

Doctor en Historia por la Universidad de Buenos Aires. Docente e investigador de la Universidad de Buenos Aires y de la Universidad Nacional de General Sarmiento. Miembro de la carrera de investigador del CONICET. Especialista en historia económica y social argentina. Es autor de numerosas obras sobre comercio, fiscalidad y economía rural del Río de la Plata. Entre ellas: Roberto Schmit y Alejandra Irigoin (ed.), *La desintegración de la economía colonial: comercio y moneda en el interior del espacio colonial, 1800-1860*, Buenos Aires, Biblos, 2003 y *Ruina y resurrección en tiempos de guerra. Sociedad, economía y poder en el oriente entrerriano posrevolucionario, 1810-1852*, Buenos Aires, Prometeo, 2004. Entre sus artículos se cuentan: Roberto Schmit y Miguel Rosal, “Del reformismo colonial borbónico al librecomercio las exportaciones pecuarias del Río de la Plata, 1768-1854”, *Boletín de Historia Argentina y América Dr. E. Ravignani*, FFyL/FCE, núm. 20, 2000, Buenos Aires; “Derechos, disciplina y cultura del trabajo rural a mediados del siglo XIX”, *Estudios del Trabajo*, núm. 23, 2002, Buenos Aires; “Conceptos, herramientas y resultados recientes sobre la historia económica rioplatense de la primera mitad del siglo XIX” en Beatriz Bragoni (ed.), *Microanálisis. Ensayos en la historiografía argentina*, Buenos Aires, Prometeo, 2004, y “El Río de la Plata entre el mercantilismo y el capitalismo: mercados, comerciantes y medios de pago, 1810-1860” en Jorge Gelman (comp.), *La historia económica argentina en la encrucijada: balances y perspectivas*, Buenos Aires, Prometeo, 2006.

Resumen

Este trabajo revisa la evolución reciente del debate sobre la historia rural rioplatense. En general se examinan problemas como negocios, patrones de inversión, empresas rurales y cambio tecnológico. El artículo analiza el caso de Justo José de Urquiza, un miembro poderoso de la elite local del Río de la Plata. El foco de estudio esta centrado en un abordaje microhistórico de las empresas rurales en Entre Ríos entre 1840 y 1870.

Palabras clave: Hacienda, economía rural, administración de empresa, siglo XIX.

Abstract

This work reviews the recent evolution of the Rioplatense rural history. In general examines problems such a business, pattern invesment, rural enterprise and technological change. This article analyzes the case of Justo José de Urquiza, a member of local powerfull elite of Río de la Plata. The focus is the rural enterprise, in approach microhistory, in Entre Rios between 1840 and 1870.

Keywords: Hacienda, rural economy, management of enterprise, 19th century.

Fecha de recepción: diciembre de 2006

Fecha de aceptación: enero de 2007

“TRADICIÓN Y MODERNIDAD”: INVERSIONES Y EMPRESAS RURALES RIOPLATENSES EN TIEMPOS DE TRANSICIÓN, 1840-1870

Roberto Schmit*

INTRODUCCIÓN

Los estudios sobre el desempeño económico rioplatense han mostrado un desempeño complejo y cambiante de las economías rurales y las actividades mercantiles del siglo XIX.¹ Se ha planteado y analizado cómo desde 1810, con la lenta desarticulación del espacio económico colonial interregional que vinculaba el área rioplatense con el Interior y el Alto Perú, se produjo el comienzo de un nuevo proceso que culminaría en una vinculación plena de la producción y del comercio del Litoral con el Atlántico.²

Asimismo ha quedado bien expuesto –a través de trabajos cuantitativos– que la región litoraleña habría iniciado su crecimiento desde fines del siglo XVIII, para más tarde acelerarse durante el periodo independiente –pese a los conflictos bélicos– como consecuencia de la creciente exportación de bienes rurales. Por tanto, las producciones del Río de la Plata, aunque tuvieron oscilaciones coyunturales en cada provincia, sin

* Instituto Ravignani, UBA-ICI, UNGS-CONICET. E-mail: <rschmit@ungs.edu.ar>.

¹ Garavaglia y Gelman, “Mucha”, 1998, pp. 29-50, y “Rural”, 1995, pp. 75-106.

² Irigoin y Schmit, *Desintegración*, 2003. Durante la primera mitad del siglo XIX, mientras el Litoral estructuraba nuevos vínculos económicos, otras regiones como las de Cuyo y el noroeste mantuvieron ciclos económicos más modestos de permanente adaptación a coyunturas cambiantes, en una relación ambivalente entre mercados locales y los vínculos externos con las plazas del Pacífico y el Atlántico.

duda crecieron mucho más rápidamente después de la independencia que durante la época virreinal.³ Aquella situación experimentada permitió que se consolidara la expansión de las fronteras productivas internas sobre tierras nuevas en una dinámica creciente a lo largo de toda la centuria decimonónica. Sin embargo, además del notable crecimiento pecuario experimentado por la demanda externa de productos ganaderos, hoy también se acepta que aquel desarrollo económico rioplatense no fue una ruptura inmediata y absoluta. Es decir que no significó un vuelco inmediato de las inversiones mercantiles y urbanas hacia la ganadería, como tampoco implicó la existencia automática de un mundo rural uniforme, pues pervivió una estructura diversificada en bienes ganaderos y agrícolas, con la presencia de explotaciones con lógicas y tamaños diversos, esquema que mostraría cierta continuidad durante el siglo XIX.⁴

Entonces, por todo lo señalado se ha dejado atrás una imagen simplista de una sociedad y economía que desde tiempos tardocoloniales habría estado ya fuertemente jerarquizada y dominada básicamente por los intereses de los grandes hacendados, para comenzar a construir una explicación histórica renovada sobre los actores, lógicas y ritmos de las transformaciones que fueron ocurriendo en el seno de la sociedad posindependiente.⁵

En esas nuevas miradas sobre la transición experimentada en el desarrollo rural decimonónico se ha puesto de manifiesto la necesidad de analizar la gestación y sucesivos cambios en las inversiones rurales, en el uso de los factores productivos, en las formas de gestión de las estancias y en los procesos de modernización productiva. En ese horizonte de problemas hasta el presente se han privilegiado en los debates dos tópicos: en primer lugar, se ha destacado de manera atemporal el papel que habría desempeñado la tenencia de la tierra y la gestación de la gran propiedad como variable clave que determinó aquel proceso. En segundo lugar, se ha ponderado el examen de las prácticas de los empresarios, planteando el problema de la racionalidad de la inversión productiva, discutiendo si en aquel proceso predominó una mentalidad “rentista”, “conservadora” o “innovadora”.

Así, los trabajos han caracterizado de manera divergente la *performance* del crecimiento rural. Por una parte, algunas investigaciones postulan que en su desarrollo el capitalismo rural pampeano, emergente en el siglo XIX, hizo uso óptimo de los recursos económicos disponibles y de

³ Schmit y Rosal, “Exportaciones”, 1995, pp. 581-607; “Política”, 1999, pp. 91-122, y “Reformismo”, 2000.

⁴ Garavaglia y Fradkin, *Busca*, 2004.

⁵ Schmit, “Río”, 2006.

sus ventajas comparativas maximizando los factores locales de la producción de acuerdo con el contexto internacional por entonces existente.⁶ En tanto, otro conjunto de estudios subraya las serias limitaciones que presentaría aquella expansión rural, pues la misma, lejos de haber sido plena y progresiva, solamente habría desempeñado un papel subsidiario y dependiente de los mercados y capitales externos. Destacan asimismo la importante limitación interna que habría surgido a causa del predominio de la gran propiedad, la cual habría resultado a mediano plazo un notable freno al desarrollo sostenido de las fuerzas productivas.⁷

También el debate sobre las prácticas y lógicas de los empresarios está abierto. En esto coinciden quienes plantean que el comportamiento “conservador” predominante entre los empresarios no habría sido consecuencia solamente de la concentración de la propiedad rural que ostentaban, sino ante todo del control que a la vez ejercieron sobre sus prácticas de inversión “especulativa” en relación con las actividades comerciales y financieras. Así, estos actores se habrían caracterizado por un comportamiento de inversión netamente de corto plazo, con una diversificación de sus inversiones en la búsqueda de reducir los riesgos y procurando conservar o retener de manera permanente la mayor cantidad de capital líquido posible, todo lo cual habría redundado en el largo plazo en bajos niveles de inversión en la producción rural e impedido la modernización del sector.⁸ A partir de estas múltiples líneas interpretativas se planteó el problema de cómo denominar a esos sectores: ¿clase dominante, burguesía terrateniente o simplemente empresarios?, y qué racionalidad adjudicarles, ¿rentistas o especuladores?

En la última década otros autores han refutado las propuestas antes enunciadas, al considerar que aún no hay suficiente evidencia que sostenga la hipótesis del predominio de un comportamiento “rentista” entre los empresarios pampeanos; además han postulado que las prácticas de inversión fueron siempre mucho más ambiguas y heterogéneas.⁹ Otros estudios recientes incluso han mostrado una actitud competitiva de los empresarios rurales, cuyo control de los factores en juego era aleatorio, pese a lo cual lograron expandir y diversificar su producción, aun ante duras coyunturas ambientales, institucionales y mercantiles.¹⁰ También se ha puesto de relieve, para algunos casos, el carácter innovador de un

⁶ Díaz, *Ensayos*, 1975; Cortés, *Progreso*, 1979, e *Historia*, 1994, y Sabato, *Capitalismo*, 1989.

⁷ Giberti, *Historia*, 1954.

⁸ Sábato, *Pampa*, 1981, y *Clase*, 1998, y Schvarzer, “Terratenientes”, 2001.

⁹ Miguez, “Capitalismo”, 2002, y “¿Veinte?”, 2006; Hora, “Terratenientes”, 2001; Rocchi, “Busca”, 1996; Barbero y Rocchi, “Cultura”, 2004, y Hora, *Terratenientes*, 2002.

¹⁰ Amaral, *Rise*, 1998.

núcleo de grandes empresarios ganaderos de vanguardia, que en torno al refinamiento del ganado vacuno constituyeron un “círculo de amigos” ligados a la creación, ensayo y puesta a punto de nuevos métodos productivos, en los cuales su compromiso transformador los llevó a soportar fuertes gastos de inversión durante largos años sin obtener ingresos compensatorios, pero que en el largo plazo hacia fines de esa centuria habrían logrado construir y dominar un hito tecnológico de alto impacto.¹¹

De modo que en vista de la diversidad de hipótesis y casos, y debido a la complejidad del problema se ha planteado la necesidad de realizar nuevos estudios más específicos sobre la dinámica histórica de los actores, los espacios y las empresas durante el periodo de transición y construcción del capitalismo rural en el siglo XIX. Así como también se ha postulado la importancia de realizar mayores comparaciones entre los casos locales y latinoamericanos. Finalmente se ha enfatizado la necesidad de tomar en cuenta que el comportamiento de los productores no puede ser analizado desde una lógica invariable y única, sino que debe hacerse desde una mirada económica y antropológica más compleja.¹² Por tal motivo, una nueva literatura debería ofrecernos respuestas más puntuales y sólidas sobre los patrones de inversión de los empresarios, las formas de organización, el uso de los factores y las estrategias de reproducción de las estancias, todo lo cual nos ayudará a plantear una nueva visión global sobre la naturaleza de la expansión rural rioplatense decimonónica.¹³

EXPANSIÓN RURAL Y EMPRESAS EN ENTRE RÍOS

En el contexto rioplatense del siglo XIX la producción rural entrerriana resultó un espacio significativo, ya que a lo largo de la centuria se halló entre las principales beneficiarias del crecimiento ganadero, con lo cual se ubicó, durante este periodo, en segundo o tercer lugar, detrás de Buenos Aires, como proveedora de bienes pecuarios al mercado atlántico.

A inicios de la era decimonónica la estructura rural entrerriana estaba sustentada solamente por un modesto grupo de pastores-labradores y

¹¹ Sesto, *Vanguardia*, 2005.

¹² Zeberio, “Redes”, 2002. Sobre las empresas rurales de un mundo diversificado aparecen temas nuevos, como la trama de vínculos (familiares, parentales, clientelares y políticos) que permiten la construcción y reproducción de las empresas. Allí es importante el papel de la familia, los ciclos de vida y los contextos económicos y políticos locales.

¹³ Para la época colonial, deben mencionarse los estudios de Halperin, “Estancia”, 1975; Cushner, *Jesuit*, 1983; Garavaglia, “Tres”, 1995, pp. 79-123; Gelman, *Campesinos*, 1998, y Mayo, *Estancia*, 1995. Para el siglo XIX, son importantes los estudios ya mencionados de Amaral, *Rise*, 1998; Sabato, *Capitalismo*, 1989, y Brown, *Historia*, 2002.

un reducido conjunto de hacendados que producían granos para el abasto local y productos ganaderos, sobre todo cueros vacunos, para la exportación. Estos últimos bienes, luego de la revolución encontraron ventajas para su desarrollo debido a una diversidad de factores locales, como la abundancia de tierras para el pastoreo y el incentivo de una alta demanda de bienes pecuarios en el comercio exterior rioplatense, lo cual permitió que se incrementara notablemente la producción en las haciendas.¹⁴

Pero aquel proceso de expansión de los bienes pecuarios no fue fácil de sostener por los “empresarios” en un contexto de inestabilidad institucional y de guerras permanentes, las cuales implicaron significativos costos de transacción, alta incidencia de los costos de mano de obra, costos mercantiles y falta de capitales que financiaran la puesta en producción y la expansión de los establecimientos. No obstante estas falencias, desde la década de 1830 logró consolidarse en las tierras entrerrianas un sólido patrón productivo pecuario. Este fue impulsado por un grupo bien definido de hacendados que en los distritos provinciales del sur producía cueros vacunos secos y abastecía de carne y corambres a la industria saladeril, al igual que de sebo y grasa a las graserías.

Asimismo, desde mediados de la década de 1840 también comenzaron a exportar cantidades significativas de diversos tipos de cueros curtidos y tasajo. A la vez, esas mismas haciendas fueron otorgando un lugar destacado a la cría de ovejas y la venta de lana. Incluso para la década de 1860 en algunos establecimientos –de Concordia, Gualaguaychú y Concepción del Uruguay– los lanares estaban ya en franco predominio dentro de los *stock* ganaderos. Los establecimientos principales, cercanos a las ciudades, continuaron produciendo buena parte de los granos que abastecían a los estrechos mercados “urbanos” más importantes de la época.

Entre 1830-1850, al mismo tiempo que la producción y los hacendados del sur entrerriano se consolidaron, fue expandiéndose sin grandes conflictos el poblamiento por parte de los pastores-labradores de la frontera rural, del centro y norte, del vasto territorio provincial. Estos sostenían una producción familiar de ganado vacuno, equino y ovino y un excedente agrícola destinados en gran medida al autoabastecimiento y no al mercado. Dentro de esa multitud de productores, a diferencia de

¹⁴ Entre los principales estudios se encuentran: Chiaramonte, *Nacionalismo*, 1987; Cortés, *Economía*, 1997; Bjerg y Reguera, *Problemas*, 1995; Mandrini y Reguera, *Huellas*, 1993; Garavaglia, “Siglo”, 1999, pp. 703-734; Halperin, “Expansión”, 1963, pp. 57-110; Gelman, “Condiciones”, 1999, y “Gigante”, 1998, pp. 224-240, y Gallo, *Pampa*, 1983. También los intentos de síntesis realizados en: Zeberio, “Mundo”, 1999; Barsky y Gelman, *Historia*, 2001, y Barsky y Djenderedjian, *Historia*, 2003.

otras áreas del Río de la Plata, la tradición triguera fue bastante limitada; en cambio, los mayores esfuerzos agrícolas se volcaron a la producción de maíz y mandioca.

En resumen, durante las primeras cuatro décadas posrevolucionarias, el patrón productivo entrerriano fue impulsado en parte, como mencionamos, por los incentivos externos emanados de la demanda pecuaria de los mercados ultramarinos, que siempre constituyeron una referencia central para que los hacendados alcanzaran una rentabilidad potencial en las plazas del Atlántico. Pero en la definición de sus estrategias productivas fueron sobre todo relevantes las trayectorias de los factores de producción locales emergentes, centrados en la abundancia y los bajos costos relativos de los recursos disponibles, la amplia disponibilidad de tierras libres y lo escaso y costoso de la mano de obra y el capital. Todo esto llevó a preferir la cría extensiva de ganado, por demás exitosa, en un contexto institucional inestable debido a las largas coyunturas de guerra.

De manera que ese crecimiento pecuario extensivo estuvo sostenido esencialmente por el aprovechamiento de la abundancia de bienes naturales (pasturas y aguadas) a bajo costo de una economía de frontera abierta y en expansión. En tanto, las instituciones públicas subsidiaron los costos laborales y mercantiles a través de sus políticas de reclutamiento militar, mismas que lograron “administrar” los brazos disponibles regulando, mediante los comandantes de las milicias, la oferta de brazos para la guerra y para los “conciertos” laborales dirigidos al “conchabo” de trabajadores rurales. En el mismo sentido, las autoridades impusieron una política de “puertos abiertos” y de amplias facilidades para exportar bienes por vía fluvial. Estas medidas resultaron claves en el apoyo y facilitación del contacto de los empresarios rurales entrerrianos con los mercados de ultramar.

Por lo expuesto hasta aquí queda claro que, luego de la revolución, el dilema fundamental de los productores fue cómo organizar y hacer rentable la producción rural en “tiempos de guerra”. Es decir, cómo alcanzar rentabilidad en una época inestable, de escasez de mano de obra, de insuficiencia de capitales y de mercados distantes; por tanto, esas fueron las características que definieron racionalmente las pautas, las escalas de inversión y las estrategias de los “empresarios”. De igual modo, la clave entrerriana para articular adecuadamente esas estrategias desde lo macro y lo micro fue la poca distancia que existía por entonces entre los grupos hegemónicos que manejaban la vida político-militar y las actividades económicas. Esto permitió sin duda efectuar esa conexión con relativo éxito.

Por todo aquello, durante la primera mitad del siglo XIX, la expansión de la frontera rural con base en las explotaciones de una multitud de pastores-labradores y el crecimiento de los principales estancieros toda-

vía resultaba absolutamente complementaria, aunque muy diferenciada en lo que respecta a actores, naturaleza, magnitudes y espacios. Por ello existió durante esa época plena convivencia de diferentes tipos de estrategias productivas, de formas variadas de acceso y usufructo de las tierras (en propiedad, en ocupación reconocida a cambio de servicios al Estado o simplemente en ocupación) y una complementariedad (mediada por las instituciones públicas) entre el trabajo familiar y el conchabo estacional en las estancias.¹⁵

Pero el alcance a largo plazo de aquella modalidad de expansión económica basada en los estímulos combinados del mercado y de las instituciones locales, así como en la convivencia entre el crecimiento de las “empresas” rurales y de las actividades de producción doméstica de los campesinos, encontró límites en su pervivencia desde mediados del siglo XIX. A partir de entonces no sólo fueron cambiando los tipos de demandas del mercado externo, sino sobre todo las escalas de producción de las haciendas rurales. De modo que cuando ya estaba consolidado un conjunto de estancias de ganado vacuno, emergieron nuevos tipos y escalas de demandas por parte de los saladeros y desde las plazas europeas.

A consecuencia de lo anterior, desde 1860 se instauró una apertura plena al comercio ultramarino, sucedió una disminución de los costos de intermediación y se incrementó de manera notable la demanda de tierras, a causa del inicio de la ocupación de las tierras nuevas de la frontera por parte de las estancias y de una mayor estabilidad institucional, fruto del freno de los ciclos de conflictos militares en el interior del territorio entrerriano. Entonces, debido a los cambios señalados, comenzaron a surgir nuevas estrategias para suplir las demandas, de capital, tierras y brazos, necesarias para enfrentar con éxito las nuevas escalas y tipos de organización que requerían las producciones rurales. Por todo ello comenzó a abrirse paso una nueva etapa que volvió ineficientes los antiguos arreglos entre el mercado y el Estado. Así también resultó conflictiva la convivencia de los múltiples actores rurales que habían sostenido la estructura rural durante la primera mitad de la centuria. Como resultado, se estrecharon los márgenes de aceptación de las antiguas prácticas y derechos de fácil acceso a recursos públicos (de tierras y pastos), que a su vez plantearon limitaciones futuras y fricciones a la interacción entre los diversos componentes de la sociedad entrerriana.¹⁶

¹⁵ Para una visión más integral de esta época se puede consultar: Schmit, *Ruina*, 2004.

¹⁶ Entre las principales transformaciones de la época están las nuevas normativas sobre conchabo, vagancia, tránsito y delitos que regularon desde 1849 las relaciones laborales de la campaña entrerriana. Asimismo, las leyes de tierras de 1861 que cambiaron los derechos de acceso, usufructo y propiedad de las tierras. Schmit, “Derechos”, 2002.

En aquel contexto general se abría una transición de cambio institucional y socioeconómico que comenzó tímidamente desde 1850, para alcanzar mayor firmeza en las décadas siguientes y modificar significativamente el mundo rural. Por ello fue emergiendo una fuerte tensión entre la evolución de los parámetros socioeconómicos y sus nexos político-institucionales, de los cuales surgió, entre otras cuestiones, una profunda necesidad de cambiar el andamiaje de los vínculos económicos y jurídicos que por entonces regían en la Confederación de provincias argentinas. De modo que a mitad del siglo XIX los “capitalistas” entrerrianos estaban conscientes de que debían superar aquella etapa poscolonial para imponer sus nuevos intereses dentro de un renovado orden que les fuera favorable. De allí que el análisis del periodo 1840-1870 aporta claves para comprender los cambios planteados en la organización de las empresas productivas y otros experimentados en los mercados y en las relaciones institucionales con la imposición de los nuevos marcos jurídico-institucionales. Todo ello implicó un reajuste a nivel microhistórico de las empresas y el comportamiento de los negocios que se impulsaron desde esta época de significativas transformaciones económicas y sociales del naciente “capitalismo” en Argentina.

Entonces, en función de plantear un análisis específico, dentro de aquel contexto sobre las mutaciones en las lógicas, las prácticas y los alcances de las actividades emprendidas por los “empresarios”, realizamos aquí un estudio micro sobre las trayectorias de negocios, los patrones de inversión y la organización productiva rural de un notable de la época, como fue Justo José de Urquiza. El análisis de las estrategias de inversión se centra en el campo de la producción rural, y básicamente pretende ofrecer un punto de vista sobre la envergadura, los rubros y las lógicas de los patrimonios. Con él pretendemos remarcar los cambios o las pervivencias en cuanto a la preferencia de estas estrategias, por ejemplo, en lo referente a los patrones frente a diferentes alternativas de inversión, así como las formas de organización de la gestión “empresarial” en los establecimientos, a través de la combinación de los factores y la adopción de nuevas estrategias mediante la “modernización” del proceso productivo.

UNA TRAYECTORIA PERSONAL Y DE NEGOCIOS

En primer lugar ofrecemos un breve resumen sobre Justo José de Urquiza, a fin de presentar su origen familiar, su trayectoria personal y el momento de su inserción en el medio de los notables entrerriano. En segundo lugar analizamos el surgimiento, la evolución y los patrones de inversión

en los negocios. Finalmente evaluamos las características de inversión rural y la gestión empresarial en las haciendas entre las décadas de 1840 y 1870.

Los Urquiza fueron desde la época tardocolonial una de las familias más influyentes en el escenario entrerriano. El patriarca de la familia, don Josef Narciso de Urquiza y Alzaga, había nacido en 1762 en la villa de Castro Urdiales, en la región de Vizcaya, España. A los doce años partió hacia el Río de la Plata, donde quedó a cargo de su tío materno don Mateo Ramón de Alzaga, que en esa época era alcalde de Buenos Aires. En la ciudad-puerto, el joven Josef se desempeñó durante varios años como dependiente de comercio y aprendió los rudimentos mercantiles y de la administración. Finalmente, en 1784 se independizó, cuando a los 22 años contrajo matrimonio con una porteña, doña María Cándida García, que era hija de un modesto piloto sevillano, pero perteneciente a la orden tercera de Santo Domingo.

Unos años después de su enlace nupcial, en 1789, los Urquiza ya se hallaban instalados en Entre Ríos, pues recomendado por sus parientes porteños, don Josef, con una familia conformada, había ido en busca de las oportunidades por entonces ofrecidas en las nuevas fronteras borbónicas rioplatenses. Allí se desempeñó inicialmente como administrador del gran establecimiento rural del presbítero doctor Pedro García de Zúñiga, para más tarde manejar las estancias de Pedro Duval. Muy rápidamente, para mediados de la década de 1790, Josef de Urquiza ya había instalado su propia hacienda situada en las cercanías de la villa de Concepción del Uruguay, donde se dedicó de manera fundamental a las tareas agrícolas y pecuarias. A partir de 1801, además de sus actividades económicas como un reconocido “labrador” que abastecía al mercado urbano, alcanzó puestos locales importantes como los de alcalde y cabildante; más tarde obtuvo el rango de teniente coronel de milicias, y llegó a ser nombrado comandante de milicias de todos los partidos de Entre Ríos, mando que tuvo hasta 1811, cuando luego de la revolución debió abandonarlo por su adhesión al bando realista.

El matrimonio Urquiza-García, como la mayor parte de las familias de la época, tuvo numerosos hijos: Faustino Francisco José, José Antonio Anastacio y Juan José, que nacieron en Buenos Aires entre 1785 y 1788. Ya en Entre Ríos, nació Cipriano José en 1789, Pedro José Mariano en 1791, Matilde Micaela en 1793, José Isidro en 1795, Teresa en 1796, José Cayetano en 1798, María Ciriaca en 1800, José Justo en 1801 y Ana Josefa en 1803. Sin duda dos fueron los hijos más destacados en la progenie de los Urquiza: Cipriano José y Justo José. El primero alcanzó cargos políticos importantes a lo largo de su vida pública. Estudió en el Real Colegio de San Carlos en Buenos Aires, para luego hacerse cargo de la dirección

del establecimiento rural de su familia, y al mismo tiempo obtener el cargo de alférez de las milicias de Concepción del Uruguay. Pero desde la revolución de mayo de 1810, Cipriano dejó atrás su dedicación a los negocios y tuvo ya una activa participación en el bando patriota, y desde 1814, con la provincia recién creada, participó activamente en el ámbito local como cabildante. Para 1818 alcanzó el importante cargo de administrador general de Entre Ríos, y luego secundó como uno de los principales apoyos políticos al caudillo local Francisco Ramírez en el marco de la República Entrerriana; allí se destacó como redactor de la *Gaceta Federal* y funcionario principal del efímero macroestado litoraleño. Luego de la caída y muerte de Ramírez debió refugiarse en la Banda Oriental, para regresar después de unos años a Entre Ríos, donde se desempeñó como diputado provincial y representante de la provincia en el Congreso Constituyente de la Provincias Unidas del Río de la Plata entre 1824 y 1826. Más tarde fue gobernador delegado de su hermano, cargo que ocupaba cuando fue asesinado en enero de 1844.

Sin embargo, el más encumbrado de los Urquiza fue sin duda Justo José, que también estudió en el Real Colegio de San Carlos de Buenos Aires, para luego regresar a Concepción del Uruguay, donde, a diferencia de su hermano mayor, se dedicó al comercio, manejando una tienda de ramos generales. Aunque al poco tiempo, en 1826, comenzó su entrecortada (por los exilios obligados) carrera política como diputado provincial. A partir de 1832 se desempeñó como comandante general del Segundo Departamento General de Entre Ríos, y desde 1841 hasta 1854 fue electo tres veces seguidas gobernador de la provincia. Más tarde se desempeñó en la esfera "nacional" como presidente de la Confederación y también en dos oportunidades como gobernador provincial.

Los lazos familiares de los Urquiza fueron significativos; inicialmente, como dijimos, resultaron vitales los que establecieron con los Alzaga, mismos que permitieron al joven peninsular Josef instalarse en Buenos Aires y luego vincularse a hombres importantes que le abrieron la posibilidad de arribar como administrador de haciendas a Entre Ríos. Allí, los Alzaga mantendrán su presencia durante toda la primera mitad del siglo XIX, ya que doña Isabel Alzaga Elia, prima de Josef, fue también una de las propietarias rurales más importantes de la provincia. La segunda generación de los Urquiza relacionó la familia con otras parentelas locales muy influyentes. Lo hizo por doble vía: a través de Cipriano y Justo José, con los López Jordán, y Justo José también se emparentó con los Calvento. Al mismo tiempo sus hermanas fueron un nexo con importantes comerciantes y hacendados como Vicente Montero, Pedro Elia y Francisco Latorre, todos ellos fueron socios o agentes comerciales de Justo José de Urquiza. En la tercera generación, los Urquiza se empa-

rentaron con los Sagastume, Martínez y Victorica, todos ellos de destacada actividad comercial y política en el Litoral argentino.

Como vimos, desde fines de la colonia los Urquiza disponían de una sólida red de lazos familiares en el ámbito entrerriano. Pero esos capitales relacionales no se agotaban allí, sino que también irían alcanzando nuevos radios de acción dentro del espacio rioplatense a través de hermanos y parentela en Buenos Aires y por medio de los múltiples nexos personales y mercantiles que fueron entretejiendo en Montevideo, Corrientes, Santa Fe y Brasil a lo largo del siglo XIX.

ORGANIZANDO LOS NEGOCIOS: FAMILIA, PARENTELA Y SOCIEDADES

Dentro de las familias de notables entrerrianas la que encabezó Justo José de Urquiza alcanzó un grado de desarrollo que no sólo cimentó un liderazgo militar y político de alcance regional, sino que desde mediados del siglo XIX se entrelazó con la consolidación de los negocios familiares y una fortuna personal que se ubicó entre las más importantes en su época. Por este motivo prestaremos atención a la trayectoria que siguió la constitución de este patrimonio, que tal como sucedió en toda Hispanoamérica, vinculó las actividades comerciales, rurales e institucionales y políticas en un entramado sólido de relaciones familiares y personales.

Justo José de Urquiza dio inicio a sus actividades económicas en la década de 1820 como un modesto comerciante de ramos generales, lo cual fue posible gracias a sus relaciones familiares. En un primer momento recibió 3 000 pesos de su hermano mayor Juan José, lo que le permitió la instalación de una tienda y pulpería; al mismo tiempo, en esos primeros pasos en los negocios, se valió de las relaciones, experiencia y ayuda del comerciante Pedro José Elia, que era su cuñado, pues estaba casado con su hermana Teresa de Urquiza.

Para 1822 la tienda de Justo José, a pesar de operar regularmente en lo referente al tráfico de cueros y productos de ultramar, no contaba aún con un giro mercantil considerable. Cuando un año después se produjo el ingreso de Justo José a la turbulenta vida política entrerriana, el curso de sus negocios se alteró en forma significativa. La abierta oposición de los Urquiza al gobierno de Mansilla y el complot en que se involucraron contra el gobernador tuvieron como consecuencia un obligado exilio del joven Justo José en Curuzú Cutía. Así, una vez instalado en el sur de la vecina provincia de Corrientes, este personaje puso en marcha un nuevo negocio mercantil junto con Vicente Montero, mismo que incluyó operaciones que alcanzaron todos los puertos del río Uruguay, junto a las costas orientales de Corrientes, Entre Ríos, Brasil y la Banda Oriental, en

las cuales traficaban lícita o ilícitamente todo tipo de bienes. Para ampliar sus actividades económicas también se asoció con Gregorio Araujo en los negocios de producción rural de la zona.¹⁷

A mediados de 1824 Justo José ya estaba de regreso en Entre Ríos, dispuesto a continuar con sus tratos dentro del amplio espacio mercantil de la parte alta del río Uruguay. En Concepción del Uruguay también se encargó de proveer de carne y yerba al ejército, así como de administrar la estancia de su padre. En pocos años los negocios prosperaron; para 1826 sus giros comerciales se habían fortalecido, debido a su propio capital acumulado y a las ventajas de su vinculación en los negocios con sus socios Vicente Montero y Juan Baraño. Aquellas actividades se complementaron con la adquisición de un campo en Corrientes, para lo que contó con dinero “barato” gracias a una nueva habilitación de su padre que ascendió a 3 700 pesos.

Al poco tiempo su principal socio Vicente Montero anudó aún más los vínculos al casarse con su hermana Ana Josefa Urquiza, que murió al poco tiempo, frente a lo cual Montero contrajo enlace con otra hermana llamada Matilde Urquiza. Para 1828-1829 la sociedad ya manejaba una tienda de proporciones considerables que despachaba preferentemente bienes hacia la frontera rural y abastecía de todo tipo de artículos a la campaña de Mandisoví, Feliciano y Curuzú Cutía. En esta cartera de negocios se incluyó el suministro regular de uniformes, tabaco, yerba y jabón a las tropas correntinas.

Pero en medio de aquel crecimiento de los negocios, en 1831 Urquiza debió volver al exilio forzado debido nuevamente a su actuación política en apoyo de nuevas rebeliones contra el gobierno de Paraná, por lo cual no pudo retomar sus actividades en forma normal hasta 1832, cuando llegó al poder el gobernador Pasqual Echagüe. Ya instalado nuevamente en el oriente entrerriano, ahora como comandante general de milicias, entre 1834 y 1835 incrementó sus actividades mercantiles exportando de manera fundamental productos pecuarios e importando bienes ultramarinos. Desde entonces operó principalmente a través de varios corredores de comercio como Diego Morón, José I. Pérez y Francisco La Torre. Para esta época sus negocios incluían mercados más amplios e importantes, incluyendo zonas como Buenos Aires, Montevideo y el sur de Brasil. En esta nueva escala de los nexos mercantiles Urquiza continuó fortaleciendo sus relaciones en un doble papel de socios menores, de agentes comerciales y de sólidos vínculos familiares, ya que Morón era el marido de Liberata López Jordán y La Torre era el esposo de Teresa Urquiza;

¹⁷ Bosch, *Urquiza*, 1971, pp. 11-15.

por entonces Montero operaba desde el puerto de Buenos Aires y La Torre desde Montevideo.

A fines de los años treinta los negocios se ampliaron a través de la compraventa en toda la campaña entrerriana y correntina de cabezas de ganado vacuno y de cueros, para lo cual contaba con la colaboración de los expertos Juan Belón y Francisco Bassaget en la compra de reses. Al año siguiente Urquiza fortaleció sus operaciones mercantiles constituyendo una nueva sociedad comercial y rural con Vicente Montero, Manuel Urdinarrain y Salvador Barceló. La sociedad operará con éxito desde los puertos de Concordia y de Concepción del Uruguay en Buenos Aires, Montevideo y Brasil. Esta compañía que unió por entonces a los tres más importantes "capitalistas" del oriente entrerriano contaba con campos y ganado propios por más de 170 000 pesos y más de 5 000 pesos fuertes en giro permanente.¹⁸ Para la década de 1840 la sociedad con Montero, Urdinarrain y Barceló acrecentaba sus operaciones, dedicándose además de los productos pecuarios a introducir importantes cantidades de yerba y productos europeos a través del puerto de Concordia. También en estos años comenzaron a operar los negocios de los vapores, junto a los cuales se instaló en junio de 1841 una grasería en el arroyo de Cupalén, misma que quedó a cargo de Juan Belón.

Desde 1846 Urquiza impulsará con sus ganancias mercantiles la compra de tierras, como una estancia en la barra del arroyo Sauce por 2 700 pesos que era propiedad de Felipe Otaño. Más tarde hizo lo propio con el campo de Rincón de San Pedro, sobre el arroyo Gualaguaychú, con todo y su hacienda, por el cual pagó a Petrona Pérez de Panelo 15 000 pesos. Al año siguiente pagó 1 000 pesos por los campos de Díaz Vélez, y en 1849 adquirió el campo de Patricio Roca por 1 200 pesos, a los que luego agregó los de Gualaguaycito, Ayuy y Rincón de Migoya en la zona más nueva de la frontera entrerriana. Completando todas aquellas actividades económicas, las mercantiles y rurales, Urquiza instala en 1847 el saladero Santa Cándida, junto a las graserías que administran Belon y Chain. De ese modo, para mitad de siglo estaba en condiciones de producir en sus establecimientos un vasto conjunto de bienes rurales, como ganado de todo tipo, cueros secos y salados, tasajo, lana, grasa, sebo, crin, astas, aceite de potro y trigo. Asimismo, también podía abastecerse y vender sus producciones en los mercados locales, regionales y ultramarinos a través de sus propios agentes mercantiles.

De modo que, desde fines de la década de 1840 Urquiza comenzará a afianzar sus negocios en un ámbito más amplio a través de nuevos tipos

¹⁸ *Ibid.*, pp. 44-52.

de sociedades y emprendimientos de inversiones de variado tipo. De 1820 a 1840 su base estuvo sobre todo en las actividades mercantiles, que luego de obtener beneficios permitieron invertir parte de ellos en la producción rural, lo cual le permitió comenzar a conformar un entramado de haciendas, saladeros y graserías. Más tarde empezaría a hacer inversiones fuera del marco local, tanto en el terreno financiero-mercantil como en el industrial.

Para comprender la dimensión que tenían hacia 1850 las actividades de Urquiza es útil también analizar algunos datos concretos sobre la recaudación del derecho de compostura o reventa, que pagaba cada negociante que tenía giro mercantil en la provincia. Del total de los capitales, entre 40 y 60% de los giros de toda la provincia estaba en manos de personajes que eran sus agentes o socios mercantiles, que solamente en dos plazas mercantiles del oriente entrerriano (Concordia y Concepción del Uruguay) manejaban más de 30 000 pesos plata anuales.¹⁹ En cuanto a las propiedades rurales en esa época, ya sumaban más de diez haciendas y estancias con sus puestos que ocupaban unas 130 leguas cuadradas. Aquí es fundamental tener en cuenta que las políticas institucionales de transformación del derecho de propiedad y la venta de tierras públicas se darán en la misma época que Urquiza comenzará su política de compra de tierras. De manera que el empresario-gobernador comprará buena parte de sus haciendas en un momento clave, justo antes del comienzo de la nueva política y de la expansión productiva que valorizará sustancialmente las tierras.

Esta época fundadora del poder económico y político de Urquiza resultó vital para emprender una nueva etapa de actividades luego de 1854. A partir de entonces, en tan sólo dos décadas, pudo acumular una fortuna que contaba con 272 leguas cuadradas de campos, es decir, más de 734 400 hectáreas cuadradas de tierras en propiedades rurales y un enorme plantel de ganado vacuno y ovino. Además de un numeroso conjunto de inversiones que incluyeron saladeros, propiedades urbanas, acciones en bancos, en empresas de ferrocarril, en la producción azucarera y en títulos públicos. Por ello, en vísperas de su muerte, Urquiza poseía un capital total de 5 436 923 pesos que constituía una de las fortunas más importantes del Río de la Plata.²⁰

¹⁹ Correspondencia de Juan José Irigoyen, administrador de la Aduana, con Justo José de Urquiza, 8 de febrero de 1848, Archivo Histórico de Entre Ríos (en adelante AHER), Gobierno II, carpeta 13, leg. 12.

²⁰ Testamentaria de Justo José de Urquiza, 1871-1872, en AHER, Gobierno, serie II, y Castro, *Nueva*, 1944.

Para 1870 las inversiones de Urquiza estaban distribuidas básicamente en cuatro grandes rubros: bienes en propiedades rurales (en su mayoría campos en explotación y algunos campos de pastoreo y aún sin puesta en producción²¹); bienes en propiedades urbanas, sobre todo terrenos y fincas que estaban en su gran mayoría loteadas y con viviendas instaladas; bienes industriales que estaban compuestos por el saladero Santa Cándida y varias graserías, que producían carne salada, sebo, grasa, crin, ceniza, etc., y finalmente, títulos y acciones que comprendían inversiones en bancos, préstamos, títulos públicos, acciones en diversas empresas y giros mercantiles.

Los patrimonios

Si analizamos el patrimonio de este empresario, que surgió desde el mundo mercantil, era evidente que para los años 1860-1870 dentro de los porcentajes de inversión general, los bienes rurales ya constituían el grueso de sus bienes. Asimismo son interesantes otros datos como que las propiedades urbanas aún constituían una fuente de inversión significativa de estos actores. De igual modo, también emergen nuevos rasgos en las noveles inversiones financieras, de más riesgo en títulos y acciones y en la producción industrial que había instalado en Entre Ríos (véase cuadro 1).²²

Igualmente importante resulta entender que dentro de ese mundo en transformación aun para inicios de la década de 1870 la mayor parte de la inversión no sólo estaba en la propiedad rural, sino que también residía de modo sustancial dentro del ámbito local, que en el caso de Urquiza llegaba a 65% de todo el patrimonio invertido dentro de la provincia de Entre Ríos.²³ Esto nos muestra que incluso los mayores capitalistas giraban aún en torno a su ámbito local, y que se estaban formando con lentitud sus inversiones más fuertes en el espacio nacional e internacional (véase cuadro 2).

Tomando como ejemplo la trayectoria de Justo José de Urquiza, se puede afirmar que en la construcción de su patrimonio las relaciones familiares y parentales desempeñaron inicialmente un papel significativo,

²¹ Entre los campos de pastoreo y muy bajo valor estaban las extensas tierras del Ibicuy, que eran una enorme superficie de campo anegadizo al sur de la provincia, en la desembocadura de los dos grandes ríos del Litoral.

²² Sucesión de Justo José de Urquiza, 1872, en AHER, serie Gobierno.

²³ En el caso de Urquiza, las propiedades rurales estaban distribuidas de la siguiente manera: 77.4% en Entre Ríos, 10.5% en Santa Fe, 9.2% en Corrientes y 2.9 en Uruguay. En lo que respecta a las propiedades urbanas: 78.3% en Concepción del Uruguay, 13.3% en Rosario y 8.4% en Corrientes.

CUADRO 1. COMPOSICIÓN DE LOS BIENES
DE JUSTO JOSÉ DE URQUIZA (EN PORCENTAJES)

Bienes rurales	69.3
Propiedades urbanas	8.1
Bienes industriales	2.2
Títulos y acciones	20.4
Total	100.0

Fuentes: Archivo Histórico de la Provincia de Entre Ríos (AEHR), división Gobierno, serie II, y Archivo del Palacio San José (APSJ), carpeta 35.

pues ellas le permitieron iniciarse en los negocios mercantiles y rurales a través de habilitaciones de tipo familiar. En una segunda etapa, los negocios se fortalecieron mediante sociedades con otros miembros de las familias prominentes de la zona, al mismo tiempo que las actividades económicas crecieron y alcanzaron una dimensión espacial más amplia de carácter regional. Luego de 1850 sus vínculos se fortalecieron básicamente mediante las “viejas” prácticas de relaciones matrimoniales y de parentela, aunque paulatinamente también comenzaron a desempeñar un papel significativo las sociedades de variados tipos que se fueron estableciendo tanto en el terreno mercantil como en el de la producción rural.

Aquellas prácticas societarias de fusión, entre socios “capitalistas” y socios “industriales”, fueron muy comunes y significativas en la segunda mitad del siglo y dieron lugar a múltiples sociedades. Primero destacó aquella sociedad mercantil que unió a Urquiza con Urdinarrain, Barceló y Montero. Más tarde continuaron, pero con mayor frecuencia y variedad, como por ejemplo las establecidas con Alfred Du Graty en 1856 para la explotación de un campo destinado a la cría de ovejas, el cual habilitará con capital a fin de levantar el establecimiento rural. De similar tenor fue la sociedad con Nicanor Elia de 1860 para criar ovejas finas y vacunos en los campos del río Negro de la Banda Oriental. Asimismo se estableció un contrato con Santiago Santa Cruz en 1861 con el objeto de explotar lanares y producir trigo y maíz con arados ingleses y maquinarias para aventar el cereal y desgranar el maíz.²⁴ Al mismo tiempo que creció el poderío económico lo hizo la amplia gama de papeles políticos, militares y sociales que asumió su liderazgo y prestigio, lo que le permi-

²⁴ Urquiza constituyó un importante número de sociedades, tanto pequeñas como grandes; por ejemplo, con José Montandón, Isidro Mendiburu, Robert King, José María Barreiro, Benjamín Upton, Pedro Aramburu, José Pelliza, Thomas Page, Ramón Bergada, Felipe Argentó, Guillermo Russel y Manuel Leiva.

CUADRO 2. UBICACIÓN DE LAS INVERSIONES
RURALES (EN PORCENTAJES)

Campos en Entre Ríos	77.4
Campos en la República Oriental del Uruguay	2.9
Campos en Santa Fe	10.5
Campos en Corrientes	9.2
Total	100.0

Fuente: véase cuadro 1.

tió sin duda una mayor acumulación de relaciones que resultaron vitales para el progreso de sus múltiples alianzas, ante los desafíos cotidianos sufridos durante aquellas décadas de gran incertidumbre institucional y económica en el Río de la Plata.

De modo que se puede visualizar claramente una trayectoria que se inicia en tiempos tardocoloniales o en los años posteriores a la revolución en las actividades mercantiles, y después de 1820-1830, continuó modestamente en el mundo de la producción rural. Para estas actividades Urquiza se valió fundamentalmente de sus vínculos familiares o de su posición política a fin de obtener financiamiento o crédito barato y gestionar los negocios. En muchos casos esos vínculos comenzaron a asumir la conformación de sociedades, que en algunos casos también se reforzaron en la concreción de nuevos nexos parentales, a través de matrimonios.

Para la segunda mitad del siglo, cuando las empresas tuvieron que adaptarse a las transformaciones introducidas por los cambios institucionales, la expansión económica y las nuevas estrategias de asignación y gestión de los factores de producción llevaron a incrementar de modo notable las empresas rurales, y al mismo tiempo, sin aún superar de manera evidente el marco regional, aumentaron los procesos de conformación de sociedades comerciales y productivas, así como la incursión en las primeras inversiones financieras e industriales.

LAS TRANSFORMACIONES DEL MUNDO RURAL: PATRONES DE INVERSIÓN
Y MODERNIZACIÓN EN LAS ESTANCIAS

El patrimonio rural acumulado por Urquiza alcanzó los 2 685 543 pesos bolivianos en 1872, lo cual nos muestra a uno de los más grandes empresarios rurales del universo rioplatense, por lo cual el análisis de este caso

nos puede dar algunas pistas sobre las lógicas y preferencias de inversión y de gestión de los principales actores decimonónicos.

Como ya señalamos, la producción rural de Justo José de Urquiza se fue estructurando en torno a varias haciendas que contenían un grupo importante de establecimientos o subestancias, los cuales en su mayor parte disponían de numerosos puestos. Ese gran complejo de campos se fue forjando desde la década de 1840, cuando comenzó la compra de importantes extensiones de tierra. En aquel decenio se agregaron a la estancia de San José los establecimientos de San Pedro, Rincón de la Ciudad y Ceibas, todos los cuales sumaban unas 30 leguas de campo. En los años cincuenta se incrementan sustancialmente con la compra de Potrero de San Lorenzo, Arroyo Urquiza, India Muerta, Arévalo, Palmar, Santa Lucía e Ibicuy, que representaron unas 65 leguas más. En la década siguiente adquiere la Calera de Barquín, Yeruá, Rincón de Mármol, Pospos, San Cipriano, Feliciano y Benítez, sumando otras 85 leguas. Todas aquellas propiedades rurales desde mediados de la década de 1860 se hallaban organizadas en 37 grandes establecimientos, muchos de los cuales, como San José, Concordia y San Cipriano, tenían en su interior más de seis puestos cada uno.

Esos establecimientos se hallaban ubicados dentro de la provincia de Entre Ríos, en su mayor parte en los distritos de Gualeguaychú, Concepción del Uruguay, Colón, Villaguay, Concordia y Federación. De esta manera podemos afirmar que las propiedades de Urquiza se incrementaron y expandieron al mismo ritmo que avanzaba la frontera ocupada en el oriente entrerriano, pues con base en la zona de antiguo poblamiento del sur se fueron incorporando nuevas propiedades, la mayor cantidad de leguas, sobre la frontera nueva de Colón, Concordia y Federación.

Por lo expresado, aquel conjunto constituía un complejo rural de producción centralizado desde la gestión del "escritorio" del propietario, situado en el Palacio San José, desde donde se enviaban semanalmente las instrucciones a los administradores o capataces principales de cada unidad productiva. Las estancias tenían como finalidad producir, según las características de sus recursos naturales y su ubicación espacial, un conjunto variado de bienes. Las zonas productivas, de mejores pastos, más resguardadas y con múltiples aguadas, concentraban los mejores animales de rodeo; en tanto que las áreas de menor valor y más alejadas en la nueva frontera se destinaban a la procreación extensiva de cabezas de vacunos y de equinos. Los bienes producidos se enviaban al saladero Santa Cándida, donde se concentraban, y según su tipo se destinaban a la industria saladeril o a la exportación a mercados de ultramar, a través del muelle fluvial situado en aquel mismo establecimiento.

Una primera cuestión relevante que nos muestra el patrimonio rural es el valor que representaban las tierras dentro de su composición, lo cual señala la importancia que este factor de producción había alcanzado en Entre Ríos ya a principios de la década de 1870. Este notable peso del valor de la tierra, en promedio 10 000 pesos plata bolivianos la legua, nos está revelando varios tópicos significativos. Por una parte, pondera el crecimiento del valor que alcanzó la propiedad rural, luego de la transformación legal iniciada en 1861, tras una década de “regularización” estatal que había garantizado los derechos de propiedad legal plena sobre la tierra con la conformación de catastros públicos y títulos oficiales en la provincia. Por otra parte, nos marca una notable variación de los precios relativos entre los factores de producción, luego que se consolidara y casi cerrara la frontera rural de tierras más fértiles en la provincia, se vendieran las tierras públicas y se terminaran los ciclos de guerra. Todo ello sin duda alteró el precio de la propiedad rural y marcó su súbito incremento durante los años de 1860-1870 (véase cuadro 3).

Para 1870 en las zonas viejas de la frontera ya casi no había tierras públicas disponibles y las mismas aún continuaban aumentando su valor. Estas eran tasadas en 1872 a 11 800 y 11 500 pesos la legua cuadrada en las zonas más privilegiadas, por su calidad y cercanía a las ciudades principales, como Concepción del Uruguay y Colón. En tanto, iban desde 9 000 a 8 000 en zonas menos beneficiadas en la frontera nueva en Concordia y la zona del interior de Villaguay. Finalmente, tenían como piso inferior unos 4 000 pesos la legua en lugares con mucho menor calidad en zonas bajas, boscosas y pantanosas en Colón y Villaguay.

Por su parte, el rubro patrimonial del ganado muestra que en casi todos los casos los establecimientos siguieron el patrón de demanda del mercado exterior que daba ya un predominio del ganado lanar, seguido muy de cerca por el vacuno. Aquí también se debe tomar en cuenta que una parte de esos bienes rurales era también demandado como insumo a los saladeros y las graserías del oriente entrerriano. Pero asimismo se puede observar que incluso en algunos establecimientos hay un registro más complejo de animales, mismo que muestra la existencia de mulas, burros y yeguas, lo cual para esa época representaba un peso muy menor dentro del patrimonio total.

Las estancias de Urquiza tenían un promedio de 1 842 ovinos, 432 vacunos y 116 yeguas por legua cuadrada. Pero esta carga ganadera estaba distribuida dentro de una estrategia productiva muy racional, que muestra claramente que en las zonas de mejores pastos y más resguardadas se producía sobre todo ganado lanar y en menor medida vacuno. Por el contrario, en la zona más magra y de montes predominaban los vacunos y las yeguas. Asimismo, en la zona de frontera nueva en Concordia

CUADRO 3. COMPOSICIÓN DEL PATRIMONIO
RURAL (EN PORCENTAJES)

<i>Rubros</i>	<i>Justo José de Urquiza</i>
Tierras	65.00
Ganados	25.04
Instalaciones y productos	9.96
Total	100.00

Fuente: véase cuadro 1.

se encontraba buena parte de los vacunos, las yeguas y la producción de mulas. Por ello, aquellas cargas de ganado resultaban desiguales en su distribución espacial, pues iban de los rangos más altos de 3 900 ovinos en Concepción del Uruguay a ninguno en zonas de Concordia o de montes. A su vez, los vacunos iban desde 1 057 hasta 301 animales en las estancias ovejeras.

Por tanto, es evidente que la adaptación de la empresa rural a las nuevas demandas del mercado ultramarino, de lanas y carnes, dependió no sólo de la disponibilidad de capital local o del espíritu emprendedor, sino sobre todo de las características de los factores locales, en particular del tipo de tierras, pastos y aguadas, que en esta etapa de transición resultaban el primer factor impulsor o condicionante de las estrategias de producción. De modo que a la hora de visualizar el alcance de la expansión del lanar o el mejoramiento vacuno resulta significativo tomar en cuenta el análisis micro sobre las diferencias entre productores situados o no en zonas de tierras más fértiles, con pastos blandos o duros y con aguadas, adecuados para la cría más intensiva o extensiva.

Otra característica importante dentro la organización productiva resulta de evaluar las evidencias de “modernización” en torno a la gestión dentro de los establecimientos rurales. Como hemos mostrado en otros trabajos, hasta mediados del siglo XIX la producción pecuaria de esta región estaba compuesta de modo fundamental por bienes vacunos y era una producción básicamente de ganado alzado. En un medio con alta inestabilidad en los mercados y en los ciclos de guerras se hacía muy racional que la producción alzada llegara a más de 70% del *stock* ganadero. Aquello implicaba que se requería menos mano de obra permanente para controlar y cuidar el ganado, y al mismo tiempo que era más irregular el ritmo de la explotación de los animales (véase cuadro 4).

CUADRO 4. COMPOSICIÓN DEL PATRIMONIO
EN GANADO (EN PORCENTAJES)

<i>Animales</i>	<i>Justo José de Urquiza</i>
Ovinos	47.5
Vacunos	41.5
Yeguas	7.6
Caballos	1.7
Mulas	0.8
Bueyes	0.7
Burros	0.2
Total	100.0

Fuente: véase cuadro 1.

En cambio, para 1870 lo que nos muestran las estancias de Urquiza es que por entonces solamente 36.5% de los vacunos y 40% de las yeguas estaban alzados, en tanto el resto de los animales era de rodeo. Estos bajos porcentajes de ganado vacuno alzado y el nuevo peso de los ovinos señala que para entonces la mayor parte de la producción estaba organizada y era vigilada (para lo cual eran necesarias nuevas dotaciones de trabajadores). En particular la producción de ganado lanar requería mano de obra mucho más especializada para manejar las ovejas, mismas que se agrupaban generalmente en rebaños de 3 500 animales a cargo de un capataz y peones, dentro de un contexto en que ya era frecuente la necesidad de movilizar los ovinos según las pasturas disponibles en las diferentes parcelas de los campos.

De igual modo significativa fue la mejora genética de los ganados, asunto que para algunas de las estancias fue una preocupación que se dio muy al principio en lo referente a la nueva gestión de los rebaños. A mediados del siglo XIX comenzó la mestización y el mejoramiento de los planteles ovinos y vacunos. Ya en 1855 Urquiza introdujo en su estancia carneros “guadalupe” y “negrette”, a los que más tarde se agregaron los “ramboullet” que se compraron en Europa a cabañas especializadas, mismas que entregaban certificados de calidad. Esos animales llegaron a Entre Ríos acompañados de personal especializado para su cuidado y reproducción. Las nuevas razas producían lana de siete centímetros, adecuada para la demanda de los mercados internacionales. Por todo aquello, desde 1858, en sus estancias de Concepción del Uruguay y Gualeguaychú, en campos del Potrero de San Lorenzo y luego en San José, ya

había una buena cantidad de ganado ovino mestizado que era hijo sobre todo de los “rambouillet”.

Aquellas ovejas, según los informes de los administradores, daban mucho mejor lana (era más larga y limpia) y tenían menos sarna.²⁵ El proceso de mestización continuó a lo largo de toda la década de 1860 incorporando muchos planteles que para entonces ya se adquirían en Buenos Aires y Montevideo. Para 1870 se había invertido en una buena cantidad de carneros padrillos. Esto permitió disponer de rebaños de ovejas mestizas en casi todas las estancias de la vieja frontera del sur del oriente entrerriano. Lo mismo había ocurrido, aunque con menor impacto todavía, con el ganado vacuno, que disponía de tarquinos, una raza más gorda y de mejores carnes para los saladeros.

También en las estancias de Urquiza fue común la presencia creciente de trabajadores extranjeros (ingleses, escoceses, irlandeses y vascos) para las tareas ovinas. Varios capataces principales y más de una veintena de peones eran irlandeses, los cuales trabajaban a la par de una gran cantidad de peones criollos. Estos trabajadores eran importantes por su experiencia a la hora de practicar el rodeo de los animales y organizar las pasturas; de igual manera aportaron ciertas técnicas para la construcción de galpones, el tendido de alambres y las tareas de la esquila y la cura del ganado lanar.

Otra cuestión relevante de los cambios en la inversión y gestión de la empresa rural fue que los establecimientos estaban mucho más capitalizados y habían incorporado algunas mejoras importantes en infraestructura. De modo que en estas empresas la mayor parte de la inversión en instalaciones estaba en los cercamientos (con alambrado o palo de pique), en todo tipo de corrales (fijos y móviles) y en las viviendas construidas para los trabajadores. En promedio, por establecimiento había cercados más de seis corrales, dos ranchos y una cocina; además, en los mismos se disponía de galpones, cercos, ramadas y chacras. También resultaron significativas las mejoras en arboledas, plantas frutales y huertas; había un promedio importante de árboles y de frutales (sobre todo duraznos y naranjas) para la explotación, así como la disponibilidad de un número significativo de carretas y de instrumentos de trabajo (véase cuadro 5).²⁶

²⁵ Macchi, *Ovino*, 1974.

²⁶ Las instalaciones y objetos más comunes en las estancias eran: galpón, cocina de quincha, corral, chiqueros, traschiqueros, fuertes, cercos, orcones, ranchos de quincha, postes, cerco de mano, hornos, estacones, ramada con orcones, potreadores, alambrado de tres líneas, mazos de paja, casa de piedra, mortero, palenques, casa material, alambrado de cinco hilos, guardia-patio, tablones, tranqueras, carretas, carros, rosales, hachas, palas, marcas, asadas, lazos, colleras, carretillas, barretas, serruchos, baldes, ollas, arados, escaleras, barriles.

CUADRO 5. INVERSIONES EN INSTALACIONES
Y ÚTILES (EN PORCENTAJES)

Corrales, cercos, postes, alambres, etc.	73.1
Casas, ranchos y cocinas	10.2
Productos	9.3
Carretas y carros	3.5
Herramientas	2.1
Otros	1.8
Total	100.0

Fuente: véase cuadro 1.

CONSIDERACIONES FINALES

En este trabajo hemos visto que ni los patrones de inversión ni las haciendas fueron variables que permanecieron constantes en el Río de la Plata del siglo XIX. Por ello resulta evidente que solamente mediante estudios que examinen las dinámicas macro y microeconómicas podremos entender mejor las características y la evolución de la expansión rural y la racionalidad de los empresarios. Asimismo, al abordar estudios microhistóricos surge de modo claro la existencia de un complejo universo de actividades y racionalidades, que seguramente responden a una combinación de estrategias de negocios y formas de organización racional en la larga etapa de transición entre “tradición” y “modernidad”, durante la construcción del capitalismo rural en Argentina.

Una primera cuestión que se desprende de este artículo es que hubo una trayectoria de negocios que no fue inmutable ni lineal. Esta se inició en tiempos tardocoloniales o en los años posteriores a la revolución, fundamentalmente a partir de un conjunto de actividades mercantiles, para más tarde, luego de 1820-1830, incursionar de manera paulatina en el mundo de la producción rural. De manera que las inversiones rurales y las haciendas no sólo no fueron la inversión dominante en la época virreinal, sino que tampoco lo fueron en las primeras décadas del siglo XIX. En cuanto empresas hegemónicas, sin duda las haciendas fueron producto de un largo proceso de iniciativas productivas, que se volvieron muy significativas luego de 1840, cuando las haciendas empezaron a ser uno de los negocios más rentables.

Para realizar aquellas inversiones los actores se valieron fundamentalmente de sus vínculos familiares y de sus posiciones políticas a fin de obtener el factor más caro y escaso: capital. Así, mediante el financiamiento o

el crédito barato se pusieron en marcha las empresas. De igual manera es evidente que aprovecharon las políticas institucionales, como la venta de tierras públicas y la expansión de la frontera productiva, con objeto de obtener tierras a bajo precio. En el mismo sentido, resulta visible que esos negocios se incrementaron a medida que recibieron no sólo sostenida demanda de bienes del mercado atlántico, sino también apoyo o subsidios de las políticas estatales, como provisión de mano de obra y disminución de impuestos a la exportación. Por otra parte, junto a los negocios individuales o familiares, se fueron conformando sociedades de variado tipo, que en algunos casos se reforzaron con la concreción de nuevos nexos parentales, en particular matrimonios entre los actores involucrados.

Para la segunda mitad del siglo XIX, sin duda las empresas tuvieron que adaptarse a las transformaciones introducidas por la consolidación de las nuevas instituciones, la expansión en las escalas económicas y las nuevas estrategias de asignación y gestión de los factores de producción. Entonces comenzó a superarse lentamente el horizonte local de las inversiones para operar de manera más firme dentro del marco regional; junto a ello también crecieron las prácticas de conformación de un mayor número de sociedades comerciales y productivas de diversos tipos, así como la incursión en la compra de acciones en las actividades financieras e industriales.

En cuanto a las inversiones rurales y la gestión empresarial a lo largo del periodo, resulta claro que no fueron nunca una "isla", ni carecieron de racionalidad para adaptarse a los cambios significativos en sus formas de organización y de explotación. Esta cuestión estuvo relacionada tanto con las sucesivas respuestas que ocurrieron en las escalas micro, a fin de adaptarse a las principales transformaciones macroeconómicas de la disponibilidad de factores productivos, de las mutaciones sociales de la época, como de las perspectivas de acceso a los distintos mercados abiertos al ataque comercial. En segundo término, nos muestra que los empresarios no se guiaron por una única racionalidad en sus establecimientos, pero que regularmente siguieron patrones de explotación acordes a la evolución de la calidad y capacidad productiva de sus empresas.

En función de lo señalado, este caso se encuadra claramente en lo postulado por aquellas interpretaciones en el sentido de que la gestión del desarrollo rural se caracterizó sobre todo por la maximización de los factores de producción más baratos. Por una parte, esto marcaría el carácter racional y exitoso en el corto plazo de esta gestión. Por la otra, esa misma racionalidad explicaría también los límites y la enorme vulnerabilidad que a largo plazo habrían de encontrar las grandes empresas rurales en su competitividad internacional.

Es decir, que el éxito o el fracaso no estarían tan determinados por el grado de concentración de los factores de producción, sino ante todo por la evolución de los precios relativos y la calidad de esos factores de producción en una sociedad de frontera. En este sentido, si en la primera mitad del siglo XIX las estrategias giraban en torno a limitar la inversión de capital y apoyarse en los subsidios de las políticas públicas sobre el acceso a la tierra, la mano de obra y los mercados, lo cual resultaba muy adecuado en un contexto de bajos precios de la tierra, durante las primeras décadas de la segunda mitad, a medida que variaban los mercados de factores y las exigencias de modernización, se fue extendiendo la idea de que aquellas estrategias no podían durar más. Por ello, la escala operativa y la tasa de rentabilidad de las mismas habría de obligar desde la mitad del siglo a una tasa de inversión proporcionalmente mucho más intensa que nunca para enfrentar un proceso de modernización. De manera que, a pesar de las estrategias de continua adaptación, los grandes establecimientos, al persistir el contexto de capital escaso y caro, seguramente debieron enfrentar serios desafíos para alcanzar el éxito en el largo plazo.

En definitiva, el comportamiento de los empresarios nos muestra que estos intentaron adaptarse a estrategias racionales de gestión que correspondieran en mayor medida a los contextos en que operaban, de modo que su actitud no habría estado orientada naturalmente por la mera obtención de renta especulativa. Por ello la gestión estuvo acorde con lo esperable en empresarios de acción comprometidos con la transformación del proceso productivo. Lo cual no debe confundirse, como suele hacerse, con la cuestión referente a que estos hombres se transformaron en empresarios "pioneros", ya que la mayor parte de ellos no desarrolló estrategias innovadoras que se adelantaran a los problemas futuros. Por el contrario, actuaron basándose en lo ya conocido y probado con cierto éxito, sobre todo en función de que resultara viable en cuanto a la evolución de los costos de los factores y los cambios en las demandas internacionales; de esta manera ofrecieron soluciones a los sucesivos obstáculos que, en el mediano plazo, se les iban presentando a sus negocios.

ARCHIVOS

AHER Archivo Histórico de Entre Ríos.

APSJ Archivo del Palacio San José.

BIBLIOGRAFÍA

- AMARAL, SAMUEL, *The Rise of Capitalism on the Pampas. The Estancias of Buenos Aires, 1785-1870*, Cambridge-Nueva York-Melbourne, Cambridge University Press, 1998.
- BARBERO, MARÍA y FERNANDO ROCCHI, "Cultura, sociedad, economía y nuevos sujetos de la historia: empresarios y consumidores" en BEATRIZ BRAGONI (comp.), *Microanálisis. Ensayos de historiografía argentina*, Buenos Aires, Prometeo Libros, 2004.
- BARSKY, OSVALDO y JORGE GELMAN, *Historia del agro argentino*, Buenos Aires, Grijalbo-Mondadori, 2001.
- BARSKY, OSVALDO y JULIO DJENDEREDJIAN, *Historia del capitalismo agrario pampeano. La expansión ganadera hasta 1895*, Buenos Aires, Siglo XXI/Universidad Belgrano, 2003.
- BJERG, MARÍA y ANDREA REGUERA (comps.), *Problemas de historia agraria. Nuevos debates y perspectivas de investigación*, Tandil, IEHS-UNCPBA, 1995.
- BOSCH, BEATRIZ, *Urquiza y su tiempo*, Buenos Aires, Eudeba, 1971.
- BROWN, JONATHAN, *Historia socioeconómica de la Argentina, 1776-1860*, Buenos Aires, Instituto Di Tella/Siglo XXI, 2002.
- CASTRO, ANTONIO, *Nueva historia de Urquiza. Industrial, comerciante y ganadero*, Buenos Aires, Imp. Araujo, 1944.
- CHIARAMONTE, JOSÉ C., *Nacionalismo y liberalismo económico en Argentina*, Buenos Aires, Hyspamérica, 1987.
- CORTÉS CONDE, ROBERTO, *El progreso argentino*, Buenos Aires, Sudamericana, 1979.
- , *La historia argentina en el largo plazo (siglos XIX-XX)*, Buenos Aires, Sudamericana, 1994.
- , *La economía argentina en el largo plazo. Siglos XIX y XX*, Buenos Aires, Sudamericana, 1997.
- CUSHNER, NICHOLAS, *Jesuit Ranches and the Agrarian Development of Colonial Argentina, 1650-1767*, Albany, State University of New York Press, 1983.
- DÍAZ ALEJANDRO, CARLOS, *Ensayos sobre la historia económica argentina*, Buenos Aires, Amorrortu, 1975.
- GALLO, EZEQUIEL, *La Pampa gringa. La colonización agrícola en Santa Fe (1870-1985)*, Buenos Aires, Sudamericana, 1983.
- GARAVAGLIA, JUAN CARLOS, "Tres estancias del sur bonaerense en un periodo de 'transición' (1790-1834)" en MARÍA BJERG y ANDREA REGUERA (comps.), *Problemas de la historia agraria. Nuevos debates y perspectivas de investigación*, Tandil, Instituto de Estudios Histórico-Sociales Profesor Juan Carlos Grosso, 1995, pp. 79-123.
- , "Un siglo de estancias en la campaña de Buenos Aires, 1751-1853", *Hispanic American History Review*, vol. 79, núm. 4, 1999, Estados Unidos, pp. 703-734.
- y RAÚL FRADKIN (comps.), *En busca de un tiempo perdido. La economía de Buenos Aires en el país de la abundancia*, Buenos Aires, Prometeo Libros, 2004.

- GARAVAGLIA, JUAN CARLOS y JORGE GELMAN, "Rural History of the Rio de la Plata, 1600-1850: Results of Historiographical Renaissance", *Latin American Research Review*, vol. 30, núm. 3, 1995, Estados Unidos, pp. 75-106.
- , "Mucha tierra y poca gente: un nuevo balance historiográfico de la historia rural platense (1750-1850)", *Historia Agraria*, SEHA, núm. 15, 1998, España, pp. 29-50.
- GELMAN, JORGE, *Campesinos y estancieros. Una región del Río de la Plata a fines de la época colonial*, Buenos Aires, Los Libros del Riel, 1998.
- , "Un gigante con pies de barro. Rosas y los pobladores de la campaña" en GOLDMAN y SALVATORE (comps.), *Caudillos rioplatenses. Nuevas miradas a un viejo problema*, Buenos Aires, Eudeba, 1998, pp. 224-240.
- , "Las condiciones del crecimiento estanciero en Buenos Aires de la primera mitad del siglo XIX. Trabajo, salarios y conflictos en las estancias de Rosas" en GELMAN, GARAVAGLIA y ZEBERIO (comps.), *Expansión capitalista y transformaciones regionales*, Buenos Aires, La Colmena/IEHS, 1999.
- GIBERTI, HORACIO, *Historia económica de la ganadería argentina*, Buenos Aires, Solar, 1954.
- HALPERIN DONGHI, TULLIO, "La expansión ganadera en la campaña de Buenos Aires (1810-1852)", *Desarrollo Económico*, vol. 3, núms. 1 y 2, 1963, Buenos Aires, pp. 57-110.
- , "Una estancia en la campaña de Buenos Aires. Fontezuela, 1753-1809" en ENRIQUE FLORESCANO (comp.), *Haciendas, plantaciones y latifundios en América Latina*, México, Siglo XXI, 1975.
- HORA, ROY, "Terratenientes, industriales y clase dominante en la Argentina: respuesta a una crítica", *Desarrollo Económico*, vol. 41, núm. 161, 2001, Buenos Aires.
- , *Los terratenientes de la Pampa argentina. Una historia social y política 1860-1945*, Buenos Aires, Siglo XXI, 2002.
- IRIGOIN, ALEJANDRA y ROBERTO SCHMIT (eds.), *La desintegración de la economía colonial*, Buenos Aires, Biblos, 2003.
- MACCHI, MANUEL, *El ovino en la Argentina*, Buenos Aires, Macchi, 1974.
- MANDRINI, RAÚL y ANDREA REGUERA (comps.), *Huellas en la tierra. Indios, agricultores y hacendados en la Pampa bonaerense*, Tandil, IEHS, 1993.
- MAYO, CARLOS, *Estancia y sociedad en la Pampa, 1740-1820*, Buenos Aires, Biblos, 1995.
- MIGUEZ, EDUARDO, "El capitalismo y la polilla. Avances en los estudios de la economía y la sociedad rural pampeana, 1740-1850", *Boletín del Instituto de Historia Argentina y Americana Dr. Emilio Ravignani*, tercera serie, núm. 21, 2002, Buenos Aires.
- , "¿Veinte años no es nada? Balance y perspectivas de la producción reciente sobre la gran expansión agraria, 1850-1914" en JORGE GELMAN (comp.), *La historia económica argentina en la encrucijada. Balances y perspectivas*, Buenos Aires, AAHE/Prometeo, 2006.
- ROCCHI, FERNANDO, "En busca del empresario perdido. Los industriales argentinos y la tesis de J. F. Sábato", *Entrepasados*, núm. 10, 1996, Buenos Aires.

- SABATO, HILDA, *Capitalismo y ganadería en Buenos Aires. La fiebre del lanar 1850-1890*, Buenos Aires, Sudamericana, 1989.
- SÁBATO, JORGE, *La clase dominante en la Argentina moderna*, Buenos Aires, CISEA/Grupo Editor de América Latina, 1998.
- , *La Pampa argentina: claves de una frustración*, Buenos Aires, CISEA, 1981.
- SCHMIT, ROBERTO, “Derechos, disciplina y cultura del trabajo rural a mediados del siglo XIX”, *Estudios del Trabajo*, núm. 23, 2002, Buenos Aires.
- , *Ruina y resurrección en tiempos de guerra. Sociedad, economía y poder en el oriente entrerriano, 1810-1852*, Buenos Aires, Prometeo, 2004.
- , “El Río de la Plata entre el mercantilismo y el capitalismo: mercados, comerciantes y medios de pago, 1810-1860” en JORGE GELMAN (comp.), *La historia económica argentina en la encrucijada: balances y perspectivas*, Buenos Aires, Prometeo, 2006.
- y MIGUEL ROSAL, “Las exportaciones del Litoral argentino al puerto de Buenos Aires entre 1783-1850”, *Revista de Historia Económica*, Alianza, año XIII, núm. 3, 1995, Madrid, pp. 581-607.
- , “Política comercial, flujos mercantiles y negocios: Buenos Aires y Montevideo frente al comercio exterior rioplatense en el siglo XIX”, *Revista de Indias*, CSIC, vol. LIX, núm. 215, 1999, España, pp. 91-122.
- , “Del reformismo colonial borbónico al librecomercio, las exportaciones pecuarias del Río de la Plata, 1768-1854”, *Boletín de Historia Argentina y América Dr. E. Ravignani*, FFyL/FCE, núm. 20, 2000, Buenos Aires.
- SCHVARZER, JORGE, “Terratenientes, industriales y clase dominante en el ya antiguo debate sobre el desarrollo argentino”, *Desarrollo Económico*, núm. 161, 2001, Buenos Aires.
- SESTO, CARMEN, *Historia del capitalismo agrario pampeano, t. II, La vanguardia ganadera bonaerense, 1856-1900*, Buenos Aires, Universidad de Belgrano/Siglo XXI Editores, 2005.
- ZEBERIO, BLANCA, “Un mundo rural en cambio” en MARTA BONAUDO (dir.), *Liberalismo, Estado y orden burgués (1852-1880)*, Buenos Aires, Sudamericana, 1999 (Nueva Historia Argentina).
- , “Redes, mercados y empresas familiares en la Pampa argentina” en FERNANDO JUMAR (ed.), *Empresarios y empresa en la historia argentina*, Buenos Aires, UADE, 2002.