aparecer ese disloque... volviendo a resurgir la perjudicial política del caudillismo” (*RCCII*, febrero de 1938, p. 16).

Bancos de menor importancia como el Banco Industrial fundado en 1929 o el Banco Israelita de Créditos Mutuos fundado en 1931, entre otros, que no fueron parte de la fusión, atraían clientelas reducidas que exacerbaban las características tribales y amiguistas. Inevitablemente, para los industriales de mayor calibre cuyas empresas estaban en estado de despegue, las opciones accesibles de financiación externa en la década del treinta y hasta la fundación del BCIA en 1944 se orientaban a los grandes bancos nacionales, los grandes bancos privados, y bancos extranjeros poseedores de solidez y prestigio. Entre los primeros deben buscarse evidencias documentadas de préstamos del Banco de la Provincia de Buenos Aires y del Banco de la Nación antes de 1944, mientras que entre los últimos, los anuncios de la época no dejan dudas respecto a su interés en financiar a sectores de la comunidad judía: el Banco Alemán Transatlántico se jactaba de ser “el banco más preferido de la comunidad” (hasta la instalación del gobierno nazi en Alemania en 1933), y el Banco Holandés de la América del Sud se dirigía al ahorrista judío anunciando que su *Sección Israelita* funcionaba “en el corazón de su barrio donde será preferentemente atendido” (*RCCII*, enero de 1932, pp. 6-7). No es claro si la oferta captaba también la demanda de los industriales, pero es de notar que el capital de cada uno de ellos cuadruplicaba en esos años el capital del Banco Popular Israelita, el banco líder de la comunidad.

Es en este contexto de recursos limitados y desconfianza personal y profesional que debe interpretarse la negativa de adherirse a la fusión, de un banco que concentró inicialmente a varios de los industrialistas judíos más notables. El Banco Israelita Argentino, devenido en 1940 en Banco Mercantil Argentino, contó con la participación de empresarios industriales de renombre nacional como Ezra Teubal (Teubal Hnos.), Mauricio Silbert (F.A.C.A), Alejandro Levin (Levin Hnos., luego Textil Oeste), Lázaro Groisman (Caramelos Mu-Mu) y distinguidas figuras comunitarias. El Banco Mercantil se constituyó para competir con la nueva fusión, su capital se quintuplicó hasta 1946 y alcanzó los 3.000.000 de pesos frente a 4.300.000 del Banco Israelita del Río de la Plata (*Boletín Oficial*, 12 de febrero de 1947, pp. 88-89).

El resultado, sin embargo, fue la continuación de lo mismo. En 1950, más de treinta años después de sus inicios, los bancos israelitas de la comunidad cuyos pioneros inmigraron como colonos setenta años antes y sumaba más de 300.000 almas, eran instituciones con limitada capacidad crediticia, pobre prestigio social y total carencia de reputación internacional, indispensable para vehiculizar transacciones de importación y exportación. La aparición de Cooperativas de Crédito de envergadura que competirían con ellos en la década del sesenta, aumentó la fragmentación y nunca alcanzó sus mismos volúmenes de capital, préstamos y depósitos. Bastará como ejemplo la Cooperativa Floresta (a distancia la más capitalizada de la comunidad judía), que en 1962 cuando el estado financiero de muchas de las industrias importantes era a todas luces ya insostenible, reportaba aproximadamente un tercio del capital del Banco Israelita de Río de la Plata y menos de la mitad del capital del Banco Mercantil Argentino.³⁵

CONCLUSIONES

Hacia el fin de la década de 1940 la estructura ocupacional de la población judía en Argentina se encontraba en la fase de transición que la transformaría de eminentemente proletaria a mayoritariamente clase media. Obreros y artesanos judíos llegados en el periodo de entreguerras se empleaban en grandes y pequeños establecimientos industriales no necesariamente judíos y su presencia era notoria en la militancia gremial. La presencia numérica se manifestaba claramente en las filas de la dirigencia de la Unión Obrera Metalúrgica, co-fundada en 1943 por Ángel Perelman, un trotskista hijo de inmigrantes judíos rusos que como su Secretario General fue figura central en la movilización popular de apoyo al coronel Juan Perón en octubre de 1945.³⁶

En un entorno favorecido y afectado a la vez por las restricciones a la importación impuestas por la guerra y la posguerra, y saturado por tensiones laborales y conmociones políticas, un grupo selecto de emprendedores industriales logró dar el paso adelante que los separó de talleristas y bolicheros.³⁷ En el sector textil, Teubal, Salomón y Levin entre otros, fueron empresas de referencia, y algunas de sus historias (no solamente la historia de sus fracasos) recién en los últimos años empiezan a reflotar (Rein y Aisenberg, 2023; Gutti, 2021; Rojas, 2018).³⁸ En el sector metalúrgico, las empresas de judíos, auténticos *fierreros* de oficio, se posicionaron como líderes o protagonistas en nichos relativamente estrechos, y no alcanzaron la misma proyección. Unos y otros competían con inmigrantes aparentemente semejantes en un terreno desigual.

A diferencia de la inclusión que no discriminaba dirigentes gremiales como Perelman que llegaron a ocupar posiciones de liderazgo en los ramos más destacados de la industria nacional, los emprendedores industriales judíos eran cronológicamente percibidos como recién-llegados (*newcomers*), cuantitativamente débiles y socialmente inferiores, *otros* carecientes de *networks* de apoyo en sus países de origen y de organismos financieros comunitarios competentes en Argentina. Los requerimientos financieros del sector metalúrgico, en general más elevados que en las industrias livianas, fueron acentuados en la historiografía del desarrollo industrial y explican *a priori* la desventaja inherente de los emprendedores judíos. Siendo la primera generación de inmigrantes con capitales formados casi exclusivamente después de inmigrar, sin recursos accesibles en sus países de origen, y sin el soporte de bancos israelitas de categoría, la incursión en las industrias básicas no era una opción.

El desnivel latente y real no fue producto de una política estatal, y las evidencias no apuntan a discriminación económica institucional (salvedad hecha en el área de la inmigración), aun cuando en la cúpula gubernamental abundaban personajes abiertamente antisemitas. En cuanto al impacto de la ISI, definida recientemente por Rougier como “una realidad antes que una política” (Marcelo Rougier, entrevista al medio digital independiente *Visión Desarrollista*, 19 de febrero de 2022), tanto esta como el BCIA no estaban exentas de parcialidad basada en intereses políticos y económicos, pero beneficiaron a la industria sin discriminar a sectores y a grupos étnicos.

La desaparición de la escena de la primera y segunda generación de inmigrantes judíos dificultará sin dudas la tarea de reconstruir y responder a los interrogantes planteados. Esta obligará el escrutinio de los informes financieros que se hayan preservado de empresas extintas, y de las actas de bancos que probablemente iluminen zonas actualmente oscuras. Tarea ardua que aclarará a través de la historia de emprendimientos industriales, aspectos étnicos no explorados de la industrialización en Argentina y de la integración económica de los inmigrantes judíos en particular.

BIBLIOGRAFÍA

AMIA (1963). *Cinco Años de Vida Comunitaria Judía en Buenos Aires 1958-1962*. Departamento de Cultura de la Asociación Mutual Israelita Argentina [en Yiddish].

Veritas 1945

Revista de la Cámara Comercial e Industrial Israelita [RCCII] 1932-1942

Anuario Kraft 1942

Censo Industrial de 1935, Ministerio de Hacienda, 1938

Censo Industrial de 1946, IV Censo General de la Nación, 1947

CEPAL, 1965, *"La industria textil en América Latina: VIII. Argentina"*. Naciones Unidas

Boletín Judicial de la República Argentina, marzo de 1932

Boletín Oficial de la República Argentina 1930-1965

Dirección General de Inmigración, Resumen Estadístico del Movimiento Migratorio en la República Argentina Años 1857-1924. 1925.

Guía Anual Israelita 1948. Beiris Vainstoc y Manuel Feldman

Historias de la Ciudad. Una revista de Buenos Aires, I – N° 5 – 2da. reimpr. – mayo de 2009

Alsina, J. A. (1910). *La inmigración en el primer siglo de la independencia*. FS Alsina

Wast, H. (1935). *El Kahal; Oro*. Editores de H. Wast

Rocznik Statystyki Rzeczypospolitej Polskiej : Annuaire Statistique de la République Polonaise, 1927 (Bilingue Polaco-Frances)

REFERENCIAS

Avni, H. (2005). *Argentina y las migraciones judías: de la Inquisición al Holocausto y después*. Editorial Milá.

Barbero, M.I. (2013). *Estrategias de empresarios italianos en Argentina*. [Tesis de doctorado]. Universidad de Buenos Aires.

Barbero, M.I. (1995). Treinta años de estudios sobre la historia de empresas en la Argentina. *Ciclos en la Historia, la economía y la Sociedad*, 5(8), 179-200.

Belini, C.F. (2020). La primera recesión. La crisis textil de 1938 y la política económica argentina a comienzos de los años cuarenta. *Revista de Historia Americana y Argentina*, 55(1). http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2314-15492020000100007

Belini, C.F. (2017). *Historia de la Industria en la Argentina*. Sudamericana.

Belini, C., y Rougier, M. (2008). *El Estado empresario en la industria argentina: conformación y crisis*. Ediciones Manantial.

Bilsky, E., Trajtenberg, G., y Epelbaum Weinstein, A. (1987). *El movimiento obrero judío en la Argentina*. AMIA.

Boustán, L.P. (2007). Were Jews political refugees or economic migrants? Assessing the persecution theory of Jewish emigration, 1881–1914. In T.J. Hatton, K.H. O'Rourke & A.M. Taylor (Eds.), *The New Comparative Economic History: Essays in Honor of Jeffrey G. Williamson* (pp. 267-290). The MIT Press. <https://doi.org/10.7551/mitpress/4968.003.0013>

Brennan, J. P., & Rougier, M. (2021). Industrialists and Bolicheros in the Origins of Peronism. In *The Politics of National Capitalism. Peronism and the Argentine Bourgeoisie, 1946–1976* (pp. 17-40). Penn State University Press.

Cochran, T.C., y Reina, R.E. (2016). *Torcuato Di Tella y SLAM*. Lenguaje Claro.

de Imaz, J. L. (1964). *Los que Mandan*. Eudeba.

Dorfman, A. (1970). *Historia de la Industria Argentina*. Solar/Hachette.

Feierstein, R. (2006). *Historia de los judíos argentinos*. Galerna.

Germani, G. (1955). *Estructura social de la Argentina: análisis Estadístico*. Editorial Raigal.

Gutti, P. (Comp.) (2021). *Bernalesa Odisea de un Polo Fabril*. Universidad Nacional de Quilmes.

Kusnetz, S., Lo S., & Weyl, G. (Eds.). (2017). *Jewish Economies. Development and Migration in America and Beyond: The Economic Life of American Jewry*. Routledge.

Lestschinsky, J. (2021). *The Economic Situation of the Jews in Interwar Poland*. Kindle Direct Publishing.

- Lestschinsky, J. (1960). *The Jewish Dispersion, Social and Economic Development of Jewish Communities in Europe and America in the Last Centuries*. Jerusalén: Bialik Institute
- Leszczyńska, C. (2016). Level of living of Polish citizens in the interwar period, and its diversification. *Roczniki Dziejów Społecznych i Gospodarczych*, 76, 93-120. <https://doi.org/10.12775/RDSG.2016.04>
- Lewis, P.H. (1990). *The crisis of Argentine capitalism*. Univ. of North Carolina Press.
- Marcus, J. (2011). *Social and political history of the Jews in Poland 1919-1939*. De Gruyter Mouton. <https://doi.org/10.1515/9783110838688>
- Martínez, H. (2020). De eso no se habla. La UOM, Vandor y el Trozkismo. Caminos Cruzados. <https://www.relatsargentina.com/documentos/RA.1-IST/RELATS.A.HIST.HMartinez.Vandor.abril.pdf>
- Perelman, A. (1961). *Como Hicimos el 17 de Octubre*. Coyoacán.
- Pinkus, R. (2008). *Villa Lynch era una fiesta*. De Los Cuatro Vientos.
- Plotinsky, D. (2002). *El cooperativismo de crédito en la Argentina. Breve historia*. Archivo Histórico del Cooperativismo de Crédito. <https://www.archicoop.org.ar/sites/www.archicoop.org.ar/files/textos/cooperativismo-de-credito-en-argentina.pdf>
- Rapoport, M. (1988). *¿Aliados o neutrales? La Argentina frente a la Segunda Guerra Mundial*. EUDEBA.
- Rein, R. (2010). *Argentine Jews or Jewish Argentines? Essays on ethnicity, identity, and diaspora*. Brill.
- Rein, R., & Aisenberg, I. (2023). Emprendedores sin capital: inmigrantes judíos y la industria textil argentina, 1930-1945. *Latin American Jewish Studies*, 2(2).
- Ramos, V. (2021). *Hombres de Acero. Historia Política de la Unión Obrera Metalúrgica*. Editora Grande.
- Rocchi, F. (2005). *Chimneys in the desert: industrialization in Argentina during the export boom years, 1870-1930*. Stanford University Press.
- Rojas, M.E. (2018). *Textil Oeste, vida de recuerdos*. Mauro Ezequiel Rojas.
- Rougier, M., y Odisio, J. (2017). *Argentina será industrial o no cumplirá sus destinos*. Imago Mundi.
- Rougier, M. (1999). *El Banco de Crédito Industrial Argentino y la política económica del peronismo*. [Tesis de doctorado]. ., Universidad de Buenos Aires.
- Rougier, M. (2006). Un largo y sinuoso camino: auge y decadencia de una empresa siderometalúrgica argentina. La Cantábrica, 1902-1992. *Desarrollo Económico*, 46(183), 385-417. <https://doi.org/10.2307/4151123>
- Rougier, M. (2015). *La industrialización en su laberinto. Historias de Empresas Argentinas*. Universidad de Cantabria.
- Senkman, L. (1994). Las preocupaciones étnicas de las elites intelectuales argentinas, 1880-1940. *Revista de História*, (129-131), 101-120. <https://revhistoria2.webhostusp.sti.usp.br/wp-content/uploads/revistas/129-131/08.pdf>
- Sofer, E.F. (1982). *From Pale to Pampa: A social history of the Jews of Buenos Aires*. Holmes & Meier Pub.
- Trybacz, F. (2006). *Villa Lynch en silencio: inmigrantes judíos de Białystok, Łódź y la industria textil*. Editorial Mila.
- Tubos de Acero, Compromiso de Acero, Cien Años con el País* (2009). Anaquel Editora. Historia Urbana, <http://www.historiaurbana.com.ar>, 10-11.
- Visacovsky, N. (2014). El círculo virtuoso: de obreros judíos a fabricantes textiles argentinos (1940-1960). En R. Richard-Jorba y M. Bonaudo (Coords.), *Historia Regional. Enfoques y articulaciones para complejizar una historia nacional* (pp. 229-250). Universidad Nacional de La Plata.

NOTAS

- 1 La Cámara, que se constituyó en 1931 y obtuvo la personería jurídica en 1932, agrupó inicialmente a pequeños y medianos comerciantes y fabricantes. Hacia fines de la década y el comienzo de la segunda guerra mundial, el recrudescimiento de manifestaciones antisemitas alentó la afiliación de industriales judíos de mayor calibre.
- 2 La *Revista* se publicó regularmente entre 1932 y 1942 y era el órgano oficial de la Cámara Comercial e Industrial Israelita.
- 3 Galardonado con el Premio Nobel de Economía en 1971, Simon Kuznets analizó en su artículo *Immigration of Russian Jews to the United States* la estructura ocupacional de los judíos registrada en el Censo oficial del Imperio Ruso de 1897.

Los datos ubicaban al 38% de la población judía activa de la “Zona de Residencia” que concentraba al 93% de los judíos del Imperio en el sector de “Minería y Manufacturas”. Los judíos eran según el Censo el 32% de los ocupados en el sector en la “Zona” a pesar de ser el 14% de su población total (Kuznets, 2017, pp.182-183).

- 4 Estudios detallados de la evolución de los bancos en Argentina no incluyen referencias a los bancos Israelitas. Asimismo, los trabajos que investigan el Cooperativismo y destacan el rol de las cooperativas judías, no abordan el análisis del funcionamiento y la estructura de los bancos que algunas de ellas originaron. Ver, por ejemplo: Plotinsky (2002).
- 5 Boustán Platt afirma basándose en datos cuantitativos que en un contexto económico generador de emigración, eventos violentos anti-judíos generaron picos extremos de corta duración.
- 6 A diferencia de la bien documentada hiperinflación alemana, el fenómeno polaco de similares dimensiones entre 1921-1925 no tuvo la misma difusión académica fuera de Polonia.
- 7 Distintas versiones aducen la entrada de grandes capitales judíos a la Argentina durante el periodo de entreguerras. Sin embargo, sin excluir la posible existencia de canales ilícitos, las barreras y el control ampliamente documentado de las autoridades polacas contra la fuga de capitales, se suman a la falta de evidencias de participación de los mismos en la financiación de las industrias de envergadura emprendidas por inmigrantes judíos. La misma falta de evidencias se aplica a presuntos capitales judíos llegados de Alemania. A este respecto, la novelesca figura del austriaco Fritz Mandl mereció la atención de la investigación política de la época, tuvo ínfima incidencia en el desarrollo económico-industrial en general y nula por completo en relación a las industrias de judíos.
- 8 El caso emblemático de Torcuato Di Tella ilustra la influencia del *network* italiano y fue relatado en detalle por Cochran y Reina (2016).
- 9 Las mismas fuentes indicaban que el porcentaje de judíos en la categoría de obreros y artesanos en 1960 llegaba al 21% comparados al 24% en 1935.
- 10 Entre los establecimientos más grandes se contaban Levin Hnos (y Textil Oeste desde 1951) en Avellaneda y La Matanza, Teubal Hnos. y Ponienman Hnos. en Liniers y Villa Devoto, La Bernalesa en Quilmes, todos ellos en el ramo textil. En otros sectores a partir de 1940 se destacaban caramelos Mu-Mu en Almagro, neumáticos FATE en el barrio de Saavedra, y la forestal Weisburd (tanino para curtiembres) en el Chaco santiagueño. La formación y el protagonismo de grandes empresas textiles fundadas por inmigrantes judíos es analizada en un artículo reciente de los autores (Aisenberg y Rein, 2023). “Emprendedores sin capital: inmigrantes judíos y la industria textil argentina, 1930-1945”, in *Latin American Jewish Studies*, Vol 2.2. Fall 2023.
- 11 El debate sobre los efectos de la ISI sigue incitando interpretaciones no coincidentes. Marcelo Rougier y Juan Odisio ofrecen una revisión exhaustiva de los conceptos e ideologías que afectaron la industrialización en Argentina entre 1914 y 1980 (Rougier y Odisio, 2017).
- 12 El artículo fue publicado por la revista Hashiloah (Lestschinsky 1903, pp. 17-38) y reproducido en su versión original [hebreo] en 1960 en *The Jewish Dispersion, Social and Economic Development of Jewish Communities in Europe and America in the Last Centuries*.
- 13 El Anuario bi-lingue de 1927 reportaba datos del censo de 1921.
- 14 Más allá de suposiciones esencialistas, la identidad de miles de propietarios con nombres italianos, españoles, árabes y judíos es difícilmente rebatible (*Anuario Kraft* 1942, pp. 187-192).
- 15 Los relatos populares de la época sobre camas compartidas abundan. Paul Lewis sostiene en su descripción de las condiciones de vida de los trabajadores durante décadas, que independientemente del número de adultos y niños que la ocupaban, la habitación única de una familia en los conventillos incluía en el amueblado típico dos o tres camas metálicas (Lewis, 1990, p. 106).
- 16 Las cifras de producción publicadas son coherentes con el crecimiento de la población. Un análisis detallado del sub-ramo ‘Camas’ incluiría factores de demanda adicionales (hoteles, hospitales y asilos, bases militares, etc.) que exceden la intención de este artículo.
- 17 Reproducido en “Las huellas polacas en la República Argentina”, <https://www.elaguilablanca.com/index.html>, Museo Roca, Ministerio de Cultura, Presidencia de la Nación. © 2003 – 2020.
- 18 La financiación a largo plazo asociada a la amortización de bienes de capital fue un reto permanente y generalizado de la industria hasta la creación del BCIA en 1944. Si bien ciertos historiadores difieren del consenso (Rocchi, 2005, pp. 177-185; 237-255), la historiografía de las empresas ofrece abundantes evidencias de la reticencia de los bancos comerciales a otorgar créditos a plazos mayores de un año. La incapacidad de la comunidad judía de formar una entidad bancaria sólida exacerbaba las dificultades que afectaban a todo el sector.
- 19 *Historias de la Ciudad*. Una revista de Buenos Aires, Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Año I – N° 5 – 2da. reimpr. – mayo de 2009. Precios similares aparecen en licitaciones del Ministerio de Justicia e Instrucción Pública publicadas en 1939: *Memoria de la Contaduría General de la Nación*, Volumen 4, (Buenos Aires, 1941), p. 490.
- 20 A estos números se deben agregar miles de camas de madera, sub-ramo complementario marginal no reportado sistemáticamente en los Censos.

- 21 Con pocas excepciones la residencia permanente de judíos en grandes ciudades se reservaba solo a miembros preferentes de las gildas profesionales auspiciadas por el régimen zarista. A pesar de las restricciones se estima que hacia fines del siglo diecinueve más de 30,000 judíos residían permanentemente en Kiev. Ver: *The YIVO Encyclopedia of Jews in Eastern Europe*.
- 22 Entre 1881 y 1910 más de 1.500.000 judíos emigraron a EEUU, de ellos el 70% provenientes del Imperio Ruso. Ver: *American Jewish Yearbook 1910-1911*. <https://www.census.gov/history/pdf/1910-1911amjewishyearbook.pdf>
- 23 Los datos difundidos por la empresa por décadas permiten deducir cifras aproximadas.
- 24 Doctorado en Economía, Levitt (1925-2006) gana renombre como profesor en el Harvard Business School. Aunque aparece mucho antes en la literatura, la pregunta *what business are you in*, se popularizó en el artículo de Levitt *Marketing Myopia* publicado en 1960 en el *Harvard Business Review*, y es considerada desde entonces una piedra angular en las teorías de marketing y gestión empresarial.
- 25 Si bien no hay dudas respecto a la transferencia de acciones a *Industrias del Acero*, sugerida a través de la convocatoria de una asamblea de sus accionistas para el 3 de septiembre de 1943 con el objeto de reconfigurar el directorio y modificar los estatutos, las actividades de la empresa compradora y la identidad de sus propietarios requieren investigación adicional.
- 26 Los lazos de negocios entre Silbert y Bronfman se confirman con la participación del último como contador de una empresa no relacionada fundada por Silbert en 1943.
- 27 Muzykansky y su longeva empresa, Famatex S.A. suscitaron limitado interés en la profusa investigación de la industria de maquinarias. Los testimonios de Roberto Pinkus (2008) y Fiszal Trybiarz (2006) se asocian a la industria textil y son las fuentes casi exclusivas citadas por investigadores.
- 28 Al igual que en Lodz, en Bialystok de entreguerras los asalariados industriales eran la clase mayoritaria de la comunidad judía.
- 29 Claudio Belini (2020) afirma que el alto costo de los telares que se producían en Argentina durante la guerra, era un factor secundario frente a la demanda que requería mayor capacidad de producción: "La primera recesión la crisis textil de 1938 y la política económica argentina a comienzos de los años cuarenta." *Revista de Historia Americana y Argentina* 55, no. 1, p. 214.
- 30 *Guía Anual Israelita 1948*, (Buenos Aires: Beiris Vainstoc y Manuel Feldman, 1948); *IV Censo General de la Nación, Censo Industrial de 1946*, Buenos Aires, 1952, p. 223. Otras cifras indocumentadas indicando cifras más altas de producción citadas por diversos investigadores son difícilmente reconciliables con los datos acá provistos.
- 31 Testimonio de Félix Bloch.
- 32 Todos los bancos nacionales y extranjeros con capitales mayores de 1,000,000 de pesos fueron llamados a participar en la formación del capital inicial del Banco Central en 1935. Ley 12.155 del 21/3/1935, art. 5, en Gómez (2018) *Avatares de un sistema monetario*, Buenos Aires. URL: <https://www.teseopress.com/cajadeconversion>.
- 33 La fusión fue ampliamente debatida en los directorios de nueve bancos que cumplían con los requisitos mínimos de la Ley de Bancos de 1935 y fue finalmente aprobada por siete y rechazada por dos.
- 34 La incapacidad se extendía a los bancos judíos más pequeños que precisamente por su profusión carecían de los recursos necesarios para financiar inversiones de capital.
- 35 Ver cifras de cooperativas en: AMIA (1963), p. 476, y de bancos Israelitas en: *Boletín Estadístico*, Gerencia de Investigaciones Económicas del Banco Central, diciembre de 1962, p. 45.
- 36 No se conocen relaciones o afiliaciones de Perelman con instituciones judías, sin embargo, algunos investigadores afirman que "estuvo obligado a exiliarse en Israel por su triple condición de sindicalista, judío y peronista" en 1955 (Martínez, 2020). Su supuesta estadía en Israel no pudo ser corroborada por los autores y es negada por familiares de protagonistas cercanos a Perelman. Para el protagonismo de Perelman en la movilización popular de octubre de 1945 y la victoria electoral de Perón en 1946, véase su propio testimonio: Ángel Perelman, *Como Hicimos el 17 de Octubre*, Buenos Aires: Coyoacán, 1961. Sobre el rol de Perelman en la alianza política del sindicalismo trotskista con Perón, ver: Víctor Ramos, *Hombres de Acero. Historia Política de la Unión Obrera Metalúrgica*, Buenos Aires: Editora Grande, 2021.
- 37 El término bolicheros o propietarios de boliches, común denominación de bares y clubes de baile, fue asignado despectivamente a los pequeños y medianos industriales no afiliados y no representados en la Unión Industrial Argentina (UIA), la organización gremial de los industriales de renombre y envergadura del país.
- 38 Los relatos incluyen testimonios de familiares de los fundadores. Ver: Patricia Gutti, *Bernalesa. Odisea de un polo fabril* (Buenos Aires: Universidad de la ciudad de Quilmes, 2021); Mauro Ezequiel Rojas, *Textil Oeste, vida de recuerdos* (San Justo: Mauro Ezequiel Rojas, 2018).