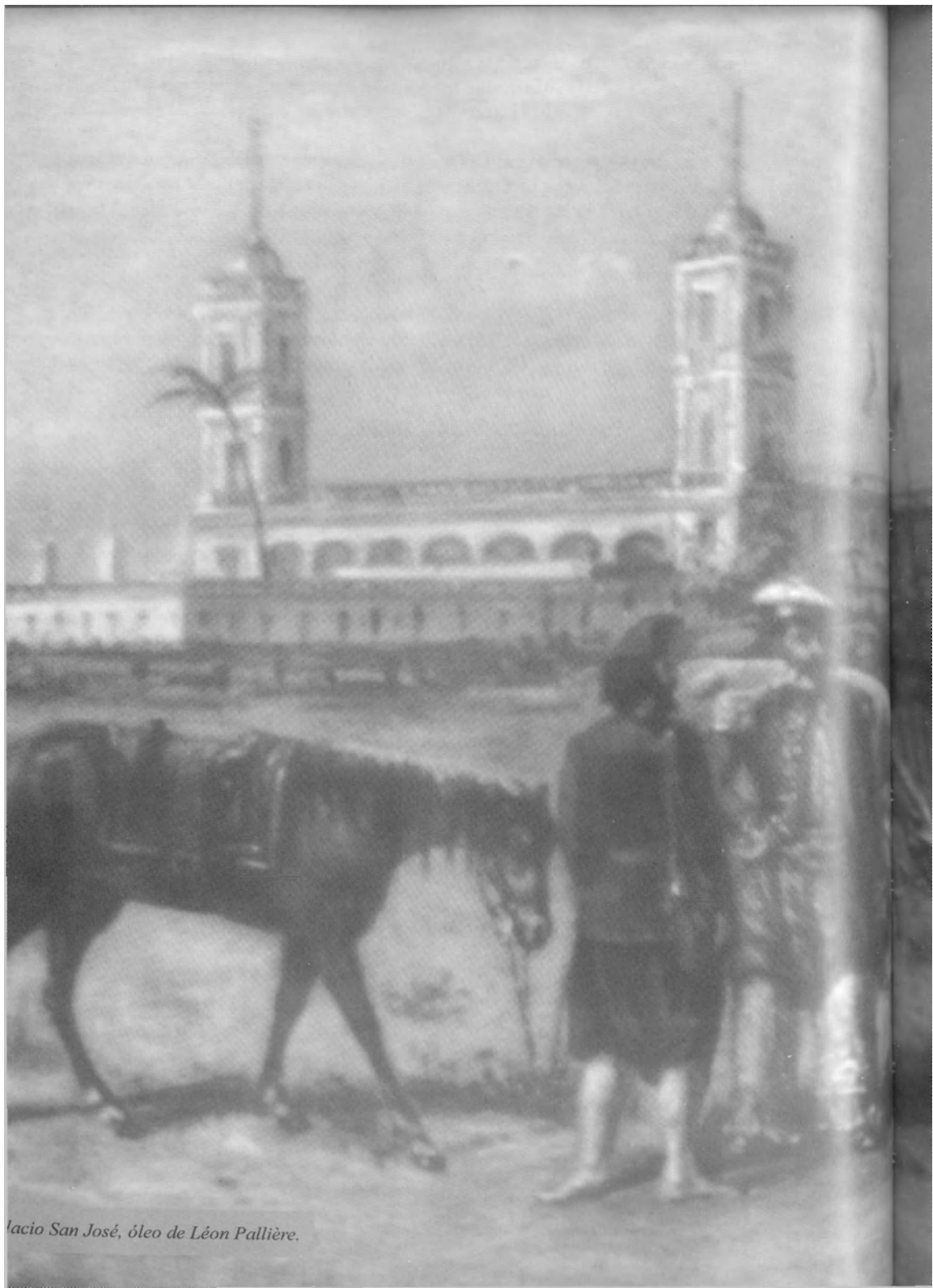


VII



Las burguesías regionales

por SANDRA R. FERNÁNDEZ,
ADRIANA S. PONS
y OSCAR R. VIDELA



Placido San José, óleo de Léon Pallière.



Los espacios regionales argentinos fueron redefinidos en la segunda mitad del siglo XIX, apareciendo como el escenario en donde se desarrollaba un creciente proceso acumulativo, caracterizado por la alta diversificación en inversiones y actividades económicas y especulativas.

Un nuevo grupo social dominante comenzó a consolidarse de manera lenta y sistemática en este mismo período formado por distintos sectores de comerciantes, hacendados y financistas.

Algunos, como en los centros urbanos de trayectoria colonial, consolidados en estas lides; otros, como en las áreas de reciente expansión y crecimiento, noveles y recién llegados, pero con experiencia ganada en sus países de origen o a la fuerza en el territorio nuevo.

La construcción de un modelo de desarrollo centrado en la producción de bienes primarios, en donde la idea de "progreso" privaba, fue el telón de fondo de esta obra. El protagonismo quedó en manos de una burguesía de propios y extraños, que no dudó en desplegar una amplia trama de estrategias de inversión, y en ocupar espacios públicos y

privados que sostuvieran y fomentaran sus intereses particulares.

Las condiciones deseadas por esta burguesía y las condiciones creadas o estimuladas por los estados provinciales y nacional, tanto en su etapa formativa como en su consolidación, obraron en la factura de un tipo de desarrollo económico particular dentro de los distintos espacios regionales.

El conjunto de las actividades económicas de estos grupos se caracterizó por una ductilidad y polivalencia extremas que le permitieron disfrutar hasta el límite los recursos del mercado, ya fueran los mismos estrictamente económicos, ampliamente políticos, simbólicos y relacionales.

La periodización de este proceso tuvo como base la particular coyuntura iniciada con la Confederación y como límite la consolidación en los ochenta del régimen oligárquico. Entre estos dos hitos tanto el proceso de unificación generado en los inicios de los sesenta como la salida de la crisis de 1873 (en algunas provincias la guerra del Paraguay) aparecían como las alternativas específicas que marcaron la dinámica de conformación de las burguesías regionales.

El período que va desde 1850 a 1880 fue más que un prolegómeno de un proceso de fortalecimiento de un orden burgués posterior. Fue vital en sí mismo ya que construyó la tendencia, ratificó el rumbo y consolidó la dirección. El proceso que se abre en la transición a los ochenta será así el producto de una nueva alquimia sobre la base de una estructura previa, sostén indiscutido de un modelo social, económico y político.

Viejos hombres y hombres nuevos

El particular proceso de la economía posindependiente permitió que en líneas generales los antiguos capitales acumulados en la intensa actividad comercial de las últimas décadas coloniales eclipsaran. La aparición de recién llegados, criollos y extranjeros, que se incorporaron a la estructura formal del comercio tradicional, cambió en parte el panorama económico y social. Muchos de ellos, a pocos años de la revolución, se encontraron usufructuando las ventajas de sus nacionalidades, pero más que nada las de una libertad de mercado que comprendían mejor que sus antecesores.

Dentro del marco de esta "libertad" las actividades comerciales

progresaron allí donde los ecos de la guerra civil lo permitió, y especialmente en las provincias donde de manera significativa pudo concretarse la consolidación de un Estado, en particular en su faceta económico-financiera. La ecuación estabilidad política = estabilidad financiera rindió sus frutos preferentemente en provincias como las de Buenos Aires, Corrientes o posteriormente Entre Ríos.

Distintos fueron los mecanismos mediante los cuales los recién llegados buscaron articularse con los representantes del grupo más antiguo. Sin embargo las estrategias familiares fueron las formas más comunes de asociación y relación. El matrimonio por un lado y las firmas colectivas por otro aseguraron durante el período la consecución de una acumulación constante y sistemática de los distintos grupos de comerciantes y productores. La familia representaba en este período más que un crisol de redes sociales; así su funcionalidad en tanto institución económica fue decisiva para la producción de sentido dentro de las redes sociales y los procesos de construcción histórica de la empresa.

Un ejemplo claro de este proceso lo transmite el relato de un heredero de la burguesía del noroeste como Carlos Ibarguren: “Las familias de la alta sociedad de Tucumán y de Salta manteníanse estrechamente unidas por lazos de parentesco y de solidaridad; sus hogares estaban recíprocamente abiertos, y cuando por las vicisitudes de las luchas políticas locales sus miembros emigraban de una a otra provincia, eran acogidos con afecto fraternal. La tradición social que con tanta fuerza imperaba en el norte argentino unía en una gran familia a las de ambas provincias, a los Padilla, los Colombres, los Gallo, los Terán, los Nougués, de Tucumán, con los Uriburu, los Ibarguren, los Cornejo, los Figueroa, los Zuviría, los Usandivaras, los Güemes, de Salta”.¹

Específicamente un miembro de la familia Zuviría —José María— representa un paradigma de ascenso personal. Descendiente de una familia de comerciantes y hacendados salteños de larga trayectoria y profundamente vinculada, tal como afirma Ibarguren, con familias de igual rango y nivel dentro del ámbito regional del noroeste, José María comenzó su ascendente carrera política y profesional en 1852 cuando fue designado encargado del Archivo del

¹ Ibarguren, Carlos, *La historia que he vivido*, Dictio, Buenos Aires, 1977, pág. 30.

Ministerio de Hacienda en Paraná; previamente había estudiado leyes en Bolivia y Buenos Aires, además de haber sido encarcelado por Rosas. En 1853 fue secretario del Congreso General Constituyente de Santa Fe, y por el mismo tiempo era subsecretario del Ministerio de Hacienda y *a posteriori* del Ministerio del Interior de la Confederación. Entre 1854 y 1858 fue diputado por Salta en el Congreso Nacional. A principios de la década del sesenta compartió su cargo de Auditoría de Guerra con la dirección del Banco Nacional y más tarde con la diputación por Santiago del Estero. Enviado como secretario de la embajada argentina en la Santa Sede, a su regreso en 1862 realizó una febril actividad como diputado por Rosario en la Legislatura de Santa Fe, como agente fiscal en Rosario y, como no podría ser de otra manera, como suscriptor de diversos contratos de colonización. En 1863, a partir de la creación del Juzgado Federal en Santa Fe, fue nombrado juez con asiento en Rosario.

José María Zuviría era un miembro de los viejos hombres que explotando relaciones, y asentándose desde su lugar de magistrado y burócrata, articuló una compleja red interprovincial e interregional —que finalmente solidifica en una ciudad de hombres nuevos— resuelta con la regla de oro de los burgueses del período: cargos públicos igual negocios privados.

Las distintas burguesías provinciales conformadas por estos viejos hombres, identificados con su raigambre colonial y consolidados durante el primer período independiente, fueron constantemente mixturados por la agregación persistente de algún que otro extranjero, y de los numerosos viandantes internos, durante las décadas anteriores a Caseros. Sin embargo, en el período abierto por la unificación se le sumaron de manera gradual y sistemática los “hombres nuevos”.

Los hombres nuevos en general fueron inmigrantes que se instalaron de manera inicial en una ciudad, y que pudieron crecer en ella como comerciantes, o bien que pasaron de una a otra en busca de oportunidades estableciendo un eslabonamiento de relaciones comerciales y sociales. Esta condición de inmigrantes no fue excluyente, ya que también migrantes internos fueron capaces de movilizarse dentro del mapa de oportunidades que significaba la construcción de un mercado. La idea de un itinerario alternativo, fluctuante y novedoso, tiene que ver con el avance de la línea de frontera, las propias y particulares expectativas, las condiciones del

mercado y la presencia de un marcado conocimiento “cara a cara” en el que las relaciones sociales anticipaban a las comerciales.

Es así que a la par del crecimiento y la extensión de la campaña, donde por ejemplo el puestero adquiría significación como punta de ocupación y posteriormente de producción, el itinerario de estos “hombres de negocios” también mostraba esta lógica. Ir de ciudad en ciudad, de pueblo en pueblo, de villa en villa, les permitía conocer no sólo el terreno sino las prácticas, y *a posteriori* realizar negocios. La prosperidad y expansión de los mismos posibilitaron su futura radicación en un lugar estable, desde donde organizar su dinastía y su acumulación. En algunas ciudades, Rosario por ejemplo, la “novedad” era un rasgo distintivo e intrínseco. No necesitaban justificarla. Ante la inexistencia de grupos tradicionales propios de la ciudad, las posibilidades de emulación y de cohesión con los mismos no suponían contradicciones. Luego de andar un par de años recorriendo el interior, el español Carlos Casado se instaló en Rosario en 1856, estimulado y apoyado por la comunidad española del lugar, entre ellos el vicecónsul del reino y comerciante respetable: Joaquín Fillol. Por muy poco tiempo



Puerto de Rosario, 1852.

se estableció como dependiente en la casa comercial de otro conacional. Durante los ocho años que van entre 1857 y 1865 montó su propia casa de representaciones de artículos importados, formó parte de estructuras sociales étnicas como la Asociación Española de Socorros Mutuos, e inauguró una práctica que le depararía pingües beneficios: el préstamo prebancario. A partir de 1865 fundó su propio banco —Banco Carlos Casado, 1865/66— y se inició en el negocio inmobiliario a gran escala identificado con la especulación con la tierra urbana y la colonización agrícola. Sobre el fin de la década del setenta coronó su trayectoria con su reingreso a la actividad bancaria, esta vez de la mano del estado provincial santafesino, siendo designado por el Poder Ejecutivo director general de la sociedad anónima Banco Provincial de Santa Fe con el aval de los burgueses rosarinos. A la par de ésta sostuvo otro atrevido desarrollo empresario: controlar una red ferroviaria propia —Ferrocarril del Oeste Santafesino— que permitía llevar al puerto de Rosario la producción de su colonia —La Candelaria—, así como dominar el acopio de esta misma producción y la de buena parte del sur santafesino con su Granero del Rosario.

Por el contrario, en ciudades de pasado colonial activo, tal como los casos de Córdoba, Tucumán, Santa Fe o la propia Buenos Aires, el solapamiento de los grupos tradicionales con los nuevos fue sugerente. La captación, la apertura, la tensión de una jerarquización entre viejos y nuevos fueron algunos de los ingredientes de este proceso histórico correspondiente a los años finales de la Confederación y el inicio del Estado nacional.

En Mendoza un buen ejemplo lo constituyó don Tiburcio Benegas. Había nacido en Rosario, se instaló en Mendoza en 1864 y se casó allí con Lubina Blanco, miembro de una familia de la elite local. Con estrechos lazos en la política nacional, fue gerente del Banco Nacional en Rosario y luego en Mendoza. Fue comerciante, hacendado con tierras en la provincia y en el litoral, propietario molinero, banquero y bodeguero. Elegido diputado provincial, con posterioridad al ochenta fue senador nacional y gobernador en dos ocasiones. Sus vínculos comerciales y familiares lo relacionaron con otros miembros de la oligarquía local como los Civit o los Videla en Mendoza, o los Lynch en Buenos Aires.

Finalmente en áreas de larga tradición colonial pero de escasas oportunidades económicas, estos hombres nuevos fueron más excepcionales, pero no por ello menos exitosos. Jujuy, Ca-

tamarca o Santiago pueden ser ejemplo de esta caracterización.

La enmarañada red de relaciones sociales y comerciales, y la actuación conjunta de viejos y nuevos en toda la gama de negocios probables dentro del período, excluye la consideración de la figura de estos burgueses como individuos singulares, libres y autónomos, situándolos como personajes interdependientes.

Esta interdependencia no se manifestó sólo en sus relaciones sociales y económicas inmediatas sino también en la variabilidad de grados de la misma dentro de la propia dinámica de la familia y de la acumulación del capital, de la estructuración societaria de las empresas y de las relaciones políticas. La interdependencia puesta de manifiesto era jerárquica, evidenciada en las relaciones asimétricas existentes entre ellos. Viejos y nuevos hombres pugnaron por sentarse en la mesa de juego, y de este modo los elementos distintivos no se encontraban dados por la longevidad o la novedad en sí mismos, sino por los mecanismos y estrategias puestos en acción. Tenían elementos comunes como el sostenimiento y la reactivación de circuitos comerciales anteriores en el tiempo, la solidaridad y el emparentamiento progresivo y lucrativo, o la participación metódica y regular dentro de los aparatos administrativos municipales, provinciales y nacionales. Pero también tenían profundas diferencias a la hora de hacer negocios: la audacia para acomodarse a los cambios del mercado, la intrepidez comercial puesta a prueba en la generación de nuevos circuitos, la relación más fluida con el capital extranjero o la construcción de nuevas dinastías que los colocaran en la cúspide de la elite de su región eran algunos de los elementos que los caracterizaban.

FAMILIAS Y EMPRESAS

Las leyes, las formas y la constitución empresarial

Los empresarios regionales habían generado áreas de acción altamente eficientes alrededor de su espacio local. Sus conductas como grupo burgués mantuvieron siempre como unidad de acción a la familia. Familia y empresa, mediadas ambas constantemente por un complejo entramado de relaciones económicas, sociales,

representacionales y políticas, significaron la base expansiva tanto de la acumulación y reproducción económica como de la generación del capital social suficiente para configurar un grupo de poder.

Además de las leyes impuestas por los Estados —provinciales y nacional— existía una práctica comercial que de manera formal y simbólica regulaba el mercado. El comercio y los comerciantes del virreinato amparados en la legislación española habían demostrado su perspicacia profesional. La transfiguración revolucionaria y de la guerra civil les había dado aliento suficiente para mantenerse y crecer por y a pesar de los conflictos políticos.

Los años de la Confederación aparecieron como los constitutivos de un orden económico y político que progresivamente impregnó el desarrollo de las ciudades como puertos exportadores y/o como focos de actividades de intercambio al interior del nuevo Estado. La unificación nacional de 1862, lejos de subvertir este desarrollo, lo alineó bajo otras normas.

La organización del Estado nacional requirió imprescindiblemente de medios para controlar y reglamentar a la sociedad civil. Las reformulaciones del derecho civil y comercial eran algunos de los caminos para la consolidación de esta organización. La Constitución de 1853, disparador formal y legal de este proceso, promovió la reforma de la legislación vigente en todas sus ramas (Parte I, art. 24), concediendo al Congreso la facultad de dictar los Códigos Civil, Comercial, Penal y de Minería (Parte II, art. 67).

La secesión de Buenos Aires alteró los planes de la “organización nacional”, y de este modo tanto la Confederación como el propio estado de Buenos Aires buscaron los medios para darse una legislación acorde a las necesidades políticas y económicas del momento. La “fuerza de los hechos” así como la propia trayectoria histórica de los bandos enfrentados hizo que mientras la Confederación, por dificultades económicas e insolvencia fiscal, postergara los proyectos legales, Buenos Aires se lanzara de lleno a configurar un proyecto de código.

Entre 1856 y 1859, año en el que finalmente se refrendó el “cúmplase, acúsese recibo, comuníquese a quienes corresponda y publíquese”, se proyectó, elaboró (Ministerio de Gobierno) y finalmente sancionó (Legislatura provincial) el Código de Comercio de Buenos Aires. Sin embargo, idéntico debate y necesidad no se habían suscitado respecto de la redacción de un Código Civil,

ello hacía necesario que en el texto del de Comercio se incluyeran preceptos de derecho civil.²

En este contexto las prácticas societarias respondieron a un marco legal pero también a usos extendidos de legislación española (Ordenanzas de Bilbao), heredada de la etapa colonial, que suplía a nivel práctico las ausencias y/o deficiencias de códigos aprobados a nivel legislativo en tanto no contravinieran las disposiciones provinciales y nacionales. Además, bastantes elementos operativos eran provistos por el aprendizaje acelerado de estos sujetos en las lides del comercio de importación-exportación así como por los conocimientos y la práctica adquiridos en sus países de origen dentro del área comercial.

Las disposiciones legales se condensaron en una práctica comercial, que actuó al interior de la organización empresarial en función de dos características básicas: control y limitación en la responsabilidad. Las empresas formadas en este período respondían a distintos tipos de compañía, desde las sociedades individuales hasta las sociedades anónimas; sin embargo, este abanico quedaba reducido por las prácticas. Las sociedades habitualmente elegidas para la configuración empresarial fueron la colectiva, la en comandita simple y la sociedad anónima.

Las firmas colectivas se sucedieron en el tiempo casi de manera consecutiva, a pesar de contar globalmente cada vez con menos capital invertido. Era de suponer que los cambios de posición producidos en el interior del grupo familiar y de amistad permitieron la generación de nuevas compañías en un proceso de solapamiento de las mismas. Estas compañías fueron propias de un período de acumulación de capital, y correlativamente a éstas van surgiendo otras que apuntan a complejizar las formas societarias y los mecanismos de control.

Así la asociación entre madurez económica, los modelos jurídicos impuestos a nivel formal y las improntas normativas de la sociedad, iban a permitir que la empresa familiar y comercial avanzara de manera gradual hacia la sociedad anónima. De este modo se fortalecía en la práctica la convicción entre los empresarios de que la sociedad anónima era la estrategia de organiza-

² El Código de 1858 dividía sus 1.748 artículos en cuatro libros dedicados sucesivamente a las “personas del comercio”, los “contratos de comercio”, los “derechos y obligaciones que resultan de la navegación” y la “insolvencia de los comerciantes”.



Estación de FF.CC., Colonia Ocampo, Santa Fe.

ción empresaria más idónea para las inversiones de riesgo.

Los grandes “negocios nacionales” significaron, para estos burgueses, la posibilidad real de experimentar con la sociedad anónima. La magnitud del capital requerido permitió la articulación de varios “tipos” de patrimonios. Tal vez el ejemplo más extendido de esta clase de inversión haya sido el del ferrocarril, particularmente el Central Argentino. Éste se constituyó en una oportunidad de entamar no sólo los intereses del capital extranjero con las redes empresarias locales, sino fundamentalmente de varias áreas regionales entre sí: desde los terratenientes ganaderos bonaerenses, los “hombres nuevos y viejos” santafesinos, los ganaderos entrerrianos (representado en su paradigma, el general Urquiza), hasta los en ese momento comerciantes-ganaderos mendocinos.

Si bien el ferrocarril fue ese ejemplo emblemático, por cierto que no fue el único. Dentro del área del transporte, particularmente en los primeros años de los cincuenta, el transporte de carga, correspondencia y personas fue otra posibilidad, así como lo fueron también la creación de algunos bancos privados o provincia-

les, la empresa colonizadora en Santa Fe o la inversión agroindustrial en Tucumán.

A pesar de esto la sociedad anónima recién se fortaleció en la Argentina a partir de la instalación más sistemática de compañías extranjeras, en especial las dedicadas a los servicios públicos, durante los años ochenta. En este contexto la decidida apuesta de los burgueses más encumbrados por las sociedades anónimas, tuvo que ver a nivel coyuntural con la crisis de 1890 que les permitió a los “supervivientes” refrendar su posición dentro del mercado y adquirir importancia en el sector, después de la primera consolidación de las firmas de mayor envergadura.

La conformación de las sucesivas firmas con disímil estructura societaria comportó también cambios en los tipos de vínculos establecidos en el diagrama de acción de los empresarios y su entorno. La fundación de contactos y relaciones sociales que sensibilizaron un tipo de solidaridad en el poder y en los manejos del capital social de las redes familiares y de amistad fueron trampolines a partir de los cuales los burgueses lograron diversificarse en términos económicos empresariales y anudar lazos en términos sociales.

El Banco de la Provincia de Santa Fe comienza su labor el 7 de abril de 1874 por iniciativa conjunta entre el Gobierno de la provincia en manos de Don Servando Bayo —quien fundamentó la necesidad de un empréstito externo para lograr los fondos iniciales del capital bancario— y por cuarenta y un vecinos de la región que reunieron otra parte del capital necesario. Esta sociedad mixta entre capitales públicos y privados se organizó bajo la forma de una sociedad anónima por acciones.

El capital de la entidad se compondría de dos millones de pesos fuertes, conformado por veinte mil acciones de cien pesos fuertes cada una, de las cuales diez suscribiría el Gobierno, cuatro mil los proponentes y seis mil se librarían a suscripción pública.

Historia del Banco Provincial de Santa Fe, Gobierno de Santa Fe, Santa Fe, 1987, pág. 95.

La casa familiar

El período constituyó una fase del crecimiento burgués ampliamente dominada por el sector comercial donde el peso de la familia resulta particularmente fuerte, fundacional y funcionalmente. La casa familiar es una estrategia que hunde sus raíces en los orígenes del capitalismo, con una trayectoria histórica vinculada al surgimiento de los circuitos comerciales, la producción agropecuaria, y a partir de la revolución industrial, en la configuración de las primeras casas industriales. Dentro de esta clave y más allá de ciertas particularidades, “los negocios de familia” mantuvieron esta lógica de funcionamiento en los distintos ámbitos regionales argentinos.

La “casa” era el laboratorio del burgués: origen de su riqueza, vitrina para exponer su éxito personal y familiar, por cuanto solía ser simultánea la creación de un nuevo emprendimiento comercial, industrial o financiero con la articulación de relaciones de amistad y familia. La casa de comercio fue el punto de partida para complejizar la base del modelo de acumulación de los grupos burgueses regionales y locales, también era el origen de su riqueza, base de operaciones en torno a la configuración de un círculo de influencias y la síntesis de las mejoras de sus intereses económicos.

Las casas familiares no se visualizan fuera del contexto que significó la implementación de reglas y normas, que obraron dentro del fondo y la forma de la constitución empresarial, así como también de la acción de los burgueses sobre la construcción de la ley. La progresiva transformación de las sociedades colectivas con niveles mínimos o medios de inversión a sociedades como las anónimas puso de manifiesto la propia complejización interna del grupo —burgués—, la particular identidad de la familia como formación económica, y la sistemática consolidación del capitalismo dentro del área.

Las sociedades colectivas familiares pervivieron y sobrevivieron junto a otras formas más “modernas” de asociación (en comandita, en comandita por acciones o anónima); las rupturas fueron débiles en el tiempo, tan graduales como imperceptibles. El origen del capital, tanto de la inversión como del crédito, era en algunos casos incierto y en otros múltiple. Como en un versículo del Génesis la familia era, para estos burgueses, una estructura de

referencia básica, a partir de la cual se desarrollaban las trayectorias individuales y, gracias a ellas, las nuevas redes de relaciones con las que contar. La abrumadora mayoría de las empresas del período se apoyaba en vínculos familiares, tanto de manera exclusiva como de forma parcial. Dadas las características de instalación, las asociaciones más frecuentes eran las realizadas entre hermanos. Era común que los hermanos refundaran la firma familiar luego de la muerte de su progenitor, o aun ante la muerte de alguno de ellos. También en algunos pocos casos aparecía la figura de la madre en la compañía de sus hijos.

Córdoba constituyó un interesante ejemplo del fenómeno de las relaciones parentales/empresariales. En los años cuarenta eran más comunes sociedades más horizontales (hermanos por ejemplo), pero como evidente respuesta a la extensión y acrecentamiento de los negocios de la segunda mitad del siglo, se produjo una tendencia en la que predominaban las sociedades mercantiles verticales (padre-hijos o suegro-yerno). De este modo la tendencia dio cuenta de cómo se reorientaba la estructura familiar en búsqueda de cubrir las mayores necesidades del mercado.



Calle Constitución frente a la Plaza de Córdoba.

Vínculos comerciales y parentales en Córdoba 1850/1880

<i>Pedro E. Funes y Domingo Funes</i>	<i>hermanos</i>	<i>Funes Hnos.</i>
<i>Nilamón de la Lastra e Isauro Lastra</i>	<i>hermanos</i>	<i>Soc. Estancia Monte Grande</i>
<i>Manuel de la Lastra-Mariano Fragueiro</i>	<i>cuñados</i>	
<i>Manuel de la Lastra-Julio Fragueiro</i>	<i>tío-sobrino</i>	
<i>Manuel de la Lastra-Seferino y Nilamón de la Lastra</i>	<i>hijos</i>	<i>Casa Lastra</i>
<i>Manuel de la Lastra-Pedro E. Funes</i>	<i>suegro-yerno</i>	
<i>Gregorio Carrera y Heraclio Carrera</i>	<i>hermanos</i>	<i>Carrera Hnos.</i>
<i>Roque Ferreyra y Juan Ferreyra</i>	<i>hermanos</i>	<i>Ferreyra Hnos.</i>
<i>José V. de Olmos y Victorino Olmos</i>	<i>hermanos</i>	
<i>David Argüello y Pedro Argüello</i>	<i>hermanos</i>	<i>David Argüello y Cía.</i>
<i>Juan Cebreiro y Nicolás Cebreiro</i>	<i>hermanos</i>	<i>Cebreiro Hnos.</i>
<i>Enrique Roqué y León Roqué</i>	<i>hermanos</i>	<i>Roqué Hnos.</i>
<i>José Pío Achaval-Emilio Achával</i>	<i>tío-sobrino</i>	
<i>David Argüello y Luis Argüello</i>	<i>hermanos</i>	<i>Luis Argüello y Cía.</i>
<i>Pedro Ferreyra y Ángel Ferreyra</i>	<i>hermanos</i>	
<i>Antonio y Pastor Garzón-Juan M. Caffèratta</i>	<i>hermanos y cuñado</i>	

Tomado de F. Converso (1993), *La lenta formación de capitales. Familia, comercio y poder en Córdoba 1850-1880*, págs. 15-16.

Este proceso no se restringía a la actividad comercial; en muchas ocasiones a partir de negocios aislados estos empresarios, utilizando estratégicamente tanto alguna que otra innovación tecnológica y/o un criterio audaz y creativo en la dirección de sus casas comerciales, llevaron adelante emprendimientos originales de tipo industrial.

Una familia que resulta significativa en este proceso era la de los Posse de Tucumán³. Descendientes del que fuera el poderoso comerciante de la ciudad a principios del siglo XIX, tres de sus miembros —José, Wenceslao y Juan— llegaron a ser gobernado-

³ Véase capítulo 6: "Las producciones regionales extrapampeanas".

res de la provincia. Dueños de ingenios, por sí mismos —Felipe, Wenceslao, Juan, Emidio, Eustoquio— o en sociedad —Posse Hnos. y Posse y Pondal— impulsaron a partir de la década de 1870 la instalación de maquinaria avanzada con trapiches de acero en sus empresas azucareras. Alentados por la expansión del cultivo de la caña de azúcar a partir de 1855, en parte explicada por la alta rentabilidad del cultivo, expandieron la producción obteniendo elevados márgenes de ganancia, pese a la disminución de la protección aduanera. Los Posse también fueron grandes ganaderos en su provincia natal y sus negocios con bovinos llegaron hasta la provincia de Buenos Aires.

Desde el punto de vista de la familia, dentro del modo tradicional de la compañía, propietarios, directores y familia eran una sola cosa y sostenían sus intereses en virtud de la sucesión. La firma familiar seguía las pautas de la familia usual de clase alta pero empezaba a adoptar ciertas innovaciones en lo que se refería a la administración del capital. El capital de las empresas de familia y de amigos, incluso cuando estaba limitado por una autocapitalización, había ido creciendo.

La natural reproducción biológica significaba que los hijos podían ser directores y competir por el control. La incertidumbre en las coyunturas de crisis de la economía argentina iba a favorecer a este tipo de sociedades que pudieran proteger los bienes personales de cada uno de los miembros y en muchos casos significó el despegue de aquéllas. De este modo si los vínculos familiares fueron signos de permanencia, como respuesta a la amenaza disgregadora de la nueva movilidad y como elemento estratégico de solidaridad y respuesta a las posibles crisis coyunturales, en las grandes ciudades pampeanas sobre todo, dadas sus características de sociedades profundamente transformadas ya por el fenómeno de la inmigración, las redes de familia fueron complementadas o en algunos casos reemplazadas por fenómenos de identidad étnica, compadrazgo y amistad.

Esta situación era más evidente en el caso rosarino, porque la mayoría de los burgueses de esa ciudad tenía una procedencia foránea, de modo que la fundación de las primeras compañías fue simultánea a la de su grupo familiar. En esta lógica, pocos se relacionaron a través de matrimonios en esta primera etapa. La identidad étnica de los “socios fundadores” marcada por la inmigración mantuvo su articulación ultramarina: si se debía buscar esposa, se

la debía buscar en el “viejo pueblo” o ciudad: el corazón y las relaciones estaban en Europa. La segunda generación se pudo vincular de manera más orgánica con sus propios pares rosarinos, aunque la fortaleza de la tradición e identidad continuó liderando las elecciones matrimoniales. La tercera generación, ya sobre finales del siglo, sucumbió más a los encantos de la ciudad y a sus espacios más organizados de sociabilidad para ambos sexos: comenzaron a casarse entre sí.

Los ejemplos de la función que cumplían las relaciones primarias, tanto familiares como “paisanas”, en las organizaciones empresariales fueron múltiples. Santiago Pinasco, oriundo de Lavagna (Liguria, Italia), había arribado a la ciudad a mediados del siglo XIX. Sus actividades iniciales se relacionaban con el comercio de cabotaje siguiendo el eje fluvial del Paraná y desde 1858 invirtió parte de su capital en un almacén naval marcando los cimientos de la firma Santiago Pinasco y Compañía. A fines de la década del sesenta estableció una casa de exportación en Génova, y sus hijos Luis y Santiago quedaron a cargo de la firma en la ciudad. En la década del ochenta extendieron sus negocios de importación-exportación hacia el rubro de tierras. Fueron la cabeza visible de una red más amplia de connacionales entre los que se encontraban los Castagnino, de los cuales eran primos y por muchos años socios comerciales. También estaban asociados a otras familias italianas como los Copello o los Queirolo. Este grupo de comerciantes italianos, encabezado por Santiago Pinasco, padre primero e hijo después, tuvo una decisiva participación en cada una de las distintas instituciones étnicas italianas locales, formando un establishment permanente con cierta rotación y movilidad entre sus integrantes.

Un océano los separaba de la vieja familia, tal como había separado a los comerciantes españoles coloniales. Además, ya que no había registro de aristocracias a las cuales emular y seducir, las novedades en el funcionamiento de estas burguesías estribaban en la ciudad, en su condición de notables, en la falta de necesidad de asegurar una trayectoria aristocrática, y en algunos casos hasta de viejo cuño (colonial o posrevolucionaria). Sus propias estrategias corporativas no hicieron más que refrendar este convencimiento. Sus prácticas societarias evidenciaron que a partir de un marco legal existía una experiencia individual y colectiva, autóctona y transoceánica.

El fenómeno del compadrazgo pervivía, continuaba y se multi-

plicaba; no fue sólo típico de una clase social sino que se manifestó de manera diversa en todos los estratos. Adquirió particularidades étnicas y distintas coberturas, ya que en esencia funcionó casi como una institución para los grupos de ascendencia practicante católica: los padrinos de bautismo se convertían así no sólo en los atentos tutores de las enseñanzas evangélicas, sino en las figuras alternativas a los propios progenitores, o como familia extensa sustitutiva que resguardara los lazos afectivos, solidarios y por supuesto económicos. Además, aparecían las “amistades” representadas por los paisanos y los nuevos amigos, que resignificaban la idea de familia, haciéndola extensa y permeable. Las redes de amistad acompañaban el proceso, no todos eran comerciantes, financistas o industriales, aparecen los “profesionales”, tanto los propios —los que se generaron a partir de una cuidada educación liberal o técnica— como los otros: los gerentes, eficientes administradores de las empresas extranjeras, que competían, lideraban o compartían el mercado junto con las locales.

Al son de la consolidación del capitalismo, los burgueses dejaron de ser sujetos individuales que operaban en conjunto para convertirse en burguesía.

Capitales extranjeros y empresas

El modelo de la casa familiar como eje articulador de las actividades de las burguesías regionales, tan eficaz en el pasado y también en la coyuntura, convivió con la presencia ascendente de empresas e inversionistas que explicitaban el vínculo creciente entre el mercado mundial y nuestro mercado nacional en formación. Capitales y capitalistas extranjeros fueron también actores principales en la constitución de un orden burgués en la Argentina particularmente a partir de dos áreas de inversión: empréstitos y ferrocarriles.

Uno de los principales ciclos de inversión extranjera hacia nuestro país ocurrió entre los años 1862-1875, siguiendo la tendencia de exportaciones de capitales en el mundo. La reunificación del país, la renegociación del empréstito Baring, así como las garantías estatales ofrecidas a los oferentes externos en los contratos ferrocarrileros, abrieron un conjunto de nuevas motivaciones y expectativas que impulsaron la llegada cada vez más masiva de estos capitales.

El mercado financiero internacional fue, entonces, una importante fuente de los recursos movilizados en operaciones internas, sobre todo para aquellas que necesitaban una fuerte dosis de capital inicial. Estado, capitalistas privados nacionales e inversiones externas configuraron el trípode principal de financiamiento y puesta en producción del proceso de capitalización abierto. La constitución de una masa considerable de capitales disponibles para inversiones externas, siempre a la búsqueda de mayores tasas de ganancias, se organizaba en las principales ciudades europeas a partir de grandes bancos o intermediarios reconocidos que ponían en la escena financiera títulos o valores mobiliarios de determinados países que resultaban atractivos para los ahorristas.

Una vez establecido un primer eslabón comercial, y luego de ratificar las garantías ofrecidas y también las posibles ganancias y riesgos, los mercados financieros internacionales resolvían y decidían sus inversiones de diversos modos: una de las principales del período las constituían los empréstitos hacia los estados, otra fue la forma directa abriendo sucursales en los nuevos países, una tercera era la adquisición de propiedades, bienes que eran administrados por otros, y finalmente otra opción muy utilizada fue mediante concesionarios o representantes que actuaban como nexos y gerentes de estos recursos y compañías.

La importancia creciente de las operaciones requería la atracción no sólo de grandes ahorristas, sino también del aporte de dinero de una amplia capa de medianos y aun pequeños que compraban sus títulos en el mercado financiero a través de bancos o corredores de bolsa que actuaban en las ciudades de los países centrales, siendo Londres la city financiera por excelencia de aquellos años. En nuestro país, diversos grupos financieros recorrían las distintas regiones en búsqueda de oportunidades de lucro, dependiendo la mayor o menor intensidad de éstas tanto de las posibilidades económicas de cada lugar, de la reorientación en sus rubros económicos, de la capacidad de crecimiento y expansión de esos mercados, como también de los móviles políticos que se expresaban a partir de posibles contactos personales con el poder público. En este sentido fueron los capitalistas ingleses los que más y mejor supieron extender sus negocios e inversiones, desde los más puramente comerciales en los primeros años de la independencia hacia rubros más específicamente financieros para este período.

El segmento de inversión por excelencia, juntamente con el empréstito público, lo cubría el ferrocarril.

Así, en Buenos Aires el Norte fue construido entre 1862/64 por la compañía inglesa Murray & Croskey; el Grand Sud se realizó en 1865 por Petto & Betts; en 1872 el Buenos Aires y Ensenada se hizo por los mismos contratistas que anteriormente habían realizado el Central Argentino, Brassey, Wythes & Wheelright, que para 1872 habían hecho una inversión total de dos millones. Por otra parte el Este Argentino, que recorría de Concordia a Caseros por la provincia entrerriana, fue construido por otra firma londinense.



*Guillermo Wheelright,
litografía de H. Meyer.*

También las compañías de tierras fueron un atractivo destino para estos capitales. Un ejemplo del funcionamiento y la importancia que adquirieron estas empresas fue la Argentine Land Investment Co. Ltd., sucesora de la Compañía de Tierras del Ferrocarril Central Argentino. Instalada desde 1867, fue la heredera del gran negocio de la revalorización de la tierra en las provincias pampeanas a partir del impacto del ferrocarril en la región, cuando éste unió primeramente a Rosario con Córdoba y posteriormente se extendió hasta Buenos Aires. Con respecto a la capacidad de financiación hacia el propio Estado, éste estuvo sometido al influjo de pocas compañías internacionales. Hasta mediados del siglo XIX sólo actuaba un reducido número de firmas europeas, Merchant Banks de Londres, Haute Banque de París, la Baring Brothers, Murrieta. En cambio, los grupos alemanes, al no contar con contactos directos, tuvieron que tener empresas intermediarias como Bemberg, Mallmann y Tornquist.

Por lo general este tipo de compañías dependía de casas centrales que tenían en sus manos la administración, la ejecución y el control de los negocios. No cabe duda de que, dados los índices de capitales invertidos por estas empresas, las mismas tuvieron una

mayor capacidad para emprender los proyectos más ambiciosos, y en esta clave actuaron como dinamizadoras del modelo de acumulación al tiempo que lograban imponer determinadas tendencias y límites a esa expansión.

Las relaciones entre capitales y capitalistas extranjeros, los burgueses locales y el Estado no fueron unívocas. Existieron formas reales de integración entre capitales de diversos orígenes como las sustentadas en las sociedades anónimas, en aquellos emprendimientos que tenían un elevado índice de riesgo, donde los Estados (provinciales y el nacional) se sumaron como reaseguro y respaldo del proceso, y de las ganancias; práctica que además era alentada por la propia dinámica internacional del capitalismo. En este sentido se registraron entre estos actores instancias de subordinación: los ferrocarriles fueron una prueba de un tipo de operatoria donde se dio un desplazamiento del capital público al privado y de capital nacional hacia el extranjero, pues este tipo de empresa necesitaba de grandes magnitudes de capital, largos plazos en su maduración y por lo tanto sólo era asequible para una vocación de inversión privada externa o bien para el Estado, que en nuestro caso particular sólo actuó como gestor empresarial en los momentos iniciales del proceso.

En los períodos de crisis, como la de 1873, por ejemplo, es notorio otro tipo de relaciones: las competitivas. Esta dinámica puede observarse en las acaloradas discusiones parlamentarias, a favor de ciertos niveles de proteccionismo para el capital local o bien en la dura disputa entre capitales extranjeros y burgueses locales, como lo demuestra la fuerte resistencia de burgueses de Santa Fe ante el Banco Londres por el control del circulante en la plaza de Rosario. Sin embargo, más allá de embates, competencias y/o cooperación, todos los burgueses, propios y extraños, pudieron comer del pastel de la boda de la Argentina moderna.

LAS ACTIVIDADES BURGUESAS

Los negocios de la ciudad

Las actividades de los burgueses fueron distintas de acuerdo al escenario local, regional, provincial o nacional dentro del cual se

desarrollaron, a la vez que fueron incorporando mayor complejidad y dinamismo con el paso de los años. Pese a la heterogeneidad en tiempo y espacio, la constitución de un orden burgués trajo la consolidación de importantes procesos de urbanización, donde se fue configurando una variada gama de funciones económicas. A partir de éstas, la ciudad adquiría cada vez más un perfil específico y mayor autonomía respecto a la campaña, al tiempo que ambas unieron sus destinos recíprocamente: el burgués las transitaba y unificaba.

Desde mediados del siglo XIX se aceleraron los ritmos de crecimiento poblacional en los centros urbanos; esta tendencia se hizo más marcada en las urbes de la pampa húmeda tanto por los procesos de migraciones internas como por el aporte de la inmigración. El rol cada vez más significativo de las ciudades como espacios del capital comercial y también financiero, las ponía en el centro de la red de intermediación entre diferentes mercados: locales, regionales e internacional. La creciente actividad comercial, como parte del proceso de jerarquización de centros urbanos (Rosario, Concepción del Uruguay) o de reformulación en otros (Córdoba, Tucumán, Salta), proporcionaba prosperidad a muchos de sus habitantes, en tanto también promovía nuevos horizontes empresariales.

La profundización de los procesos de mercantilización inducía y provocaba la adopción de conductas nuevas en todos los habitantes del lugar, pues debían asumir un abanico de posibilidades laborales más definidas acordes a este movimiento de creciente división y especialización social, en términos de consumidores, trabajadores, propietarios, comerciantes, etc. De este modo se conformaba un entramado de relaciones cada vez más universales que tenderán a formalizarse e institucionalizarse.

La ciudad ofrecía un conjunto de actividades y negocios: procesos de intermediación, financiamiento, elaboración y transformación de la materia prima; así como también su propia construcción como espacio social y productivo (puertos, ferrocarril, estaciones, talleres, diagramación de sus calles, espacios públicos, casas, y suministros de servicios públicos, etc.).

Estos burgueses, a partir del establecimiento reciente o mediante una reconversión de parte de sus actividades, emergían como propietarios, representantes o aun empleados de casas mayoristas tanto nacionales como extranjeras, o como activos cuentapropis-

Mendoza a fines de los años sesenta

"El aspecto general de la ciudad es animado y pintoresco. La inmigración chilena y europea, unida a la población nacional, trabajan activamente por embellecerla, construyendo a competencia los edificios que destinan para habitaciones o negocios.

El gran número de coches y de carros que circulan incesantemente demuestra a primera vista la importancia del comercio de Mendoza, que cuenta ya con varios bancos sólidamente establecidos y radicados.

El conjunto de la ciudad es digno de admiración. Las gentes que la habitan pertenecen a todos los países y han introducido en ella sus costumbres domésticas y sus construcciones nacionales.

La nueva población [edificada luego del terremoto de 1861] ostenta sus álamos de anchas hojas, sus huertos de naranjos, nogales, almendros y avellanas y sus jardines cubiertos de flores, al pie de los cimientos removidos, de las torres derribadas, de las columnas rotas y de los arcos destrozados de la antigua Mendoza."

Santiago Estrada, *Apuntes de viaje. Del Plata a los Andes. Del Mar Pacífico al Mar Atlántico*, Imprenta del Ferrocarril, Santiago de Chile, 1872, págs. 121-122.

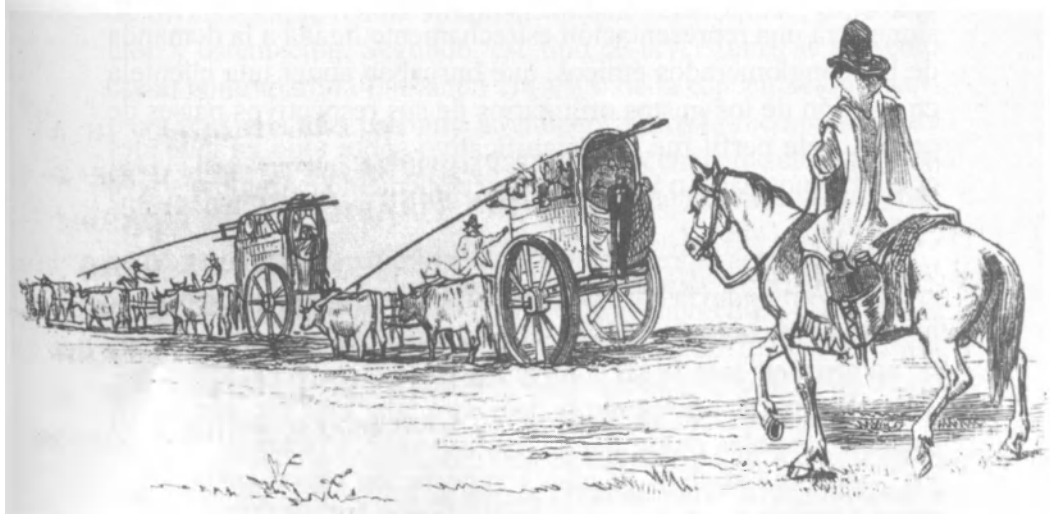
tas o gerentes de bancos, consignatarios de mercaderías, etc. De esta manera se establecían una serie de profesiones que juntamente con las llamadas liberales atendían progresivamente las necesidades ascendentes del mercado en construcción. Las funciones más típicamente urbanas, como aquéllas relacionadas con los procesos de circulación y rotación del capital, contenían un conjunto de profesiones que se cristalizaban en dos circuitos que funcionaban como ejes de la articulación: los comerciales y los financieros.

Mientras el primero de ellos funcionaba sobre la base de tres arquetipos: los almacenes, las agencias y las casas, el segundo lo hizo a partir de los bancos, las agencias de cambio y seguro, y de las solapadas instancias de crédito prebancario indisolublemente ligadas al primer circuito. Esta mayor especialización de roles no implicó necesariamente disociación absoluta entre estos canales pues en más de una ocasión el mismo sujeto o grupos de sujetos operaba en ambos niveles.

Los almacenes configuraron un importante rubro que funciona-

ba como nexo hacia el mercado interno. Muchos de éstos animaban la vida de importantes ciudades (almacenes mayoristas) y también en el interior provincial (almacenes de ramos generales); ambos funcionaban como verdaderos transmisores del sistema de comercialización. En su calidad de terminales transitorias eran receptoras y expendedoras de bienes de diversos orígenes, tanto primarios como procesados. Se relacionaban fuertemente con otro eslabón superior de esta cadena mercantil como las casas importadoras, y en muchas ocasiones también podían funcionar como las viejas pulperías habilitando créditos menores y a corto plazo que, reactualizados de manera constante, oxigenaban un segmento importante del mercado en los bordes de una cadena de circulación de capital y mercancías.

Más complejas en su uso y operatoria eran las agencias y las casas importadoras y exportadoras. Las agencias en un gran número se vincularon con las distintas instancias de transporte terrestre, fluvial y marítimo. Su funcionamiento crecía en densidad conforme se avanzaba en el período y evolucionaban los medios tecnológicos relativos al transporte y la comunicación. En esta clave, en los años ochenta se fueron relacionando más fluidamente con el que iba a ser el medio de comunicación terrestre por excelencia: el ferrocarril. Si este rubro inicialmente concentró a capitales (nativos o extranjeros) del lugar, como carreros o expertos en



Carretas tucumanas, 1852, grabado de Parish.

navegación en ríos, etc., con el avance del modelo agroexportador, el ingreso de capitales externos y sobre todo de origen británico fue abrumador.

Las casas de importación y exportación eran los emprendimientos empresariales de mayor envergadura económica para los grupos locales, sólo asequibles para aquellos que contaban con capitales suficientes para organizar la travesía, a partir de representantes en el exterior, o bien a partir de contactos directos con comerciantes y/o productores europeos.

El comercio mayorista de distribución de bienes, claramente vinculado a la importación, se convertía por un lado en un importante recolector de la significativa renta agraria, pero también a su vez fue el origen de la inversión de capitales en nuevas áreas o en nuevos procesos de producción.

En la mayoría de los casos la estructura empresarial estaba asentada en uno o varios sujetos que en forma de representantes recorrían las aldeas, pueblos y ciudades. Los “representantes”, las “representaciones”, eran un eslabón de singular valor entre los circuitos de comercialización interna y el mercado internacional. A veces esta “representación” era específica de una sola compañía, pero en la mayoría de los casos eran los “pies andantes” de diversas empresas que surtían un mercado en función de alguna tipología: en un determinado rubro, por ejemplo el de vinos, importaban vinos extranjeros de diversos orígenes, a la vez que vendían y revendían aguardiente de producción local. En otras ocasiones era una representación estrechamente ligada a la demanda de los conglomerados étnicos, que buscaban atraer una clientela en función de los gustos originarios de sus respectivos países de origen. Este perfil fue más significativo sobre todo en ciudades como Buenos Aires o Rosario donde el elemento extranjero era ya masivo.

El rol de estos representantes en la jerarquización interna de las empresas era todavía bastante laxo. Al depender, en la mayoría de los casos, de casas centrales instaladas en las grandes urbes, cuando no directamente de las compañías asentadas en el exterior, gozaban de un grado importante de autonomía. Éste fue uno de los espacios posibles desde donde, tanto hombres “nuevos” y “viejos”, así como algunos de menor expectación social, podían empezar a construir un camino de acumulación aprovechando el conocimiento del mercado que les daba esta experiencia empresa-

rial. En este proceso los límites entre empresa de capitales extranjeros o empresa de extranjeros no siempre fueron claramente reconocibles, y en muchas situaciones fueron las plataformas desde donde no sólo se constituían nuevos emprendimientos económicos, sino capitalistas.

La posibilidad de vincularse con el mercado internacional implicaba también regular en cierta forma el ingreso y egreso de mercaderías, en cantidad, calidad y precios, ajustando de manera rítmica la realización del capital, además de absorber importantes ganancias que les permitían a los favorecidos un crecimiento sin parangón en el período.

La mercantilización de la ciudad

La acumulación inmobiliaria urbana se presentó en dos registros: por un lado la capitalización puesta de manifiesto en el juego especulativo de compras y ventas de tierras periféricas urbanas y rurales lindantes; y por otro la propia localización de estos espacios como configurativos de la naturaleza social de la propiedad. Ahora bien, la inversión que los burgueses canalizaron hacia este sector estuvo también determinada por las nuevas actividades económicas en que se encontraban inmersos y por el estatus alcanzado. Primero, la adquisición de bienes inmuebles constituyó un área de inversión que reunía simultáneamente rentabilidad, especulación y ostentación. Segundo, ese tipo de inversiones se presentó como contrapartida limitando el riesgo de la especulación financiera que, a la vez, permitió en muchos casos la reconversión de las viejas actividades empresarias. Esta tendencia fue aun más acusada cuando la crisis de los setenta convirtió a las tierras urbanas en un bien-refugio determinante.

En este contexto, durante el período, el crecimiento de la demanda de tierra urbana fue sostenido, especialmente a partir de los últimos años de la década del sesenta, como resultado de la dinamización de las actividades mercantiles (tanto internas como de importación/exportación) y de la recepción de una cada vez mayor cantidad de población. Uno de los mecanismos más utilizados tanto para las ventas de tierras urbanas como de productos era el remate público. Las casas de remate no fueron muchas y por lo general tenían un perfil profesional con una cierta continuidad en

"Sólo faltan ocho días para que se juegue esta importante rifa y los billetes se agotan. ¿Quién será el tacaño que no gaste dos patacones para adquirir un predio?"

La Capital, Rosario, 19 de febrero de 1870.

"¡Ricos lotes de Porvenir. Alerta especuladores!"

La Capital, Rosario, 13 de julio de 1879.

el tiempo y que dio origen a importantes fortunas familiares que luego pudieron extenderse hacia otros rubros.

De este modo la tierra urbana cumplía con las expectativas empresariales: la especulación que implicaba la puesta en venta de importantes cantidades de lotes en las ciudades también era un derivado de la facilidad de venta que éstos tenían a corto plazo. Tanto era así que era bastante común encontrar en escrituras de época la posibilidad de readquisición del bien en un futuro no muy lejano; en otras palabras la retroventa era una figura que aseguraba disponibilidad de dinero en un primer momento, y en un plazo determinado, volver a sustan-

Los burgueses tucumanos y sus casas elegantes en 1872

"EDIFICIOS PARTICULARES. Los más sobresalientes son: La casa habitación de D. Juan Manuel Méndez, de dos pisos espaciosa y elegante, con un magnífico mirador. Su arquitectura es de orden jónico en su exterior y es decorativa con muy buen gusto. La de D. Felipe Posse, de un piso, con dos grandes patios, el primero de ellos octógono, rodeados ambos de elegantes galerías de columnas esbeltas. Tiene doble galería en la comunicación de los patios y en su entrada principal, pudiéndose registrar desde la puerta hasta su extremo que está ocupado por un lindo jardín cultivado con gusto y ordenado con esmero."

Arsenio Granillo, Provincia de Tucumán. Serie de artículos descriptivos y noticiosos, Tucumán, 1947.

ciar la compra para readquirir otra vez el mismo bien.

El ascenso de las burguesías coadyuvó a acentuar la índole social de la propiedad, por cuanto su consolidación como grupo dominante implicaba la necesidad de mayor bienestar y comodidad en la vivienda y en el trazado urbano. Bienestar que por otro lado trajo aparejado pingües negocios para este mismo sector, ya que de la mano de la “nueva ciudad” comenzaban a operar muy rentablemente casas de importación exclusivamente dedicadas a proveer material de construcción (cemento, vigas de hierro, columnas, mampostería, etc.) y otras muchas empresas sucedáneas, desde la fabricación de ladrillos hasta las carpinterías. Pero también los iba a tener como coprotagonistas en el proceso de modernización de sus espacios urbanos locales al convertirse en impulsores e inversores del gran negocio de los “servicios públicos” a partir de sus labores como funcionarios o miembros del Ejecutivo y Legislativo municipales.

El valor del suelo urbano no se daba por la capitalización de este elemento sino, sobre todo, por la localización que el terreno y el posterior alojamiento tenían dentro de las distintas ciudades. La oficialización del trazado urbano, realizado en casi todas ellas durante los años sesenta, permitió la incidencia de las autoridades políticas municipales en la estructuración, saneamiento, control y prospección del ejido ciudadano. Por otro lado la falta de una industrialización manchesteriana definió en las ciudades argentinas un tipo de reforma urbana que en principio, durante el período 1850-80, no se basó en los problemas de hábitat de las clases obreras, sino en la expansión burguesa sobre el espacio.

Sin embargo, la justificación de estos cambios adoptó casi siempre el recurso del higienismo. La obsesión por la higiene, planteada especialmente a partir de las grandes epidemias de cólera de la década del sesenta y ratificada por la de fiebre amarilla de 1871, tuvo su expresión en las medidas encaminadas a la salubridad del agua, la inspección de alimentos, la desinfección, etc. Ahora bien, detrás de todo esto había un problema político y económico: el deterioro social y la instalación progresiva y cada vez más abundante de población (migrante y/o inmigrantes) en las ciudades (singularmente en las pampeanas) iba a tener su correlato estricto en la necesidad de ejercer un control más efectivo sobre una sociedad que comenzaba a desbordarse.

Especulación, construcción y control fueron los elementos prin-

La epidemia de 1871 en Buenos Aires

“En esos años Buenos Aires carecía de obras de salubridad de los afirmados que hoy tiene; las calles y los terrenos bajos se rellenaban con las basuras, las construcciones no tenían higiene, los conventillos eran focos de infección, las aguas del Riachuelo estaban contaminadas con los residuos de los saladeros situados en sus dos orillas, el servicio de aguas corrientes era casi nulo, la población bebía el agua de los pozos de la primera napa contaminado de materias orgánicas, lo mismo que los aljibes que contenían las aguas pluviales. Los mercados, los saladeros, los corrales, etc., todos eran focos de inmundicia que favorecía el desarrollo de la epidemia.”

Manuel Bilbao, *Tradiciones y recuerdos*, Talleres Gráficos Ferrari Hnos., Buenos Aires, 1894, pág. 242.

cipales que condensaron las prácticas de los burgueses argentinos de la etapa. Burgueses, que como su propio nombre lo indica, harían de las ciudades el escenario mejor y obvio de su protagonismo decimonónico.

El espacio rural: la tierra y los negocios

El modelo de desarrollo económico en ciernes tenía como protagonista principal a las fértiles tierras de la llanura pampeana. En este singular panorama tuvo suma importancia el ámbito rural. De allí que la afirmación de la propiedad en la campaña, el disciplinamiento de la mano de obra rural, y la orientación y ratificación de las actividades agrícolas o ganaderas extensivas (bovinas y ovinas) o en algunos casos particulares tácticas agroindustriales, fueron también las características resolutivas y de identificación de los grupos burgueses regionales durante este período.

El fuerte comportamiento comercial y especulativo de la mayor parte de los sectores líderes de las burguesías regionales no ocultaba una de las características principales de éstas, su condición de grandes propietarios territoriales. Fuera que la poseyeran previamente o que la adquirieran por esos años, fue evidente que el “ne-

gocio” de tierra hizo del mercado inmobiliario uno de los más dinámicos en todas las regiones. La coyuntura las revalorizaba crecientemente a partir de las posibilidades de expansión que se le otorgaban para su producción, fundamentalmente ganadera (el cereal todavía supone mayores riesgos para esos años), como también por las muy amplias posibilidades especulativas que abría.

Las actividades desarrolladas por estas burguesías eran múltiples, pero evidentemente la propiedad de la tierra se había transformado en un requisito fundamental para que estos sectores sociales desarrollaran sus negocios comerciales y financieros. La inversión inmobiliaria tenía una función estratégica: no sólo en tanto y en cuanto durante todo el siglo XIX dicha propiedad fue habitualmente una forma de inversión económicamente conveniente en el ámbito del mercado, sino porque además lo era por motivos de índole más general ligados a su propia naturaleza social.

Los burgueses compraban la tierra como inversión propiamente dicha o como bien-alcancía, como exigencia familiar o como fuente de extracción de renta, como medio para reforzar su propio prestigio, como confirmación de un ascenso social o como instrumento para reconvertir capitales en las fases de crisis del sector comercial; por lo tanto la adquisición más lujosa, costosa y simbólica podía ser fuente de renta o una buena inversión, al tiempo que la innovación tecnológica podía convertirse en un símbolo de prestigio social. Además, las adquisiciones de este tipo no implicaban cambios dentro de sus posiciones y funciones, sino que adquirirían

“En esta ciudad de Rosario de Santa Fe a seis días del mes de Agosto de 1856...en el presente instrumento público en la vía y forma que me haga lugar en derecho, otorga y señala y da en venta formal y enajenación perpetua a Don Domingo Saa Pereyra del mismo vecindario, un terreno de pastoreo de la propiedad de sus ponderantes, situado en el Arroyo del Sauce de este Departamento la que se compone de 15 cuerdas de frente y de dos leguas de fondo, y linda por el Norte con los Lencinas, por el naciente con sus comitentes, y por el poniente por el comprador...”

Archivo del Colegio de Escribanos de Rosario, Protocolo del Escribano Narciso Baños, años 1856-57.

significado en la lógica completa de su movilidad económica, espacial y social.

Las estrategias ante el negocio de la tierra tenían sus particularidades, así como sus puntos en común. El proceso más generalizado, en todos los ámbitos regionales, fue sin duda el de apropiación y concentración de grandes extensiones de tierra en manos de grupos burgueses locales. En casi todas las provincias, aunque más visiblemente en las pampeanas, se produjeron avances significativos sobre las fronteras o la consolidación de espacios que hasta ese momento no estaban plenamente ocupados. Este proceso se tradujo en la disponibilidad de una masa de tierra que rápidamente fue colocada en el mercado por los Estados para paliar sus penurias económicas. La circunstancia fue la oportunidad para que estos grupos consolidaran su dominio sobre las nuevas tierras, aprovechando su profunda interpenetración en el poder político y su disponibilidad de capital.

El proceso de apropiación terrateniente no supuso que el mercado quedara inmovilizado por el dominio de estos grandes propietarios. La constante incorporación de tierras ocurrida en esos años así como el propio comportamiento empresarial de estos sujetos hizo que a partir de la propiedad terrateniente se complementaran desde la clásica especulación hasta la profundización de las actividades productivas, como también la implementación de prácticas que supusieron la subdivisión de la tierra.

La división de la tierra y la entrega en propiedad a medianos propietarios, según el modelo tan anhelado por Sarmiento y casi toda la elite letrada previa, no estuvo ausente del proceso, funda-

Familias que poseían más de 10.000 ha en dieciséis partidos de la provincia de Buenos Aires, al norte del Salado

	<i>Nº de familias</i>	<i>% sobre total</i>	<i>Nº de hectáreas</i>	<i>% sobre total</i>
1836	49	19,30	1.015.255	56,48
1864	51	7,10	1.004.643	41,73
1890	44	3,59	875.157	36,55

Tomado de H. Sabato (1989), *Capitalismo y ganadería en Buenos Aires*, pág. 71.

mentalmente en las tierras nuevas que se abrían a la explotación. Es más, en gran medida la práctica fue bastante extendida durante buena parte de esos años y constituyó la base de una diversificación del mapa social de muchas provincias. No fue ajeno a este proceso el origen de los *sheep-farmers* bonaerenses, de los colonos esperancinos de Santa Fe, de los pequeños productores vitivinícolas de Mendoza, o aun de los cañeros independientes de Tucumán. El abandono posterior de estos comportamientos empresariales, más propensos a desprenderse de la tierra, no se debió ni a una pérdida del rumbo político de un proyecto ni a rasgos tradicionalistas de un grupo social, más bien correspondió a un contexto en el que las condiciones para la producción eran todavía lo suficientemente riesgosas como para que fuera más rentable tal estrategia, conservando el dominio a través de la comercialización o utilizando la propiedad terrateniente con claros fines especulativos.

En diferentes regiones, cada una con sus ritmos y sus posibilidades, no sólo se fueron construyendo empresas familiares en el negocio de la tierra, al mismo tiempo se incorporaban al paisaje compañías de capitales extranjeros. En Santa Fe la firma de origen suizo Beck y Herzog fundó la colonia de San Carlos, luego la de San Jerónimo y en Entre Ríos la misma compañía, en asociación con el general Urquiza, dio origen a la colonia San José; otra de origen británico, Thompson, Bonar & Co., fundó la colonia Alejandra en la ribera del río Paraná.

Estas organizaciones empresariales eran lo suficientemente flexibles y delgadas para soportar operaciones todavía incipientes de manera de evitar una pesada carga de honorarios. Otra característica de esta época fue cierta flexibilidad inicial con los deudores, de modo de poder instalar y abrir mercados nuevos, procurando un constante crecimiento lateral, definiendo una estrategia inicial según las características de cada negocio y región. Hasta inicios de la década del ochenta, la estrategia mercantil de estas compañías consistió principalmente en vender lo más rápidamente posible, es decir recuperar el capital invertido en la operación de modo de acelerar y acortar los tiempos de circulación para reinvertir en otro negocio. Por ejemplo, el circuito de transferencia de capital de las numerosas compañías británicas de tierras que operaban en nuestro país no necesariamente cruzaba el Atlántico. Tanto compañías privadas como propietarios particulares de origen británico fueron radicando sus negocios aquí, participan-

do de circuitos de comercialización o bien comprando tierras.

El patrón básico para convertirse en ganadero era similar al de los nativos; fuertes relaciones comerciales se anticipan a la decisión de convertirse en propietario de tierra, y renglón seguido transitar por el camino de la cría de ganado, sobre todo ovino.

En función de las características del mercado de capitales, la tierra, además de constituir un medio productivo cada vez más importante, se convirtió en un respaldo casi tan seguro como el oro. En consecuencia, la compra de tierra era una prioridad en las decisiones de estos hombres.

A través de los Estados provinciales las burguesías regionales construyeron diversas estrategias que les aseguraran la apropiación de excedentes sociales, la acumulación y reproducción de sus capitales y la más alta tasa de beneficio posible.

Tierra pública y negocios privados, ésta fue una de las áreas más fértiles de interpenetración entre el desarrollo organizativo de los Estados provinciales y las posibilidades de acumulación de las burguesías locales. La tierra pública fue sujeto privilegiado de la gestión de gobierno. Su ocupación, allí donde era necesaria, y el destino final que la pusiera en producción, creó las condiciones necesarias para la concreción de un complejo entramado de intereses ya no sólo locales, sino nacionales, donde podían confluir los capitales acumulados de múltiples actores.

El crédito y la moneda

El sector del crédito tuvo un cierto relieve en el panorama de las actividades burguesas. Dentro de las distintas burguesías regionales su presencia iba a variar desde la participación en auténticas instituciones financieras hasta la concesión de préstamos a privados practicados ampliamente según modalidades y circuitos diversos.

Los treinta años que cubren este período tienen (con respecto a los circuitos más estrictamente relacionados con la financiación) como problema central las trabas, inconsistencias y precariedades propias de un momento de constitución de un orden burgués. La necesidad de capital líquido, la disparidad monetaria, la falta de previsiones y de patrones institucionales que reglamentaran el mercado de capitales hacía de estos años un verdadero mosaico monetario.



*Antón Perulero Nº 19, caricatura sobre la moneda boliviana,
Bs. As., abril de 1876.*

En cada provincia podían existir alrededor de tres o cuatro monedas distintas y de una a otra provincia su valor podía variar hasta un veinticinco por ciento. La escasez de circulante constituyó una dificultad cotidiana en los negocios de estos burgueses expresada en un doble circuito: el metálico-pesos fuertes para derechos aduaneros y la plata boliviana para las demás transacciones.

Es evidente que las dificultades podían ser atribuidas a un mercado aún no suficientemente consolidado, pero también a una política económica donde el poder del Estado no estaba todavía definido. Así, por ejemplo, la reticencia casi generalizada de las burguesías locales hacia el papel moneda, el confederal, pero también hacia el de Buenos Aires y luego hacia el nacional, y la preferencia por la plata boliviana, en alguna medida demostraba que esas reticencias suponían no sólo los límites ciertos de la penetración porteña sino también la pervivencia de mecanismos de autonomía o por lo menos de resistencia a la plena subordinación. Suficientemente conscientes de la dependencia en este punto de Buenos Aires, las clases dominantes regionales no optaron por el sistema monetario nacional hasta finales de los setenta y principios de los ochenta, cuando, además de la extensión y la mayor solidez que

podía ofrecer la moneda nacional, estos mismos actores podían tener incidencia más concreta en la determinación de su valor a través de su presencia en las distintas instancias de gobierno del Estado nacional.

En este contexto, la plata boliviana, aun a pesar de algunos vaivenes provocados por las coyunturas políticas en Bolivia, aseguraba a las burguesías provinciales (todas ellas, en mayor o menor grado, con fuerte sesgo comercial y especulativo) un medio de pago lo suficientemente confiable en tanto no dependía, en coyunturas de continuos conflictos político-regionales, de la voluntad política de Buenos Aires. Además, y fundamentalmente, el uso de la plata boliviana reflejaba unas economías en gran parte orientadas hacia los mercados andinos donde ésta era la moneda franca por excelencia. La solidez de la plata boliviana a lo largo de casi todo el período hizo que las cuentas y presupuestos de los Estados provinciales continuaran llevándose en esa unidad monetaria. Así, hasta finales de los setenta las administraciones provinciales de casi todo el noroeste y el oeste argentinos realizaban su contabilidad en esa moneda, y en el mismo litoral (en Rosario, por ejemplo) todavía era para esos años insustituible medio de pago.

Papel y plata boliviana circulaban de manera indistinta aun en provincias como Buenos Aires. La irrestricta circulación de ambas monedas planteó la necesidad de superar el dilema bimonetario. Quizás la experiencia más afinada en este sentido haya sido la creación del Banco y la Casa de Moneda de la Provincia de Buenos Aires (1854). Desarrollado sobre el fundamento de ser una casa de emisión, depósito y descuento de propiedad del estado de Buenos Aires, controló la emisión dentro del territorio de la provincia. Las actividades del banco fueron aceptadas ampliamente al consagrar el uso de un sistema bimonetario (papel y metálico) que en la práctica se resolvía aceptando, pagando y también otorgando crédito en la moneda en que se pautaba la operación. El monopolio ejercido sobre el mercado que controlaba contribuyó a la generación de hábitos de administración bancaria fuertemente influidos por los intereses políticos del gobierno de Buenos Aires y sus sectores allegados. De hecho la financiación directa del gobierno provincial, el otorgamiento extenso de préstamos cuidando poco la responsabilidad y la solvencia de los clientes, y el empeño en mantener muy bajos encajes en forma permanente respondiendo a las necesidades del comercio y la producción, fueron las ca-

La escasez de crédito en la provincia de Santa Fe

“Lo que nos causa extrañeza es la falta de crédito de que goza la provincia [...] porque los gobiernos que sucedieron al Sr. Oroño [1865-8] no han querido, no han sabido determinar un plan económico y los medios de cubrir los créditos sin gravar la renta sin recargar los impuestos y sin comprometer los recursos financieros”.

La Capital, Rosario, 14 de julio de 1872.

racterísticas principales mantenidas hasta la década del ochenta. Asimismo se constituyó en una de las fuentes fundamentales en el proceso de apropiación de la riqueza social al interior de Buenos Aires pero también allende sus fronteras sobre otros espacios regionales. La disponibilidad de capital era un eje específico de los orígenes de una jerarquización ascendente de la burguesía bonaerense dentro del entramado de la clase dominante argentina.

Este grado de iliquidez endémica era casi estructural, e hizo a la mayoría de las economías regionales dependientes de los ciclos de inversión externa, y de un sistema de préstamos inciertos, donde el capital comercial jugó un rol fundamental como habilitador y gestor de procesos productivos. Este proceso aparecía como un derivado de determinadas lógicas de funcionamiento de actores que buscaban su ganancia y operaban sobre las posibilidades que el mercado les iba ofreciendo. La forma de crédito más extendida del período fue la prebancaria. Su carácter, aunque aparentemente retardatario en la constitución de un mercado plenamente capitalista, fue crucial en y para el desarrollo de emprendimientos de este carácter. Las prácticas, experiencias y circuitos generados a partir de éste fueron el paso previo antes de la consolidación de las instituciones bancarias. Así en muchas ocasiones las entidades bancarias, que se extendieron particularmente en los sesenta y principios de los setenta, fueron iniciativas de los mismos personajes o familias que motorizaban aquel tipo de crédito.

Tanto es así que fue común que el crédito prebancario estuviera estrechamente unido a los desarrollos modernizadores en las distintas áreas regionales. Por ejemplo en Mendoza, éste participó en los orígenes, primero de la ganadería comercial y posteriormente

del desarrollo agroindustrial, mientras que en Santa Fe está también vinculado a la inversión en el proceso de colonización. Las formas que el crédito prebancario adoptó fueron múltiples. Las operaciones más frecuentes eran las de prestadores (en general profesionales, mujeres viudas o solteras o en muchos casos representantes judiciales de menores) que otorgaban crédito a propietarios o empresarios reconocidos, quienes garantizaban sus deudas con hipotecas. Los plazos y las tasas fueron muy diversos y parecería que el interés fundamental era la búsqueda de renta para el prestamista.

Otro tipo de operaciones eran las llevadas adelante por empresarios con la finalidad de obtener una renta para capitales ociosos; en general los tomadores eran otros empresarios propietarios que respondían con sus propiedades, hipotecándolas, o en su defecto con el aval de terceros de buen nombre. Los plazos eran más cortos y los intereses altos, elementos indicativos de la escasa disponibilidad de efectivo de la época que necesitaba un rápido retorno.

Una tercera forma común eran los créditos donde un comerciante era el que oficiaba de prestamista y el solicitante era un propietario que entregaba sus bienes inmuebles para uso irrestricto del acreedor. En general fueron créditos a largo plazo que acababan con la pérdida del bien por parte del propietario. Sus consecuencias más importantes fueron la posibilidad de convertirse en una vía de apropiación de inmuebles rurales a valores inferiores a los reales y por lo tanto alentando y sosteniendo el proceso de concentración de la propiedad.

El recurso del crédito eclesiástico fue muy común en las ciudades de trayectoria colonial, específicamente usufructuado por la elite económica que veía en este tipo de préstamo la posibilidad de acceso a un crédito blando y a largo plazo prorrogable mientras se pagaran los intereses, que por otro lado eran inferiores a los del mercado.

La habilitación para la producción y el comercio fue otro ejercicio ordinario, que tuvo como efecto la ratificación de los comerciantes como orientadores del mercado y a su vez estableció redes de subordinación sociales, comerciales y financieras.

Finalmente el broche de oro de estas prácticas fue el préstamo a los estados provinciales. Nada más ejemplificador que las propias palabras de Mariano Fragueiro: "...Estos capitalistas [refiriéndose a los comerciantes] y aquellos banqueros son los que siempre con-

tratan los empréstitos a los gobiernos porque sirven de centro, es decir de punto de reunión de todas las sumas que buscan ocupación, son siempre ellos los más capaces de reunirlos [...] la deuda pública siempre provista, al parecer, por cierto rango privilegiado de capitalistas, no la ha sido en verdad, sino por la generalidad de los pequeños capitales que después de ahorrados buscaban donde entretenerse con provecho. No ha habido más que un traspaso de una mano a otra mediante el pago de una agencia o comisión en favor del banquero...”⁴

Un arquetipo que condensa las prácticas descriptas fue el mendocino Benito González. Había desarrollado, como casi todos los comerciantes de la época, funciones de prestamista; sin embargo y justamente estimulado por la iliquidez propia del período, Benito tomó créditos de su antiguo dependiente y consuegro Melitón Arroyo, síndico de Temporalidades Agustinas. En 1854 el patrimonio de Benito fue valuado en \$69.732, y su pasivo representaba alrededor de \$31.500. Sus principales deudores eran el gobierno provincial, los proveedores de los almacenes y sus propios hijos.

Paralelamente a la habitualidad de los préstamos prebancarios, el nacimiento y la extensión de las entidades bancarias en sentido más estricto obedeció a la necesidad creciente de superar las dificultades financieras en todos los ámbitos provinciales. Este proceso se cristalizó en los más diversos intentos de constitución de entidades bancarias a lo largo del país; bancos de capitales privados, extranjeros, de origen local o regional, y banca pública (provincial y nacional). Dentro de la banca extranjera, el Banco de Londres y Río de la Plata fue la institución más extendida y con ejercicio más sistemático en los distintos mercados regionales. El Banco de Londres funcionaba desde 1862 como banco de descuentos y tuvo una profunda influencia en las prácticas financieras de la época. Fundado bajo las leyes argentinas, como sucursal de su sede en Londres, se dedicó a financiar operaciones comerciales, principalmente las del comercio exterior, instalando numerosas casas en distintas ciudades. Su política principal se sostuvo en dar crédito sobre documentos comerciales de corto plazo, man-

⁴ Citado por Converso, Félix; *La lenta formación de capitales. Familia, comercio y poder en Córdoba 1850-1880*, Junta Provincial de Historia de Córdoba, Córdoba, 1993.

"La casa central de Buenos Aires del Banco de Londres al enterarse de que la sucursal rosarina había adelantado dinero a un ganadero prominente de la provincia afirma (1876): 'pero ahí está (el dinero) enterrado en varias leguas de campo y la experiencia nos ha demostrado que no es la mejor forma en la que podemos emplear nuestro dinero'."

E. Gallo (1984), *La pampa gringa*, pág. 234.

teniendo altas reservas y pagando sus obligaciones en la moneda establecida en los contratos. Esta estrategia encarecía el crédito o remuneraba menos los depósitos pero daba la garantía de su cobrabilidad en la moneda en que se había fijado la operación. Su circunspección y solidez le dieron una reputación importante y le permitieron sortear las crisis del sesenta y seis y del setenta y tres.

El decenio que va entre mediados de la década del sesenta y del setenta se caracterizó por la urgencia de organizar bancos con capitales locales, regionales o extrarregionales. Pero en la mayoría de los casos los fuertes cimbronazos económicos y sobre todo la crisis internacional de los años setenta hicieron que la quiebra y el cierre definitivo de estas instituciones fuera su destino más extendido. Algunas de las experiencias cordobesas en el período fueron el Banco Argentino (1867) y el Banco de Córdoba (Otero y Cía., 1869), sumados a los numerosos intentos entrerrianos: el Banco de Paraná (1864), el Banco José Benítez y Cía. (1866), el Banco Oxandaburu y Garbino (1867) (estos dos últimos instalados en Gualeguaychú), el Banco del Comercio (1869) de Gualeguay creado a partir de la sucursal del Banco Argentino, y en la misma ciudad el Banco del Río de la Plata (1868); y finalmente el Banco del Litoral, que funcionó en Paraná y Victoria entre 1867 y 1874, dieron muestra de la febril fundación bancaria propia de la etapa.

La presencia de estas entidades financieras a lo largo del territorio nacional parecía indicar tanto la posibilidad cierta de lograr una buena rentabilidad, como la existencia de una demanda sostenida dentro de los mercados de capitales regionales y locales. Sin embargo los reiterados fracasos de las experiencias bancarias privadas de origen puramente local alertan sobre aquellas perspectivas, sobre todo al sumarlas al difundido uso del crédito prebancario,

que en realidad evidenció una superior eficacia. Ahora bien, esos primeros intentos de constitución de bancos privados daban un claro indicio también de la iniciativa y capacidad de agentes o grupos burgueses locales para llevarlos adelante, más allá de los muchos riesgos que ellos significaban.

En este sentido la experiencia de estas apuestas de inversión no fue ajena a la habilitación de otra estrategia que dinamizó el crédito al tiempo que minimizó los riesgos, ésta fue la de la constitución de los llamados bancos provinciales. En general fueron empresas mixtas con el respaldo de los Estados provinciales, que al contar con poder de emisión, y particularmente con el manejo de los bienes y dineros públicos, les permitían a los grupos que eran sus principales accionistas una capacidad de orientar y concentrar capital (propio, pero fundamentalmente el provisto por la capacidad fiscal de las provincias) hacia sus propias actividades, constituyéndose en beneficiarios de crédito muchas veces tan barato que terminaba siendo gratis.

La década del setenta entonces fue la de la constitución de la llamada banca provincial, con excepción del ya existente Banco de la Provincia de Buenos Aires. Esta experiencia lejos de ser homogénea presentó rasgos distintivos en cada región y provincia. La garantía de los Estados provinciales presuponía un mayor atractivo para los inversores externos que veían con buenos ojos la recepción de títulos de las deudas provinciales. La presencia de estos inversores fue el cambio más importante en el panorama financiero del momento: a los inversores locales se les sumaron importantes grupos internacionales, bajo el cobijo de la figura del Estado. Esta dinámica que dio origen a la deuda pública externa fue el corolario de posteriores crisis económicas y de la debacle de algunas de estas entidades.

El Banco Provincial de Córdoba se fundó en 1873 como empresa mixta donde los comerciantes, sobre todo de la ciudad capital, lograron controlar el cincuenta por ciento del paquete accionario. El Estado aportaba 500.000 pesos fuertes a partir de la venta de tierras públicas, convirtiéndose el banco en el agente financiero del gobierno y en receptor de impuestos, derechos y subvenciones nacionales. En esta misma clave funcionó el Banco Provincial de Santa Fe, que abrió sus puertas un año más tarde en las ciudades de Rosario y Santa Fe. Este banco contaba entre sus fundadores a cuarenta vecinos de la región, pertenecientes a diversas activida-

des económicas. En el momento inicial estableció el monto de su capital en 2.000.0000 de pesos fuertes, proponiendo en su carta constitutiva un sistema de conducción de la entidad sumamente favorable para los capitalistas privados. Mientras el Estado provincial sólo nombraba dos miembros del directorio, cuatro eran elegidos por los proponentes particulares. Esta institución financiera tuvo un registro y un sesgo bastante definidos y a pesar del incremento en sus operaciones, no dejó de ser un banco de alguna manera “capturado” por un grupo pequeño de empresarios.

Las motivaciones respecto de la fundación de bancas provinciales también estuvieron presentes en provincias como Entre Ríos, Tucumán y Mendoza. Sin embargo, las posibilidades ciertas de funcionamiento fueron poco exitosas o directamente no existieron antes del ochenta. El Banco Entrerriano (1864) creado en Concepción del Uruguay, aunque disuelto en 1876, fue la base del Banco Provincial de Entre Ríos, que inaugurado allí sin embargo no llegó a funcionar en ese año. El Banco de la Provincia de Entre Ríos recién iniciaría sus actividades en 1885 como una empresa mixta en la que el Estado provincial tenía una tercera parte de las acciones de un capital inicial de 3.000.000 de pesos oro.

En Tucumán los grupos locales fracasaron en la creación de un banco provincial privado en tres ocasiones. Recién en 1888 se creó el Banco Provincial de Tucumán como sociedad mixta con fuerte presencia de los agroindustriales cañeros, funcionando como una institución que prestaba a sus accionistas sin demasiadas restricciones.

En Mendoza la ausencia sistemática de éxito en las presiones para la instalación de un banco con raíces oficiales habla a las claras de un proceso que se encontró mucho más integrado a experiencias de vinculación de capital mercantil y productivo con instancias financieras. El Banco Daniel González y Cía. (1866), el Banco de Mendoza (sociedad anónima creada en 1870 con un capital de \$1.000.000 en 1.000 acciones) y aun el Banco Casas, de Felipe Casas e hijos (que no pudo superar los efectos de la crisis y quiebra en 1876) fueron prueba de este proceso.

En líneas generales aunque el Banco de la Provincia de Buenos Aires continuó siendo el más importante del país, en 1872 se fundó el Banco Nacional. Reproduciendo el modelo de la banca provincial, este banco se constituyó como una sociedad privada con participación del Estado nacional que actuaría como casa de emi-

sión y descuento, y también como agente financiero del gobierno nacional. La extensión hacia todo el espacio nacional y la potencial suscripción de capitales en este ámbito mayor no supuso la fortaleza necesaria para tamaña empresa, no cubriendo las expectativas de expansión del crédito y convertibilidad monetaria. Más allá del peso que pudieron tener algunos grupos burgueses locales en la infraestructura burocrática del banco, el funcionamiento del mismo estuvo marcado por los vaivenes de la política facciosa del gobierno.

Pese a que en los momentos iniciales, por decisión del gobierno nacional, se transfirieron fondos del Banco de la Provincia de Buenos Aires hacia éste, se organizaron sucursales en todo el interior del país y se contrajo deuda pública a partir de sus títulos, el momento de auge eclipsó rápidamente. El destino del banco se encontraría marcado por la particular coyuntura de 1874 cuando el gobierno nacional retiró 3.500.000 pesos fuertes en metálico para



Banco de la Provincia de Buenos Aires.

Evolución de los préstamos 1871-1875

	Banco Provincia de Buenos Aires	Banco Nacional
1871	\$ 929.869.538 m/c	
1872	\$ 1.120.818.188 m/c	
1873	\$ 1.617.434.120 m/c	
1874	\$ 1.618.168.413 m/c	\$ 223.900.275 m/c
1875	\$ 1.711.125.222 m/c	\$ 162.330.800 m/c

J. C. Chiaramonte (1971), *Nacionalismo y liberalismo económicos en Argentina 1860-1880*, pág. 112.

afrontar la revolución. Las necesidades públicas del gobierno se encontrarían por encima de las expectativas privadas, de manera que un banco con las características de “nacional” sería una realidad sólo más adelante, cuando este mismo Estado se halló más firmemente organizado.

La actividad bancaria del período evidenció, como no podía ser de otra forma, las tensiones jerárquicas entre los distintos grupos burgueses regionales. Las relaciones en el interior de estos grupos, así como las pulseadas hacia el exterior, han quedado plasmadas en la pugna por la composición de los directorios, las cualidades intrínsecas de cada institución y por la captación de los mercados a partir de la solidez, del respaldo o la accesibilidad a créditos a más largos plazos.

Finalmente en estos años se dieron los pasos fundantes del sistema bancario argentino a partir de la consolidación de su herramienta directriz: el Banco de la Provincia de Buenos Aires. La extensión de la circulación monetaria y de la capacidad de crédito fue una de las ventajas comparativas de éste en el intercambio mercantil. A su vez el Banco Nacional, creado para igual fin, fue sólo un intento en este camino. En tanto, el Banco de Londres, con su estrategia conservadora, se afirmaba como un instrumento eficiente y eficaz en un mercado de capitales incierto pero en expansión y con altos índices de ganancia.



Bolsa de Buenos Aires, litografía de San Martín.

La voluntad corporativa

El crecimiento y la expansión de la economía hicieron necesario el establecimiento de normas, procedimientos y actitudes que se presentaban como una necesidad para construir un marco regulatorio desde donde se plasmara el accionar económico y social. Esta vocación normativa, atributo esencial del Estado nacional y/o provincial, no era sin embargo privativa de éstos. Desde la misma sociedad civil esos impulsos normativos se vieron expresados en las corporaciones de la clase dominante, como parte del proceso de construcción de un mercado interno a través del cual se intentaba construir una clase social tendencialmente nacional.⁵

En esta clave entidades como las Bolsas de Comercio, la Sociedad Rural o el Club Industrial se iban a convertir en instancias “naturales” de representación y gestión, significando además los *puntos de reunión/interés*, es decir los lugares donde se efectivi-

⁵ Véase capítulo 3: “La vida pública en Buenos Aires”.

zaban relaciones familiares y de amistad que coadyuvaban al proceso económico y político.

La llamativa fecha de fundación de la Bolsa de Comercio de la ciudad de Buenos Aires, anterior incluso a la puesta en funcionamiento del Código de Comercio (1859) y a la misma fundación de la Sociedad Rural (1866), evidenciaba la estrecha relación entre el proceso económico-social y político del momento y el poder alcanzado por los conspicuos miembros de la Bolsa. Tal como afirma Jorge Sábato, la formación de las primeras comisiones directivas, los objetivos que perseguían y las motivaciones que las rodeaban no hacían más que ratificar a esta entidad como un organismo de gestión y control de la clase dominante bonaerense.

En otras provincias semejante tarea no fue ajena a las burguesías locales que habían intentado conformar un espacio corporativo de índole económica desde sus mismos orígenes sin éxito. En Rosario, el surgimiento del Club Mercantil (1853), la Bolsa de Comercio (1857), la Sala Comercial de Residentes Extranjeros (1859), el Casino de Comercio (1865), la Bolsa de Comercio (1869) y hasta el Club de Residentes Extranjeros (1871) fueron muestras de este esfuerzo que recién se consolidaría en 1884 con la creación del “Centro Comercial del Rosario”.

Surgida en el contexto de una crisis económica coyuntural y en un proceso político particular de la primera fase del Estado nacional, la Sociedad Rural Argentina (1866) fue fundada por un grupo

“Una de las principales escenas de Buenos Aires en aquellos días [1870] se veía en la gran plaza enfrente de la Bolsa: allí estaban centenares de caballos maneados [...] Acaso la conversación de los dos caballos era tan inteligente como la de los que los habían traído a ese lugar, y seguramente sí, era menos dañina. Cuando uno estaba recién llegado al país, aquello de arriesgarse a pie en el maremágnum de cuadrúpedos que se hallaba enfrente de la Bolsa... parecía una aventura peligrosa... pronto se acostumbraba uno y acababa por abrirse paso a empellones entre todos esos cuadrúpedos, con el mismo desprecio que si se tratara de entes de razón que jugaran a la Bolsa...”

R. B. Cunninghame Graham, *El Río de la Plata*, Trad. de S. Pérez Triana, Londres, 1914.

“Ya la circular inicial que convocaba la reunión para constituir el Club manifestaba que los firmantes habían creído indispensable, dada la crítica situación del país, la organización de un Club Industrial para estudiar y defender los intereses de todos los productores, cualesquiera que fuesen. Esta amplitud en la admisión de socios fue reiterada por los dirigentes del club: debe entenderse por industriales, decía uno de ellos, a todos los estancieros y productores en general, como también a quienes tengan un capital en una industria.”

J. C. Chiaramonte (1971), *Nacionalismo y liberalismo económicos en Argentina 1860-1880*, pág. 211.

de hacendados de la provincia de Buenos Aires liderados por Eduardo Olivera. Los mecanismos de presión sobre los aparatos estatales fueron diversos, desde la presión directa a partir de la utilización de medios de prensa y difusión, propios y externos, hasta la utilización de los vínculos personales entre los miembros de la Sociedad y el gobierno, pasando por la acción de legisladores ruralistas en el Congreso Nacional. Específicamente en este último caso treinta y dos militantes ruralistas (prestigiosos hacendados, miembros de la Comisión Directiva, y aun miembros “menores”) conformaron equipos parlamentarios en el período 1866-1871.

Los clubes industriales surgieron en la particular coyuntura proteccionista de los años setenta. Alentados en un desarrollo “autónomo”, aún no podían llegar a cumplir una acción decisiva sobre el modelo en su conjunto. En todo caso sus mayores logros tuvieron que ver con el montaje de una serie de resguardos aduaneros que no fueron más allá de un momento crítico.

La transitoriedad de estas instituciones es su rasgo fundamental. Nacidas de las iniciativas de grupos burgueses locales y en constante reconstitución, no logran sostenerse en el tiempo y madurar un cuerpo sólido y permanente que las contenga.

No es casualidad que sólo la Sociedad Rural Argentina y la Bolsa de Buenos Aires sean las dos experiencias que, más allá de una coyuntura particular, se prolonguen durante las décadas siguientes. Estas corporaciones, sin embargo, lograron plasmar algunos acuerdos que vistos en el tiempo aparecen como altamente significativos. El mejoramiento de las vías de comunicación (telégrafo, por ejemplo), la

búsqueda de patrones estables y unitarios de medición para una progresiva regulación del mercado, la edición de una prensa especializada, la apelación directa a los poderes del Estado, acompañadas todas ellas por un cara a cara casi diario de sus miembros, son algunos de los elementos constitutivos de este orden burgués.

BURGUESÍAS Y ESTADOS

Los gobiernos y las burguesías

Los treinta años que transcurrieron entre Caseros y los combates de Barracas, Puente Alsina y Los Corrales concluyeron el proceso de construcción de Estado nacional. Aquel proceso se definió más plenamente como instancia de dominación política, lo que implicó que los marcos estatales preexistentes, las provincias, debieran redefinirse y articularse en una nueva estructura de poder, en la que, pese a proclamarse una relación formalmente igualitaria entre los Estados provinciales, en la práctica concreta se reproducían vínculos asimétricos.

En la construcción de esa estructura de poderes los distintos grupos burgueses fueron los actores sociales fundamentales. A lo largo de esos treinta años construyeron un Estado nacional que cumplía la función institucional de articular los intereses de las distintas fracciones burguesas, pero también fueron los partícipes más inmediatos de la reestructuración de los Estados provinciales.

Uno de los ámbitos estatales que cumplía este rol fue el Ministerio del Interior a través de su po-



Tienda de Buenos Aires, acuarela de Léon Pallière.

lítica de cooptación, pacificación y defensa del orden interno (sobre todo después de Pavón); a partir de un funcionamiento que a la vez que atendía reclamos y necesidades de los diferentes grupos burgueses regionales, también construía mecanismos y regulaciones que afectaban al conjunto de la sociedad civil ya en una esfera más nacional.

Si algo caracterizó el funcionamiento y las prácticas de todas las burguesías regionales era la intensa interpenetración que alcanzaron en las distintas instancias estatales, al punto que para el período, el manejo del poder estatal fue parte integrada de sus prácticas económicas, articulación que se complementaba con la parental para redefinir sus redes de negocios. En este sentido, en los orígenes de la constitución de un orden burgués en la Argentina, espacio público y privado se encontraban en una articulación estrecha. Eran los grupos burgueses quienes apelaban a una u otra esfera tanto para el ejercicio de la dominación política como para la acumulación económica.

Los burgueses, actores principales en la construcción del Estado, consolidaron su poder y control a partir de éste. El proceso no fue lineal sino que se reflejó en una multiplicidad de experiencias provinciales. En este período los grupos burgueses de las distintas regiones emprendieron la tarea de plasmar su peso socioeconómico en la gestión directa de las administraciones provinciales.

La participación de los empresarios en la gestión de las políticas económicas del Estado podía ser tanto directa, desde el interior mismo de éste como funcionarios, o integrándose más lateralmente a través de su presencia en múltiples comisiones. En éstas se definían desde las tasaciones de tierras, la administración del servicio de correos y telégrafo, el diseño de los registros estadísticos hasta la discusión de tarifas aduaneras o ferroviarias, etcétera.

La agitada vida política y las constantes idas y venidas en los elencos de los gobiernos provinciales que caracterizaron a esos años no suponían el recambio de un grupo social por otro. Aun allí donde esto fue más evidente, expresaban las transformaciones que estaban ocurriendo en el interior de los grupos dominantes locales.

La nueva manera de ejercer el poder en un marco constitucional, donde la figura del gobernador condensaba viejas y nuevas relaciones políticas y familiares, posibilitó que los cambios operados fueran a la vez tan intensos como progresivos. En su aparente

Las mensajerías de Juan Rusiñol y Joaquín Fillol

“Los progresos del país hacían necesario el establecimiento de un medio de comunicación más regular y cómodo. Se trató, pues, de establecer una línea regular de mensajerías que recorrieran todas las capitales argentinas, permitiendo la comunicación en fechas fijas y el transporte de pasajeros y encomiendas. La empresa fue acometida por dos progresistas españoles, los señores Juan Rusiñol y Joaquín Fillol, que se presentaron al gobierno de la Confederación proponiendo establecer líneas de mensajerías a las principales ciudades, organizando al personal, construyendo postas y puentes, mejorando caminos y trazando otros nuevos, haciendo construir cómodos carruajes y asegurando la regularidad de la salida y de la llegada de ellas. El gobierno de la Confederación por decreto de esta fecha (junio 8 de 1854) aceptó la propuesta de dichos señores para el establecimiento de las mensajerías, que se titularon Nacionales Iniciadoras. Al efecto se acordaban auxilios pecuniarios a la empresa, se nombraba a los empresarios Directores de Mensajería, Postas y Caminos, y se disponía todo lo necesario para asegurar su éxito. Las mensajerías se instalaron inmediatamente, teniendo su administración en la ciudad de Rosario...La primera línea establecida fue la de Rosario a Córdoba: salía una diligencia cada quince días, haciéndose dos viajes redondos por mes”.

Eduardo y Gabriel Carrasco, *Anales de la ciudad de Rosario de Santa Fe*. Con datos generales sobre *Historia Argentina 1527-1865*. Imprenta, litografía y encuadernación de J. Peuser, Bs. As., 1897, pág. 285.

contradicción, intensidad y progresión fueron elementos indisolubles propios de esta época de transición, donde lo viejo no terminaba de morir y lo nuevo no terminaba de nacer. Así por ejemplo, la modernización del personal político mendocino, bastante pronunciada por esos años, corrió paralela a los vertiginosos cambios en la orientación económica de los burgueses. De un perfil de hacendados en los inicios del período, pasaron al de los comerciantes-ganaderos, y ya en los albores de los ochenta, al de agroindustriales. Ello no fue obstáculo para que se mantuvieran líneas de continuidad entre quienes ejercieron el poder político, fundamentalmente a partir de la permanencia de redes familiares. Las familias Benegas y Civit, en las figuras de Tiburcio y Francisco,

Génesis de un candidato para el Partido Nacional

"Mi estimado amigo:

[...] Viene ahora la parte más difícil de esta carta, porque necesito hablarle de mí. En el interior no hay en este momento otra candidatura que la mía. Creo que la opinión general le es favorable y los elementos oficiales le pertenecen casi por entero. Tiene todavía raíces más hondas, porque no depende de la atmósfera política que siempre varía; tiene su origen en mi familia que pertenece a tres provincias: Catamarca, Tucumán y Córdoba; en mi educación con jóvenes de todas ellas y en las numerosísimas relaciones que vengo cultivando después de ciertos años.

[...] El general Arredondo tiene que soportar como todos la ley imperiosa de las cosas, trayendo su concurso a una de las candidaturas existentes... Se ha separado del partido de Mitre por distancias que no pueden salvarse. ¿Se ligaría con Alsina poniéndose en disidencia con sus amigos y en contradicción con sus antecedentes y hasta con su posición misma? Parece por el contrario que todos los intereses están llamándonos a entendernos. Mi candidatura surge de la situación y del gobierno que él contribuyó a crear y del que es reconocido hasta hoy como sostenedor y amigo. Yo no tengo a mi lado una sola persona que le profese desafección. Por regla general mis amigos son también los suyos y no hay en el ejército ningún otro jefe al que yo deba consideraciones superiores o iguales a las que siempre le he dispensado [...]

Me dirijo a usted, a nuestra amistad y a su tino tucumano, para que arregle este punto para nuestros negocios [...]

Siempre suyo, N. Avellaneda"

AGN-AR. Legajo 1. Nicolás Avellaneda a Julio Roca. Buenos Aires, 8 de noviembre de 1872. Resaltado de los autores.



Nicolás Avellaneda.

respectivamente, fueron una buena muestra de este fenómeno.

Las alianzas y fusiones políticas y familiares se activaban y reactualizaban en función de la nueva orquestación de la política nacional. La Liga de Gobernadores, con su peso y significación, fue la más acabada herramienta de esta articulación interprovincial, donde hubo grupos burgueses que resultaron más favorecidos en este reciente diagrama de poder (Córdoba y Tucumán, por ejemplo); en tanto otros quedaron si no marginados por lo menos en un segundo plano de actuación (Corrientes, Entre Ríos).

Fiscalidad y recursos

“Eliminación de las trabas al comercio interior” era una frase que ningún miembro de las elites políticas de la coyuntura de Caseros impugnaría, pero las implicancias prácticas que ello suponía estaban lejos de contar con tal unanimidad. Ante la necesidad de sostener financieramente una administración y al mismo tiempo cumplir con los preceptos acordados en la Constitución, el tema de los cánones impuestos al intercambio resultó problemático dadas las disonancias entre los intereses particulares de unos grupos burgueses (especialmente mercantiles) y los intereses más generales como clase dominante en el Estado. En este sentido los primeros años de la Confederación funcionaron como bisagra. A la incertidumbre propia del período en torno de la problemática fiscal se le sumaron las posibilidades y potencialidades abiertas por este mismo proceso signado por el liberalismo económico.

Coyunturalmente, si bien las medidas promovidas por el gobierno confederal no mejoraron la precariedad de sus finanzas, sí fueron suficientes para animar algunos círculos, comerciales fundamentalmente, proveyendo de respetables beneficios a grupos burgueses del Litoral y de algunas regiones del interior, particularmente los que tuvieran algún tipo de vinculación con la potencial exportación (ganadería, cueros, lanas, etc.). Pareciera entonces que la voluntad política (en un principio más que las realidades) de romper viejas trabas a la circulación y la misma demanda del Estado confederal fueron seguramente los mejores incentivos para que continuara una reanimación del intercambio que provenía por lo menos de los últimos años del rosismo.

El Acuerdo de San Nicolás ya preveía la supresión de toda una

serie de derechos de tránsito y aduaneros, pero durante unos cuantos años la aplicación de las normas impuestas por la Constitución de 1853 resultó inviable para el grueso de las administraciones provinciales. Esta situación irregular, es decir la conservación de tales contribuciones, sólo se revirtió ante el reclamo de determinados grupos burgueses, dependiendo estas ventajas del mayor o menor acceso al poder político de estos sectores. La construcción de un Estado federal aseguró, por lo menos en la norma, la consolidación de una estructura fiscal que se organizaba en estamentos diferenciados.

Mientras el eje tributario básico en el código del Estado nacional seguía siendo la extracción de recursos vía las aduanas exteriores, las provincias resignificaban su sistema recaudatorio hacia la sociedad civil, a partir de un conjunto impositivo que gravaba tanto a la producción como a la circulación. Si en períodos anteriores lo que se gravaba era la circulación, dentro del marco de un liberalismo ortodoxo ascendente, la figura del contribuyente se centraba ahora en un sujeto individual. De este modo se perfeccionaba un sistema de gravámenes que tenía como núcleo la contribución directa. A su vez, también incorporaron cada vez más un conjunto de impuestos que obedecían a su potestad de brindar legalidad a los actos privados: sellados, habilitaciones, inscripciones, etcétera.

La transformación fiscal del período fue progresiva conforme se avanzaba en el derrotero político del Estado nacional. A su vez, allí donde era posible, y lo fue en general en las provincias del Litoral, la tributación comenzó a reorientarse hacia la definitiva supresión de los derechos de tránsito, pero simultáneamente tendía también a que las cargas impositivas se acrecentaran más por el expediente de una mayor cantidad de contribuyentes que por su eficiencia recaudatoria. No obstante la base impositiva continuaba basada en los gravámenes que se obtenían de las transacciones con el mercado externo, y la imposición a la comercialización y el intercambio que se trasladaban directamente a los consumidores.

Sin embargo los recursos resultaron insuficientes para equilibrar las cuentas provinciales, lo que se tradujo en un creciente endeudamiento que consolidó en la escena dos fuentes de aprovisionamiento de recursos. Una interna que estaba provista tanto por una línea constante de subsidios del Estado nacional a las provincias como por un circuito de crédito local. Otra externa que reflejaba la recurrencia al empréstito externo como un agente de financiamiento para los Estados provinciales.

La experiencia de la Confederación había logrado que las burguesías regionales pudieran evaluar tanto los beneficios como las pérdidas que les significaban el destrabamiento legal y luego real de los intercambios. También había hecho evidente para algunos grupos provincianos que el sostenimiento de un aparato estatal de acuerdo con las previsiones constitucionales suponía un considerable esfuerzo económico. Particularmente esto se demostró en las zonas más pobres y con menores posibilidades de integración económica al mercado mundial. Esta situación contribuyó en gran parte a encaminar las decisiones de los grupos dominantes locales en el juego de opciones que significaba la disputa hegemónica por el liderazgo en la construcción del Estado nacional. Comprobadas las dificultades financieras de la Confederación (sostenida sobre el esfuerzo económico de las provincias del litoral, particularmente Entre Ríos), la opción porteña era, con sus ingentes recursos aduaneros, una fuente más continua, segura y rica de ingresos.

Tal vez uno de los casos más representativos de ese perfil fue Jujuy. La clase dominante local, hacendado-comercial, estaba constituida sobre las posibilidades que le brindaba una doble fuente de recursos; por una parte el control fundiario sumado a la extracción del excedente a través de servicios personales y arriendos a una población indígena y mestiza; por otra, una participación no desdeñable en el circuito comercial andino orientado hacia Bolivia o el Pacífico. El caudal de recursos que significaba la modernización del Estado provincial jujeño aseguraba más pérdidas que beneficios. A estas desventajas económicas se sumaba una matriz de comportamiento sociocultural más conservador. El resultado fue un Estado provincial sujeto a la disponibilidad de subsidios que pudiera o quisiera otorgarle la administración nacional. Tanto es así que a lo largo de todo el período, los subsidios nacionales (primero de la Confederación, luego del Estado unificado) representaban entre el cuarenta y cincuenta por ciento de los ingresos del Estado provincial.

La situación no fue aislada, otras provincias como Catamarca, La Rioja o Santiago del Estero se encontraban en similares condiciones. La evidente contrapartida fue la pérdida de autonomía fiscal: la opción suponía que cualquier retracción de estos montos se convertía en una poderosa arma de intervención o alineación de los poderes provinciales al nacional, cada vez más sin que fuera necesaria la utilización de la fuerza armada.

Un rasgo propio de la dinámica de los Estados provinciales fue convertirse en una creciente fuente de negocios para los grupos burgueses regionales de manera tal que la progresiva pérdida de autonomía de las provincias fue compensada en términos económicos sectoriales. Así, buena parte de esos recursos financieros provenientes de los subsidios nacionales terminarían siendo la fuente del acrecentamiento de sus ganancias, sobre todo la de los proveedores de esas administraciones provinciales, particularmente para los instalados en las ciudades capitales. Eran estos mismos sectores burgueses los que administraban la *res* pública y controlaban a partir de sus redes de familia y amistad estos aparatos estatales.

Las distintas administraciones provinciales, siempre huérfanas de recursos continuos y de circulante, eran profundamente dependientes de los comerciantes locales tanto para la provisión de crédito comercial como financiero. Como demandantes presurosos de recursos monetarios, los gobiernos provinciales fueron excelentes clientes para los sectores comerciales. Estos últimos derivaron así parte de sus excedentes hacia el crédito público donde no sólo podían obtener altas tasas de interés, sino también una excelente vía para acceder a otras áreas económicas o de actividad como la compra de tierra fiscal, el aprovisionamiento militar, etc. En este sentido jugó un papel significativo la progresiva desaparición de una extendida práctica de la primera mitad del siglo XIX: los créditos forzosos. Esta circunstancia hizo que los burgueses locales pudieran aprovechar las ventajas de la oportunidad, imponiendo otras condiciones a los gobiernos provinciales. A esto se agregó la intermediación, ya que antes y durante estos años, estos mismos grupos se constituyeron en onerosos intermediarios en los créditos y subsidios que los Estados provinciales solicitaban antes al gobierno rosista, luego a la Confederación y finalmente al Estado centralizado surgido de Pavón.

Hasta la entrada masiva de la financiación exterior, los grupos burgueses constituyeron el principal oferente de crédito para las administraciones provinciales, y aun durante los años setenta, cuando se acorta su presencia como prestadores particulares (por lo menos en el Litoral, Mendoza, Córdoba o Tucumán), éstos no dejaron de usufructuar el mercado que ofrecían los Estados, sino que replantearon sus estrategias con la aparición de estos mismos personajes en la creación de los primeros bancos.

En los primeros años de esa década algunas provincias, tentadas por las facilidades que ofrecían los agentes de los capitales extranjeros, contrajeron empréstitos con casas europeas, fundamentalmente inglesas. El negocio en general fue excelente para los capitales extranjeros, pero tenía sus riesgos y en alguna oportunidad, en términos inmediatos, devino en la inmovilización transitoria de estos capitales. La provincia de Santa Fe, en medio de la crisis desatada a mediados de los setenta, no pudo afrontar el pago de las obligaciones de un empréstito de 300.000 libras que le había otorgado la casa británica Murrieta en 1873. Recién lo cancelaría años después (1882) mediante la entrega de 1.400.000 hectáreas en el norte de la provincia.

"CON EL OÍDO EN TODAS LAS OFICINAS Y LA MANO EN TODAS LAS EMPRESAS"

El modelo agroexportador no fue solamente un proyecto económico, era en buena medida un programa político para cuya definitiva consolidación necesitó la activa participación de esos grupos burgueses. En el transcurso hacia su formulación definitiva que se asienta en los ochenta, algunos grupos burgueses regionales articularon, a través de su dominio de los Estados provinciales y su decisiva participación en la construcción de la fórmula política que dio origen al roquismo, proyectos de desarrollo socioeconómicos claramente diferenciados, desde donde se integraron al modelo de desarrollo agroexportador con perfiles propios. En este sentido una imagen demasiado centrada en las transformaciones (y a veces en las permanencias) que estaban ocurriendo en Buenos Aires y el presupuesto de que su burguesía conducía monopólicamente el rumbo de tales transformaciones, no debe ocultar que en estos treinta años y particularmente en la coyuntura de los últimos diez, se consolidaron en los Estados provinciales oligarquías locales con el convencimiento de que el predominio de la orientación pampeana era ya una realidad. En esta lógica diseñaron proyectos de articulación y/o transformación productiva donde la acción del Estado, primero provincial y casi consecutivamente el nacional en construcción, era sustancial.

El desarrollo agrícola en Santa Fe, sustentado en la coloniza-

ción y con el horizonte puesto en la futura exportación, o la profunda transformación modernizadora de producciones locales pre-existentes con destino al mercado pampeano que significaron los desarrollos agroindustriales de Tucumán o Mendoza, son muestras suficientes de una acción donde los Estados provinciales conducidos por estos sectores promueven claramente los factores del desarrollo económico.

En la clave de pensar una nación para el desierto, no solamente fue necesario crear un mercado, fue necesario contar con consumidores, y donde no había, crearlos. En esto los Estados, el capital y la acción de los burgueses marcan una tendencia irreversible: *el ochenta sólo será así el producto de una nueva alquimia sobre la base de una estructura previa, sostén indiscutido de un modelo social, económico y político.*

BIBLIOGRAFÍA

Ansaldi, W. "Notas sobre la formación de la burguesía argentina, 1780-1880", en Florescano, E. (comp.), *Orígenes y desarrollo de la burguesía en América Latina 1700-1955*, México, Nueva Imagen, 1985.

Balan, J. "Una cuestión regional en la Argentina: burguesías provinciales y el mercado nacional en el desarrollo agroexportador", en *Desarrollo Económico*, Buenos Aires, IDES, vol. XVIII, n° 69, 1978.

Bonaudo, M. y Sonzogni, E. "Redes parentales y facciones en la política santafesina de la segunda mitad del siglo XIX", en *Siglo XIX*, Monterrey, Universidad Autónoma de Nuevo León, 1993.

Bragoni, B. "Parentela y negocios en Mendoza (1800-1930). El caso de los González", en *Cuadernos de Historia Regional*, Universidad Nacional de Luján, n° 16, 1993.

Campi, D. (1996). "Estado nacional y desarrollo regional. El Noroeste argentino y el modelo agroexportador, 1870-1914", en *Meridiano*, Buenos Aires, Centro de Estudios Alexander von Humboldt, n° 2.

Cerutti, M. y Vellinga, M. (comp.), *Burguesías e industria en América Latina y Europa meridional*, Madrid, Alianza, 1989.

Converso, F. *La lenta formación de capitales. Familia, comercio y poder en Córdoba 1850-1880*, Junta Provincial de Historia de Córdoba, Córdoba, 1993.

Cortés Conde, R. *Dinero, deuda y crisis*, Buenos Aires, Sudamericana, 1989.

Chiaramonte, J. C. *Nacionalismo y liberalismo económico en Argentina*, Solar, Buenos Aires, 1973.

Chiaramonte, J. C. *Mercaderes del Litoral*, Buenos Aires, FCE, 1991.

Fernández, S.; Pons, A. y Videla, O. "Una burguesía local dentro de un espacio regional, Rosario, 1880-1912. Un intento de caracterización", en Bonaudo, M. y Campi, D. (comp.). *Elites, cuestión regional y Estado nacional. Argentina y América Latina, siglos XIX y primeras décadas del XX*, en prensa.

Gallo, E. *La pampa gringa*, Buenos Aires, Sudamericana, 1984.

Giménez Zapiola, M. "El interior argentino y el 'desarrollo hacia afuera': el caso de Tucumán", en Giménez Zapiola, M. *El régimen oligárquico*, Amorrortu, Buenos Aires, 1975.

Halperin Donghi, T. "Clase terrateniente y poder político en Buenos Aires (1820-1930)", en *Cuadernos de Historia Regional*, Buenos Aires, Universidad Nacional de Luján/Biblos, vol. V, n° 15, 1992.

Míguez, Eduardo José. *Las tierras de los ingleses en la Argentina 1870-1914*, Editorial de Belgrano, Bs. As., 1985.

Oszlak, O. *La formación del Estado argentino*, Editorial de Belgrano, Buenos Aires, 1982.

Regalsky, A. *Las inversiones extranjeras en la Argentina (1860-1914)*, CEAL, Buenos Aires, 1986.

Richard Jorba, R. *Evolución económica y transformación espacial en la provincia de Mendoza. 1850-1900*, Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza, 1997, tesis de doctorado.

Sabato, H. *Capitalismo y ganadería en Buenos Aires*, Buenos Aires, Sudamericana, 1989.

Sábato, J. *La clase dominante en la Argentina moderna*, Buenos Aires, CISEA-GEL, 1988.

