



## BUENOS NEGOCIOS EN TIEMPO DE GUERRA: EL COMERCIO DE CUEROS EN EL LITORAL SEGÚN LAS CUENTAS DE CIPRIANO DE URQUIZA, 1816-1820\*

Julio C. Djenderedjian\*\*

Mil ochocientos dieciséis: pocos años hubo tan cargados de acontecimientos para los azorados habitantes del extinto virreinato del Plata. En Mendoza, el general San Martín se preparaba para extender a escala continental la empresa de la libertad; al mismo tiempo, en Tucumán, la voz de Francisco Narciso de Laprida declaraba la independencia de unas crueles provincias; y, en Buenos Aires, el deán Funes dedicaba a la patria naciente el primer tomo de su *Ensayo histórico*, último fruto de una vida que se apagaba, y que habían dilatado hasta el cansancio los intensos sucesos de que había sido parte. Pero mientras la amenaza de los realistas parecía decrecer y se asentaban los cimientos no demasiado firmes de una nueva nación, quienes habían asistido a su parto veían aproximarse impotentes las tormentas de la guerra civil: en el litoral, la fulgurante estrella de Artigas acusaba ya, por su propia plenitud, los rasgos de la rápida decadencia que le sobrevendría pronto; como inaugurando esa fase desdichada, los portugueses invadían el territorio oriental con el tácito placer del gobierno porteño, y en Paraná alguien había enarbolado una bandera celeste y blanca cruzada por una franja roja como sangrante herida profunda, aciago símbolo de más de tres años de guerras despiadadas que Mitre, en la inocua calma posterior de su escritorio, compararía a las del Peloponeso como para tender sobre ellas un piadoso manto de gloria prestada que acaso pudiera justificarlas.

Esos años y esas guerras continuas habrían de dejar sin embargo muchos recuerdos amargos. Cuando, en Entre Ríos, hacia 1821 llegara por fin la paz, medio siglo de trabajo y prosperidad se había perdido entre las llamas, el saqueo y la muerte traídos por las

---

\* Este trabajo es una versión revisada de una ponencia presentada en las *XVII Jornadas de Historia Económica*, Tucumán, 20 al 22 de Septiembre de 2000. Agradezco los agudos comentarios de Silvia Palomeque, Ana Frega, Sara Mata y Roberto Schmit, así como los de los árbitros anónimos de esta publicación.

\*\* Instituto de Historia Argentina y Americana "Dr. Emilio Ravignani", Universidad de Buenos Aires. Correo electrónico: juliodjend@yahoo.com.ar

luchas civiles y la invasión extranjera; los escasos centros poblados, convertidos de improviso en codiciadas presas de efímero valor estratégico, habían cambiado de manos entre realistas, patriotas, portugueses, directoriales y artigüeños con la misma rapidez que ciertos bienes muebles fruto del pillaje o de la confiscación, que a menudo poco había diferido de aquél. Y es justamente la evolución de aquellos bienes muebles la que ilustra mejor los descalabros sufridos por la provincia: de los dos millones y medio de cabezas de ganado vacuno que según Lucio Mansilla existían allí la víspera de la emancipación, apenas restaban poco más de 40.000 en 1823<sup>1</sup>.

Y, sin embargo, la vida había continuado. Por los grandes ríos que asistieron impasibles al paso de los ejércitos en marcha siguieron circulando las mercancías, acaso con no excesivamente menor intensidad que antes. Incluso el riesgo y la inestabilidad podían transformarse en factores no despreciables de ganancias: es justamente eso lo que debía pensar don Cipriano José de Urquiza, en la alarmada Concepción del Uruguay de comienzos de 1816, cuando especulaba con los retornos que obtendría comprando cueros en las cercanías y vendiéndolos en Buenos Aires o en Montevideo<sup>2</sup>. A nosotros esas especulaciones nos permitirán conocer íntimamente ciertas prácticas mercantiles de esas horas inciertas, y medir sus diferencias con las usuales tan sólo unos pocos años antes, en condiciones sin embargo muy distintas; asimismo, podremos comparar sus costos y ganancias con los que nos consta rindieron otras especulaciones análogas, llevadas a mayor escala. Cipriano, por entonces poco más que un joven promisorio, contaba con escaso capital; lo cual significa que estamos ante una rara oportunidad de observar estrategias mercantiles propias de operadores medianos o en sus inicios, que pueden acercarnos al funcionamiento de una parte importante de la economía de entonces, hasta hoy poco menos que ignorada<sup>3</sup>. La revolución y la guerra abrían por entonces las puertas a un

---

<sup>1</sup> L. Mansilla, "Noticias estadísticas de la Provincia de Entre Ríos" en J.J. M. Blondel, **Almanaque político y de comercio de la ciudad de Buenos Aires para el año 1826**, Buenos Aires, De la Flor, 1968, p. 263. Indicativo de lo que significó la guerra civil para un área ganadera que había sido próspera: en el pueblo de Gualeguay, en enero de 1824, se censaron 45 labradores sobre un total de 155 unidades domésticas; en promedio, cada uno de ellos declaró poseer apenas 9 vacas, 15 ovejas y 5 caballos. Archivo Histórico y Administrativo de Entre Ríos, Gobierno, VII, carpeta 1, leg. 3. Censo de Gualeguay "y una legua en su contorno", iniciado el 30 de enero de 1824.

<sup>2</sup> Cipriano de Urquiza (1789-1844), hermano mayor del general Justo José y su mano derecha hasta su trágica muerte, sería desde temprano un colaborador importante de la incierta y a veces peligrosa política entrerriana: redactor de periódicos y propagandista de ocasión, amigo personal de Francisco Ramírez, hacia 1815 había logrado congraciarse con las flamantes autoridades artiguistas de Entre Ríos, obteniendo el honor de ser cabildante de Concepción del Uruguay en enero de ese año, y llegándosele a confiar al siguiente el cargo de Administrador Principal de la provincia. Una emotiva y útil evocación de este protagonista olvidado: E. de Urquiza, **Antecedentes biográficos de Don Cipriano José de Urquiza**, Buenos Aires, s/e., 1964.

<sup>3</sup> Las inéditas prácticas comerciales que afloran en la coyuntura de esos años inciertos, y que cambiaron, al menos en buena parte, los rasgos del sector mercantil rioplatense, no dieron hasta hoy (que sepanos) con estudios capaces de mostrar los caracteres de las mismas a través de ejemplos que no fueran los de las grandes casas comerciales de entonces. Algunos de los mejores estudios disponibles, realizados sobre los papeles de los Anchorena, son A.M. Carretero, **Los Anchorena. Política y negocios en el siglo XIX**, Buenos Aires, Ediciones Octava Década, 1970, y R. Merediz, "Comercio de frutos del país entre Buenos Aires y mercados europeos entre 1815 y 1820", **Estudios y Comunicaciones**, Universidad Nacional de La Plata, n° 26, 1960. Ver también T. Halperin Donghi, **Revolución y guerra. Formación de una élite dirigente en la Argentina criolla**, México, Siglo XXI, 1979, pp. 110 y ss.

despiadado sacudimiento de los viejos estilos de comerciar: hoy conocemos el rostro de esas formas inéditas tan sólo a través de las memorias y relatos de viaje de algunos jóvenes mercaderes ingleses de entonces. Sería adecuado observar ese rostro más de cerca, a través de un prisma menos empañado por el recuerdo retrospectivo.

Por otra parte, todavía casi desconocemos los rasgos profundos de la imbricación de intereses comerciales y manejo de los hilos del poder en el litoral de esos años inciertos, donde, entre los ejércitos en marcha y las sombras ominosas de los caudillos, los futuros estados provinciales estaban saliendo a la luz. La íntima superposición de las especulaciones comerciales y ciertas prebendas públicas propias de su cargo en un funcionario de esa etapa formativa nos sugerirán mucho acerca del carácter de esas administraciones y sus hombres, y quizá ello sea útil para poder entender cómo surgieron, qué eran y cómo funcionaban los peculiares gobiernos que estaban detrás del vertiginoso ritmo de los acontecimientos políticos.

Y, por último, lo poco que sabemos sobre las modalidades de la relación entre productores y comercializadores en la campaña del litoral de entonces, así como sobre las condiciones que hacían posible su contacto con el mercado mundial, constituye un vergonzoso retraso con respecto a los significativos avances que se han registrado en lo que atañe al conocimiento de la evolución de los flujos mercantiles que, a lo largo de la primera mitad del siglo XIX, convirtieron a los productos pecuarios litorales en el *commodity* más representativo del área rioplatense en los mercados europeos<sup>4</sup>. Es hora, pues, de que emprendamos la tarea de estudiarlas<sup>5</sup>.

## **Preludio. 1816: un escenario contradictorio para el comercio en el Río de la Plata**

Ya pocos meses después de la Revolución de Mayo, el sur del litoral experimentó patéticos enfrentamientos que no culminarían sino muchos años más tarde: si bien en un principio los Cabildos de Gualeguay, Gualeguaychú y Concepción reconocieron a la Junta, los europeos y “algunos criollos”, al decir de Belgrano, dueños tradicionales del

---

<sup>4</sup> Entre los más recientes y valiosos aportes realizados sobre el comercio litoral, ver M.A. Rosal y R. Schmit, “Del reformismo colonial borbónico al librecomercio: las exportaciones pecuarias del Río de la Plata (1768-1854)”, *Boletín del Instituto de Historia Argentina y Americana “Dr. Emilio Ravignani”*, Tercera serie, n° 20, 1999; M. A. Rosal y R. Schmit, *Comercio, mercados e integración económica en la Argentina del siglo XIX*, Buenos Aires, Instituto de Historia Argentina y Americana “Dr. Emilio Ravignani”, FFyL, Universidad de Buenos Aires, 1995; sobre el área del Paraná, C. Wentzel, “El comercio del litoral de los ríos con Buenos Aires: el área del Paraná, 1783-1821”, *Anuario del IEHS*, n° 3, Tandil, 1987. Sobre los decisivos cambios que experimentó el comercio exterior rioplatense en la primera mitad del siglo XIX, y las alternativas de sus productos en los mercados europeos de la época, ver S. Amaral, *The Rise of Capitalism on the Pampas. The Estancias of Buenos Aires, 1785-1870*, Cambridge, Cambridge University Press, 1998, especialmente pp. 251 y ss.

<sup>5</sup> La documentación que utilizaremos se encuentra en el Archivo General de la Nación (en adelante AGN), sala VII, leg. 1463 y 1846, Archivo Urquiza (en adelante AU), t. I, años 1800-1829 y leg. 384, “Truncos”. Consta de la correspondencia recibida y borradores de la enviada por Cipriano de Urquiza, así como de los folios desmontados del libro de cuentas que llevó entre 1816-1818, y los estados de cuenta enviados por su representante en Buenos Aires, su hermano Juan José, que abarcan la liquidación de esas operaciones y otras llevadas a cabo en los dos años posteriores.

poder local, optaron enseguida por el gobierno realista de Montevideo. Reforzados por tropas y buques, resistieron a los patriotas hasta que éstos, favorecidos por la defección de Artigas y Rondeau, consiguieron expulsarlos, aunque no evitar que volvieran. Desde entonces, los saqueos y las persecuciones, que incluyeron atroces venganzas de tinte personal, así como los recíprocos avances y retrocesos, convirtieron a la zona en teatro de guerra casi permanente. La conclusión, en 1814, del largo sitio de Montevideo, no logró unir a los patriotas; Artigas, crecientemente enemistado con el gobierno porteño, rompería definitivamente con éste en 1813, y se convertiría pronto en líder de los orientales. La formación de la Liga de los Pueblos Libres hurtó al control político de la antigua capital los vastos territorios litorales; la violencia, a partir de entonces, no haría sino aumentar: el Directorio ordenó la invasión de Entre Ríos en 1814, y la de Santa Fe cuando ésta se volcó a los artiguistas; la lucha entre éstos y los porteños, que cubrió de sangre y fuego a las provincias ribereñas del Paraná y el Uruguay, desde 1816 se verá complicada por una invasión portuguesa, mucho más de temer que otros esporádicos ataques anteriores. En Entre Ríos, el ascenso de Francisco Ramírez, comenzado auspiciosamente en tiempos de la Liga, culmina con sus victorias contra el Directorio en 1820; ese año se enfrenta a Artigas, derrotándolo y forzándolo al exilio, y consagra su efímera República de Entre Ríos, para ser, en septiembre de 1821, derrotado a su vez por las fuerzas de Mansilla. Recién entonces, después de más de diez años de guerra despiadada, logra instaurarse la paz<sup>6</sup>.

Si el panorama político a inicios de 1816 no era precisamente alentador, la coyuntura mercantil aparecía mucho más promisorio: por primera vez desde la revolución los productos pecuarios rioplatenses se mostraban capaces de justificar las esperanzas de los publicistas ilustrados de fines del siglo anterior. La saturación relativa de los mercados europeos luego de los bloqueos napoleónicos, fruto de una recuperación de posguerra que había decidido hacerse esperar, no había aún afectado demasiado la demanda en el Río de la Plata; allí coincidían multitud de buques fletados por comerciantes del viejo mundo ávidos de aprovechar por anticipado las favorables condiciones que se suponía traería la paz; los sobrecargos se arrebataban las partidas de cueros para evitar los costos de una vuelta en lastre, contribuyendo a un aumento en los precios que las poco seguras condiciones políticas locales no harían sino apresurar. Pronto esos precios elevados habrían de disminuir; pero ya en la segunda mitad de 1816 retomarían la tendencia alcista, impulsados por una demanda local que continuaba confiando en una pronta mejora de las condiciones europeas<sup>7</sup>. Al mismo tiempo, el tráfico interior se volvía vulnerable: si hasta la toma de Martín García por Brown en 1814 los realistas dominaron los ríos y molestaron poco al comercio litoral, desde 1815, por el contrario, las rivalidades se definieron entre los diversos caudillos de las emergentes provincias ribereñas, y el desor-

---

<sup>6</sup> Ver un relato del proceso político y militar en F. Reula, **Historia de Entre Ríos, política, étnica, económica, social, cultural y moral**, Santa Fe, Castellví, 1971, t. I, pp. 170 y ss. Los Urquiza sufrieron las consecuencias de la guerra: Josef, el padre, ferviente realista y sin dudas el más importante personaje local, emigró a Montevideo en 1811; la estancia familiar fue saqueada y Justo José, apenas un niño, secuestrado; para su rescate su madre debió endeudarse.

<sup>7</sup> Para un panorama detallado de las condiciones mercantiles del período en Europa y en Buenos Aires ver R. Merediz, "Comercio de frutos...", cit. Amaral ha analizado la demanda inglesa de productos rioplatenses a partir de 1814 y los factores que influyeron en ella; ver S. Amaral, **The Rise...**, p. 253 y ss.

den y la inseguridad en aumento fueron mucho más amenazadores que en los años previos<sup>8</sup>. Más quizá que ciertos beneficios impositivos, la guerra de corso emprendida por Artigas contra sus enemigos logró bastante éxito en orientar el comercio litoral hacia los puertos que le eran fieles: las cifras del cargo de cabotaje llegado a Buenos Aires después de 1814 descienden tanto en unidades como en valor<sup>9</sup>. El comercio interior, que desde los primeros disturbios traídos por la revolución tenía cada vez mayor sabor a aventura, comienza desde entonces a mostrar claramente sus riesgos: la guerra, que en los años previos posibilitara lucrativas diferencias de precio, podía dejar de ser de improviso una buena oportunidad de medrar para convertirse en un monstruo voraz que amenazaba las fortunas privadas. Para algunos parecía haber llegado el momento del retiro, o al menos de una dilatada prudencia: en Paraná, Francisco Antonio de la Torre, socio comercial de Juan José Cristóbal Anchorena en la compra de cueros entrerrianos y en la venta allí de mercancías de importación, escribía desmoralizado que el permanente estado de revuelta le impedía dirigirse a la campaña a comprar cueros y enviar a Buenos Aires los que tenía acopiados; las ventas locales no eran tampoco precisamente entusiastas, y las órdenes de Artigas respecto del cierre de los puertos entrerrianos lo obligaron a trasladarse a Santa Fe, en búsqueda de seguridad personal y refugio comercial. De poco habría de valerle, ya que un tiempo más tarde la ciudad sería saqueada por las tropas de Díaz Vélez; y en 1817, cuando no quedaba allí casi nada por destruir, el teatro del desorden mayor se mudaría a la costa del Uruguay<sup>10</sup>.

Ese desorden había originado además entre esos comerciantes tradicionales otras razones menos explícitas para temer: las reglas del juego mercantil, hasta entonces dominado por la regularidad de las habilitaciones, las interminables cuentas deudoras y los recargos de precios impuestos por la morosidad de un sistema que debía demasiado al pasado comenzaron a variar peligrosamente rápido. Los parsimoniosos contratos crediticios con los que los grandes comerciantes porteños gustaban enlazar sus destinos con otros más pequeños del interior parecían resquebrajarse a pasos apresurados: no sólo porque las dificultades y las sorpresas de la guerra subvertían toda ganancia planificada

---

<sup>8</sup> Ensick consideraba que la organización de la escuadrilla fluvial de Artigas en enero de 1815, acto que da comienzo casi oficial al período de la anarquía (como lo califican esos manuales de historia que todos alguna vez hemos tenido en nuestras manos), tuvo como fin principal "impedir el comercio bonaerense con las tres provincias litorales y con el Paraguay". L. O. Ensick, *El río Paraná en nuestra historia. Combates y operaciones militares en sus aguas, 1810 - 1821*, Buenos Aires, Departamento de Estudios Históricos Navales, 1965, p. 79. Sobre los años previos, puede verse su interesante descripción de sucesos en pp. 54 a 75.

<sup>9</sup> Sobre la evolución de los envíos litorales a Buenos Aires véase R. Schmit y M. A. Rosal, *Comercio, mercados...*, cit. Para los efectos de la política artiguista en los ríos, M.A. Duarte, "Artigas y el comercio en el río Paraná hasta la reunión del Congreso de Tucumán", *Trabajos y Comunicaciones*, n° 15, pp. 248-269, La Plata, Departamento de Historia, Universidad Nacional de La Plata, 1966.

<sup>10</sup> Cartas citadas en A.M. Carretero, *Los Anchorena...*, pp. 56 y ss.; p. 62. Los comerciantes porteños o extranjeros, aunque en general menos afectados que la población local por los desastres de la guerra, podían sufrirlas aun de manera indirecta; el inglés Phillip Parkin experimentó falta de barracas en Paraná en 1819, a causa de los movimientos de población que huía de los ejércitos. Parkin a Hugh Dallas, Santa Fe 21 de mayo de 1819, en Archivo Histórico del Banco de la Provincia de Buenos Aires (en adelante AHBPA), leg. 003-1-10, carpeta 9, fs. 1365. Un resumen de las desgracias sufridas por Santa Fe y luego por el oriente entrerriano en B.T. Martínez, *Historia de la Provincia de Entre Ríos*, Buenos Aires, Biedma / Rosso / Peuser, 1900 / 1901 / 1920, t. I, pp. 327 y ss.

(aun cuando aquellas deudas no hubieran estado nunca exentas de incumplimientos) sino porque la situación alentaba las resoluciones rápidas, que al parecer cabían mejor en manos de ciertos mercaderes que no eran necesariamente los más tradicionales ni tampoco los más acaudalados. A continuación veremos cómo uno de ellos supo aprovechar los duros tiempos que le tocó vivir, cómo hizo rendir su escaso capital, sus buenas relaciones y (quizá más importante que todo ello) qué significó para él estar presente en el lugar adecuado en el momento justo.

## Desarrollo y variables fundamentales del negocio de Cipriano de Urquiza

### a) *Sondeos previos: evaluación de factibilidad y elección de punto de venta*

Por la correspondencia conservada sabemos que Cipriano, antes aun de emprender la compra de cueros, se informó de las condiciones mercantiles existentes en Montevideo y en Buenos Aires. Si bien Montevideo (que a inicios de 1816 se encontraba al igual que Entre Ríos bajo la égida de Artigas), gozaba de ciertas ventajas impositivas para los cargamentos enviados desde el litoral y, por entonces, había en ella buena cantidad de buques de ultramar, Cipriano opta finalmente por enviar los suyos a Buenos Aires, desafiando el posible enojo de sus amigos políticos y quizá sus propias convicciones ideológicas<sup>11</sup>. Tenía fundamentos concretos: entre sus envíos figuran cueros de vaca, prohibidos por las ordenanzas de Artigas; el alto precio que alcanzan éstos en Buenos Aires, quizá en parte por la vigencia de esas restricciones, explica tanto la mayor ganancia bruta por rubro que figura en todas las cuentas (alrededor del 118%) como la peculiar circunstancia de que se hubiera arriesgado a obtenerla quien fuera justamente por entonces Administrador Principal de la Provincia de Entre Ríos, esto es, el que estaba encargado de velar por el cumplimiento de aquellas ordenanzas y de combatir la evasión impositiva<sup>12</sup>. Había sin embargo razones menos controvertidas para esa preferencia por la gran ciudad porteña: en Buenos Aires se encontraba residiendo su hermano Juan José, persona de su entera confianza, y que además se hizo cargo con mucho cuidado de los aspectos administrativos del negocio allí, que no dejaron de tener sus complicaciones. Debido al desabastecimiento de la otrora capital, se registraba además en ella un aumento general relativo en los precios de productos pecuarios, acerca del cual fue alertado Cipriano por discretos (quizá exagerados) informes<sup>13</sup>. Dadas las constantes variaciones de esos pre-

---

<sup>11</sup> Para los tráficos interiores de la federación artiguista no se cobraban impuestos, de acuerdo a las instrucciones impartidas por el líder en 1813; el corresponsal de Cipriano en Montevideo le informaba además que "en esta hay en el día 15 buques de ultramar y todos estos deven hir cargados de cueros", J. M. Vázquez a Cipriano de Urquiza, Montevideo 16 de febrero de 1816. En AU, t. I, fs. 38 r.; el artículo de las instrucciones de Artigas relativo al tráfico interior reproducido en B. T. Martínez, *Historia ...*, t. I, p. 295.

<sup>12</sup> Ver E. de Urquiza, *Antecedentes biográficos...*, p. 19. Sobre la prohibición de matanzas y otras medidas conservacionistas ver A. Frega y A. Islas, "Existir y resistir en tiempos de revolución. Maldonado ante la invasión lusitana, 1816-1820", ponencia presentada en las *IIas Jornadas de Historia Económica*, Montevideo, julio 1999. J.M. Vázquez le advertía a Cipriano en la carta citada en nota anterior que el ingreso de cueros de vaca en Montevideo estaba prohibido.

<sup>13</sup> Con una remisión de cueros vacunos y equinos Cipriano le pedía a su hermano "procures benderlos abuen precio, pues creo qe. en esa estan aprecio alto..." [Cipriano de Urquiza] a Juan Josef de Urquiza, Concepción del Uruguay, 24 de abril de 1816. En AU, t. I, fs. 78 r. En octubre del mismo año, Juan José

cios merced a las cambiantes circunstancias políticas y comerciales y a la creciente escasez de cueros en sus fuentes, se explica que Cipriano buscara asegurarse retornos: en repetidas cartas deja bien en claro a su hermano que vendiera sus remesas sólo si las mismas alcanzaban determinado precio, esto aun a pesar de la apremiante necesidad de dinero en efectivo que experimentaba y de los costos y riesgos consecuentes a un prolongado barraqueo<sup>14</sup>. La suerte también lo favoreció: desde junio de 1816 se liberaba de derechos de alcabala y Consulado a la introducción en Buenos Aires de cueros de toro, vaca, novillo y bagual, y a su exportación ultramarina<sup>15</sup>. Al analizar el balance de esas negociaciones veremos que el beneficio de esta medida no fue desdeñable.

### b) Compras y acopio en Concepción

Cipriano contaba con los servicios de un invaluable agente, Pedro Saracho, quien recorría la campaña entrerriana en busca de oportunidades, y cuya pericia fue factor fundamental en la selección de cueros de la mejor calidad, así como en la obtención de buenas condiciones de compra. Hay varios aspectos de ellas que piden ser destacados: ante todo, el uso abundante de dinero en efectivo, que el propio Saracho se encarga de pedir con insistencia<sup>16</sup>. Esta conducta no era sin embargo unánime: en el libro de apuntes comerciales de Cipriano existen también algunas cuentas llevadas con sujetos a los que se adelantaban mercancías a crédito, para luego cobrarles en cueros; casos similares a

---

se vea en la obligación de hacer descender las expectativas de Cipriano respecto de los precios porteños: “no se, quien quiera lisonjearte con embustes de tal naturaleza, quando te han dicho qe. los Cueros de toro han valido en esta hta. 30 rs., precio a qe. jamas han llegado ni creo llegaran...” Juan José de Urquiza a Cipriano de Urquiza, Buenos Aires, 26 de octubre de 1816, *ibidem*, fs. 105 r. y v. De cualquier modo, los precios de 1816 registrados por Merediz parecen convalidar una diferencia apreciable: mientras en Buenos Aires la pesada de 35 libras de cueros vacunos oscilaba entre los 25 y 33 reales, en Montevideo la pesada de 40 libras sólo llegaba a unos 21 a 32 reales. En los años siguientes la relación se invierte. R. Merediz, “Comercio de frutos...”, cit., p. 147.

<sup>14</sup> Por ejemplo ver [Cipriano de Urquiza] a Juan Josef de Urquiza, Concepción del Uruguay, 24 de marzo de 1816, en AU, t. I, fs. 78 r. Su hermano le contestaba algún tiempo más tarde “aun no he vendido los cueros de bagl. pr. qe. andan mui caidos, y no dejo de hacer varias diligs. pa. expenderlos, y remitir el dinero como me lo prevenes...” [Juan José de] Urquiza a Cipriano de Urquiza, Buenos Aires 20 de mayo de 1816, en *ibidem*, fs. 85 r. y v.; meses después insistía; ver [Juan José de] Urquiza a Cipriano de Urquiza, Buenos Aires 10 de septiembre de 1816, en *ibidem*, fs. 95 v. Estas largas esperas podían costar caro: ocho días más tarde, una gran tormenta provocó la inundación de Barracas, perdiéndose, gracias a los cuidados de Juan José, sólo una pequeña parte de los cueros de Cipriano; *id.* a *id.*, Buenos Aires, 28 de septiembre de 1816, *ibidem*, fs. 100 v. y 101 r. Sobre la escasez de cueros, valga la siguiente circunstancia: desde Gualeguay, otrora abundante en ganados, Ysidro de Urquiza le escribía a Cipriano agradeciéndole una compra de cueros hecha para él, “pues en esta no se encuentran cueros ni sebo a ningun precio. Los pocos qe. hai estan en manos de unos Niños qe. no [hay] esperanza se desagan de ellos.” Ysidro Josef de Urquiza a Cipriano de Urquiza, Gualeguay 27 de febrero de 1816, *ibidem*, fs. 39 r. y v.

<sup>15</sup> El decreto, del 19 de mayo de 1816, fue publicado en la *Gazeta de Buenos Ayres* el 1 de junio, t. IV, n° 58, p. 239 (del original), t. IV, p. 551 (de la reimpresión). Entre sus considerandos se especificaba que se extendía “la gracia a las introducciones que se hagan de todos los pueblos del interior, inclusa toda la Banda Oriental y Corrientes...”

<sup>16</sup> En oportunidad de negociar una carretada de cueros de vaca y toro, Saracho informa a Cipriano que “yo meallo sinpta. y assi mismo mandara con el portador de esta sient y sinquenta pesos enplata esloque semeofrese...”. Pedro Saracho a Cipriano de Urquiza, Perucho Verna 30 de septiembre de 1817. En AU, t. I, fs. 3 r. y v. (la carta ha sido archivada entre documentos del año 1811, pero corresponde a 1817 por la fecha al dorso de la misma y por el apunte en el que se asientan los 150 pesos en el libro de cuentas de Cipriano).

los de los revendedores ambulantes de que se valían por la misma época los hermanos Robertson para colocar sus géneros en Corrientes y Entre Ríos, obteniendo en cambio productos pecuarios en un estilo que, por otra parte, no difería demasiado del usual en el litoral de los últimos tiempos coloniales<sup>17</sup>. Tanto la imperfectamente monetizada economía local como los largos años de prácticas mercantiles análogas justificaban aún este papel de los intermediarios y la convivencia de esas dos formas de comerciar; pero el sabor de esos tiempos de guerra imponía condiciones diferentes a las de antaño: la amplia mayoría de los productos pecuarios que compra Cipriano son pagados al contado y en dinero efectivo<sup>18</sup>. A fin de evaluar la distancia que separaba estas prácticas y las precedentes poseemos los datos del libro de cuentas de un pulpero anónimo, llevado en Gualeguay entre enero de 1808 y marzo de 1811: de un total de 49 partidas de cueros ingresadas (con datos completos) entre ambas fechas, 47 corresponden a créditos en cuenta de deudores a los que anteriormente se les había adelantado toda la parafernalia típica de las pulperías, y sólo dos a compras directas pagadas en efectivo. Las primeras, que suman un total de 1.578 cueros de vaca, toro, novillo y bagual, se formalizaban mediante contratos en los que se estipulaba el precio a que se pagarían los cueros, y a veces los plazos de pago; fueron sin duda efectuadas en su mayoría con personas de conocimiento personal del pulpero, y residentes o avecindados en el pueblo o sus cercanías (como dan cuenta ciertos denominativos: “la hija de...”, “el que vive en...”), y de tan variada posición social como podían serlo el fuerte hacendado Juan Castares, con más de 70.000 cabezas de ganado, o Romualdo Escudero, peón ocasional de estancia. Indudablemente, tiempos más ordenados<sup>19</sup>.

---

<sup>17</sup> Sobre las operaciones de habilitación de los Robertson (quienes apuntan que los habilitados eran a menudo “propietarios” de campos y estancias), ver J.P. y G.P. Robertson, *Cartas de Sud-América*, Buenos Aires, Emecé, 1950, t. I, p. 249. Poseemos una descripción interesada de la labor de las pulperías volantes en el litoral, que es casi una profesión de fe; por su importancia la reproducimos *in extenso*: ante denuncias del diputado del Consulado en Corrientes, Juan García de Cossio, acerca de los robos que ocasionaban las actividades de los pulperos itinerantes, para las que proponía lisa y llanamente el obligar a todos ellos a establecerse en la ciudad de Corrientes o en otros pueblos, los aludidos contestan que “la Poblacion con quien tratamos corta en su num[er]o., pero extendida por dilatadas campañas: los frutos del Pais todos voluminosos y de dificil conduccion: y en fin la pobreza desus Moradores... todo esto junto nos pone en la pencion de internarnos con no poco travajo por todos los parajes havitados para lograr el cambio a qe. esta reducido nro. trafico: pero por este medio el misero Hacendado consigue expender sus frutos qe. de otro modo los perderia inutilmente y surtirse de lo qe. no podria alcanzar sino sele llevase hasta las puertas desu havitacion... ¿como ha de poder conducir a los Parajes prefijados el Pobre labrador o Hacendado los frutos de sus cosechas y Ganados, desde las distancias en qe. se halla quando los gastos de conduzn. exceden pr. lo comun el precio qe. por ellos reporta? ... ¿que gravamen mas injusto... qe. el de precisarlo aque... vaya cargado con una corta porcion de cueros por exemplo para comprar una camisa u otra cosa semejante que necesite para su vestuario?” Santiago Ruza, Manl. Rodriguez y otros al Prior y Cónsules del Consulado de Buenos Aires, Corrientes, 1 de julio de 1797. En AGN, IX-4-6-4, Consulado de Buenos Aires, t. IV, fs. 184 v., 185 r.

<sup>18</sup> Si bien algunas partes del libro de cuentas de Cipriano de Urquiza se han deteriorado lo suficiente como para volver ilegibles las partidas que figuran en ellas, podemos decir que, del total de 9.678 cueros comprados de los cuales poseemos datos, tan sólo 590 (un 6%) fueron adquiridos como pago por adelantos de efectos hechos a deudores. El resto fue comprado en dinero en efectivo.

<sup>19</sup> Quizá un indicio de ello sea que algunas cuentas se prolongan bastante; sin dudas más allá de los límites temporales cubiertos por el cuaderno, ya que figuran transportes de saldos anteriores. Hay sin embargo muchas cuentas que duran al parecer unos pocos meses, por lo que seguramente están relacionadas con una necesidad momentánea de crédito por parte de algún productor pequeño o mediano. La cantidad de cueros por cada entrega va desde uno a 200, siendo el promedio general de 33. Las compras directas, en

En los más inciertos que le había tocado vivir, la reducción de compras al fiado en las cuentas de Cipriano tenía tres ventajas indudables: la primera, y obvia, aprovechar situaciones de compra favorables de resolución inmediata; la segunda, no menos importante, el fuerte *spread* (o “premio”, como se decía entonces) que debió existir en favor de la moneda metálica con respecto a sus sustitutas en una economía vapuleada por la guerra y que, después de todo, nunca se había caracterizado por una circulación monetaria de excelencia; y la tercera, evitar repentinas situaciones de insolvencia fruto de la coyuntura bélica (requisiciones, órdenes específicas de no faenar, robo o destrucción simple). Uno de sus deudores, Lino Pérez, le escribía desde Paysandú, acosado por los no muy oportunos dictados conservacionistas de Artigas, que no le era posible satisfacer la deuda por estarle estrechamente prohibido efectuar matanzas de ganado y además por el decomiso de toda la caballada de su estancia para el servicio de la patria; razones ante cuya contundencia Cipriano sólo pudo articular poco más que desmayadas súplicas<sup>20</sup>.

Aunque por todas esas razones y, además, por los números que nos han quedado, podríamos afirmar que las compras directas en efectivo le significaban a Cipriano precios más baratos que en las mercancías obtenidas por cancelación de créditos otorgados al viejo estilo, la poca cantidad de operaciones de esta última clase contemporáneas a las primeras no nos brinda las posibilidades de un análisis integral, lo cual también nos impide desglosar el monto del “premio” en favor de la moneda de mejor calidad. Es evidente sin embargo que el ofrecimiento de dinero contante en el momento justo era el único medio de aprovechar las mejores oportunidades, materializadas en gruesas diferencias de precio<sup>21</sup>. Oportunidades que por otra parte debían ser abundantes: Cipriano no se cansa de reclamar a su hermano en Buenos Aires que le envíe con la mayor prontitud todo el dinero que pueda recoger de sus ventas, “... pues [hasta que no] benga estoy parado, *quando los dias no estan pa. detenerse ni una hora...*”<sup>22</sup>. Tampoco hay dudas de

---

cambio, sólo son dos, y apenas por 59 cueros en total. Ver el libro en AGN, IX 12-6-5, Libro de deudores de un comercio de ramos generales, 1808-1810. Los datos sobre el ganado de Castares en Valeriano Barreda al Virrey, Buenos Aires, mayo 1809. En AGN IX-12-9-4, Solicitudes Civiles, leg. 1 letras A-B, fs. 208 r. y v.; Romualdo Escudero aparece como peón de la estancia de Da. María Pascuala de la Quintana, situada en Gualeguaychú, en 1798-9. AGN IX 35-1-5, Tribunales, leg. 9, expte. 25, “Autos de Ymventario ovrados por fin y muerte de Dn. Diego Ambrosio Aranda...”, fs. 46 r.

<sup>20</sup> Lino Pérez a Cipriano Josef de Urquiza, Paysandú 28 de diciembre de 1815, en AU, t. I, f. 17 r. Artigas lo amenazó aun con la expropiación de todo su ganado si llegaba a faenar parte alguna de él. Ver también Lino Pérez a Cipriano de Urquiza, Queguay 22 de marzo de 1816, en *ibidem*, f. 75, y José Artigas a Lino Pérez, Purificación, 20 de diciembre de 1816, en *ibidem*, fs. 109 r. y v.

<sup>21</sup> Es lógico que ante determinadas ocasiones de apuro los proveedores ocasionales de Cipriano o de sus agentes buscaran la resolución inmediata, y que el efectivo fuera mucho más importante en una economía de guerra: los precios de cueros comprados de esta forma que figuran en las cartas de Saracho son a veces altamente favorables. Por ejemplo, en septiembre de 1817 éste le ofrece la compra en efectivo de cueros de toro a 9 reales y de vaca a seis; en noviembre del mismo año, la cuenta deudora del capitán Dn. Pedro González registra créditos por cueros de vaca a 9 reales y de toro a 12: esto es, entre un 30 y un 50% de diferencia. AU, t. I, fs. 35 r. y ss.; Pedro Saracho a Cipriano de Urquiza, Perucho Verna 30 de septiembre de 1817, en *ibidem*, fs. 3 r. y v. (archivada entre documentos del año 1811, pero corresponde a 1817).

<sup>22</sup> Cipriano de Urquiza a Juan José de Urquiza, Concepción del Uruguay 5 de octubre de 1816. En AU, t. I, fs. 102 r. y v., subrayado nuestro. Otras insistencias son también ilustrativas; sobre todo una en que presiona a su hermano por la remisión del dinero, aun sin las respectivas cuentas; ver el borrador [Cipriano de Urquiza] a Juan José de Urquiza, Concepción del Uruguay, 22 de septiembre de 1816, en *ibidem*, fs. 99 r.

que en parte de ningún modo despreciable esos cueros vendidos con prisa tenían origen oscuro, de lo cual era cómplice asimismo la condición anónima de los vendedores: confiscaciones, robos, faenas clandestinas, matanzas apresuradas antes de la predatoria llegada de un ejército, los desechos de raciones obtenidas por la fuerza y vendidos por capitanes sin escrúpulos. La falta de los mismos por parte de Cipriano al ignorar las ordenanzas contra la matanza de vientres nos sugieren que éste aceptaría con sigilo tanto los dudosos frutos de la guerra como los menos inciertos ofrecidos por propietarios de ganado deseosos de realizar una riqueza amenazada por las negras perspectivas políticas, y en un momento de confusión traída por los inicios de la invasión portuguesa, que, con toda lógica, habrá hurtado a los ojos vigilantes de la autoridad unas prácticas que, probablemente, tampoco hayan podido ser nunca reprimidas con verdadero rigor<sup>23</sup>.

Cipriano prestó asimismo atención primordial a otro factor, que será también una de las claves de su fortuna. Si la escasez de cueros en Buenos Aires a inicios de 1816 había podido alimentar esperanzas acerca del mantenimiento de altos precios allí, la situación europea era por entonces bien distinta: exceso de mercancía sin vender y la posibilidad de que algunos acopiadores decidieran desprenderse a cualquier costo de sus existencias para hacerse de dinero implicaban una necesaria y próxima reducción en las compras en el Río de la Plata; noticias relativas a ella eran ya conocidas allí a fines de 1816<sup>24</sup>. Poco más de un año después, la baja en los mercados europeos se generalizaba; la escasez de los compradores los volvía muy exigentes en cuanto a la calidad del producto, y pasaría todavía algún tiempo hasta que esa tendencia desfavorable se revirtiera<sup>25</sup>. En Buenos Aires, los cueros de Cipriano no dejaban sin embargo de tener demanda, justamente por el cuidado puesto por su dueño a la hora de elegirlos: “veo qe. tu partida es buena, y no puede mejorarse... procuraré venderlos con toda la estimacion posible” le escribía Juan José en octubre de 1816; a pesar de lo cual creía necesario advertirle que los precios que los clientes estaban dispuestos a pagar no eran los deseables<sup>26</sup>. El año siguiente, cuando los cueros de toro continuaban a precios bajos, Cipriano remitía a su hermano una nueva cantidad de ellos, que “pueden reputarse por los de la especie primera, es partida muy lucida por lo qe. espero su buena benta”. A pesar de ello, le pedía le

---

<sup>23</sup> El caso ya citado de Lino Pérez puede resultar ilustrativo: Artigas lo acusaba de faenamiento excesivo, emprendido por Pérez seguramente con intención de liquidar sus existencias. Sobre las dificultades del gobierno artiguista para controlar el contrabando, así como sobre las contradicciones entre las medidas conservacionistas aplicadas en la campaña (prohibición de matanzas, fomento de las estancias de rodeo, etc.) y el esfuerzo (y sobre todo las condiciones) de guerra, ver el lúcido artículo de A. Frega y A. Islas, “Existir y resistir...”, op. cit.

<sup>24</sup> Los agentes de los Anchorena en Londres, Hullet Hermanos y Cía., informaban en julio de 1816 que las posibilidades del mercado europeo se veían excedidas por las introducciones desmedidas, y que sólo la venta de los excesos y la disminución de aquéllas podrían posibilitar la formación de precios mejores. Por otra parte, era de temer que “los dueños de estos cargamentos... no repararan en sus costos y... venderán a cualquier precio pa. redondear”. Hullet Hnos. a J.J.C. de Anchorena, Londres, 23 de julio de 1816, cit. en R. Merediz, “Comercio de frutos...”, p. 140.

<sup>25</sup> Hullet Hnos. y Cía. a J.J.C. de Anchorena, Londres, 21 de noviembre de 1817 y 24 de julio de 1818, cit. en R. Merediz, “Comercio de frutos...”, p. 141.

<sup>26</sup> Juan José de Urquiza a Cipriano de Urquiza, Buenos Aires 26 de octubre de 1816, en AU, t. I, fs. 105 r. y v. Días más tarde incluso habían bajado: “solo a 28 rs. ofrecen por los de Novillo y Baca, y así los tengo embarracados esperando suban, qe. creo no durara mucho tpo. por la escases de Cueros qe. deve haber...” *id.* a *id.*, Buenos Aires, 8 de noviembre de 1816, en *ibidem*, fs. 107 r.

informase a la brevedad el precio que alcanzaran para tener una guía en sus nuevas compras<sup>27</sup>.

### *c) Costos y azares de la puesta en valor de las mercancías hasta su venta*

Los costos de remisión de los productos comprados a Concepción del Uruguay, así como los correspondientes al estibaje y almacenamiento allí, no suman sino una porción bastante menor de los gastos totales: parece evidente que la mayor parte de las adquisiciones de Cipriano se efectuaba a poca distancia relativa de la villa, y algunas de las cartas de Saracho con que contamos, fechadas en el Perucho Verna, un arroyo a escasas ocho leguas de Concepción, así parecen confirmarlo<sup>28</sup>. Los gastos en mano de obra para el manipuleo de las mercancías y su preparación para el viaje al punto de venta (romaneo del sebo, pesaje de los cueros, sacudirlos y acomodarlos, y otras tareas similares, todas pagadas a destajo) no alcanzan a ser sino una parte menor de los gastos. Es de destacar que tampoco en Buenos Aires estos renglones eran importantes, a pesar del vasto uso de fuerza humana imprescindible dado el grado de tecnología de la época: aun contando los inconvenientes causados por una gran tormenta (que obligó a secar y aprensar 779 cueros mojados, hacer limpiar casi 2.000 cueros vacunos, reclasificarlos y reacomodarlos) las erogaciones en mano de obra y acarreo allí no llegaron al 11% de los gastos de comercialización en 1816-17, como veremos luego<sup>29</sup>. Más complicado, más aleatorio, el transporte fluvial tenía de lejos el primer lugar entre esos costos (alrededor del 60%), y al parecer puesto tan eminente estaba más allá de las coyunturas bélicas: en las operaciones de remisión de cueros, sebo y grasa efectuadas entre febrero de 1801 y mayo de 1804 desde la estancia del finado Dr. Pedro García de Zúñiga, situada en Gualeguaychú, el flete a Buenos Aires se lleva también el 63% del total de los gastos. Por otra parte, esas mismas cuentas nos indican lo importante del beneficio económico recibido con la supresión de costos fiscales dictada en 1816: los renglones de alcabala, Consulado y otros derechos suman un 20% de los gastos de comercialización en los envíos de García de Zúñiga<sup>30</sup>. Si bien al parecer los precios de los fletes no habían aumentado demasiado con respecto a los tiempos de paz, la carrera fluvial adolecía de interrupciones y riesgos

---

<sup>27</sup> Cipriano de Urquiza a Juan José de Urquiza, Concepción, 12 de abril de 1817, en AU, t. I, fs. 111 r. y v.

<sup>28</sup> Por ejemplo Pedro Saracho a Cipriano de Urquiza, Perucho Verna, 30 de septiembre de 1811, AU, t. I, fs. 3 r. y v. Si bien por entonces los alrededores de la villa estaban en su mayor parte dedicados a la agricultura, aún existían algunas estancias de ganado mayor a poca distancia, en especial en las márgenes del Uruguay.

<sup>29</sup> Esto es, no comprendidos los montos invertidos en la compra. En las remisiones de productos pecuarios de la estancia de Pedro García de Zúñiga, en el Gualeguaychú de 1801-1804, los costos de peones y acarreo sólo llevan el 15% del gasto de comercialización, incluyendo las tareas efectuadas en Buenos Aires. Testamentaria de P. García de Zúñiga en AGN, Sucesiones, 5899, "Quaderno 3º. de la Testamenta. del finado Dor. Dn. Pedro Garcia de Zuñiga...", fs. 284 y ss.

<sup>30</sup> 2.906 reales de plata sobre un total de 14.535 para los casi tres años y medio de operaciones. En octubre de 1816, John Morley informaba a Hugh Dallas un costo de remisión de cueros de toro a Buenos Aires de 1 a 1,5 reales por unidad, y de "3 horse hides for 1 bull", bastante similares a los de Cipriano. Morley a Dallas, Concepción del Uruguay, 8 de octubre de 1816, en AHBPA, 003-1-10, carpeta 1, fs. 223 y ss.

adicionales: a menudo la guerra implicaba falta de buques o el cierre arbitrario del puerto por parte de los poderosos de turno. Desde Gualeguay, Ysidro (otro de los hermanos Urquiza, miembro de una amplia red familiar que prestaba buenos servicios a sus miembros) informaba a Cipriano en enero de 1816 que "ha llegado oficio de Berdun pa. qe. no permita salir ningun buque, y a ningun puerto. Dime si los Yngleses salen de ese..., o si bienen Buques de Bs. Ays."<sup>31</sup> Cipriano, sin dudas por sus aceitadas relaciones con el poder político local y quizá también por su carácter de funcionario oficial, gozó al parecer de ciertos privilegios al respecto: al punto que su hermano Juan José le pide en mayo de 1817 que interceda en favor de un conocido para que las autoridades de Concepción dejaran salir su buque<sup>32</sup>. Asimismo, ha de ser fruto de esas relaciones políticas el que pudiera utilizar para sus tratos comerciales una balandra del estado entrerriano, que fue embargada al llegar a Buenos Aires<sup>33</sup>. Existía además la ominosa posibilidad de que la guerra no dejara de mostrar alguno de sus rostros amenazadores: en 1819 fue detenido por los portugueses un buque en el que viajaban envíos de un colega de los Urquiza; el obligado trasbordo de la carga provocó pérdidas cuantiosas<sup>34</sup>.

En la ciudad porteña las dificultades no habían en modo alguno terminado; quedaban las consecuentes a la escala comercial en que operaba Cipriano y que sufrían, como él, multitud de pequeños o medianos mercaderes y aun los dueños de algunas grandes estancias. Todos ellos, al no poseer buques y barracas propias en Buenos Aires, debían depender de fleteros y depositarios conocidos, o echarse en manos de quienes les deparrara la suerte, procurando estar atentos ante maniobras dolosas, en las que el puerto principal del ex virreinato tenía una larga historia<sup>35</sup>. Hacia 1814 las autoridades habían intentado reglamentar el barracaje y cortar los abusos; la correspondencia de Cipriano y sus hermanos da a entender que esas medidas al menos no habían tenido el efecto esperado<sup>36</sup>. Los comerciantes pequeños y medianos del interior debían sufrir a menudo las arbitrariedades de sobrecargos negligentes y barraqueros timadores: Juan José le avisaba a su hermano en marzo de 1819 que en el envío recién recibido sólo había 364 cueros en

---

<sup>31</sup> Isidro de Urquiza a Cipriano de Urquiza, Gualeguay, 13 de enero de 1816, en AU, t. I, fs. 19 v. Dn. Josef Antonio Berdun era por entonces Comandante General de la provincia.

<sup>32</sup> Juan José de Urquiza a Cipriano de Urquiza, B. Aires, 31 de mayo de 1817, en AU, t. I, fs. 114 r.

<sup>33</sup> Sobre la balandra "Belén", que Cipriano denomina "del Estado", ver Cipriano de Urquiza a Juan José de Urquiza, Concepción del Uruguay, 12 de abril de 1817, en AU, t. I, fs. 111 r. y v.; sobre su embargo, Juan José de Urquiza a Cipriano de Urquiza, Buenos Aires, 31 de mayo de 1817, en *ibidem*, fs. 113 v. y 114 r.

<sup>34</sup> Juan José de Urquiza a Cipriano de Urquiza, Buenos Aires, 21 de marzo de 1819, en AU, t. I, fs. 165 r. y v.

<sup>35</sup> Las quejas por robos en el transporte fluvial, así como por disminuciones arbitrarias en el pesaje de los cueros o efectos de campo en las barracas porteñas, o por cobros indebidos de comisiones y costos abusivos como el destaro son bastante abundantes a fines de la época colonial; aun grandes estancieros como Juan Carlos Wright o Josef de Urquiza podían sufrir esas injusticias. Ver por ejemplo la presentación efectuada por varios hacendados de Entre Ríos al Prior y Cónsules del Real Consulado de Buenos Aires, mayo de 1806; en AGN, Consulado de Buenos Aires, exptes., leg. 6, n° 19, IX-4-7-8.

<sup>36</sup> El "Reglamento para las barracas" dictado en 14 de enero de 1814 preveía complejas marcas y contramarcas en cueros, marquetas de sebo y otros fardos, así como la emisión de documentos que respaldaran los tratos y obligaciones entre las partes. Se prohibía asimismo el uso de la muy criticada romana, subrogándose en su lugar el de balanzas. P. de Angelis, (comp.) **Recopilación de las leyes y decretos promulgados en Buenos Aires, desde el 25 de mayo de 1810, hasta fin de diciembre de 1835**. Buenos Aires, Imprenta del Estado, 1836, t. I, p. 43 y ss.

vez de los 387 que había embarcado Cipriano; debiéndose la falta sin dudas a ocultaciones del responsable del barco, quien a su vez había demorado mucho la descarga, amén de otros descuidos, algunos de consecuencias desastrosas<sup>37</sup>. Ysidro, más experimentado que sus hermanos y más prudente también en los negocios de cueros, le advertía a Cipriano acerca de “la mala fe, y poca conducta qe. se encuentra en aquellos Romaneadores [de Buenos Aires]...” y que considerara que “Juan José pr. su empleo no podra perder un día pa. asistir al peso de ellos [los cueros], resulta qe. comicionará a otro; de esta comicion puede inferirse algn. perjuicio. Doi de caso qe. él mismo asista, pero no me negarás tu su poca intelig[enci]a. en la materia, y qe. ésta dará lugar a qe. los Romaneadores acostumbrados a hacer picardias, le canten tres o quatro libras de menos sin advertirlo el, y al fin de la jornada saldremos perjudicados, y no es cosa de trabajar tantó tú como yo pa. los Barraqueros”<sup>38</sup>. También existía ya entonces la sempiterna lacra de los intermediarios; adoptando el tono apropiado a un hermano mayor, Cipriano le sermoneaba al respecto a Juan José pocos meses más tarde: “para tu procurar benta delos cueros nunca veas a los muchos qe. en esa hay qe. compran para rebender, o comisionados qe. reciben [tachado: compran] a un precio, para entregarlos a otro. S[iem]pre. busca a los Comerciantes Principales, o bien [a] aquellos qe. son extractores. y no menos deberas descuidarte al t[iem]po. del Romaneo”<sup>39</sup>. Algo ofendido, Juan José respondía que “Voy a proceder a su venta no valiendome de Corredores, qe. jamas lo he hecho porque. conosco la clase de bribones, qe. son los tales.”<sup>40</sup>

Una carta de Ysidro se encarga de detallarnos extensamente otro factor importante para un mediano comerciante rioplatense en productos pecuarios: “dentro de poco he de poner en aql. destino [Buenos Aires] algs. cueros, grasa y sebo, y *cuanto mayor sea la cantidad, doble la estimación*. Los Yngleses, o Portugueses, son los unicos compradores de cueros pa. cargar sus Buques, y asi como en estos destinos se desprecia pr. pequeña la compra de dos o tres cueros, asi tambien ellos en atencion a los muchos miles qe. nesecitan pa. sus buques, desprecian la compra de 300 o 400 pr. qe. conciderados estos respecto de 12 o 14 mil qe. neseciten, vienen a equivaler como 2 respecto de mil o dos mil qe. yo o tu queremos acopiar. Por el contrario del mismo modo qe. yo, o qualquier acopiador, pondria mis afanes pa. ir aca, o aya s[iem]pre. qe. supiera encontrar 300 cueros juntos, asi tambien aquellos se empeñan y alargan sus ofertas quando la partida merece la pena”<sup>41</sup>.

---

<sup>37</sup> “...el sobre cargo del Buque es un gran maula” recalaba Juan José; “es gran petaca [sic] y de poco cuidado, desps. de una navegacion morosa, no ha tenido cuidado de los cueros... algs. han llegado apollillados pero a qn. le cayo la loteria enteramte. ha sido a la infeliz viuda de Pachado, qe. todos los cueros le han llegado apollillados...” Juan José de Urquiza a Cipriano de Urquiza, Buenos Aires, 21 de marzo de 1819, en AU, t. I, fs. 165 r. y v.

<sup>38</sup> [Ysidro de Urquiza] a Cipriano de Urquiza, Gualaguay, 8 de abril de 1816, en AU, leg. 384, carpeta “truncos, 1816”, doc. 101, fs. 197 v. y 198 r. y v.

<sup>39</sup> Cipriano de Urquiza a Juan José de Urquiza, Concepción del Uruguay, 22 de septiembre de 1816, en AU, t. I, fs. 98 v. y 99 r.

<sup>40</sup> Juan José de Urquiza a Cipriano de Urquiza, Buenos Aires, 26 de octubre de 1816, en AU, t. I, fs. 105 r. y v.

<sup>41</sup> [Ysidro de Urquiza] a Cipriano de Urquiza, Gualaguay, 8 de abril de 1816, en AU, leg. 384, carpeta “Truncos, 1816”, doc. 101, fs. 197 r. y v., subrayado nuestro. El comerciante inglés Phillip Parkin nos confirma la importancia de esta práctica del lado de la oferta local: desde Corrientes informaba a Hugh Dallas que “los cueros están escasos, y no es posible comprar una partida de doscientos de ellos por menos

Si recordamos la descripción de las tareas propias de los pulperos volantes transcrita pocas páginas atrás, podremos entrever detrás de esta larga cita a sus vapuleados fantasmas; en las particulares condiciones traídas por la revolución y la guerra, esos pequeños traficantes que recorrían las campañas colectando las cortas cantidades de cueros que les ofrecían los dueños de pobres rebaños y que frecuentemente eran acusados de no preocuparse por verificar si el origen de esos cueros era legítimo o no, se habían transformado en uno de los nexos más directos entre los productores y los comerciantes como Cipriano que los conectaban con el mercado mundial; uno de los pocos eslabones de la antigua cadena de habilitados y acreedores de tiempos coloniales que no se había roto aún, quizá porque era imprescindible. Ysidro nos muestra sin embargo los límites del campo de acción de esos acopiadores de campaña, y nos sugiere la particular situación de algunos productores menores: aun cuando quizá los beneficios de los altos precios traídos por la coyuntura, el descenso en los costos de comercialización y el dinero en efectivo que aquélla había puesto en circulación en esos destinos alejados hayan alguna vez estado cerca de ellos, y en algún momento hubieran podido disfrutarlos, parece bastante claro que la mayor parte de ese provecho económico quedaba en otras manos: quizá en las de ese pulpero local capaz de acopiar buena cantidad de esos productos hasta que apareciera un comprador; pero, más a menudo aún, en las de esos comerciantes intermediarios como Cipriano, cuyas febriles especulaciones debían su buen éxito no sólo a la propia coyuntura sino sobre todo a su eficaz manejo de la misma<sup>42</sup>. Justamente cuán exitoso fue en ello es lo que intentaremos medir a continuación.

#### *d) El balance final: las ventajas de un negocio arriesgado*

El siguiente es un balance de las negociaciones de Cipriano de Urquiza para los años 1816-1817, según los detalles de su libro de cuentas y documentación accesoria, sin tomar en cuenta posibles gastos menores que no conocemos o que no existieron<sup>43</sup>:

---

de 14 reales cada uno, aunque pueden ser obtenidos por menos, pero colectándolos en pequeñas porciones... el precio general es de 12 reales". Parkin a Dallas, Corrientes, 27 de enero de 1817, en AHBPBA, 003-1-10, carpeta 9, fs. 314 y ss.

<sup>42</sup> Esto limitaría en cierto modo las consideraciones de Halperin Donghi acerca de las consecuencias de la disminución de costos de comercialización: si esa disminución no pudo prescindir de la escala, y la misma estaba muy lejos de los productores más pequeños, parece evidente que la situación de éstos no pudo haber mejorado demasiado, fuera de ciertas situaciones específicas, dado que el papel de los intermediarios continuó siendo de importancia (T. Halperin Donghi, *Revolución y guerra...*, p. 110).

<sup>43</sup> Entre ellos: la posible comisión de Saracho (que no figura, por lo que suponemos que éste obtenía su parte recargando un cierto monto a los cueros que ofrecía a Cipriano, incluyéndolo en el precio, por lo que no aparece desglosado en las cuentas), y los impuestos locales, que sabemos existían, pero que Cipriano pudo haber eludido por su condición de funcionario. Morley, el corresponsal de Hugh Dallas, le informaba a éste que los cueros de toro pagaban en Concepción 18 pesos y medio por centenar; los de bagual  $\frac{3}{4}$  de real cada uno, y el sebo el 8%; Morley a Dallas, Concepción del Uruguay, 8 de octubre de 1816, en AHBPBA, 003-1-10, carpeta 1, fs. 223 y ss.

**Balance de negociaciones de cueros y subproductos ganaderos  
de Cipriano de Urquiza, 1816 - 1817 (en reales de plata, antes de impuestos)<sup>44</sup>**

*Ingresos por ventas*

	Unidades	Comprados a	Vendidos a	Diferencia	Ganancia bruta por rubro (%)
Cueros de vaca	1,970	11,983	26,099	14,117	118
Cueros toro y novillo	2,748	34,134	47,051	12,917	38
Cueros de bagual	4,960	14,489	24,313	9,824	68
Arrobas de sebo	85	802	1,104	301	38
Arrobas de cerda	33	215	369	155	72
	9,796	61,622	98,936	<b>37,313</b>	

*Egresos*

		% sobre total de gastos
a) Gastos hasta Concepción del Uruguay *		
Transportes	(686)	6
Sacudir y acomodar; pesar el sebo	(265)	2
b) Gastos de flete fluvial		
Concepción del Uruguay - Buenos Aires	(7,416)	60
c) Gastos en Buenos Aires		
Acarreos	(561)	5
Barracaje	(2,833)	23
Varios	(691)	6
d) Pérdidas		
Sebo y cerdas **	(146)	
Cueros ***	(615)	

Ganancia neta sobre fondos invertidos en compras **24,100** **39%**

*Plazos de la inversión*      período de compras: febrero 1816 – noviembre 1817  
    período de ventas: agosto 1816 – diciembre 1817

\* Estimados para 4.086 cueros vacunos y 2.355 cueros de bagual, de acuerdo a lo invertido en las restantes partidas. Incluyen: flete de los cueros desde los parajes de compra hasta la villa y el puerto, sacudirlos, romaneo del sebo, carga y descarga, etc.

\*\* Corresponde a las diferencias entre cantidades de sebo y cerdas comprados y remitidos a Buenos Aires y las ventas efectivas de ambas especies en esta última plaza; valores a precios de compra. Incluye un saco de sebo que llegó "enteramente podrido".

\*\*\* 50 cueros de toro y novillo que no figuran en la rendición de cuentas final. Posiblemente no vendidos. El 18 de septiembre de 1816 una gran tormenta e inundación echó a perder 20 cueros; pero tanto éstos como otros apolillados se vendieron finalmente, aunque a precios menores que lo usual, y por lo tanto no se incluyen entre las pérdidas.

<sup>44</sup> Como ya se ha dicho, los derechos de alcabala y Consulado se suprimieron en julio de 1816. No consta en las cuentas que Cipriano haya pagado en algún momento esos (u otros) impuestos. Dado el

La comparación que hemos efectuado con otras negociaciones análogas ayuda a despejar dudas: el perfil general de la distribución de los gastos de comercialización, es similar al de las cuentas de Pedro García de Zúñiga; los valores y las condiciones generales coinciden con el informe de John Morley a Hugh Dallas, fechado en Concepción del Uruguay en octubre de 1816. Ambos han sido ya citados. El resultado final, por tanto, es sólido: una ganancia neta de un 39% sobre los montos invertidos en la compra de las mercaderías a lo largo de la negociación, obtenida en algo menos de dos años, para la época y el lugar no deja de ser un número apreciable. Es bastante mayor que la alcanzada por Anchorena y sus socios en diversas operaciones de comercio exterior en las que despacharon a Inglaterra, entre 1814 y 1816 más de 300.000 cueros comprados en Buenos Aires, obteniendo un beneficio estimado por Carretero de entre el 25 y 30% neto<sup>45</sup>. Con justificada envidia le escribía Ysidro a su hermano en agosto de 1817: “tu eres mas felis qe. yo pr. [que] sin embargo de rodar [yo por] el mundo sé qe. tu hases en esa mui buen negocito. Dios te dé felicidad y salud...” Deseo muy pertinente: el dinero por lo visto ya lo había conseguido<sup>46</sup>.

Si bien se trata de resultados obtenidos en circunstancias que tienen mucho de extraordinarias, podemos pensar que el comercio de intermediación practicado en estos términos era de por sí una alternativa atractiva aun en tiempos algo más normales. Un ejemplo cercano podría confirmarlo: don Jacobo Espariz, administrador de la estancia de don Juan Castares, en el Gualeguay de 1814, escribía que, dada la falta de dinero en efectivo y bienes allí luego de un saqueo efectuado por los realistas, había debido celebrar contrato con el comerciante don Juan Esquet, para que éste le proveyera los “fomentos” necesarios para el pago de salarios a peones, debiendo satisfacerle Espariz con productos de la estancia, que Esquet vendería de su cuenta en Buenos Aires, quedándose con “un 29 pr. 100 que le abono pr. razon deloque me entrega...”<sup>47</sup> Ese 29% que el habilitador toma para sí es una muestra aproximada del lucro que un mercader podía esperar de una operación de comercio interior; y no es demasiado menor al que obtuviera Cipriano en condiciones algo más favorables<sup>48</sup>. Pero resultará ilustrativo invocar un ejemplo de la faz ultramarina de este comercio, esta vez obtenido por Jorge Gelman en su análisis de las cuentas de Domingo Belgrano Pérez: hacia 1778-9, una especulación con cueros comprados en Buenos Aires y vendidos en Cádiz le deja un beneficio aproximado al 65% neto de gastos<sup>49</sup>. Si bien, como recalca Gelman, un rasgo distintivo de las

---

deterioro de la fuente, faltan precios de compra de 1.686 cueros de vaca; 2.050 de toro y novillo, y 2.420 de bagual. Para estimarlos se tomó el promedio de precios pagados por los restantes, que abarcan ejemplos de todo el período de compras. Las variaciones a lo largo del mismo no son significativas para ninguna de las distintas variedades.

<sup>45</sup> M. Carretero, *Los Anchorena...*, p. 71. Sobre la coyuntura de precios europeos de entonces (bajos, mientras que en Buenos Aires eran altos) ver R. Merediz, “Comercio de frutos...”, pp. 136 y ss.

<sup>46</sup> Ysidro José de Urquiza a Cipriano de Urquiza, Buenos Aires, 19 de agosto de 1817, en AU, t. I, fs. 118 r.

<sup>47</sup> Jacobo Espariz al Alcalde Juan Reed, Gualeguay, septiembre de 1814. En AGN, Sucesiones, leg. 4840, Juan Castares, su Testamentaría, fs. 14 r. Probablemente Esquet fuera un comerciante de Gualeguay, dado que Espariz no podía comunicarse fácilmente con Buenos Aires para buscar representantes allí.

<sup>48</sup> Por supuesto, además estaba el beneficio obtenido por Esquet sobre los géneros que entregó a Espariz, del cual nada sabemos.

<sup>49</sup> Análisis del caso en J. Gelman, *De mercachifle a gran comerciante. Los caminos del ascenso en el Río de la Plata colonial*, La Rábida, Universidad Internacional de Andalucía, 1996, pp. 131-2.

actividades comerciales a fines de la época colonial es que la tasa de ganancia es sumamente aleatoria, producto del alto grado de riesgo existente (y hasta cierto punto las operaciones de Anchorena son una muestra de ello, ya que se iniciaron al calor de una situación europea particularmente favorable, y no resultaron tan lucrativas por la evolución negativa de la misma), pareciera ser que el comercio interior sólo podía competir en situación ventajosa con el de exportación cuando se daban ciertas condiciones especiales, como ocurrió en la coyuntura 1816-1820: altos precios de los productos pecuarios en Buenos Aires y precios bajos en Europa. Al mismo tiempo, comprendemos lo conveniente que resultaba la integración vertical del proceso para quienes pudieron hacerlo, como los hermanos Robertson; y llegaríamos también a aceptar que, de cualquier manera, las ganancias obtenidas en el comercio de productos pecuarios estaban al parecer entre las más sustanciosas que podía ofrecer el mercado rioplatense, ya desde fines de la época colonial<sup>50</sup>.

### **Epílogo: ¿una oportunidad irrepetible o un anticipo del futuro?**

Resulta indudable que muchos de esos comerciantes jóvenes o medianos como Cipriano, pocos años antes, hubieran debido comenzar sus negocios con ventas al fiado respaldadas por promesas de pago en productos pecuarios, generalmente a precios y plazos de cancelación acordados de antemano, necesitando para ello del apoyo de grandes habilitadores; y, probablemente, no habrían tenido posibilidades de aprovechar en forma tan amplia la suba circunstancial de los precios de esos productos en Buenos Aires, ya que se encontrarían a su vez atados a contratos de precio y términos de entrega fijos con sus acreedores, o hubieran al menos debido ceder una porción importante de las ganancias a éstos en concepto de retornos financieros. Por otra parte, la lentitud en la rotación de *stocks* propia de las condiciones mercantiles de los años coloniales y la inveterada diseminación del crédito a los productores extendían la amortización de las inversiones en plazos demasiado largos, morigerando con ello el impacto de las coyunturas adversas y de las situaciones morosas; pero por eso mismo recortando las posibilidades de que las favorables pudieran ser explotadas plenamente por esos mercaderes medianos, atados a una o dos grandes líneas de crédito y con todas sus dependencias activas en manos de miríadas de paisanos o peones que pagaban cuando podían. En cambio, las peculiares condiciones traídas por el desorden revolucionario les permitieron captar en corto lapso ganancias que de otra forma sólo hubieran alcanzado después de muchos años, y los liberaron de las esperas mediante la aparición de oportunidades de compra lucrativas, que podían aprovechar en la medida en que contaran con posibilidades de sortear las adversas eventualidades de la guerra y fueran capaces de lograr una rotación de *stocks* mucho más veloz que la usual. Otros requisitos importantes, necesarios a todo comerciante exitoso, en cualquier época y lugar, pero aún más en tiempos de guerra: ciertos contactos políticos, una familia leal ubicada en lugares estratégicos, rapi-

---

<sup>50</sup> Evidentemente, en el origen de la fortuna de los Robertson se encuentra el hecho de haber intentado llegar en sus compras lo más cerca posible de los productores, y en sus ventas a los propios mercados europeos. Si bien los ejemplos citados son pocos, las sustanciales diferencias obtenidas en todos los casos apuntan a sostener la conveniencia de esas especulaciones.

dez de decisión y acceso a la información. Pero, aún más importante que todo, para acceder plenamente a esas ventajas era imprescindible contar con algún capital en dinero efectivo (dependiendo de él la magnitud de las operaciones, mientras que antes era la disponibilidad de crédito la que la determinaba), factor fundamental en la obtención de mejores condiciones de compra. Si bien aún no sabemos demasiado acerca de la circulación monetaria en el litoral de inicios del siglo XIX, parece probable que la calidad de la misma no haya sido excesivamente alta; cuando ese contexto entró en guerra, el pago en dinero de mejor ley debió haberse transformado en un poderoso instrumento comercial para obtener rebajas en los precios de compra. John Morley, corresponsal de Hugh Dallas en Concepción del Uruguay, debía tener en mente esta circunstancia cuando le informaba en octubre de 1816 acerca de las características del comercio de cueros allí, recalcando que “si usted considera entrar en este negocio, el mismo debe comenzarse a escala pequeña, digamos unos 1.000 o 1.500 pesos *en efectivo*...”<sup>51</sup>

La independencia política de las provincias del Río de la Plata coincidió, entonces, con la independencia que esos comerciantes intermediarios lograron con respecto a los grandes habilitadores de antaño, y la quiebra de alguno de ellos en esos años inseguros quizá haya podido deberse en parte a esas circunstancias. En efecto, conquistar esa costosa libertad no fue en absoluto algo fácil: adaptarse a las cambiantes condiciones políticas, tratar de elegir algún partido que contara con posibilidades de perdurar y, sobre todo, el propio desorden traído por la guerra, eran factores difíciles de soportar por mucho tiempo; en medio de las incertidumbres de la invasión portuguesa a la Banda Oriental y junto con un envío de dinero de cuya llegada en salvo no estaba muy seguro, Juan José concluía una carta a su hermano con frases de desaliento: “lo qe. te digo es, qe. trabajos no nos han de faltar, y aun no han empezado; Dios nos favorezca”. En 1820, luego de cuatro años de muerte y zozobras, continuaba buscando consuelo en potencias celestiales que parecían tener oídos sordos a los lastimeros lamentos de sus fieles<sup>52</sup>. La misma evolución de algunas de esas fortunas rápidas es una muestra de su tenaz carácter aleatorio: luego de años de entregarse con pasión a febriles y peligrosas especulaciones comerciales y financieras en ese Río de la Plata vapuleado por la guerra, los hermanos Robertson volverían a Inglaterra poco menos que en la bancarrota.

Además, ganancias realmente considerables sólo eran posibles en años de excepción: no siempre se lograría que coincidieran los altos precios en Buenos Aires y la disponibilidad de mercancías en sus fuentes a precios reducidos, y a veces en forma abundante. Incluso en ese período la escasez pudo suceder a veces a la abundancia, y los precios variar, bajar y subir en poco tiempo. Y con el retorno de la paz pudo verse claramente cuánto de las anteriores formas de comercialización había logrado quedar en pie: las tempranas cuentas de Justo José de Urquiza, quien poseía una tienda en Concepción del Uruguay en noviembre de 1821, incluyen una lista de efectos y bebidas entregados a un habilitado para su pago en cueros o plata “con plazo de tres meses”<sup>53</sup>. Estas

<sup>51</sup> Morley a Dallas, Concepción del Uruguay, 8 de octubre de 1816 [subrayado nuestro], en AHBPBA, 003-1-10, carpeta 1, fs. 224.

<sup>52</sup> “Dios quiera... qe. se concluya una guerra qe. no sirve sino pa. concluirnos, sin utilidad y provecho”, Juan José de Urquiza a Cipriano de Urquiza, Buenos Aires, 8 de noviembre de 1816, en AU, t. I, fs. 107, *id.* a *id.*, Buenos Aires, 15 de agosto de 1820, en *ibidem*, fs. 169 r.

<sup>53</sup> “Razon de los efectos y din[er]o. qe. lleva de mi tienda Dn. Nicolas troche con el plazo de tres ms...” AU, t. I, fs. 196 r.

condiciones, que poco y nada difieren de las de diez años atrás, y que la extendida rarefacción del metálico, por efecto de la ley de Gresham, había sin dudas contribuido a receditar, nos sugieren que toda la estructura interior y los lazos entre productores y comercializadores en Entre Ríos se habían visto mucho menos conmovidos que los que anteriormente anudaban estos últimos y sus habilitadores con sede en Buenos Aires o en Montevideo; la independencia ganada por aquéllos con respecto a éstos parece haber sido desde entonces un cambio algo más firme que otros, y el propio protagonismo político de la provincia (que en los años previos había sacudido sin demasiado esfuerzo una no muy larga historia de sumisión a los centros de poder virreinales para sorpresa y fastidio de éstos) es una buena muestra de lo difícil que sería restaurar el perdido orden anterior. No todos los productores locales, por el contrario, tendrían necesariamente en sus manos un balance tan favorable: golpeados por periódicos conflictos bélicos durante toda la primera mitad del siglo XIX, es probable que su situación sólo hubiera sido ventajosa si contaban con posibilidades de ingresar en los circuitos de desemboque de esa producción en la economía atlántica; vale decir: si su escala productiva era respetable, su situación estratégica, su acceso al capital líquido fácil, y, quizá indispensablemente, sus vínculos con el poder local aceptados: esto último no tanto por razones institucionales, sino más que nada para lograr un cierto control de los recursos, en especial de la escasa y cara mano de obra, ávidamente demandada por la propia situación bélica. Resulta difícil destacar lo suficiente estos últimos puntos: es muy sugestiva la íntima conjunción de funciones públicas y negocios privados en ciertos actores principales de la época en el litoral; si estudiamos sus biografías, veremos claramente que, a medida que avanzaba el siglo XIX, el límite donde terminaba la esfera del estado y comenzaba el ámbito privado sería a menudo difícil de determinar. No se trataba tan sólo de tocar esporádicamente los resortes del poder; los hombres públicos que lo encarnaban (a menudo durante largas décadas) eran al mismo tiempo productores y comerciantes; y fue justamente en el firme ejercicio simultáneo de todas esas responsabilidades que edificaron sus cuantiosas fortunas. No deberíamos simplificar las cosas tan sólo alrededor del lado evidentemente obsceno de la cuestión: nadie mejor informado sobre las coyunturas de tiempos de guerra que el propio caudillo que la conducía; nadie con más capacidad de hacer vigilar sus propiedades y obtener mano de obra que el jefe de un ejército. Sería imprudente sin embargo olvidar que el poder, en todo caso, debe construirse, y que la excesiva visibilidad del caudillo y la escala de sus negocios puede estarnos ocultando un crecimiento acelerado de la economía, que también pudo proyectar sus frutos no sólo hacia otros personajes notables, sino aun por el resto de la escala social.

En todo caso, lo que resulta claro es el carácter y la eficacia de los métodos empleados: no es casualidad que sea justamente a partir de la segunda o tercera décadas del siglo XIX que pueda fecharse el vertiginoso ascenso de esa burguesía provincial *sui generis*, de la cual el propio Justo José de Urquiza fue el representante más conspicuo, que acumulaba altas ganancias buscando controlar tanto la generación de los recursos como el acceso al mercado mundial, y que terminaría ratificando con las armas sus opiniones acerca del tráfico por los ríos interiores. Pero todo ello ya no pertenece a estas páginas, para alivio de nuestro sufrido lector.