

TRANSFORMACIONES PRODUCTIVAS, ESPACIALES Y SOCIALES EN LA ARGENTINA EXTRAPAMPEANA, 1850-1890.

Daniel Campi e

Rodolfo Richard Jorba

Resumen

A partir de la década de 1850 se incrementaron las actividades mercantiles y se fortaleció la acumulación de capitales en Cuyo y el norte argentino, iniciándose un proceso que desde fines de los 70 produjo un radical reemplazo de los modelos productivos. Tucumán y Mendoza lideraron los cambios hacia sistemas agroindustriales y anticiparon el nuevo perfil social de sus respectivas regiones, desarrollando economías complementarias del espacio central pampeano.

Ese proceso dependió, entre otros factores, de la activa participación de empresarios regionales, cuyo comportamiento indica una lógica bastante permeable a las innovaciones, productivas y organizacionales, que tuvieron directa incidencia en el éxito de los modelos agroindustriales implantados. Asimismo, incluyó una redefinición de las élites dominantes y su incorporación a la coalición nacional expresada en el roquismo. Entonces garantizaron –en especial desde el Congreso nacional–, un efectivo manto protector para ambas agroindustrias, pese a la propaganda hostil que mereció de los adherentes al librecambio.

Desde mediados XVIII la economía rioplatense fue orientándose progresivamente hacia el Atlántico. En torno al cuero, al sebo y al tasajo, en un primer momento, y a la lana de oveja avanzando el siglo XIX, se organizó la prosperidad ganadera de las pampas, que contaban para ello con ventajas ecológicas y accesos portuarios. De ese modo se fue conformando la *región central* de la Argentina, integrada plenamente al mercado internacional y que se constituiría en el principal mercado de consumo de la producción extrapampeana.

Las regiones norteña y cuyana¹ presentaban otro cuadro. Con circuitos comerciales forjados en la Colonia, su relación con los mercados andinos y del Pacífico era muy fuerte, porque orientaron sus producciones a satisfacer las demandas chilena y boliviana, además de la que podríamos denominar demanda interna regional. Las ventas de ganado, artesanías de cuero, aguardientes, vinos, harinas, frutas secas, etc., eran complementadas con los servicios de transporte. La plata boliviana fue el generalizado medio de pago las transacciones en ese gran espacio hasta la década de 1880. La conexión con Buenos Aires, a su vez, no era menos fuerte. Principal mercado para la importante producción de suelas norteñas y vinos cuyanos, era también uno de los principales puntos de distribución de mercancías de ultramar, en competencia con Valparaíso, Cobija y otros puertos del Pacífico.

La década de 1850, tan notable en transformaciones institucionales, marcó algunos cambios económicos en estas regiones interiores con relación a las precedentes. La separación de Buenos Aires obligó a modificar circuitos, y ciertas innovaciones (supresión de las aduanas interiores, reformulación del sistema impositivo de las provincias, etc.) tuvieron una incidencia no despreciable. De todos modos, en tanto se incrementaron las actividades mercantiles y se fortaleció la acumulación de capitales –factor clave para la posterior reconversión productiva del Norte y de Cuyo–, es posible considerar estos años como los del inicio de una transición que desembocó –desde fines de los 70– en una radical transformación de los modelos productivos imperantes en ambas regiones, proceso liderado –respectivamente– por las provincias de Tucumán y Mendoza.

1 - Mercados, flujos y balanzas comerciales

Muchos observadores de época destacaron el papel central del comercio en la vida económica y social de la ciudades de Mendoza, Salta, Tucumán y San Juan, cuyo dinamismo promovía u obraba como un disparador de ciertas actividades manufactureras.

El caso tucumano es en ese sentido paradigmático. La posición de San Miguel de Tucumán era nodal y articulaba los importantes mercados andinos con el Litoral, Cuyo y el Pacífico. Y, del mismo modo que en Mendoza, el comercio generaba oportunidades para el desarrollo de ciertas manufacturas

¹Las provincia cuyanas son Mendoza, San Juan y San Luis, en el centro-oeste argentino. Las norteñas, Tucumán, Salta Jujuy, Santiago del Estero, Catamarca y La Rioja.

que se enviaban a mercados distantes: suelas, aguardiente de caña, quesos, cigarros y artesanías de cuero, los más destacados. La provincia inició así la segunda mitad del siglo XIX con un importante nivel de mercantilización de sus actividades productivas.

El centro de las operaciones comerciales estaba en San Miguel, en cuyos alrededores se concentraba la mayoría de las curtiembres e *ingenios de destilación*; las barracas de acopio de *frutos del país*, donde se cargaban las carretas; y las tiendas y almacenes que comercializaban los *efectos de ultramar*. Hacia allí convergían en las décadas de 1850 y 1860 transportistas y comerciantes locales, de Buenos Aires, de las provincias vecinas y de Bolivia.

A su vez, desde comienzos de la década de 1850, Mendoza articulaba un activo comercio ganadero con Chile, integrando funcionalmente las zonas productoras del este argentino con el mercado consumidor trasandino. La producción del Oasis Norte² resultó en una agricultura subordinada a tal comercio, con extensos alfalfares para engorde. Además, la ciudad de Mendoza era un centro proveedor de efectos de ultramar en Cuyo.

Desde mediados de los 50 y en los 60, el puerto de Rosario de Santa Fe adquirió el carácter de principal mercado para los productos mendocinos (también para las producciones tucumanas y salteñas), a la vez que se transformaba en destacada proveedora de mercancías de ultramar. Mendoza enviaba a ese destino más del 80% de la fruta seca y de sus harinas y proveía a San Juan con mercaderías diversas, cumpliendo la mencionada función de intermediación. Es que durante el período confederal, las provincias de Cuyo y del Norte habían abandonado el mercado bonaerense –al menos en el plano legal– por factores políticos. Pero también porque la moneda boliviana, aceptada en Rosario, era rechazada en Buenos Aires o recibida con fuertes descuentos. El rol de núcleo mercantil de Rosario se consolidó en los 60 pese a la unificación política del país en torno a Buenos Aires. Las relaciones comerciales con Mendoza se afianzaron y el hinterland pampeano de aquel puerto producía ganados que se incorporarían al circuito Litoral-Pacífico articulado desde la ciudad andina.

Al comenzar la segunda mitad del siglo XIX, las ciudades de Mendoza y Tucumán constituían verdaderos núcleos dinamizadores de la vida económica de áreas crecientemente valorizadas donde se insinuaban transformaciones sociales profundas que se extenderían a sus regiones. Con 12.000 habitantes antes del gran terremoto de 1861 la primera, y 15.000 en 1863 la segunda,³ las dos ciudades eran el centro de una red jerarquizada de incipientes núcleos urbanos. Los grupos dominantes controlaban antiguos circuitos comerciales, organizando u orientando la producción agrícola, pecuaria, artesanal y manufacturera en función de las oportunidades o dificultades que percibían en los mercados donde operaban.

En el caso mendocino, se adelantaron, en muchos años, a la organización de la ganadería moderna en la pampa húmeda, conformada en términos generales entre criadores-productores e invernadores-comerciantes. Mendoza proveyó a Chile mulares, ovinos y bovinos en diferentes épocas. Pero el gran auge comenzó en los 50, cuando el país trasandino expandió sus cultivos trigueros para exportar a expensas de las tierras de pastoreo, lo cual determinó un gradual aumento de las importaciones chilenas de ganado en pie desde el oeste argentino. Chile mantenía su papel como distribuidor de mercancías, al menos hasta los 70, proveyendo el 66 % de los bienes importados que demandaban Mendoza y otras localidades.

La principal fuente de acumulación en Mendoza era la exportación de ganado. Las ventas de su producción (cereales, harinas, cueros) a otras provincias eran importantes pero de menor significación. El comercio ganadero mantuvo su preeminencia hasta los años 80 y representaba, en promedio, el 96% de las exportaciones locales al país vecino.

Desde los 50 hubo un flujo relativamente estable en las ventas de ganado (entre 40 y 60 mil bovinos), que hizo crisis hacia finales de la década de 1870, cuando problemas diversos incidieron negativamente en el comercio exportador; entre otros, la depreciación del peso chileno y su inconvertibilidad. A partir de entonces continuaron las exportaciones, con fuertes oscilaciones y tendencia general descendente. Ello incentivaría una gradual reorientación productiva hacia la agroindustria del vino, que se aceleraría desde los años 80, imponiéndose como elemento de recambio económico en medio

²Mendoza y San Juan, por extremas condiciones de aridez, basan su agricultura en la irrigación artificial. A comienzos de los años 50, el Oasis Norte constaba de unas 50 a 60 mil ha.

³ La población total de Mendoza, según el censo provincial de 1864, era de 57.476 habitantes; Tucumán contaba con 99.000 almas en 1863, según las estimaciones de de Moussy.

de profundas transformaciones que incluyeron la especialización del espacio productivo y el vuelco de Mendoza (y San Juan) hacia el mercado nacional. Transformación posibilitada, fundamentalmente, por los saldos positivos que arrojaron las ventas ganaderas, que facilitaron el desarrollo agroindustrial vitivinícola sin ocasionar una reestructuración traumática en el plano socioeconómico.

Para Tucumán, los mercados del litoral eran fundamentales. Hacia allí se remitían anualmente cientos de carretas, cargadas con productos diversos. Las importaciones de ultramarinos se realizaban mayoritariamente desde el Litoral, aunque Salta proveía eventualmente algunas mercancías ingresadas por los puertos del Pacífico. La vinculación económica de Tucumán con sus provincias vecinas era también más estrecha que la de Mendoza con San Juan.⁴ El mercado regional era importante consumidor de las manufacturas tucumanas en cuero, aguardientes, azúcar y algunos excedentes agrícolas. Chile era un mercado relevante para el tabaco y, junto con Bolivia, recibía además, discretas cantidades de ganado.

En ese sentido las exportaciones tucumanas de las décadas de 1850 y 1860 se caracterizaban por tener mercados más diversificados, con una amplia dispersión espacial. Sus producciones se habían desarrollado en el marco de un complejo sistema de intercambios y articulaciones forjados en el antiguo “espacio económico peruano” o “mercantil andino”.

Aparentemente, la dependencia hacia los mercados extranjeros era menor para la provincia norteña que la notoria subordinación de la economía mendocina con relación a la demanda chilena.⁵ Sin embargo, sólo en el marco de los intensos vínculos de las provincias extrapampeanas con los mercados andinos y del Pacífico, Tucumán pudo, del mismo modo que lo hacía Mendoza, compensar el déficit comercial con el Litoral, que en ambos casos debía cubrirse con moneda dura. A comienzos de la década de 1870, dos tercios de los efectos de ultramar introducidos cada año desde el litoral eran saldados en especie, y el resto, con metálico obtenido del comercio con Chile, Bolivia y las provincias vecinas. La penetración en esos mercados tradicionales no dejaba de ser, por otra parte, una estrategia de los comerciantes locales para escapar de la desventajosa relación en que se encontraban con el comercio de Buenos Aires. Obviamente, el vínculo con Bolivia era crucial para la captación del circulante necesario para las transacciones en los mercados local, regional y del Litoral.

Esa diversificación productiva abrió paso al desarrollo de importantes manufacturas. De base agrícola y ganadera, las exportaciones tucumanas –salvo el tabaco en hoja– tenían valor agregado generado por un rudimentario sector manufacturero, que mostraba la presencia de curtiembres e “ingenios” y de un buen número de talleres y de maestros artesanos. Este sector fue afirmándose a lo largo de la década, como lo demuestra la evolución de la participación relativa de estas actividades en la recaudación del impuesto de “patentes”, que se incrementó del 14% en 1853 al 60% en 1863. Ya entonces, el dinamismo de la producción de azúcar y aguardiente superaba al curtido de cueros. En verdad, los beneficios que deparaba esta última actividad eran muchos más aleatorios que los de la elaboración de azúcar y aguardiente y estuvieron sometidos a fuertes fluctuaciones de los mercados. Por el contrario, la producción azucarera se incrementó en el mismo período a un ritmo sostenido. En sólo diez años la superficie cultivada con caña dulce en el departamento Capital creció en un 90 %, pasando de 385,5 cuerdas cuadradas (794 ha) a 738,5 (1.521 ha). Estas consideraciones sirven para mostrar la importancia decisiva del mercado local y regional en la dinámica económica y en el proceso de acumulación de capitales, que contrasta con el carácter estacionario de la demanda del Litoral entre 1856 y 1870 si tomamos como indicador el número de carretas despachadas desde la capital provincial al sur.

Las actividades descriptas, junto a un importante desarrollo agrícola que se analiza más adelante, presentaban a los testigos de época un cuadro de una economía fuertemente mercantilizada que actuaba –ya desde la década de 1840– como un verdadero imán para la población de las provincias vecinas, especialmente de Santiago del Estero. La conexión ferroviaria con el Litoral (concretada en 1876), la protección arancelaria general que implementó el país para enfrentar los efectos de la crisis económica internacional y la decadencia de la curtiduría (ocasionada por un conjunto de factores, pero que se desencadenaría con el descubrimiento de las propiedades curtientes del quebracho y el surgimiento de

⁴ San Juan sólo recibía mercancías de ultramar desde Mendoza, porque sus economías eran competidoras en sus producciones principales. San Luis, en cambio, era casi un mercado cautivo de Mendoza, consumidor de sus vinos, harinas, frutas secas, dulces, alfajores, etc.

⁵Esto es indicativo de que Tucumán aprovechaba el potencial demográfico de la región para construir un núcleo de mercado interno, situación que a Mendoza le resultaba imposible, obligándola a producir para exportar. En efecto, en 1869, la región norteña (incluida La Rioja) representaba el 28,7% de la población argentina, en tanto que Cuyo sólo alcanzaba el 10,3%.

curtiembres en Buenos Aires con una nueva tecnología) se conjugaron a mediados de la década de 1870 para potenciar una transformación radical de la economía de la provincia en torno al azúcar.

No está demás resaltar que este panorama no puede asimilarse a otros casos. La vinculación de Salta con el Pacífico y Bolivia, por ejemplo, era mucho más estrecha que la tucumana. Sus intercambios en la década que va de 1845 a 1855 muestran una muy marcada dependencia –en cuanto a importaciones– de los puertos del Pacífico, área con la que había acumulado en esos años un saldo comercial negativo de 1.550.000 \$ fuertes, frente a un saldo (también negativo) de 400.000 \$ fuertes que resultaba de sus intercambios con el litoral atlántico. Este déficit lo compensaba con las exportaciones hacia Bolivia, país para el cual la provincia norteña era el nexo con la economía argentina. La revitalización de la minería argentífera boliviana y la emisión de moneda feble que sus gobiernos practicaron hasta la década de 1870 fortalecieron los flujos dentro del antiguo espacio mercantil andino. El rubro más destacado de estos intercambios fue sin duda el ganado, que encontró –gracias al auge salitrero del Pacífico– un gran mercado.

Sin embargo, la dinámica de estos circuitos fue severamente afectada por el liberalismo económico de los gobiernos bolivianos, que promovieron a partir de 1872 la libre exportación de pastas e interrumpieron la emisión de moneda feble, lo que redujo el circulante y provocó una progresiva iliquidez. La Guerra del Pacífico (1879-1883), revitalizó la conexión de la economía boliviana con la Argentina, favoreciendo a Jujuy, Salta y Tucumán, puntos de tránsito obligado de todas las exportaciones e importaciones bolivianas. Se trató, no obstante, de un auge efímero.

2 - El desarrollo agrícola

Los oasis mendocinos comprendían unas 80.000 ha cultivadas en los 70, y estaban ocupados en un 90 % por alfalfa, cereales (6 %) y, en tercer lugar, por el viñedo, cifras que muestran la subordinación agrícola al comercio ganadero. Para 1895, eran más de 100.000 las hectáreas cultivadas y, pese a la expansión del viñedo, la alfalfa cubría aún el 80%. El trigo tuvo un notable crecimiento desde los años 50 y, paralelamente, se expandió la molinería y hubo esfuerzos por modernizarla para atender una demanda sostenida, sin que existiera en muchos productores una clara conciencia de sus limitadas posibilidades en el largo plazo pues la evolución de este sector estaba relacionada con la de la forrajera y ésta, con el comercio ganadero. Hacia los años 50 se cultivaban en la provincia unas 4.500 ha de trigo y, comienzos de 80 se produjo el máximo desarrollo, con 16.288 ha en 1881 y posiblemente 23.000 en 1883, para iniciar en los años siguientes un sostenido descenso, desplazado por el viñedo moderno. El Censo de 1895 relevó poco más de 5.000 (5%).

La harina tenía gran importancia en la economía mendocina, pues su venta representaba el 37% del total de mercancías remitidas fuera de la provincia en los 50, e ingresos cercanos al millón de pesos a comienzos de los 80 (el ganado exportado en 1884 tuvo un valor de \$ 2,2 millones), momento en que comenzó la retracción del sector, desplazado del mercado por el avance de la producción harinera pampeana. Lo concreto es que los envíos se fueron limitando a Río IV, en el sur de Córdoba, y San Luis, lugares donde la relación costo/flete permitiría por un tiempo más la concurrencia de la producción local. Y esta situación generaba un grave problema, porque la harina era el principal rubro para atenuar los desequilibrios que generaba la compra de ganado en la provincias orientales, por lo cual era clara la importancia del sector y las dificultades que planteaba su desplazamiento de los mercados litorales.

La agricultura cerealera se practicaba también en Tucumán. La abundancia de agua para regadío y suelos aptos fueron la base para una policultura, aunque con los años la caña de azúcar terminaría ocupando el lugar central. El desarrollo demográfico –potenciado los migrantes que acudían anualmente a la zafra azucarera– generó una demanda progresiva de alimentos e impulsó el desarrollo agrícola. Si se comparan las 45.790 ha cultivadas en Tucumán en 1875 con las de sus provincias vecinas, podemos formarnos una idea más precisa de la importancia del sector en el contexto regional. En 1872 Salta disponía un total de 8.066 ha y en 1878 se estimaban en 5.164 las sembradas en Santiago del Estero.

En consecuencia, Tucumán prácticamente se autoabastecía de alimentos y exportaba excedentes a las provincias vecinas e inclusive, partidas de arroz al litoral en algunos años. Pero la integración del mercado nacional con el trazado de los ferrocarriles, la competencia de las harinas del Litoral y los altos precios de la caña de azúcar en el período de más acelerada expansión de la agroindustria (1880-1895) reorientaron a los productores de cereales hacia el cultivo cañero (en 1895, el 56 % del total cultivado),

aunque se mantuvieron el maíz (30.000 ha) –fundamental en la dieta de campesinos y trabajadores de plantaciones e ingenios– y el tabaco (2.750 ha), que evolucionaron en consonancia con la expansión del mercado local y regional.

3 - Los actores económicos

Entre las décadas de 1850 y 1880 los actores que hegemonizaban la actividad mercantil, ganadera y manufacturera de estas economías extrapampeanas estaban insertos en redes sociales y económicas muy antiguas, que se manifestaban en los circuitos comerciales forjados en la Colonia y en la complementariedad de los espacios involucrados, lo que aseguraba los mercados. En el interior de sus propios territorios, el sector mercantil era socialmente productivo en tanto generaba actividades que, aunque subordinadas, permitían el funcionamiento de la estructura social sin desequilibrios manifiestos: en Mendoza, la producción de forrajeras para el ganado en tránsito a Chile, los cereales y frutales y su transformación semi-industrial o artesanal, que incluía subproductos ganaderos; en Tucumán, también cereales, caña de azúcar, tabaco y ganado, bases de una consolidada producción manufacturera destinada a un conjunto de mercados espacialmente muy dispersos. En ambos casos, este sector controlaba o tenía gran participación en la estratégica actividad transportista.

La estructura social del modelo mendocino de ganadería comercial reconocía actores jerárquicamente vinculados, cuyo nivel superior se conformaba con un reducido grupo de hacendados o comerciantes con residencia mayoritariamente urbana. Estos actores han sido identificados en función del grado de integración económica que tuvieron y, consecuentemente, de su poder para controlar segmentos de la actividad y de la economía. Se reconocen agricultores que producían alfalfa, criadores, productores no integrados, comerciantes integrados y comerciantes no productores.

Los *productores de alfalfa* estaban en la base de la pirámide y dependían marcadamente de los niveles superiores. Eran propietarios o arrendatarios dedicados casi exclusivamente al cultivo forrajero, su fuente principal de ingresos. Sus explotaciones eran pequeñas, medianas y aun grandes, aunque había una notoria dominancia de parcelas de 11,5 ha promedio alrededor de la capital. Fuertemente sujeto a las oscilaciones del comercio ganadero, tenían una extrema dependencia respecto de las variaciones de la demanda externa y, por ende, de quienes controlaban la exportación. Los *criadores de ganado* ocupaban también la base de la pirámide, subordinados a los actores que controlaban el comercio. Sólo eran propietarios de sus animales y trabajaban para estancieros o hacendados. Las estancias, situadas fuera del oasis principal, tenían puesteros e inquilinos que integraban un grupo definido por los Reglamentos de Estancias.⁶ Con 50, 100 o 200 vacunos o yeguarizos, dispondrían anualmente de 10 a 40 animales para la venta, cantidad muy exigua para justificar su traslado a mercados distantes para ser comercializada. Seguramente los enajenaban al propietario del campo en condiciones impuestas por éstos, con lo cual cabe suponer que sus ingresos eran escasos y debían ser complementados con trabajos realizados para el estanciero o hacendado, ante quien quedaban doblemente subordinados. Al igual que el productor de forraje con sus pastos, el criador vendería sus animales si había demanda sostenida y los liquidaría, muy subvaluados, si se dificultaba el comercio exportador.

Los *productores no integrados* eran agentes con relativa autonomía. Generalmente residentes en la capital o alrededores, eran propietarios, arrendatarios o ambas cosas, producían forraje, cereales y harinas para su venta, recibían ganado para invernarse (talaje) o engordaban su propio rodeo, que criaban o adquirían en campos fuera del oasis para venderlo finalmente al comerciante exportador o a los abasteros de la ciudad y de la campaña. Muchos de ellos desarrollaban otras actividades (comerciales, financieras, etc.) y pertenecían a antiguas familias de la élite; otros, tenían estrechos vínculos parentales, sociales y económicos con aquella, de modo que integraban también el grupo dominante.

Los *comerciantes integrados* residían en la ciudad capital e inmediaciones, controlaban la totalidad de la estructura económica y social y se apropiaban en mayor proporción del ingreso que

⁶Para el de 1834 *inquilino* o *arrendatario* era el individuo que poseía más de 25 vacunos y 150 lanares y cabríos; quienes estuvieran por debajo de esas cifras quedaban habilitados para permanecer en la estancia únicamente en relación de dependencia con el propietario. Desde la década de 1860 se impusieron gravámenes a la ganadería, progresivos a partir de una base más o menos amplia. Pero, desde los 70, todos los criadores pagaron patente, aun los más pequeños.

generaba el modelo. Generalmente eran grandes propietarios –aunque también arrendatarios– de campos en el secano y en el oasis; sus explotaciones estaban en diversos puntos de la provincia, localizadas sobre las vías de ingreso y egreso del ganado para invernarse y exportar. En consecuencia, podían ser criadores, invernadores del rodeo propio y del que compraban, abastecían parte del mercado local y manejaban la exportación. Producían forrajeras y los diversos cultivos asociados e invertían además en mejorar las razas ganaderas, aunque en muy pequeña escala; pero, además, desarrollaban simultáneamente otras actividades, como el transporte, el crédito laico y el comercio de mercancías.

El comercio extraregional les daba un manejo de la información sobre la situación favorable o no de los mercados donde operaban. Sumado esto al control que ejercían sobre la siempre escasa oferta de moneda dura obtenida de sus exportaciones, quedaban en posición de orientar la producción en la provincia, generando relaciones de subordinación de los grupos descriptos previamente y aun de los comerciantes urbanos, vía créditos o por las condiciones que imponían para adquirir el ganado, el pasto o contratar el talaje, o por la provisión de metálico o la gestión de créditos en Chile para los importadores de mercancías. Desde la actividad mercantil, que los relacionaba con otros centros urbanos, estos actores articularon espacios funcionales y se convirtieron, además, en potenciales agentes de difusión de nuevas tecnologías. Numerosos miembros de este grupo poseían estancias de cría en Santa Fe o Córdoba y en zonas del secano o de los pasos cordilleranos hacia Chile, con lo que dominaban y organizaban el territorio en función de su actividad económica central.

En general, pertenecían integralmente al grupo dominante de la sociedad local y tenían fuertes vínculos sociales y económicos con Chile y, algunos de ellos, con el Litoral y Buenos Aires. Se detectan en esta categoría comerciantes que se integraron como hacendados y quienes hicieron el proceso inverso. Sus acciones y decisiones se dieron en el marco de empresas familiares y de relaciones parentales o sociales que formaban un entramado económico y territorial. La constitución de sociedades para el comercio de ganado fue frecuente dentro de esta categoría, tanto para operaciones de gran envergadura y fuerte ganancia, como para reducir la exposición de los patrimonios individuales frente a riesgos imprevistos en los negocios.

Este rápido panorama muestra claramente la integración de todas las etapas del negocio ganadero, con un amplio control del espacio sobre el que se desarrollaba este circuito comercial, es decir que sus decisiones económicas necesariamente influían en un determinado modo de organización de la producción y del territorio. El comercio de exportación culminaba con el ingreso del ganado a Chile, donde la disposición final estaba a cargo de empresarios de ese país, propietarios a su vez de campos de engorde y mantenimiento. El exportador mendocino se limitaba a satisfacer la demanda, sin invertir en las muy valorizadas tierras de aquel país. Como su actividad estaba centrada en la compra de ganado, el riesgo que asumía en la cría era mínimo, porque en caso de retraerse la demanda externa se aseguraba el mercado provincial, engordando su ganado en los fundos propios y suspendiendo o limitando las compras a los criadores o a los productores de forrajes de Mendoza o de las tradicionales zonas proveedoras. También debe tenerse presente que los comerciantes chilenos controlaban con firmeza la actividad en su país, imponiendo una cierta relación de subordinación a los exportadores mendocinos.

Los *comerciantes no-productores* constituyeron una categoría poco numerosa, conformada mayoritariamente por argentinos y algunos chilenos que, en general, avanzaron hacia la integración de las diversas etapas. Su posición inicial era la menos riesgosa, en tanto cría e invernada eran asumidas por otros actores. No obstante, para la mayoría de los casos registrados, esta categoría habría sido de iniciación en la exportación ganadera, tal vez de experimentación y de vinculación con el mercado de consumo, para avanzar luego hacia la etapa de invernada y, en ocasiones, la de cría. Los ejemplos más nítidos de esta categoría corresponden a comerciantes provenientes de la inmigración europea de la etapa temprana, es decir, arribados con anterioridad a 1870. Y son destacables, además, porque indican que el europeo adoptaba las mismas prácticas económicas que el comerciante argentino, en relación con las posibilidades que ofrecían mercados fragmentados en territorios inseguros y mal comunicados.

El modelo mercantil-manufacturero tucumano reconocía un conjunto de actores que pueden clasificarse en labradores, criadores, hacendados, manufactureros, comerciantes integrados y comerciantes no productores. Los *labradores* y *criadores* trabajaban pequeñas explotaciones. Podían ser propietarios con títulos, arrendatarios, agregados u ocupantes de la tierra, cuya fuerte presencia en el

panorama agrario de la provincia norteña se ha destacado como una de las particularidades que han modelado su desarrollo espacial, social y político hasta nuestros días. El censo nacional de 1869 registró 833 agricultores y 10.785 labradores (sobre un total de 108.953 habitantes). La distinción entre “agricultores” y “labradores” no era arbitraria. Según diversas referencias, los agricultores estaban técnicamente más capacitados, más mercantilizados y disponían de capital y de posibilidades de contratar trabajadores. Sin embargo, siendo la relación numérica agricultores-labradores de 1:13 (no hay forma de establecer una relación con base en la superficie cultivada y/o producción), es necesario centrarse en los labradores para identificar a los productores de cereales y tabaco. Estimaciones propias señalan que las unidades productivas dedicaban aproximadamente 0,9 cuadradas para el maíz, 1,3 para el trigo y 0,4 para el tabaco. En general se trataba de explotaciones familiares con predominio del maíz, cuyos excedentes eran comercializados. El tabaco, en cambio, era un producto enteramente destinado al mercado y tenía fuerte participación en las exportaciones tucumanas, como se ha visto.

La relaciones del labrador con la tierra –en el plano jurídico–, con los mercados, con los grandes propietarios, etc., fueron muy variadas y estaban determinadas por diversos factores; en primer lugar, la disponibilidad de los recursos tierra y agua; luego, la cercanía de los mercados de consumo y la posibilidad de acceso a los circuitos mercantiles, las prácticas y estrategias de los actores, etc., todo lo cual daba lugar a combinaciones que resultaban en diversas capacidades de negociación con comerciantes, acopiadores y grandes productores.

Sobre este sector cabe agregar que su representatividad en la estructura social no era uniforme. Así, mientras los labradores del área rural de la Capital constituían el 6,9 % de la población adulta masculina (y los “agricultores” el 5,4), en un contexto en el que la ocupación dominante era la de peón (61 % de esa población, con un 32,5 % de migrantes), en Monteros llegaban al 58,6 %. En cuanto a su relación con los comerciantes, los productores de tabaco dependían absolutamente del funcionamiento de mercados y circuitos en los cuales el rol protagónico lo desempeñaban grandes acopiadores y comerciantes exportadores, quienes adquirían las cosechas.

Los *criadores* fueron también un segmento numeroso. Aunque el resumen del censo de 1869 unifica bajo la denominación de “Estancieros, hacendados, etc.” a todos los que tenían como ocupación principal la cría de ganado (1.584 en total), los padrones provinciales registraron 4.828 “criadores” en 1875.

Hacendados y estancieros eran el estrato más concentrado de los propietarios ganaderos. En 1882, se identificaba haciendas con estancias, definiéndolas como propiedades no cercadas, destinadas a la cría de ganado, aunque ninguna de ellas habría contado con más de 10.000 cabezas de vacunos. En realidad, muchos de los antiguos hacendados habían reorientado sus actividades hacia el comercio y la producción manufacturera. En ese sentido, en el seno de tradicionales haciendas surgieron en las décadas de 1840, 1850 y 1860 curtiembres e ingenios. Los hacendados y estancieros que no dieron tales pasos ocuparon posteriormente un lugar secundario entre los sectores económicamente dominantes, aunque conservaron intacto el prestigio social y su inserción en el seno de la élite local.

El sector de *manufactureros* estaba integrado por individuos o sociedades familiares dedicados fundamentalmente a la curtiduría y a la producción de azúcares y aguardientes. Aunque también incursionaron comerciantes de diversos rangos y hacendados, se distingue claramente un grupo cuya participación en el comercio de exportación e importación fue marginal, en el cual se destacaron representantes de la inmigración temprana, en especial vasco-franceses y también algunos hacendados que evolucionaron hasta especializarse en la producción azucarera.

Los *comerciantes integrados* tucumanos tenían una presencia en la economía local similar a la que caracterizaba a los mendocinos. Controlaban exportaciones e importaciones, con sólidos vínculos con el Litoral y el norte; el manejo del metálico los transformaba en los únicos oferentes de dinero a interés en la etapa prebancaria de la economía tucumana, que llegó casi hasta 1880; participaban en el comercio mayorista y al menudeo; poseían los sitios urbanos más valiosos y –muchos de ellos– también explotaciones ganaderas e invertían en transportes. Todos integraban la élite que ejercía el poder político. Si los comerciantes mendocinos asumían integralmente el negocio ganadero, los tucumanos orientaron sus inversiones hacia un rubro de gran rentabilidad, la producción de azúcares y aguardientes, sin descuidar la curtiembre, que controlaban sin necesidad de invertir en ella.

Sin duda fue la necesidad de maximizar beneficios lo que promovió los procesos de integración comercial-manufacturera. Si para quienes controlaban los circuitos mercantiles el desarrollo manufacturero aportaba nuevos productos que podían colocarse en los mercados locales, regionales y extrarregionales; para muchos manufactureros comercializar sus producciones les aportaba los beneficios de la intermediación y los liberaba de las relaciones de subordinación con los grandes comerciantes.

Otra lógica, más conservadora, guió a los *comerciantes no productores*, aunque no fueron pocos los que asumieron gran protagonismo como transportistas. Propietarios de tiendas y tropas de carretas, algunos poseían estancias (la producción ganadera surgía de la natural necesidad de controlar los recursos que demandaba la movilización de las tropas), verdaderos complejos productivos donde se criaban bueyes y se fabricaban carretas y sus repuestos.⁷ Más allá del poderío económico y la influencia social y política de que gozaron por décadas, la irrupción como actividad dominante de la agroindustria azucarera y del ferrocarril eclipsó la era del comercio a larga distancia en carretas, relegando a quienes habían decidido no invertir en la producción de azúcar a un plano totalmente secundario entre las clases propietarias tucumanas.

4 - Nuevos modelos productivos y estrategias empresarias

Las cuatro décadas en las que se centra este estudio han sido las del auge de los modelos que hemos denominado de ganadería comercial, para Mendoza, y comercial manufacturero, para Tucumán. A fines del período el modelo mendocino iniciaba un rápido declive y el tucumano había sufrido transformaciones radicales en su estructura y funcionamiento. La concurrencia de un conjunto de factores, entre los que se destacan el desarrollo del ferrocarril y el afianzamiento del mercado nacional y del Estado-nación, explica tales cambios, los que deben asociarse al debilitamiento y desestructuración de los antiguos circuitos mercantiles de raigambre colonial. De estas “crisis” surgirían dos nuevos modelos, el vitivinícola en Mendoza y San Juan y el azucarero en Tucumán y otras provincias del Norte, que posibilitaron a ambas regiones adaptarse a las nuevas condiciones de los mercados y acoplarse con relativo éxito al modelo agroexportador cuyo auge despuntaba en esos años.

Tucumán se adelantó a Mendoza en la reconversión de su economía, en tanto el sector azucarero se perfilaba ya en los 50 y los 60 como el más dinámico y rentable. Se ha atribuido al ferrocarril, la función de “disparador” de ese proceso que transformó radicalmente el paisaje y la sociedad provincial. Sin embargo, teniendo en cuenta la avanzada especialización en la producción de azúcar y aguardientes que tenía la provincia a principios de los 70, podría invertirse la ecuación y sugerirse que fue el promisorio auge azucarero lo que aceleró el tendido de los rieles.

A comienzos de la década de 1860 las expectativas en torno a la explotación industrial de la caña de azúcar eran generalizadas. Aunque el azúcar tucumana estaba todavía imposibilitada de competir con sus similares extranjeras en el Litoral, la voluntad de de los empresarios tucumanos de abastecer nuevos mercados no sufría mella. En 1870, troperos y arrieros tucumanos abastecían con el producto a Santiago del Estero, Catamarca, La Rioja, Córdoba, Valles Calchaquíes, Salta y en reducidas cantidades a las provincias de Cuyo, pero ya 1874 se hacían especulaciones sobre las posibilidades de competir en el mercado chileno. Los efectos de la depresión mundial que comenzó a mediados de la década y elevaron los precios de los artículos de importación, junto con la proximidad de la conexión ferroviaria, generaron en esos años una verdadera euforia de inversiones, lanzando a muchos al negocio del azúcar.

Los testimonios son coincidentes en destacar la elevada rentabilidad que ofrecía la actividad. A principios de los 70 se afirmaba que una nueva plantación cañera redituaba en un año el 125 % de la inversión. En 1880, un informe del gobierno tucumano estimaba una rentabilidad menos espectacular, pero igualmente extraordinaria: más del 50 % en el primer año y superior al 100 % en los subsiguientes. Consecuentemente, desde fines de los 70 y principios de los 80 hubo un marcado aumento del número de hectáreas cultivadas con caña (1877: 2.487; 1884: 6.636) y de la producción de azúcar (1877: 3.000 ton; 1884: 24.152), valores que irían en incremento sostenido hasta alcanzar en 1895 a 54.233 ha. y 109.362 ton. Paralelamente, en tres años se produjo una drástica concentración industrial: los 69 ingenios en

⁷ Los troperos merecerían un buen párrafo en este cuadro de los actores económicos, en tanto sus utilidades (estimadas en 550.000 \$b para 1863-1867 considerando sólo los viajes a Rosario) fueron importantes para la economía provincial.

funcionamiento de 1880 se redujeron a 33 en 1883, cifra alrededor de la cual rondaría durante varias décadas el número de establecimientos azucareros tucumanos. Para el último año el número de cultivadores había ascendido a 923 y continuaría creciendo. Los cambios en el espacio productivo eran espectaculares. El paisaje cañero se hacía dominante, desplazando la antigua policultura, y los ingenios organizaban el territorio en su entorno. Se avanzaba, en suma, hacia la industrialización de la agricultura.

El Ferrocarril Central Norte, desde su habilitación, produjo un abaratamiento de los fletes; su gran capacidad de carga y el efectivo acortamiento de las distancias desde el puerto de Rosario facilitaron la importación de maquinarias –eximidas, además, de todo impuesto aduanero en 1876–. Un año después, la ley de aduanas protegía al azúcar con un arancel general *ad valorem* del 25 % y en 1884 el Congreso fijó, por primera vez un arancel de protección específico: 5 centavos por kg. de azúcar importada. Como es evidente, el rol del Estado fue clave para el desarrollo azucarero por sus acciones de protección y fomento, entre las que se destacan la construcción de la línea férrea desde Córdoba o la modernización del sistema financiero, que redujo las tasas de interés y expandió el crédito para financiar inversiones productivas.

Aunque los inversionistas fueron en su mayoría locales, en los 80 se incorporaron empresarios extrarregionales y extranjeros, quienes, además de capital, aportaron a la economía tucumana experiencia de gestión y vinculaciones con el gran mundo de las finanzas y la política argentinas. Todo ello da cuenta del nuevo clima en los negocios y de la profundidad de los cambios acaecidos en apenas una década, que se extendieron a todo el ámbito regional.

Acerca de Mendoza, se mencionó que el desarrollo agrícola pampeano y el ferrocarril determinaron el fin de la ganadería comercial y de la organización económico-espacial que la sustentaba. El tendido ferroviario, que llegó en 1876 a Villa Mercedes, en la provincia vecina de San Luis, contrajo el espacio y el tiempo, desplazando o limitando considerablemente otra de las fuentes de acumulación más importantes de aquella organización: el transporte. Las harinas eran desplazadas de sus mercados y la demanda chilena se contraía, tornando ilusorias las posibilidades de sustentar el crecimiento económico con la sola actividad de engorde de ganado.

Desde mediados de los 70, los cambios económicos y políticos en el país, en particular la consolidación del proceso de centralización del poder estatal y la inserción en la división internacional del trabajo bajo la hegemonía británica, obligaron a la élite local a buscar alternativas. La actividad vitivinícola apareció a los ojos de políticos e inversores como la más prometedora. Al comenzar los 80, Mendoza disponía de 2.788 ha con viñas, cultivadas en su mayoría en asociación con alfalfa, con baja densidad de cepas (unas 1.000 por ha), dentro de la tradición técnica colonial. Pero a partir de 1881, el Estado provincial eximió de impuestos a los nuevos viñedos que se implantaran de manera exclusiva y promovió la incorporación de inmigrantes y la difusión de información técnica. La gran expectativa ante la proximidad de la llegada del ferrocarril y la consecuente ampliación del mercado que generaría, fue otro factor central. También en este caso el Estado nacional tuvo a su cargo el tendido ferroviario y la formación de recursos humanos a través de la Escuela Nacional de Agricultura.

El ferrocarril promovió, además, la valorización de la tierra, así como la introducción de equipo técnico para la bodega moderna. Agregado a ello, el libre flujo de mano de obra, los altos salarios iniciales que abrieron posibilidades de ahorro y capitalización, la difusión del crédito institucional, fueron factores concurrentes a la incorporación de un número creciente de pequeños propietarios a la producción del sector, a la vez que se producía una concentración de la propiedad vitícola en manos del grupo dominante (un tercio de la misma sería controlada a fines de siglo por 30 grupos familiares) y de nuevos empresarios capitalizados en la región, aunque de origen inmigrante.

A partir de esos años se implantaron viñedos con criterios técnicos modernos (3.000/4.000 cepas por ha), buscando producir grandes cantidades de uva. Desde 1881 se registró una acelerada expansión de la vid, muy notable desde la llegada del ferrocarril (1885). Al finalizar el siglo, 17.830 ha habían sido incorporadas a la viticultura con promoción fiscal y sumadas a las tradicionales, empadronadas en 1883, proveían de materia prima a la naciente industria del vino. De ese modo, el viñedo intensivo fue desplazando a los alfalfares y transformándose, por su valor, en el cultivo dominante del paisaje mendocino. Paralelamente, se modernizó la legislación de aguas y la red de riego, lo que permitiría una utilización más racional del recurso hídrico y una expansión de los cultivos, que en 1895 superaron las

100.000 ha.

Expresiones de estas transformaciones fueron la mercantilización de la tierra, la movilización de la fuerza de trabajo y una estrecha relación de la naciente agroindustria con los mercados productores de bienes de capital: Europa y EE.UU. Más de 10.000 inmigrantes arribaron a la provincia entre 1881 y 1890. Por su parte, el desarrollo del mercado de tierras y la inevitable especulación hicieron crecer los precios de los terrenos cultivables.

En 1884-85 el vino había reaparecido como bien exportable y con volúmenes significativos era enviado al mercado nacional. El ferrocarril generaba una modificación estructural en la composición del comercio exportador de Mendoza porque al integrar físicamente al territorio, ofrecía un mercado considerablemente ampliado con buenas condiciones de accesibilidad y menores costos relativos. En esos años continuó el envío de ganado a Chile, pero el resto de los bienes fueron remitidos al mercado nacional. En la década de 1890 las remesas de vino al mercado interno crecieron sin pausa: 34.000 tn en 1894 y casi 100.000 en 1899. Para llegar a aquellos resultados era imprescindible el desarrollo de la industria. Las bodegas modernas se instalaron en un acelerado proceso dominado por la improvisación, pues la bodega de tradición colonial estaba incapacitada para procesar la creciente producción de uvas.

Hacia 1887, se registraban 420 bodegas, todas muy pequeñas para las magnitudes actuales y en 1899 llegarían a ser 1.084. Aunque para ese año el 87% elaboraba menos de 1.000 Hl, habían aparecido las bodegas grandes, muy tecnificadas. Los capitales invertidos se estimaban en \$ 62,1 millones m/n, de los cuales \$ 21,4 correspondían al segmento industrial. No hay dudas de que las inversiones en el sector y el proceso modernizador fueron las respuestas del empresariado regional a la demanda del mercado nacional de vinos, mayoritariamente atendido por Mendoza.

Los procesos de estructuración espacial de la vitivinicultura y la inserción de los empresarios en el nuevo modelo productivo repondieron a estrategias lógicamente concebidas: utilización del crédito y la exención impositiva para inversión en la etapa agrícola. La viticultura moderna se justificaba ante las perspectivas de rápidas y grandes ganancias motivadas por una demanda creciente de uvas. Con idéntica motivación por la alta rentabilidad que prometía la elaboración de vinos (20 a 25%), se invertía en la etapa industrial; y la bodega, junto con el ferrocarril, se convertían en los nuevos elementos centrales en la estructuración del espacio productivo.

6 - Conclusiones

Las estrategias de los grupos empresarios mendocinos y tucumanos, que en las décadas de 1850, 1860 y 1870 controlaron las actividades económicas de sus provincias, han sido ya esbozadas. Como se ha visto, tenían al comercio como eje fundamental, complementado con actividades agrícolas, ganaderas y manufactureras y con préstamos al Estado y a particulares. En ambas provincias supieron aprovechar las ventajas de una posición geográfica que les permitía articular diversos mercados en un amplio espacio, conectando al Pacífico con el Atlántico y los Andes, a la vez que desarrollaban producciones que potenciaban su penetración en los mismos y maximizaban beneficios.

En ese sentido pueden proponerse las siguientes hipótesis: a) Mendoza y Tucumán habrían desempeñado en el período un rol central en el comercio de Cuyo y del norte argentino, articulando mercados distantes; b) esa posición posibilitó que en general los saldos comerciales de ambas provincias fueran positivos; c) los intereses comerciales y manufactureros nunca entraron en colisión; por el contrario, se beneficiaron mutuamente conformando una estrecha sociedad; d) el más concentrado segmento de las clases propietarias –los comerciantes integrados– desarrolló estrategias de inversión que, diversificando sus intereses, los transformaría –en los 80 en Tucumán y desde los 90 en Mendoza– en dos poderosas burguesías agroindustriales: la azucarera y la vitivinícola; e) el proceso incluyó una redefinición de las élites dominantes.

No está demás destacar que estos grupos fueron muy abiertos y receptivos a incorporaciones de diverso origen. Comerciantes de otras provincias argentinas, chilenos e inmigrantes europeos engrosaron y desarrollaron estrategias que no los diferenciaron en lo sustancial de la élite criolla. Por otra parte, adherentes al nuevo orden fundado en Caseros y en Pavón, políticamente liberales, controlaron y pusieron al servicio de sus intereses a las administraciones provinciales, las que gozaban de relativa autonomía frente un Estado central todavía débil. Asimismo, cuando ese Estado entra en su etapa de consolidación

definitiva en los 80, tuvieron una activa presencia en la coalición de élites que expresó el roquismo. Entonces garantizaron –en especial desde el Congreso nacional–, un efectivo manto protector para ambas agroindustrias, pese a la propaganda hostil que mereció de los adherentes al librecambio.

Casi siempre desde sólidas posiciones de poder, ambas élites orientaron sus inversiones de acuerdo a la dinámica de los cambios que tenían lugar a escala nacional e internacional, aprovecharon al máximo los antiguos circuitos mercantiles que pervivían desde la Colonia y –con los capitales acumulados en ellos– hicieron posible el surgimiento de dos economías regionales con base en la producción agroindustrial y dentro de un esquema de división del trabajo del nuevo espacio económico nacional. Naturalmente, el desarrollo del sistema ferroviario y la consolidación definitiva del Estado-nación que sobrevino a los sucesos del 1880 constituyeron otros de los factores claves que permiten explicar este proceso.

El mismo puede valorarse, asimismo, desde otras perspectivas. El perfil azucarero tucumano y el vitivinícola mendocino significaron la consolidación de una economía capitalista, hasta entonces incipiente. Sus manifestaciones fueron el surgimiento del sistema financiero moderno; la generalización de la mercantilización de la tierra; la expansión las relaciones salariales y la constitución de un moderno mercado de trabajo; la concentración de las unidades productivas (fenómeno más notorio en el caso tucumano por la magnitud de los capitales necesarios para montar un ingenio con tecnología moderna), etc.

Desde el punto de vista espacial, el proceso terminó refuncionalizando a todo Cuyo y al Norte, rejerarquizando las relaciones de las distintas provincias y áreas y convirtiendo a las ciudades de Mendoza y San Miguel de Tucumán en verdaderas metrópolis regionales. Núcleos de una radical transformación económica y social, dichas provincias anticiparon procesos que se expandieron en pocos años y que otorgaron a ambas regiones un perfil productivo en torno a determinadas actividades hasta entonces no hegemónicas. Desde el punto de vista nacional, ambos procesos pueden considerarse como los primeros grandes ensayos de sustitución importaciones, en tanto su consolidación implicó desalojar a los vinos y azúcares extranjeros que tradicionalmente abastecían los mercados rioplatenses.