

Un agente clave de la expansión agrícola en las Pampas. Empresarios de colonización en la provincia de Santa Fe (Argentina) durante la segunda mitad del siglo XIX

por Juan Luis Martiren

Abstract. – The systematic installation of agricultural colonies based on European immigrants in Santa Fe province during the second half of the nineteenth century paved the way for the consolidation of an extensive rainfed agriculture over the fertile Argentine pampas. In this process a group of German land entrepreneurs played a crucial role. This paper aims to make new contributions to the analysis of these actors by working on two case studies, which represent different moments of the evolution of the colonization process. We use deeds of sales and private accounts to study the different logics of action in the market, the variation of profit rates, risks levels and business viability.

Introducción

La puesta en producción de las fértiles llanuras de la región pampeana durante el último cuarto del siglo XIX permitió a la Argentina desarrollar un ciclo de expansión agrícola que alcanzaría cifras sorprendentes. Este proceso fue impulsado básicamente por la instalación sistemática de colonias agrícolas con inmigrantes europeos en una de las provincias de esta región, Santa Fe. Iniciado a partir de algunos experimentos aislados a mediados de la década de 1850, el proceso de colonización agrícola alcanzaría un importante crecimiento desde fines de la década de 1860 y terminaría de afianzar su receta productiva en el decenio siguiente. La consolidación de una agricultura extensiva en secano en las colonias agrícolas, llevaría a Santa Fe a posicionarse como el principal nicho productor de trigo en el país, proceso que gradualmente se expandiría hacia las provincias vecinas hasta convertir a la región pampeana en uno de los principales proveedores de trigo en el comercio internacional de granos en el cambio de siglo.

Si bien el crecimiento exponencial que tuvo la colonización y agricultura santafesina ha inducido a la profusa bibliografía existente a realizar análisis de varios tópicos generales de este proceso, falta aún develar aspectos que han jugado un rol fundamental en su evolución. Uno de ellos es, en esencia, el papel de los impulsores y organizadores de colonias. Al respecto, ha tendido a predominar en la bibliografía clásica una asunción bastante poco lógica, que suponía que se podía simplemente instalar núcleos densamente poblados en tierras yermas donde hasta hacía poco ni siquiera había rebaños de ganado vacuno.¹ Pero, ¿cómo hubiera sido posible estar seguros de que esas tierras ofrecían suficientes posibilidades de sustento agronómico, e incluso el agua imprescindible para sobrevivir? Más aún, una vez determinada (a menudo en forma empírica) esa sustentabilidad, ¿cómo operaba un empresario de tierras para convencer a los potenciales agricultores de que se instalaran allí, lejos de todo, sin vías de comunicación, y compitiendo en desventaja con la agricultura más asentada de las áreas nucleares o las costeras? ¿Qué mecanismos y qué garantías había que ofrecer? ¿Qué dimensión tendrían las necesidades de financiación de los colonos para llevar a cabo sus tareas de labranza? ¿Cuánto tiempo de amortización llevarían esos préstamos? ¿Quiénes serían los financistas y cuál sería el costo del dinero en un mercado crediticio local por demás rudimentario? ¿Cómo sobrevivía ese empresario al largo período sin poder cobrar las tierras vendidas, espacio de tiempo necesario hasta que los colonos se afianzaran y obtuvieran cosechas remunerativas? Si bien en sus inicios la demanda por tierras debió ser importada, mediante la contratación de familias en Europa para poblar las primeras tres colonias primigenias, luego los flujos se hicieron más espontáneos, lo cual no significa que no siguieran existiendo los mismos problemas de antaño. Había otras tierras y otras actividades que podían ofrecer condiciones mejores, o más producto con menos esfuerzo. Entonces, sigue siendo un interrogante qué estrategias emplearon los empresarios para desarrollar esos yermos, y cómo fueron las mismas cambiando en el tiempo y en los distintos espacios productivos. Ello también tiene que ver con la tasa de rentabilidad del negocio en tierras, que muchas veces fue asumida como muy alta por la bibliografía clásica, en línea con las interpretaciones que podían ver a la colonización como un negocio usufructuado, en suma, por unos pocos empresarios, y por ello un intento fracasado de construir una sociedad y una economía más igualitarias.

¹ Son los trabajos enmarcados en las denominadas visiones “canónicas” sobre los estudios agrarios pampeanos. Un excelente análisis sobre sus distintos postulados en Osvaldo Barsky/Alfredo Pucciarelli (eds.), *El agro pampeano. El fin de un período*, (Buenos Aires 1997).

Este artículo pretende contribuir con nuevos aportes sobre estos actores a partir del análisis de dos estudios de caso del principal núcleo de colonización en Santa Fe, no tanto para conocer a los mismos en sus particularidades, sino porque los juzgamos representativos de las distintas etapas por las que atravesó el proceso de colonización. Se analizarán variables como la inserción de los empresarios en el negocio colonizador, la estructura de sus emprendimientos, las distintas lógicas de actuación en el mercado, las tasas de utilidad y la viabilidad del negocio. Se pretende así delimitar los cambios en las características de esta actividad a lo largo de todo el período, la cual, como es obvio, al encerrar tan inmensas transformaciones, supuso profundos cambios en su seno. El primer caso a analizar será el de Mauricio Franck, fundador de la colonia homónima, que tendría un fuerte peso en la ola de establecimientos de colonias que se sucedieron a partir de la guerra del Paraguay, en la segunda mitad del la década de 1860, y que generaron el primer gran despegue del proceso de fundación de colonias. Se pretende con este caso demostrar la viabilidad del negocio en un contexto de fuerte expansión económica. El segundo caso será el de Guillermo Lehmann, un comerciante suizo-alemán establecido en Esperanza, que sería el gran protagonista de la expansión hacia el oeste del *Hinterland* de Santa Fe; su rol se volvió fundamental para la consolidación definitiva del proceso.

Empresas y empresarios de colonización en Santa Fe durante la segunda mitad del siglo XIX

Los cuarenta años que separan el inicio de la colonización agrícola y la realización del censo nacional de 1895 – que brinda un diagnóstico muy completo sobre la estructura productiva santafesina, en momentos en que el proceso estaba llegando a su fin – implicaron una transformación profunda de la economía provincial. Las escasas tres colonias originales establecidas entre 1856 y 1858, que en sus inicios contaban con menos de 3.000 habitantes, cultivaban poco más de 1.200 hectáreas de trigo, se habían convertido en más de 400 en 1895, que superaban los 100.000 habitantes y habían alcanzado el millón de hectáreas sembradas con trigo. La progresión del crecimiento de las zonas colonizadas resulta asombrosa, y justamente allí le cupo un papel fundamental a las empresas y empresarios de tierras.

Dado que se trató de un variopinto espectro de actores, debemos aún profundizar los estudios de caso para desentrañar no sólo los rasgos diferenciales de éstos, sino también para entender cómo sus distintas estrategias impactaron sobre el devenir del fenómeno de la colonización. Tendremos así, en un primer momento, empresas pioneras que buscarían instalar colonias a partir de

inversiones significativas que no sólo comprendían la tierra, sino también importantes erogaciones para sostener una demanda que estaba siendo creada artificialmente, a través de la captación, transporte, instalación y financiación productiva de familias de inmigrantes. Esta operatoria, típica de la etapa primigenia de la colonización, daría lugar a la emergencia de otro período diferente, marcado por la creación de colonias satélite e impulsada por operadores de menor dimensión que, en asociación con grandes propietarios de tierras, se animaban a insertarse en el negocio, capitalizando el *know-how* adquirido durante las difíciles etapas iniciales. Se trataba en general de funcionarios de las antiguas empresas de colonización o bien de colonos con cierto respaldo de capital (a menudo se trataba de comerciantes) y que conocían muy bien los componentes de la potencial demanda que podía surgir de las colonias primigenias, ya fuera por la formación de nuevos núcleos familiares que no contaban con espacio en aquéllas, o por fenómenos como el tendido de cadenas de llamada de parientes a través del Atlántico. Es decir, si bien no estaba ausente el interés por captar inmigrantes, ya se había descartado la costosa operatoria de contratarlos en Europa, trasladarlos, instalarlos y financiarlos. Esos mecanismos de acción en el negocio irían fomentando una continua expansión hacia el oeste, que se consolidaría definitivamente desde la década de 1880. Esto permitiría a la vez una gran ampliación del núcleo de empresarios dedicados a la colonización. Los casos que se expondrán a continuación buscan evidenciar las características generales del negocio. Uno porque representa la forma de colonizar en un período de fuerte crecimiento económico y agrícola en Santa Fe, lo que hace suponer que la subdivisión de tierras debió haber sido un negocio altamente rentable. El otro, porque se trata del pionero de la colonización hacia el oeste, que terminaría sentando las bases de la gran expansión agrícola santafesina iniciada a fines de la década de 1870.

Mauricio Franck, un caso paradigmático en la emergencia de las colonias satélite de mediados de los '60

La proliferación de la primera ola de colonias satélite, emergidas al calor de la expansión económica que produjo en la zona de colonización primigenia la Guerra del Paraguay, ha generado alguna atención en la bibliografía dedicada al tema.² La coyuntura de altos precios de los cereales, y la posición

² Sobre la colonización santafesina en particular, ver Ezequiel Gallo, *La Pampa Gringa* (Buenos Aires 1983); Julio Djenderedjian/Silcora Bearzotti/Juan Luis Martiren, *Historia del Capitalismo Agrario Pampeano. Expansión agrícola y colonización en la segunda mitad del siglo XIX* (2 tomos, Buenos Aires 2010); Marta Bonaudo, “La organización productiva y política del territorio provincial (1853–1912)”: Darío Barrera (ed.), *Nueva historia de Santa Fe* (Rosario 2006).

estratégica que esta zona tenía en relación al teatro de guerra habían, a la vez que dado un espaldarazo a la producción cerealera, demostrado las potencialidades de este tipo de esquema productivo. A priori, podría pensarse que se trató de un atractivo negocio de subdivisión de grandes propiedades cercanas a las colonias primigenias, al menos si nos atenemos a los registros de ventas de lotes a los colonos, donde los precios por hectárea eran hasta siete u ocho veces más altos que los valores de compra. Sin embargo, ello no parece haber sido tan así; si bien el mayor nivel de metálico circulante durante esos años fue un síntoma de la buena salud del mercado inmobiliario, esto no significaba una garantía cierta para el éxito de nuevos emprendimientos, de los cuales se sabía poco y nada en cuanto a sus reales condicionantes y límites, y menos sobre las múltiples variables financieras que podían afectarlos. La toma de riesgo en ese sentido era alta, dado que todavía no estaban ni siquiera claras las tasas de retorno; es decir, no estaba controlado aún este factor crucial, siendo que se trataba de un negocio a mediano o largo plazo y por ende las pérdidas podían multiplicarse.

El caso de Mauricio Franck, por su parte, aporta nuevas evidencias sobre este aspecto. A pesar de que no contamos con libros contables que nos permitan hacer una revisión más acabada de los índices de rentabilidad, pretendemos de todos modos realizar algunas inferencias sobre la realidad del negocio a partir de los datos de protocolos notariales, esto es, contratos de compra/venta y cancelaciones de deudas de sus operaciones protocolizadas en instrumentos públicos ante escribanos o jueces de paz de las colonias. Los protocolos nos proveen de especificaciones en torno a la cantidad de ventas realizadas por el empresario durante el período de su accionar en dicho espacio, las sumas recibidas en efectivo, los plazos de pago previstos a la firma del contrato de venta, las devoluciones de parcelas por imposibilidad de pago y las cancelaciones definitivas de las deudas hipotecarias. Para este caso, procesamos la totalidad de operaciones de ventas de tierras realizadas por este empresario en las colonias de Franck y Sección Gessler-Franck. A su vez, ubicamos todas las cancelaciones de deudas de esas ventas efectuadas hasta 1880 ante escribanos públicos, y las devoluciones de tierras realizadas por colonos que no pudieron pagar su deuda.³ Si bien, como remarcamos antes, al no contar con libros de contabilidad no podemos saber el ritmo de progresión de los pagos de las distintas deudas, sí podemos de todos modos realizar una estimación de la tasa de utilidad bruta del negocio a partir del cálculo de la diferencia entre el valor de inversión inicial para la compra de esa tierra y el total de ingresos por ventas efectiva-

³ El procesamiento de las devoluciones de tierras se vuelve fundamental para no contabilizar dos veces una misma parcela en el cálculo del total recaudado por ventas realizadas.

mente cobrado. Es que sobre la base de las tres modalidades de protocolos notariales indicadas, podemos dimensionar la cantidad total de hectáreas vendidas en cada colonia y el monto total de deudas a cobrar adquirido, calcular los porcentajes de cobro en efectivo obtenidos y el total de cancelaciones de hipotecas efectuadas por los colonos hasta 1880.

Mauricio Franck nació en 1823 en Nordstetten, Alemania. Luego de una residencia temporal en Estados Unidos, donde contrajo matrimonio con una ciudadana chilena, arribó a Argentina presumiblemente entre 1863 y 1864.⁴ Aunque no existen datos sobre los medios de financiación a los que pudo haber accedido entre el momento de su llegada y las primeras compras de tierras, parece evidente que Franck contaba con un capital previo que buscó destinar al comercio en la ciudad de Santa Fe y a la colonización de tierras desde un primer momento. Sus primeros intentos por insertarse en el negocio, siempre en sociedad con otros accionistas, no lograron tener éxito. Sería recién cinco años después de su llegada a Santa Fe, donde ya había establecido una casa de comercio, cuando lograrse consolidar sus primeros movimientos concretos en el negocio, al alcanzar un acuerdo con Enrique Foster, un conocido propietario de tierras de la ciudad de Santa Fe.⁵ Su estrategia de inserción en el negocio seguía una modalidad que se estaba volviendo muy común entre los empresarios de tierras: lograr acuerdos con grandes terratenientes para parcelar sus tenencias y posteriormente venderlas en pequeños lotes a agricultores, principalmente extranjeros.⁶ Ello les posibilitaba el acceso a cierta información privilegiada en torno a los flujos de inmigrantes, y quizá alguna influencia en su captación, que podía ampliar la demanda por tierras ya existente, sin incurrir en onerosos gastos de captación.

⁴ Archivo General de la Provincia de Santa Fe (AGPSF, en adelante), Fondo Escribanos, Esc. S. Sienna, Tomo 535, Año 1872, f. 0005. Ya desde ese último año se registran operaciones inmobiliarias en la Ciudad de Santa Fe, donde adquirió un terreno urbano en el que posteriormente asentaría su residencia. Ver Julio Del Barco, "Mauricio Franck, itinerario de un colonizador": *Revista de la Junta Provincial de Estudios Históricos* 57 (1987).

⁵ Debe destacarse que en 1867 Franck firmó un acuerdo de colonización con otro terrateniente santafesino, Tomás Cullen, pero las operaciones no se llevaron a cabo. De todos modos, el contrato no contemplaba una inversión en tierras de su parte, sino que sólo sería el encargado de llevar adelante las ventas a cambio de un 2% de interés por cada parcela vendida. Ver contrato de colonización en AGPSF, Escribanía, Esc. Olayo Meyer, Tomo 369, Años 1866–67.

⁶ Debe destacarse además que tanto Foster como Franck, formaban parte de la Comisión Central de Inmigración, dependiente del Ministerio del Interior de la Nación. Este nombramiento le otorgaba a Franck un lugar estratégico para su negocio de la colonización, ya que según citaba el informe, los integrantes de la Comisión de Santa Fe "reciben a los inmigrantes y les procuran colocación, ya sea proporcionándoles lotes de chacras en colonias vecinas, o trabajo, según la profesión de cada individuo ...". Ver Argentina. Ministerio del Interior (1871), p. 75.

En este contexto, ambos decidieron formar una sociedad para colonizar un terreno de campo de propiedad de éste último. Para ello Franck debía adquirir a Foster la mitad del terreno a colonizar, que tenía una extensión total de aproximadamente 8.100 hectáreas. De este modo, el capital inicial aportado por Franck sería de \$oro 6.216, destinados a la compra de 4.050 hectáreas de dicho campo. Las condiciones de venta estipulaban que el pago se haría en tres partes iguales, con plazos de 3, 12 y 24 meses. Asimismo, Franck sería el administrador de la colonia, encargándose de las ventas y del seguimiento de las concesiones, sin recibir remuneración por ello. Los dividendos resultantes de dichas operaciones serían repartidos en partes iguales.⁷

En consecuencia, en septiembre de 1869 comenzó a realizar las primeras ventas del total de 228 concesiones con que contaba la futura colonia, que posteriormente llevaría su apellido.⁸ La estrategia de operar en sociedad con un importante terrateniente le había permitido finalmente acceder a un emprendimiento de colonización, aunque aportando un capital considerable en un negocio que, como hemos dicho, hasta el momento parecía muy riesgoso. No obstante, debe remarcarse que la producción en las colonias estaba comenzando a mostrar su potencial, y parecía asimismo existir un apoyo institucional para la atracción de inmigrantes, a juzgar por la actuación de las comisiones de inmigración provincial y nacionales. La sociedad con Foster duraría dos años, vendiéndose en ese período un total de 877 hectáreas, por una suma equivalente a \$oro 5.898, aunque habiendo cobrado en efectivo al momento de la venta sólo \$oro 270. Las condiciones de venta, en todos los casos, implicaban un pago en efectivo de 3% por cada compra y un compromiso de cancelar el resto en seis pagos semestrales, bajo un interés del 10% anual.

Evidentemente el ciclo de retornos de esas inversiones no fue el esperado por Foster, quien se retiró de la sociedad y vendió a Franck la otra parte del terreno a colonizar, y con ello su capital societario en julio de 1871, por \$oro 6.857.⁹ De ese modo, este empresario alemán pasó a ejercer

⁷ AGPSF, Fondo Escribanos, Esc. Olayo Meyer, Tomo 370, Años 1868 y 1869, fs. 230 y ss.

⁸ Cada concesión tenía una extensión de 20 cuadradas, equivalentes a 33,4 hectáreas.

⁹ AGPSF, Fondo Escribanos, Esc. Meyer, Tomo 371, Años 1870–72, fs. 97 y ss. Lamentablemente la fuente no explicita la forma de cancelación del pago, dando a entender que el mismo ya había sido cancelado. No podemos saber de esta manera si Franck ya contaba con un capital importante para hacer frente a esta suma o si probablemente utilizó parte de los créditos hipotecarios provenientes de la venta de concesiones para realizar el pago. De todos modos, del total de 27 concesiones vendidas al momento de adquirir la totalidad del campo, sólo correspondían a él \$oro 3.115, lo cual parece indicar que se nutrió de otras fuentes de financiación para afrontar el pago.

el negocio por cuenta propia, continuando por ende la enajenación de las tierras. Incluso redobló la apuesta, y en 1872 extendió su empresa de colonización, al asociarse con Rodolfo Gessler – otro inmigrante alemán que se había dedicado al negocio de tierras –, para colonizar tierras ubicadas en el límite austral de la primigenia colonia San Carlos. En consecuencia, en enero y en marzo de dicho año adquirieron a Simón de Iriondo dos campos de 2.890 y 1.915 hectáreas por un total de \$oro 7152. Se trataba de un precio por hectárea prácticamente igual al que Franck había pagado por las tierras originarias de su colonia homónima, esto es, \$oro 1,62.¹⁰ Evidentemente estos empresarios contaban con una importante llegada a los círculos de toma de decisiones de la política provincial. Iriondo sería el líder indiscutido de la política santafesina durante los años '70 y hasta su muerte en 1883. Fue además un importante impulsor de la colonización agrícola, de modo que no resulta ilógico pensar que estos agentes contaban con algún tipo de apoyo en la esfera política.¹¹

Los libros de contabilidad de la empresa nos habrían permitido calcular con precisión la realidad del negocio en el aspecto financiero, es decir, la evolución de la cancelación de pagos y la amortización de intereses, dos de las variables más importantes. De todas maneras, el relevamiento de la totalidad de operaciones registradas ante escribanos públicos y de la compra del terreno primigenio, nos permitirá, como explicamos anteriormente, conocer la progresión de las deudas y las cancelaciones, y realizar así un análisis estimativo de la tasa bruta de ganancia de estos emprendimientos. La estrategia en estas colonias satélite corría por carriles diferentes a los que habían diagramado a las primeras tres colonias establecidas en la segunda mitad de la década de 1850: se pasaba a tratar básicamente de un negocio inmobiliario, orientado a la demanda proveniente de las colonias primigenias y de los flujos inmigratorios, ya espontáneos o impulsados por políticas oficiales, es decir, no tratados como un costo. Ya no se destinarían tampoco ingentes gastos para la instalación, financiación y aprovisionamiento de los flamantes colonos.¹²

¹⁰ AGPSF, Fondo Escribanos, Esc. S. Sienra, Tomo 535, Años 1872, ff. 5 y 25.

¹¹ No nos referimos aquí a soporte de tipo pecuniario, ya que no existen pruebas de ello, aunque sí tal vez la llegada directa a las esferas de gobierno les permitía ciertas facilidades en la canalización de solicitudes de tipo administrativo u organizativo.

¹² Hemos encontrado mínimos casos de habilitaciones de cuentas corrientes en los comercios de la zona con garantía de la empresa, los cuales, por lo demás, son por montos muy cortos.

Del siguiente cuadro se desprenden, en primer lugar, dos realidades. Durante el lapso que duró la sociedad con Foster, esto es, hasta julio de 1871, sólo se había vendido algo más del 10% del campo que dio inicio a su negocio, totalizando un cobro efectivo de apenas \$oro 270. Ello probablemente haya llevado al socio santafesino a desistir de la empresa y por tanto a enajenar la otra mitad del lote a Franck. Pero justamente a partir de esa venta, realizada en julio de 1871, el status del negocio adquiriría otros matices, al producirse un salto importantísimo en el nivel de comercialización (el 95 % de las ventas ese año se harían en agosto y octubre), que se extendería hasta 1873, logrando enajenar en ese lapso el 93 % de dicha propiedad. Hasta ese momento entonces, la dinámica de comercialización había tenido, particularmente durante su gestión individual, un comportamiento muy destacado.

Tabla 1a: Evolución del negocio colonizador de Mauricio Franck en la colonia Franck

	Cantidad de Operaciones	Has. Vendidas	Has. por operación	Suma de Ventas
1869	4	404,96	101,24	2710,84
1870	5	472,47	94,49	3187,85
1871	30	3881	129,36	27428,6
1872	24	2598,6	108,27	21142,9
1873	2	314,98	157,49	2895,23
1874	1	33,74	33,74	274,59
1875	3	134,99	44,9	1230,76
1876	1	67,5	67,5	692,3
1877	0	0	0	0
1878	0	0	0	0
1879	0	0	0	0
Total	70	7908,2	113,0	59563,0

Tabla 1b: Evolución del negocio colonizador de Mauricio Franck en la colonia Franck

	Cobrado en el acto	Precio por Ha.	Has. Devueltas	Cancelaciones
1869	47,43	6,69	0	0
1870	223,14	6,75	33,4	0
1871	1247,99	7,07	66,8	0
1872	423,23	8,14	66,8	0
1873	597,21	9,19	267,4	0
1874	727,81	8,14	1837	133,6
1875	307,69	9,12	0	1636,6
1876	297,6	10,26	0	734,8
1877	0	0	0	0
1878	0	0	100,2	0
1879	0	0	133,6	668
Total	3872,1	7,53	2505,2	3173

Ha(s) = hectárea(s). Columna 4 (Tabla 1a): Datos en promedios. Columna 5 (Tabla 1a) 2 (Tabla 1b) y 3 (Tabla 1b): precio en \$ oro. Columna 5 (Tabla 1b): Cancelaciones documentadas en hectáreas. Fuente: Elaboración propia en base a todas las operaciones protocolizadas por Mauricio Franck entre 1869 y 1879. Se procesaron para ello 139 operaciones de compra/venta de tierras, 25 operaciones de "Carta de Pago" – documento que cercioraba la cancelación definitiva de cada hipoteca – y 27 operaciones de "Devolución de terreno". Todo ello en AGPSF, Fondo Escribanos, Tt. 51, 100, 160, 296, 304 a 306, 342 a 346, 370–371, 534 a 536 y 546.

En segundo lugar, las primeras columnas del cuadro muestran entonces que en teoría se trataba de un negocio atractivo, siempre y cuando se lograra colocar rápidamente las tenencias, y generar créditos a pagar (los cuales podían sin embargo tardar varios años en cancelarse). Para 1875 el campo inicial estaba prácticamente colonizado, habiendo logrado así ventas por un total de \$oro 59.563; es decir, había multiplicado por 4,35 veces su valor inicial de inversión. Sin embargo, la realidad del negocio estaba alejada de aquel escenario ideal: de la suma total a cobrar, sólo había recibido en efectivo \$oro 3.872. Es decir, en el plano concreto, los números indicaban que hasta 1874 Franck había acumulado una gran masa de créditos a cobrar, y había recuperado en efectivo sólo el 28% de la inversión inicial. Desde

luego, al no contar con sus libros contables, no podemos saber a ciencia cierta cuántos ingresos monetarios tuvo en concepto de intereses y de pagos parciales de capital principal efectuados en cada año; pero los mismos, sin duda, se reflejaron en algún momento en los protocolos, ya que sólo con la remisión total de la deuda se extenderían las mencionadas cartas de pago, que libraban a esas parcelas de hipotecas originales. El primer diagnóstico que los protocolos notariales nos permiten elaborar sobre el negocio inmobiliario de Franck es que entre 1874 y 1876 cobró efectivamente el 32 % de las tierras vendidas. Si tomamos en cuenta el valor promedio de venta por hectárea en dicha colonia, el monto efectivamente cobrado en ese período equivale a una suma aproximada de \$oro 18.867.¹³ No obstante, debe reiterarse que ese importe sólo está marcando sus ingresos por cancelaciones del capital principal, y no los intereses amortizados. En resumen, sabemos que hasta el 31 de diciembre de 1876 Franck recibió, entre los cobros iniciales en efectivo y los pagos posteriores, una suma de \$oro 22.739. Seguramente Franck empleó, ante las recurrentes moras, una política de tolerancia hacia sus colonos. Lo cierto es que para 1879 se produjo otra serie de cancelaciones por parte de los colonos que se protocolizan ante escribano público, lo cual está avalado en que dicho año la sucesión de Franck (debe remarcarse que había fallecido en 1878) logró entregar cartas de pago por 668 hectáreas, lo que supone haber recibido como mínimo una cifra de \$oro 5.031 por esta superficie. Haciendo entonces un balance del negocio en los diez años que abarca el análisis, Franck vendió 7.908 hectáreas a un promedio de \$oro 7,53; en total realizó ventas por \$oro 59.563, de las cuales cobró, en concepto de capital principal, \$oro 27.770 (esto es, la suma de los cobros al contado, más las cobranzas protocolizadas ante escribanos públicos). A su vez, debe destacarse que de toda la superficie comercializada durante ese período, unas 2.505 hectáreas fueron devueltas, aunque inmediatamente las puso de nuevo a la venta (en ese caso no están incluidas en nuestro cálculo, ya que fueron consideradas sólo en la primera venta). De manera que en un período de 10 años, y considerando únicamente los ingresos por capital principal, la inversión inicial de \$oro 13.073 prácticamente se había duplicado. Ello implica una tasa de utilidad bruta – diferencia anualizada entre monto de inversión inicial y total acumulado por ventas – aproximada del 5,7 % anual. Seguramente la misma debiera haber sido bastante más alta si consideráramos los intereses amortizados y las cancelaciones parciales del principal por parte de aquellos que todavía no habían terminado de pagar

¹³ Es decir, esa cifra se trata sólo de una estimación, ya que dicho monto surge de la multiplicación de la cantidad de hectáreas efectivamente cobradas por el precio promedio de cada hectárea vendida.

sus tierras. Por supuesto, de ello hay que descontar los gastos operativos de la empresa, que no conocemos, para llegar a la rentabilidad efectiva. A su vez, debe tenerse en cuenta que la parte aún no cobrada, constituía una masa importante de créditos a favor que en muchos casos podían obrar también como medio de pago. En un plano ideal, considerando que hubiere cobrado todos los créditos, la tasa de utilidad bruta anual hubiera rozado el 15%. No conocemos nada acerca de los gastos operativos, de propaganda, eventuales comisiones por ventas, interés del capital invertido, y los de puesta en función de las colonias; pero en todo caso, vale recordar que la tasa de interés activa cobrada por el Banco Provincial de Santa Fe (la más baja del mercado) rondaba el 12% anual.¹⁴ Es decir, esa tasa de utilidad bruta del 15% no parece de todos modos muy alta, a tenor del costo del dinero.

Su siguiente emprendimiento, iniciado en 1872 en sociedad con Gessler, también tuvo una impronta de similar tenor al de la colonia Franck.

Tabla 2a: Evolución del negocio colonizador de Maurico Franck, en sociedad con Rodolfo Gessler, en la colonia Gessler-Franck

	Cantidad de Ops.	Has. Vendidas	Has. por Op	Suma de Ventas
1872	42	4354,2	103,7	29550
1873	0	0	0	0
1874	0	0	0	0
1875	0	0	0	0
1876	0	0	0	0
1877	0	0	0	0
1878	0	0	0	0
1879	0	0	0	0
Total	42	4354,2	103,7	29550

¹⁴ Archivo del Centro de Estudios Históricos Parque España (CEHIPE), Archivo Banco Provincial de Santa Fe, Rollo Nro. 13 – Cuentas Corrientes 1 – Septiembre 1874 a Marzo de 1876.

Tabla 2b: Evolución del negocio colonizador de Mauricio Franck, en sociedad con Rodolfo Gessler, en la colonia Gessler-Franck

	Cobrado en el acto	Precio por Ha.	Has. Devueltas	Has.
1872	1315,6	6,79	398,9	
1873	0	0	295,7	100,3
1874	0	0	598,5	113,9
1875	0	0	0	0
1876	0	0	0	0
1877	0	0	0	0
1878	0	0	0	0
1879	0	0	66,9	1243
Total	1315,6	6,79	1360	1457,2

Ha(s) = hectárea(s). Op(s) = operaciones. Columna 4 (Tabla 2a): Datos en promedios. Columna 5 (Tabla 2a) y 3 (Tabla 2b): precio en \$ oro. Fuente: Elaboración propia en base a todas las operaciones protocolizadas por Rodolfo Gessler y Mauricio Franck entre 1872 y 1879 en dicha colonia. Se procesaron para ello 87 operaciones de compra/venta de tierras, 12 operaciones de "Carta de Pago" y 6 operaciones de devoluciones de tierras. Todo ello en AGPSF, Escribanías, Tt. 100, 306, 511 y 512.

En este caso, el tamaño del emprendimiento era de algo menos de la mitad que el de la colonia Franck, aunque el precio inicial por hectárea pagado por los empresarios era el mismo, esto es, \$oro 1,61. La diferencia en este caso, con la colonia Franck, fue que las ventas se realizaron en su totalidad durante el año 1872. Así, la inversión inicial de ambos, que había sido de \$oro 7.162, se transformó en créditos a cobrar por \$oro 29.550, o sea que prácticamente se multiplicó por cuatro. De este total, sólo cobraron en el acto el 4,45%, y el resto de las cancelaciones reales sobre el principal recién se habría hecho efectiva mayormente en 1879, esto es, 7 años después. A partir de un análisis estimativo siguiendo la misma lógica del caso anterior, podríamos afirmar que las cancelaciones de capital principal hasta 1879 fueron de prácticamente un tercio del total a cobrar, lo que implica una tasa de utilidad bruta de aproximadamente el 4,8% anual.

En base a estos datos, estamos en condiciones de inferir que el negocio inmobiliario de formar colonias agrícolas en el período del *boom* económico de mediados de los '60 estaba lejos de ser tan atractivo como sugiere la simple diferencia entre precios de compra y de venta de la tierra, y que

implicaba una tasa de riesgo extremadamente elevada, en esencia por la dificultad del cobro de las acreencias. El costo de oportunidad de la inversión, así, parece bastante alto. Quienes se lanzaban a este negocio, no sólo debían de tener conocimientos específicos sobre la colonización¹⁵, sino también debían enfrentar una toma de riesgo importante. A juzgar por los resultados de las ventas de Franck por un lado y de éste con Gessler por otro, podremos notar que del total comercializado, prácticamente un tercio de las tierras fueron pagadas en diez y en siete años respectivamente. Más aún, tomando la estimación realizada a partir de las cancelaciones de principal, puede afirmarse que la tasa de utilidad bruta anual fue muy moderada, esto es, un 5,7% en Franck y un 4,8% en Gessler-Franck. Aunque es verdad que si incluyéramos en el análisis las amortizaciones de intereses y las cancelaciones parciales este guarismo sería sin duda mucho más alto.

Se trataba, en fin, de un emprendimiento rentable, pero a la vez muy incierto, tanto porque el costo del dinero era muy alto – y por ende, más riesgosas las inversiones –, cuanto porque no existían todavía nociones concretas sobre los plazos de madurez de los retornos, o éstos dependían en suma medida de multitud de condiciones no del todo controlables por el acreedor, o que estaban incluso completamente fuera de su alcance (crisis económicas, problemas en el mercado del trigo, etc.). Sin embargo, Franck parecía estar convencido de la viabilidad del negocio, ya que en 1875 adquirió mediante compra judicial dos campos de grandes extensiones sobre tierras de frontera. Se trataba de los ubicados en la zona de Las Prusianas – el territorio donde Guillermo Lehmann, caso que analizaremos a continuación, comenzaría la avanzada sobre el oeste en ese mismo año –, compuestos por 5,75 leguas cuadradas, por los que pagó \$oro 29.253. Resulta llamativo que la compra fuera realizada justamente en momentos en los cuales había conseguido una buena porción de cancelaciones de hipotecas por parte de colonos de Franck (según el Cuadro Nro. 1 puede notarse que entre 1874 y 1876 había entregado cartas de pago por una suma similar a la de la compra del nuevo campo). Si bien es difícil saberlo, es probable que haya volcado las ganancias del primer emprendimiento a la compra de este nuevo campo. De todos modos, justo en esa época Franck dejaría de residir en la ciudad de Santa Fe y se mudaría a Buenos Aires, designando al mando de la empresa a su nuevo socio, Santiago Denner, un *broker* instalado en la colonia Esperanza, con

¹⁵ No resultó casual el hecho de que las colonias formadas esos años hayan tenido a distintos brokers o funcionarios de antiguas empresas de colonización como figuras importantes. Tanto los terratenientes santafesinos que se volcaron al negocio, cuanto la empresa que se dedicó a colonizar ambas bandas del Ferrocarril Central Argentino, tuvieron como administradores a agentes que de distintos modos estaban asociados al negocio.

quien se asociaría para fundar sobre estas tierras en el campo Las Prusianas, las colonias Nueva y Rivadavia desde enero de 1876. Denner operaba como agente de la empresa de colonización, aunque al mismo tiempo se había convertido en socio de Franck, al aportar un tercio del capital invertido para adquirir esos campos.¹⁶ De acuerdo a los registros de ventas protocolizados, entre 1876 y 1879, sólo habían vendido 4.500 hectáreas del total de esta superficie. De todas maneras, se trataba de un lugar con varias cañadas, lo que lo hacía poco apto para la agricultura en muchas de sus secciones; en efecto, el promedio de hectáreas por venta era altamente superior al de las colonias anteriores. Es decir, se la subdividió en lotes que superaban las 200 y 300 hectáreas, que se enajenaron para la ganadería, principalmente.

Debido a su muerte dos años más tarde, en 1878, la carrera de Mauricio Franck como empresario colonizador se vería truncada. Si bien no podemos saber con más detalle cuál fue la realidad de estas ventas en la década de 1880, es evidente que este último emprendimiento tuvo matices diferentes a los anteriores, en tanto las tierras no eran las más adecuadas para la agricultura y, además, su ubicación en esa época distaba de ser la más conveniente. Si bien Denner continuaría manejando las cuentas de la sucesión de Mauricio Franck en los '80, e incluso todavía vendería algunas parcelas allí, es probable que este último emprendimiento haya sido menos rentable que los anteriores, tanto por la mayor inversión inicial, cuanto por su menos favorable ubicación y aptitud agrícola.

En resumen, en tan sólo diez años Mauricio Franck había logrado establecer tanto en sociedad como por cuenta propia tres colonias agrícolas en una etapa temprana del período de colonización, donde el mercado de tierras, en un contexto marcado por la crisis financiera de 1873, recién comenzaba a configurar las bases de la gran expansión que sobrevendría en la década siguiente. Pero esa rápida progresión nos oculta el hecho de que, en dinero contante, los rindes de su inversión no parecen haber sido tan atractivos. La clave, quizá, se encontrara en el giro mismo del capital, y en el grado de posibilidad de cobro, elemento éste muy dependiente de factores extraeconómicos (conocimiento personal de los deudores, seguimiento estrecho de su evolución, acceso al poder de policía, entre otros).

Guillermo Lehmann y la expansión sobre tierras yermas

El caso de Guillermo Lehmann es, sin dudas, fundamental en el proceso de colonización santafesino. Su papel en la formación de colonias en las déca-

¹⁶ El contrato entre ambos se rubricó en 1876 ante el escribano Aquiles Guindón. Ver AGPSF, Fondo Escribanos, Esc. A. Guindon, Tomo 306, Año 1875, fs. 191 y ss.

das de 1870 y 1880 abrió el camino para la consolidación de la expansión agraria provincial. Su estrategia de ocupación de las tierras yermas de frontera en el oeste de la provincia fue la punta de lanza para que un destacado núcleo de empresarios se volcara al negocio de compra/venta de tierras. Dentro este grupo debe destacarse la presencia de varios inmigrantes que lograron acumular una significativa porción de capital.¹⁷

Natural de Sigmaringendorf (Alemania), aunque criado en Winterthur (Suiza), llegó a la Argentina a inicios de la década de 1860 y se estableció en Buenos Aires, dedicándose al comercio de importación de vinos franceses.¹⁸ Luego de permanecer dos años en Buenos Aires, se estableció en la colonia Esperanza, lugar en el que asentó su base de operaciones hasta su muerte, acaecida en 1886. En sus primeros años en Esperanza, se dedicó en sus inicios a la actividad comercial, aunque muy pronto iría al mismo tiempo ganando espacio en el sector público, mediante el desempeño de varios cargos en la colonia. Su actividad comercial lo había relacionado con uno de los principales empresarios santafesinos del momento, Mariano Cabal (quien sería Gobernador de Santa Fe en 1869), justamente en una coyuntura altamente positiva para las colonias, en tanto se encargaban de proveer bienes al Ejército argentino durante la Guerra del Paraguay.¹⁹ A la par de su relación comercial y sus pasos en el sector público, estableció a su vez un vínculo marital con Ángela de la Casa, quien pertenecía a una reconocida familia de la ciudad capital.

Si bien desde su llegada a Esperanza a mediados de los '60, Lehmann se dedicó a una actividad meramente comercial, hacia fines de la década comenzó a insertarse tíbiamente en el negocio de la compra/venta de tierras, justamente en el momento de surgimiento de las colonias satélite. En ese contexto, Lehmann realizaría por cuenta propia algunas transacciones de tierras en la colonia Cavour, fundada unos años antes por José Lambruschini. Aunque en poco tiempo se asociaría con otro inmigrante alemán radicado en Esperanza, Cristian Claus.²⁰ Si bien la sociedad no prosperó (fue disuelta dos años más tarde, en 1877), Lehmann y Claus emprendieron la fundación de las colonias Pilar y Nuevo Torino, en lo que significó la primera gran avanzada de la colonización hacia el oeste provincial.

¹⁷ Bonaudo, "La organización" (nota 2), pp. 36–44

¹⁸ Pueden también verificarse otros datos sobre su persona en su Certificado de *vita et moribus*. Ver AGPSF, Expedientes Civiles, Año 1872, T. III, Nro. 75.

¹⁹ Juan Schobinger, *Inmigración y colonización suiza en la República Argentina en el siglo XIX* (Buenos Aires 1957), p. 164

²⁰ Claus, de manera similar a Lehmann, logró acumular una fortuna considerable en el negocio de compra/venta de tierras, aunque también se dedicó a otras actividades, como la construcción de puentes y la molienda de trigo.

Este avance supuso una estrategia arriesgada; por un lado, porque se trataba de un contexto económico inestable y, por otro, porque la locación de las dos flamantes colonias estaba cada vez más alejadas de los centros de acopio de cereales, en un espacio sin conexión ferroviaria. Si bien es indudable que el empresario era consciente de que en algún momento el ferrocarril a las colonias iba a ser construido, aún no había certeza de ello. En esencia, se trata así de un avance estratégico y necesario, en el sentido de que las colonias existentes estaban requiriendo una expansión, aunque también altamente riesgoso.

En este sentido, el análisis de los libros de contabilidad nos permite abordar el funcionamiento de la empresa colonizadora en el mercado de tierras desde múltiples variables: superficies, precios, crédito, interés, plazos, medios de pago, entre otras. Habida cuenta de que el presente apartado busca entender la inserción de Lehmann en este mercado a partir de su operatoria y sus estrategias, intentaremos analizar el funcionamiento de la empresa en una de sus primeras áreas de colonización: Pilar y Nuevo Torino. Para ello, procesamos de los libros contables, los datos correspondientes a un universo que comprende 51 cuentas completas de los colonos que adquirieron parcelas allí.²¹

Las tierras de Pilar y Nuevo Torino fueron compradas en parte a Mariano Cabal en 1875 y luego a Agustín Cabal en los años 1876 y 1877.²² De acuerdo a los datos existentes en estos Libros (referidos exclusivamente a las operaciones con Agustín Cabal), el monto pagado por cada hectárea en la compra inicial fue, en promedio, de \$oro 3,1. La mayor parte de las mismas fueron al contado o cancelando un préstamo anterior efectuado por Lehmann a Cabal. La dinámica de las ventas de la empresa en los años que abarcan los libros de contabilidad analizados no muestra grandes variaciones en los precios, ni en el interés, ni tampoco en los plazos de pago. Todas las cuentas comprendidas en el universo elegido implican plazos de pago de tres años (un tercio por año), con un interés anual del 8% en plazos regulares y del 12% para plazos vencidos, además de tres meses de gracia a partir del momento de celebrarse el contrato.

Las concesiones o parcelas de tierra tenían la clásica superficie de 20 cuadras cuadradas (33,4 hectáreas) y sus precios oscilaban entre los \$oro 150 y \$oro 260, es decir, que entre 1875 y 1882, justamente el período en el que se enajenaron la mayor parte de las tierras en estas dos colonias, el precio promedio por hectárea en las mismas equivalía promedio \$oro 5,8 (con máxi-

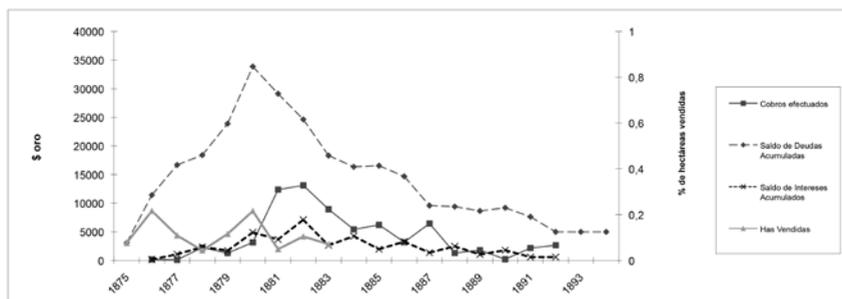
²¹ Se eligieron estas 51 cuentas porque contienen datos completos de las operaciones llevadas a cabo durante todo período estudiado, sin interrupciones. Se trata de cuentas extraídas de dos libros continuados y abarcan las primeras compras de parcelas en 1875–76 y todos los movimientos que tuvieron las mismas hasta 1894.

²² Ver Archivo Histórico Municipal de Rafaela (AHMR, en adelante), Fondo Empresa Colonizadora Guillermo Lehmann, Libro Mayor 1877–1880, f. 3.

mos de \$oro 7 y mínimos de \$oro 4,12). La mayoría de las ventas fueron de dos, tres y cuatro parcelas en conjunto, llegando en algunos casos aislados a seis, ocho o diez. De este modo la diferencia obtenida por Lehmann entre los precios de compra y los de ventas de tierras fluctuó en torno al 90 ó 100%. En principio, entonces, los potenciales beneficios obtenidos residieron en la diferencia entre valores de compra y de venta; pero, como veremos a continuación, fue adquiriendo cada vez mayor peso la generación de saldos a favor a raíz del devengamiento de intereses por plazos vencidos, los cuales se irían acumulando progresivamente ya en los primeros años (1877–80) debido a la falta de pago. Debe tenerse en cuenta además que buena parte de aquel capital inicial recién podría recuperarse paulatinamente a partir de 1880, aun cuando sobre el mismo siguieran corriendo los intereses.

Como puede verse en el siguiente gráfico, los porcentajes de pago de saldos deudores existentes entre 1876 y 1880 fueron muy bajos. Según los datos de los libros contables, sólo un tercio de los colonos pagó alguna parte de la deuda inicial en esos años, y en todos los casos los montos fueron poco significativos. Ello evidencia seguramente los mismos problemas que aquejaron al negocio de Franck, esto es, se trataba de un emprendimiento muy riesgoso y con una tasa de retorno a corto plazo prácticamente nula, o que sólo alcanzaba para cubrir parte de la acumulación de intereses. Probablemente las dificultades iniciales producto de la puesta en producción de esos nuevos planteles haya sido la causa principal de este problema. Los inconvenientes de los emprendimientos de colonización agrícola en sus primeros años no son en absoluto exclusivos de este caso; los ejemplos se multiplican.

Gráfico 1: Progresión de la deuda total de los colonos entre 1876 y 1894, en pesos oro



Fuente: Elaboración propia en base a los siguientes documentos: AHMR, Fondo Empresa Colonizadora Guillermo Lehmann, Libro Mayor 1877–80, Libro Mayor-Diario 1880–84, Libro Mayor 1881–85 y 1884–94

No obstante, parece ser que a mediano plazo, la progresión enormemente ascendente de la deuda acumulada comenzaría un ritmo inverso. Si bien debe destacarse que la acumulación de deuda por capital principal se estancaría, dado que luego de 1880 las dos colonias estaban prácticamente enajenadas, está claro que los flujos de pago se terminaron consolidando, lo cual además de disminuir considerablemente el saldo deudor, hizo que la incidencia de la acumulación de intereses por mora fuese muchísimo menor. De aquí puede deducirse que el empresario debió de obtener de otras fuentes el capital líquido necesario para operar y soportar así el largo período de desfase entre el desembolso inicial y el recupero de la inversión. A este respecto, debe hacerse referencia a un factor fundamental para la captación de fondos líquidos que permitieran alimentar el negocio inmobiliario. Esto se logró con otros emprendimientos industriales que captaban materia prima de las colonias: centros de acopio y procesamiento de trigo y el ya mencionado destilatorio de bebidas. Estos establecimientos le permitían obtener saldos en cereales (trigo para el molino; cebada y maíz, mayormente, para el destilatorio), y además la posibilidad de llevar a cabo un negocio paralelo, el de la comercialización de esos productos en las diferentes colonias sobre las que Lehmann tenía influencia.²³

Con el aumento de los flujos de pagos a partir del '80, esta dinámica adquirió una importancia mucho mayor. Lo mismo debe decirse del aceitado mecanismo de relación que Lehmann tenía en este sentido con otros molineros y acopiadores de la zona (Pittier, Iturraspe, Terragni, Crespo, In-Aebnit, entre otros), cuyos vales por acopio de trigo de los agricultores deudores de Lehmann eran aceptados como medios de pago, atemperando de esa manera los efectos de la falta de moneda metálica corriente (pesos bolivianos) en la zona de colonias y disminuyendo el riesgo propio del negocio inmobiliario, asegurándose así los cobros por parte de los colonos.

Justamente, uno de los aspectos en que puede verificarse este planteo es en el análisis de los medios de pago. Particularmente tres eran los instrumentos que recibía y utilizaba Lehmann: el dinero en billetes, cereales u otros productos agrícolas y vales de pago. Con respecto al dinero, de los

²³ En algunos de sus asientos contables figura la venta de distintos brebajes a comerciantes de la zona. Por ejemplo, en la Cuenta Lorenzone y Ferrari, figuran entregas de coñac y “doble aguardiente” por \$oro 16. AHMR, Empresa Colonizadora Guillermo Lehmann, Libro Mayor 1877–1880, f. 170. No obstante, también existe en el AHMR un libro de contabilidad específico del Destilatorio el cual no hemos analizado todavía.

libros de contabilidad se desprende que la empresa aceptaba billetes de diferentes emisores y, por tanto, de cotización desigual, ya que los ajustes de cambio a pesos plata boliviana en metálico en los asientos contables varían sus porcentajes entre el 12 y el 19%.²⁴ Éste es el principal medio de pago, sobre todo a partir de 1880. En cuanto a los cereales, el más utilizado era el trigo, seguido por el maíz y la cebada. La mayor parte de las entregas de trigo se hicieron al molino de Cavour y a otros molinos de la zona. El maíz y la cebada se destinaban mayormente al Destilatorio a Vapor, al igual que la fruta (en algún caso utilizada como medio de pago). Los vales de pago – títulos de crédito por entregas de trigo u otros cereales – también eran aceptados por la empresa a su valor nominal en metálico.

Por último, vale destacar también otra cuestión de central importancia en el negocio inmobiliario: la reventa y la transferencia de las parcelas abandonadas y/o devueltas. En este sentido, la transferencia a otros colonos de los créditos no cancelados fue un factor elemental para la continuación de la empresa. Si bien las devoluciones no fueron un porcentaje excesivamente alto del total, es muy común encontrar que las reventas no resultaran demasiado onerosas para los colonos, ya que para el negocio, era menester mantener la parcela ocupada y en continua producción.²⁵ Esto se vuelve particularmente significativo en los años iniciales de las dos colonias, cuando existían bajos niveles de cancelación de deuda. La posibilidad de transferir el crédito (más los intereses devengados) dejado por el colono que abandonaba la concesión era la mejor opción para Lehmann. Una nueva venta en esos años iniciales rendía menos dividendos, ya que se perderían los intereses que el crédito anterior había acumulado.

Lehmann y la colonización del centro oeste

Si bien como hemos visto los primeros años del negocio no rindieron buenos resultados, al menos en lo que respecta a flujo de caja, a partir de 1880 la realidad comenzaría a cambiar. Ambas colonias se habían asentado, y los

²⁴ La inexistencia de series de conversión de billetes y vales emitidos por bancos y comerciantes santafesinos a metálico nos priva de saber hasta qué punto el cambio ofrecido por Lehmann era o no conveniente para los colonos. En todo caso, algunos indicios sueltos (tomados de equivalencias presentes en inventarios de testamentarias) apuntan a que se trataba de las diferencias corrientes. Pero la multiplicidad de medios de pago en esas áreas de frontera impide extraer conclusiones definitivas.

²⁵ Del total de devoluciones de tierras registradas en los libros de contabilidad, se desprende que éstas consistieron en aproximadamente un 30% del total.

ciclos de pago comenzarían a consolidarse. Justamente en ese momento, Lehmann redoblaría la apuesta de su emprendimiento, realizando la primera avanzada de consideración sobre las tierras del oeste provincial (lo que luego sería el Departamento Castellanos), cuya aptitud agrícola aún estaba en período de experimentación y donde, además, debido a las mayores distancias, no estaba clara la viabilidad del cultivo en secano a gran escala sin la presencia del ferrocarril. A pesar de que el precio de las tierras allí era considerablemente más bajo que el de la zona de Las Prusianas, donde estableció Pilar y Nuevo Torino, y de la relativa cercanía física con estas últimas, que facilitaba su control, Lehmann no se embarcaría por su propia cuenta en el negocio. Para ello se asociaría con inversores bonaerenses que ya habían adquirido grandes parcelas en ese espacio, acción que le permitirá operar sobre un vasto territorio al oeste de las primeras colonias fundadas por su empresa. En este sentido, en febrero de 1880 firmaría un contrato con Félix Egusquiza, Carlos Saguier y Manuel Quintana para colonizar una superficie de 41 leguas que éstos tenían en condominio, al oeste de las colonias Pilar y Nuevo Torino.²⁶

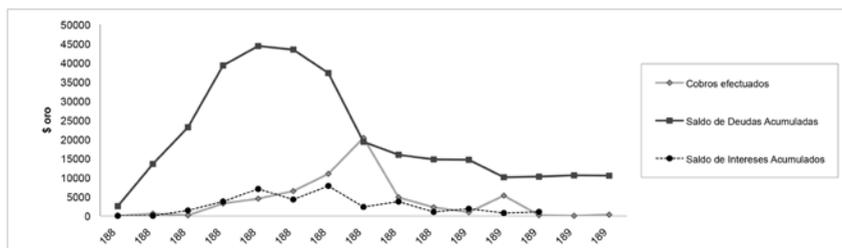
En una porción de estos territorios, comenzarían a venderse en 1881 las concesiones correspondientes a las colonias Aurelia, Susana y Rafaela, que serían acompañadas por otro grupo de colonias (entre ellas Saguier, Egusquiza, Presidente Roca, Lehmann, Humberto I, Ataliva, entre otras).²⁷ Para nuestro análisis, realizamos una diferenciación entre las tres primeras mencionadas (Aurelia, Susana y Rafaela), fundadas entre 1880 y 1881; y el restante grupo de colonias establecidas desde 1883 en adelante. Creemos que esta división resulta conveniente, dado que, al igual que había ocurrido con las de Pilar y Nuevo Torino, las colonias fundadas entre 1880 y 1881 tuvieron ciertas diferencias con el aluvión posterior. En este sentido, para el grupo 1880–81 escogimos una muestra de 35 cuentas de colonos, que abarca su evolución entre 1880 y 1894; y para el último grupo otra muestra de 27 cuentas, que también recorren el período desde las primeras ventas en 1883, hasta 1894.²⁸

²⁶ Quintana cedería posteriormente sus derechos sobre parte de ese fondo de tierras al Banco de la Provincia de Buenos Aires, el cual se convertiría en nuevo miembro de la sociedad. Ver AGPSF, Archivo de Gobierno, Tomo 107, Año 1883–84, fs. 471 y ss.

²⁷ Debe destacarse al mismo tiempo que una parte de la colonia Aurelia se emplazó sobre tierras compradas por Lehmann por cuenta propia en enero de 1881 en Rosario. Lamentablemente no contamos con información sobre precios pagados por esa operación.

²⁸ Las 35 cuentas individuales escogidas para las colonias de 1880–81 implican 6.834 hectáreas, lo que significa un 31 % del total de la superficie de las mismas, repartidos proporcionalmente en las colonias Aurelia, Susana y Rafaela. Por su parte, los 27 colonos tomados

Gráfico 2: Progresión de la deuda total de los colonos de Aurelia, Susana y Rafaela entre 1880 y 1894, en pesos oro

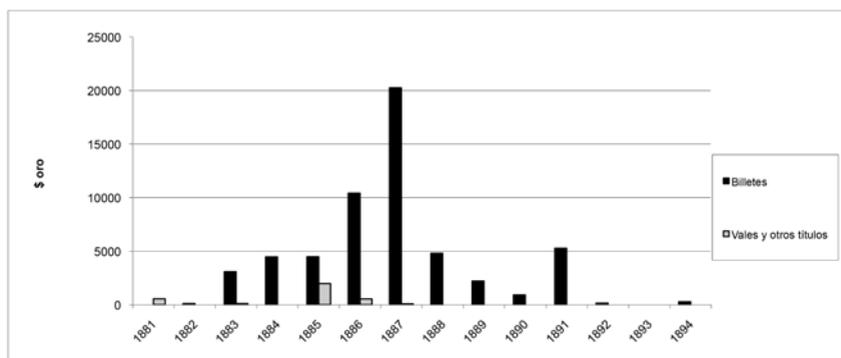


Fuente: Elaboración propia en base a los siguientes documentos: AHMR, Fondo Empresa Colonizadora Guillermo Lehmann, Libro Mayor-Diario 1880-84, Libro Mayor 1881-85 y 1884-94.

El gráfico precedente parece mostrar una imagen relativamente similar al caso anterior. Si bien el saldo deudor crece en forma sostenida hasta 1884 a causa de una continua política de ventas pero escasa capacidad de recaudación efectiva, lo interesante aquí es la relación entre los cobros efectuados y el saldo de intereses amortizados. Puede notarse así que hasta 1884 los colonos sólo consiguieron cancelar intereses, pero no el capital, siendo que los boletos de compra/venta estipulaban tres pagos anuales. Recién en 1885 los flujos de pagos comenzaron una senda de crecimiento, que sería muy considerable en 1887. Si se tiene en cuenta que el 90% de las ventas se hicieron entre 1880 y 1883, puede pensarse que si bien los resultados financieros en estas colonias fueron algo más alentadores que en Pilar y Nuevo Torino, las mismas supusieron igualmente un período de adaptación que en todos los casos superaba los tres años. Si bien en las operaciones de Aurelia los pagos no cesaron, la renovación de todos los boletos de compra/venta por parte de la empresa muestran una estrategia clara: las parcelas debían estar constantemente en producción y ocupadas, porque eso mantenía vigente la deuda, y por tanto la posibilidad (futura) de cobro. En tal sentido, así como se vio anteriormente para Pilar y Nuevo Torino, cuando el colono abandonaba la parcela, se transfería lo antes posible el saldo a un nuevo colono, sin aumentar el valor de la tierra; es decir, en realidad se transfería la deuda, parte inseparable del bien.

para analizar las colonias establecidas desde 1883 implican un total de 4.744 hectáreas adquiridas en las colonias de Saguier, Presidente Roca, Egusquiza y Lehmann, esto es, un 18% del total de su superficie.

Gráfico 3: Montos nominales de valores recibidos por la empresa en concepto de cancelación de deudas en Aurelia, Susana y Rafaela, en pesos oro



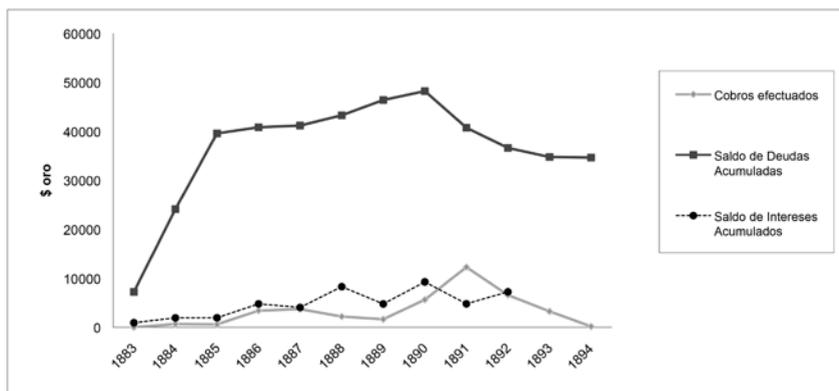
Fuente: Elaboración propia en base a los siguientes documentos: AHMR, Fondo Empresa Colonizadora Guillermo Lehmann Libro Mayor-Diario 1880-84, Libro Mayor 1881-85 y 1884-94

De acuerdo a nuestros datos, el ciclo de fuerte alza en los pagos de 1886 y 1887 fue realizado mayormente por colonos que habían comprado en 1881 y 1882, y en menor medida por los que lo habían hecho en 1883. Debe advertirse aquí que justamente desde 1886 estas tres colonias contaban con estación de ferrocarril, lo que sin dudas debió de haber sido un aliciente fundamental en términos productivos y en la puesta en evidencia de las perspectivas de valorización futura de los predios. Los compradores de 1883 y 1884, por su parte, cancelaron mayormente a fines de la década o en 1891. A pesar de estas dificultades, lo cierto es que, salvo casos de morosos extremos, la empresa siempre buscó mantener cada parcela produciendo.

Si estas colonias supusieron algún tipo de dificultad en el proceso de cobro, ello no sería impedimento para que Lehmann continuase y, más aún, expandiera considerablemente su negocio, a partir de las mismas bases y con las mismas estrategias. No obstante, las colonias fundadas desde 1883 supusieron un cambio de escala en la empresa, ya que el área sobre la que pasó a operar abarcaba ahora más de veinte leguas de tierras. Desde 1883, la empresa comenzó un ritmo vertiginoso de expansión, pautado por la fundación de numerosas colonias, tanto propias como en consignación sobre tierras de inversores porteños. Ello sin dudas tuvo un impacto fundamental en el devenir del negocio, ya que el control sobre el mismo pasó a ser más laxo en términos relativos, y a su vez porque la necesidad de captar una demanda suficiente para cubrir esa amplia oferta de parcelas implicó la

aceptación de inmigrantes recién llegados que no tenían experiencia previa suficiente. Ello impactó no sólo en la realidad del negocio, sino que al mismo tiempo, la devolución de parcelas tuvo un incremento muy alto.

Gráfico 4: Progresión de la deuda total en las colonias fundadas desde 1883, en pesos oro



Fuente: Elaboración propia en base a los siguientes documentos: Libro Mayor-Diario 1880–84, Libro Mayor 1881–85, 1884–94 y 1885–94; Libro Mayor/Caja 1885–1905

Aquí parece surgir nuevamente el problema que había marcado a las colonias anteriores: el gran crecimiento del saldo deudor, que se consolidaría en 1885 se debió a que hasta ahí se habían vendido prácticamente el 85% de las tierras de la muestra. Sin embargo, recién en 1891 el monto total de los pagos superaría al nivel de amortización de intereses, esto es, tuvieron que transcurrir entre 6 y 8 años para que los colonos comenzaran a ingresar en un ciclo de pagos por montos superiores a los correspondientes a generación de deuda en concepto de intereses. De todas maneras, pese a que el saldo total comenzaría una tendencia descendente, al año 1894 la deuda total aún estaba lejos de haber sido cancelada.

El alto precio de la tierra no es una variable que haya influido en este derrotero, ya que las parcelas en estas colonias raramente superaban los \$oro 9 por hectárea. Una explicación posible puede encontrarse en la falta de crédito de mediano plazo, y más específicamente, de crédito hipotecario brindado por instituciones específicas, con suficiente respaldo de última instancia y posibilidad de pactar devoluciones a plazos más largos y a tasas menores. La necesidad de una financiación hipotecaria parecía ser fundamental, no sólo para el colono, sino para la empresa, ya que además

de dejar de cargar con la financiación de dichos saldos, permitiría también un impulso a la producción en dichas tierras mediante el financiamiento de bienes de capital e infraestructura, ya fuera a través del sistema bancario o destinando fondos que no hacía ya falta destinar a la compra de la tierra.

De todos modos, el hecho de que los colonos fueran cancelando los intereses indica que la refinanciación, tuvo un efecto positivo en la evolución del emprendimiento; seguramente, sin las mismas habría habido abandonos de parcelas. Una vez más, la empresa debía pensar y actuar en función de plazos medianos o largos, cubriendo el desfase creado por los quebrantos de los colonos en el corto plazo con fondos propios o prestados, lo que podía significarle un costo considerable, en caso de que no pudiera acceder a tasas de interés convenientes. Ello muestra con claridad los riesgos y los límites de la operatoria inmobiliaria de entonces, y la necesidad de contar con fuentes de financiamiento alternativas.

Conclusiones

Hemos recorrido a lo largo del presente artículo la inserción y las estrategias de dos empresarios rurales que jugaron un importante papel en el negocio inmobiliario surgido en las colonias agrícolas durante la segunda mitad del siglo XIX. El análisis de distintos casos a lo largo de la segunda mitad del siglo XIX dio cuenta de diferentes estrategias y modalidades operativas, aunque en todos éstos mostró también los distintos obstáculos y las dificultades financieras propias del negocio.

Los nuevos emprendimientos surgidos a mediados de la década de 1860 nacerían con características distintas a las que habían impulsado las tres colonias primigenias: la demanda se aseguraba en las colonias más antiguas, o bien en los flujos inmigratorios que comenzaron a crecer en esa época. No obstante, estos cambios en las estrategias de colonización no eximían todavía a los empresarios de la elevada toma de riesgo que este negocio aún suponía. Parecía tratarse de un emprendimiento tentador, en el sentido de que los costos de instalación de una colonia no implicaban, en principio, más que la tierra, su subdivisión y bajas erogaciones impositivas. No resulta extraño encontrar, desde ese momento, algunos intentos de grandes propietarios santafesinos por participar en el negocio, buscando aprovechar las ventajas que les otorgaba el posicionamiento de sus campos linderos a las colonias más antiguas. Sin embargo, muy pronto quedó claro que las dificultades del negocio continuaban siendo muchas, y allí sólo consiguieron prosperar – o al menos decidieron continuar apostando – los empresarios surgidos del *Hinterland* colonial, o inmigrados a él, que jugarían un papel crucial como *brokers*.

El caso de Mauricio Franck es uno de los tantos de estos operadores que invirtieron en el negocio, aunque su análisis resulta de interés por haber sido uno de los empresarios que se lanzó al negocio durante el ciclo de expansión económica de la segunda mitad de la década de 1860. Lo que parecía ser un negocio en principio tentador, se transformó rápidamente en una compleja actividad en la cual sólo podían participar actores con gran conocimiento del negocio de colonización, es decir, quien buscara invertir en esas colonias, debía necesariamente acudir a un *broker* local, que conociera no sólo las aptitudes de los terrenos, sino también la clientela. Esto se vio en el devenir inicial de la colonia Franck, la cual mostró que las dificultades iniciales para la puesta en marcha de una colonia agrícola, y con ello los ritmos de morosidad en las cancelaciones hipotecarias, todo lo cual implicaba la necesidad de contar con recursos financieros exógenos para solventar los primeros años de las colonias. En un contexto en el cual el crédito era escaso y el precio del dinero bastante alto, esta operatoria se volvía más riesgosa. No obstante ello, Franck continuó optando por el negocio, tanto en 1872 como en 1876, siempre con la misma estrategia de asociación con *brokers* locales, aunque las características centrales del mismo parecía seguir siendo las mismas, es decir, bajos niveles de recupero del capital a corto plazo, y altos índices de morosidad.

Estas características continuarían manteniéndose en la nueva fase de colonización iniciada por la avanzada de Lehmann hacia el oeste desde mediados de la década de 1870. Aunque más allá de sus resultados financieros, deben destacarse en este empresario sus numerosas y variadas estrategias que lo llevaron a posicionarse como líder en el negocio y como un ejemplo a seguir. Se destacan así tanto aquellas que indirectamente lo beneficiaron (como la construcción de su liderazgo local y su acceso a sectores privilegiados del terreno provincial y nacional), como otras marcadamente dirigidas a influir en el mercado. Por un lado, su manifiesto perfil público le generó ciertas ventajas, aunque quizá resultó crucial para su inserción en el negocio su accionar como Juez de Paz y luego como Escribano, ya que desde ambos cargos logró una ventaja competitiva fundamental: el manejo de información del mercado, y probablemente algún poder de policía, esencial para no perder el control del pago de las deudas generadas. La diferencia entre precio de compra inicial y de venta final de sus colonias no parece haber sido una estrategia central, ya que no fue demasiado alta, sino que la clave para mantener los flujos de ingresos parece haberse generado en los montos crecientes de los intereses, mostrando hasta cierto punto que el negocio inmobiliario así montado era también, y quizá sobre todo, un negocio financiero. La cuestión central en este sentido era poner en producción dicha tierra y así ir haciendo progresar el negocio inmobiliario, a partir del

incremento en los flujos de pagos, para los cuales se aceptaban diversos instrumentos monetarios o pseudomonetarios, algo por otro lado típico de situaciones de frontera. Y pese a los altos niveles de morosidad, no parece haber existido una estrategia de expulsión de los colonos, sino que se buscó preservar el crédito generado hasta tanto surgiera alguien capaz de ir cancelándolo, o hasta que los flujos de pagos comenzaran a incrementarse. Central en este aspecto fue la transferencia de créditos de aquellas parcelas que fuesen devueltas o abandonadas.

Más allá de las distintas realidades del negocio, el proceso de colonización había promovido la emergencia de un sector empresarial distinto, de carácter innovador, que se había propagado por diferentes ámbitos de ese esquema económico, aportando un valor agregado fundamental en una amplia gama de expedientes. La acción privada, en este sentido, sobre todo de los pequeños y medianos empresarios asociados directa o indirectamente al negocio colonizador, se había vuelto una variable de gran peso. Las acciones y estrategias de estos actores, que operaban en un espacio acotado y con un poder de control muy detallado sobre sus actividades, les permitió alcanzar una eficiencia que se volvió central para el devenir del proceso.

