**Autor**: Martiren, Juan Luis
**Pertenencia Institucional**: FLACSO/Becario Conicet
**Email**: jlmartiren@hotmail.com
**Dirección Postal**: Larrea 1237 – Piso 6 – Depto. A
**Ciudad de Buenos Aires - Argentina**

## Resumo

**O presente trabalho buscará analisar a evolução do mercado de terras e a interação de empresários rurais numa fase inicial do processo de colonização agrícola realizado na província de Santa Fé, Argentina (1868-1880). Particularmente ressaltará o caso de dois empresários de terras que, a partir de várias estratégias, conseguiram alcançar um lugar importante no negócio de compra e venda de terrenos na área central do processo de colonização agrícola, o centro-oeste da província. Por um lado, tratará o caso de Maurício Franck, um imigrante alemão que, desde seu estabelecimento na cidade de Santa Fé, em meados dos anos 60 se dedicaria ao negócio colonizador. E por outro, o de Guillermo Lehmann, um suíço estabelecido na primitiva colônia Esperanza em meados da década de 60, que teria uma grande influência sobre a colonização de terras no centro-oeste santafesino.**

# Empresarios rurales y mercado de tierras en la provincia de Santa Fe, Argentina (1868-1880).

## Introducción

Durante la segunda mitad del siglo XIX, las provincias que componen la Pampa Húmeda y el Litoral argentino llevaron a cabo un proceso de colonización agrícola a gran escala que habría de cambiar radicalmente su estructura socioeconómica.[1] Particularmente en la provincia de Santa Fe, ámbito al cual aplicaremos nuestro análisis, la colonización agrícola adquirió mayor importancia (Gallo, 1970). Si bien es abundante la bibliografía que se ha interesado por estudiar este fenómeno desde varias aristas (Gallo, 1983; Bonaudo y Sonzogni [s/f]), puede decirse que su abordaje desde el campo de la historia de empresas ha sido escasamente utilizado.[2]

En lo que respecta al desarrollo del capitalismo agrario argentino, tradicionalmente han existido trabajos dedicados a analizar negativamente el caso de los empresarios rurales, particularmente los de la región pampeana, vinculados al sector ganadero. Si bien aún hoy algunas de las visiones más tradicionales siguen siendo defendidas, en los últimos años muchos historiadores se han volcado al estudio de empresas y empresarios rurales desde perspectivas renovadoras (ver, entre otros, Gelman, Garavaglia y Zeberio, 1999; Barsky y Gelman, 2001; Hora, 2002; Barsky y Djenderedjian, 2003; Sesto, 2005). Los estudios dirigidos a analizar el agro de la Provincia de Santa Fe en particular, también han tenido importantes avances en estos últimos veinte años, aunque no han proliferado todavía muchos estudios particulares que enfoquen su punto de análisis en empresas y empresarios colonizadores (Míguez, 1985; Sonzogni, 1995-6). Entendemos que desde esta particular visión se pueden generar nuevos conocimientos en el estudio de una de las variables más importantes de la colonización agrícola santafesina, el mercado de tierras.

Si bien las primeras colonias agrícolas fueron establecidas en la década de 1850, los cambios en el mercado de tierras recién comenzarían una lenta pero progresiva expansión hacia fines de los años ’60. A partir de ese momento entrarán en juego nuevos actores, los inmigrantes que se dedicarían a la comercialización de tierras. Siguiendo este contexto, el presente trabajo pretenderá analizar la evolución de ese mercado y la interacción de estos empresarios en una etapa temprana del proceso de colonización agrícola (1868-1880). Particularmente haremos hincapié en los casos de dos empresarios rurales que, a partir de variadas estrategias, lograron alcanzar un importante lugar en el negocio de la compraventa de

tierras en la zona núcleo del proceso de colonización agrícola, el centro oeste provincial. Por un lado, se tratará el caso de Mauricio Franck, un inmigrante alemán que desde su establecimiento en la ciudad de Santa Fe –capital de la provincia y núcleo poblacional principal de esta zona de colonias- a mediados de los años ’60 se dedicaría al negocio colonizador. Y por otro, se tomará en cuenta el caso de Guillermo Lehmann, un suizo establecido en la colonia Esperanza –la más antigua e importante del núcleo de colonias- también a mediados de la década del ’60 que, con ciertas similitudes en su accionar, habría de tener una mayor influencia en la colonización de tierras en el centro-oeste santafesino. En este último caso, al contar los Libros de Contabilidad del empresario, intentaremos ampliar el marco de análisis a partir del seguimiento de algunas ventas con la intención de vislumbrar no sólo los medios de pago empleados sino también los plazos reales de cancelación, que en la mayoría de las veces no se correspondía con el pactado en los boletos de compraventa.

## 1. La colonización agrícola y las transformaciones en el mercado de tierras.

Desde mediados de la década de 1850, se puso en marcha en la provincia de Santa Fe un proceso de colonización agrícola que generó profundos cambios en la estructura social y económica provincial.[3] Para tener una dimensión del mismo, la provincia pasó de tener sólo 3 colonias en 1860 a más de 400 en 1895 (Gallo, 1977: 5 y ss.). Uno de los aspectos que más relevancia adquirió en este nuevo escenario fue el mercado de tierras, que no quedó indemne a estas transformaciones. En este sentido, entendemos que la función de los empresarios de tierras tuvo un rol fundamental (Gallo, 1983: 69 y ss).

A partir de una continua expansión territorial de la provincia sobre sus fronteras internas –a mediados de los años ’50, el territorio provincial bajo dominio criollo era muy limitado, estando bajo control indígena la mayor parte de él, situación que se comenzó a revertir desde 1858- las nuevas tierras conquistadas fueron progresivamente pasando a manos privadas, destinándose en muchos casos a la colonización agrícola (Bonaudo y Sonzogni, [s/f]: 35 y ss). A diferencia de Buenos Aires, donde sobre las tierras nuevas se expandió mayormente una dinámica ganadería vacuna y luego ovina, se ha afirmado que en Santa Fe, por cuestiones ambientales, algunas tierras no generaban condiciones óptimas para el ovino, lo que habría favorecido el desarrollo agrícola (Gallo, 1983: 135 y ss). Puede sin embargo aventurarse que, ante una menor disponibilidad de capital, la conformación de amplios planteles ganaderos refinados se volvía más difícil, por lo que la difusión de la agricultura era una alternativa que podía encararse con inversiones menores, aunque con mayores riesgos.

En este contexto, y a la par de otros proyectos de colonización iniciados en distintas provincias e incluso tomando como ejemplo la colonización en el sur de Brasil, Santa Fe se embarcaría en el proceso de colonización agrícola con la fundación de Esperanza, la primera colonia agrícola establecida a partir de un contrato entre un empresario particular y el Estado provincial, en 1856. Contemporáneamente a esta colonia, se establecieron otras dos que darían inicio a un proceso plagado de dificultades en los primeros años. Si bien se fundarían algunas colonias más en los años subsiguientes, sería recién a partir de 1868 cuando comenzara a expandirse hacia el oeste ese núcleo de colonias originario.

En cuanto a los actores que intervenían en el negocio, en una primera etapa (que continúa aproximadamente durante los diez o quince primeros años de la colonización), fueron los empresarios o bien las empresas colonizadoras las que se encargaron de la construcción de la demanda de tierras. Así surgieron las colonias Esperanza (del empresario Aaron Castellanos), San Carlos (fundada por la empresa colonizadora Beck & Herzog), Alejandra (fundada por la empresa Thompson, Bonar y Cía.), entre otros casos.[4] La dinámica en casi todos estos casos era similar: se encargaban de conseguir las familias, incluso a través de compañías de inmigración especializadas con agentes en Europa; costeaban además los pasajes y controlaban el devenir de la colonia. En fin, la amortización del capital se centraba en el fruto percibido de la producción y no necesariamente a partir de la compra, parcelación y venta de las tierras. Puede decirse así que no se trataba de un negocio puramente inmobiliario. En este caso, la estructura de las distintas empresas adquirió también una lógica similar: existían administraciones que se encargaban del normal funcionamiento de la colonia, dado que éste era el que garantizaba la percepción de los pagos.[5]

Sin embargo, el primer antecedente de cambios en la operatoria se registra quizá en una de las primeras colonias, San Gerónimo, fundada en 1858[6]: ya no será sólo el empresario quien produzca la demanda, sino que ésta pasará a generarse a partir del accionar de un líder étnico, quien convocará a sus connacionales a través de redes de relación personal (Oggier y Jullier, 1984: 35 y ss). Posteriormente, la misma dinámica del proceso inmigratorio contribuirá a fortalecer la demanda de tierras, por lo que ese aspecto quedará en buena medida resuelto, lo cual no implica desconocer la vigencia de las redes.[7] En este contexto, los empresarios pasarán a encargarse de adquirir tierras provenientes de las constantes expansiones de la frontera u operar sobre dominios privados a fin de parcelarlas y venderlas a inmigrantes. Es así que se pasa a una demanda elástica afianzada localmente y atada a las condiciones de producción agrícola.

En cuanto a la oferta, continúa incrementándose a partir de la acción estatal y su posterior traspaso de ese fondo territorial al sector privado. Es a partir de la década del '60 que comienza a confluir en forma evidente en el mercado un variopinto espectro de actores empresariales: los antiguos terratenientes santafesinos, otros personajes de la élite local provenientes del comercio que volcaron sus inversiones al mundo rural, compañías de tierras de capital extranjero con sede local (entre ellas, las relacionadas con el rubro ferroviario), inversores bonaerenses que encuentran buenas oportunidades en las nuevas tierras santafesinas y empresarios que surgen de la incipiente burguesía formada en el *hinterland* colonial (entre ellos pueden nombrarse a Mauricio Franck, Rodolfo Gessler, Guillermo Lehmann, Christian Claus, Enrique Vollenweider, Teófilo Romang, entre otros). Es a partir de este momento que el mercado de tierras comienza a adquirir un dinamismo más marcado -sobre todo en la zona de colonias ubicadas en el centro oeste santafesino-, cuando los inmigrantes europeos devenidos en empresarios particulares empiezan a instrumentar una serie de estrategias que les permiten pasar a operar en el mercado sin quedar atados a una relación de dependencia con empresas de colonización. En este contexto, puede afirmarse que el origen y los antecedentes son variados. Algunos de ellos ya jugaban un rol importante en el mercado al ser agentes de la empresa de colonización Beck & Herzog, que operaba en Santa Fe desde los inicios del proceso de colonización, aunque otros se volcaron al negocio sin tener antecedentes en el negocio de tierras.

Con base en una demanda local proveniente de las colonias primigenias, estos empresarios lograron poner en producción tierras que hasta el momento habían sido propiedad del Estado o se encontraban en manos de grandes propietarios, que prácticamente no destinaban a la agricultura. Teniendo en cuenta este cuadro de situación, se buscará analizar las estrategias puestas en marcha por estos empresarios, tanto para acceder a los planteles de tierras a colonizar como para captar la demanda de los agricultores. Para ello haremos hincapié en los dos casos de empresarios de tierras mencionados anteriormente

## 2. Los empresarios de tierras: dos casos para el análisis

### 2.1 Mauricio Franck

Mauricio Franck nació en 1823 en Nordstetten, Alemania. Luego de una residencia temporal en Estados Unidos, donde contrajo matrimonio con una ciudadana chilena, arribó a Argentina presumiblemente entre 1863 y 1864.[8] Pese a que no existen datos sobre los medios de financiación que pudo haber tenido entre el momento de su llegada y las primeras compras

de tierras, parece evidente que Franck contaba con un capital previo que buscó destinar a la colonización desde un primer momento.

Sus primeros intentos por insertarse en el negocio, siempre en sociedad con otros accionistas, no lograron tener éxito. En noviembre de 1864 denunciaba un terreno fiscal de 3 leguas y media superficie, con la intención de adquirirlo al Gobierno provincial. Sin embargo, se le denegó la solicitud argumentándose que dicho terreno ya había sido transferido. En julio de 1865, con un nuevo socio, confesaba haber adquirido otro terreno a pocas leguas al oeste de la ciudad capital, en el Paraje El Tala, pero desistieron de la compra debido a que al mensurarlo, la superficie detallada en el contrato no se correspondía con la realidad. En septiembre del mismo año, mediante la conformación de una sociedad de colonización buscó formalizar con el Gobierno Provincial la formación de una colonia al norte de la ciudad de Santa Fe, una zona menos segura que había comenzado un tibio proceso de ocupación a partir de la instalación de algunas colonias con inmigrantes suizos y norteamericanos. Habían estipulado una operatoria similar a la de las tradicionales empresas de colonización que mencionáramos en el apartado anterior. Sin embargo, por un problema con los títulos de esas tierras, el contrato nunca llegó a rubricarse (Del Barco, 1987: 32 y ss).

En fin, sus estrategias hasta el momento habían quedado frenadas por un problema en de acceso a la tierra, ya fuere por problemas legales, burocráticos o particulares. En este sentido, recién será en junio de 1869 cuando logre dar sus primeros pasos en el negocio de la colonización al logar un acuerdo con Enrique Foster, un conocido propietario de tierras de la ciudad de Santa Fe. A diferencia del fallido intento de 1865, en este caso Franck optaría por una modalidad que posteriormente sería muy común en los empresarios de tierras: lograr acuerdos con grandes terratenientes para parcelar y posteriormente vender en pequeños lotes a agricultores, principalmente extranjeros. Al calor de la expansión de las primeras colonias hacia fines de los años ’60, en gran medida gracias al auge que produjo la comercialización de los productos agrícolas debido a la Guerra del Paraguay, el negocio de la colonización parecía asomar como una alternativa atrayente, debido a la potencial demanda de tierras existente en esos núcleos.

En este contexto, Franck y Foster deciden formar una sociedad para colonizar un terreno de campo de propiedad de éste último. Para ello Franck debía adquirir a Foster la mitad del terreno a colonizar, que tenía una extensión total de tres leguas cuadradas (aproximadamente 7.500 hectáreas). De este modo, el capital inicial aportado por Franck sería de $B 8.250, destinados a la compra de 1,5 leguas cuadradas de dicho campo.[9] Las condiciones de venta estipulaban que el pago se haría en tres partes iguales, con plazos de 3, 12 y 24 meses.

Asimismo, Franck sería el administrador de la colonia, encargándose de las ventas y el seguimiento de las concesiones, sin recibir remuneración por ello. Los dividendos resultantes de dichas operaciones serían repartidos en partes iguales.[10]

En consecuencia, en septiembre de 1869 comenzó a realizar las primeras ventas del total de 228 concesiones con que contaba la futura colonia, que posteriormente llevaría su nombre.[11] La estrategia de operar en sociedad con un importante terrateniente le había permitió acceder al mercado inmobiliario, aunque aportando un capital considerable en un negocio hasta el momento con potencial, pero relativamente riesgoso. La sociedad con Foster duraría dos años, habiendo vendido en ese período 27 concesiones a un promedio de $B 300 cada una, lo que equivale a un total de $B 8.100. Las condiciones de venta en todos los casos implicaba un pago en efectivo de $B 10 por cada parcela comprada y el resto a cancelar en seis pagos semestrales, bajo un interés del 10% anual.

Para desligarse de la sociedad, en julio de 1871 Franck adquirió la mitad del campo restante en $B 9000.[12] A partir de esa época, pasó a ejercer el negocio por cuenta propia, continuando por ende la comercialización de las tierras. Hasta octubre de 1872, última fecha en que aparecen registros de ventas por parte de Franck en su colonia homónima, vendió 163 concesiones que, sumadas a las 27 que realizó en sociedad, alcanzan las 193 concesiones ocupadas. El promedio del precio de venta fue de $B 325, una cifra alta si se la compara con las colonias que se irán formando a la par de Franck.[13] Vale destacar, asimismo, que si se toma en cuenta el precio inicial pagado por el campo, la diferencia de compraventa supera el 400%.

De acuerdo a una estadística elaborada por el Juez de Paz de la colonia San Carlos, de la cual dependía la colonia Franck, en mayo de 1872, la colonia ya contaba con 53 familias establecidas y algo más de 150 habitantes, de los cuales dos tercios eran italianos y tercio restante se dividía entre suizos y franceses. El terreno cultivado ascendía a 780 hectáreas, de las cuales 100 correspondían a trigo.[14]

Si bien no contamos con fuentes que puedan dar cuenta de la evolución de los pagos, evidentemente la primera experiencia colonizadora de Mauricio Franck parece haber rendido dividendos suficientes como para continuar en el negocio, ya que en los años subsiguientes destinó una importante cantidad de capital para la compra de nuevas tierras, aunque esta vez asociándose con empresarios colonizadores que ya operaban en la zona. Así, en enero de 1872 adquirió en sociedad con otro empresario de origen extranjero, Rodolfo Gessler, una legua de terreno ubicada algunos kilómetros al sur del núcleo de colonias satélites a la ciudad de Santa Fe, por la suma de $B 4420.[15] A diferencia de la sociedad anterior, en este caso su nuevo

socio se dedicaba también al negocio de la colonización, por lo que fue éste último el que realizó la totalidad de las ventas. No obstante, resulta dificultoso realizar un promedio de venta, ya que las parcelas no tenían medidas uniformes.[16]

Tres años más tarde, y a partir de la misma estrategia, Franck invertiría nuevamente en el mercado de tierras, asociándose para ello con Santiago Denner, otro inmigrante devenido en empresario de tierras, muy conocido en la zona de colonias, al igual que Gessler.[17] En esta ocasión, la inversión alcanzaría un monto de gran consideración: en diciembre de 1875 adquirió cinco leguas y media de campo por la suma de $F 27.200, de los cuales Denner aportaría un tercio del total.[18] Al igual que en la inversión anterior, Franck no se dedicaría a la comercialización de estas tierras, dejando a Denner dicha tarea. A su vez, para 1875, Franck ya había vendido su propiedad en Santa Fe y se había trasladado a Buenos Aires, desde donde continuaba el seguimiento de las operaciones de la sociedad. De esta manera, luego de mensurar el terreno, en enero de 1876 comenzarían las ventas de lo que posteriormente se denominaron Colonias Nueva y Rivadavia. Nuevamente, debido a la dispar configuración de las subdivisiones, resulta dificultoso establecer el precio de la tierra, sobre todo porque incluso en lotes de igual extensión, los precios son disímiles. Debe destacarse, no obstante, que de las 13 ventas registradas en el año1876, el volumen comercializado ascendía a $20.525, esto es, casi un 60% del capital invertido.[19]

Debido a su muerte dos años más tarde, en 1878, la carrera exitosa de Mauricio Franck como empresario colonizador se vería truncada. No obstante ello, en tan sólo siete años logró establecer tanto en sociedad como por cuenta propia tres colonias agrícolas en una etapa temprana del período de colonización, donde el mercado de tierras, en un contexto marcado por la crisis financiera de 1873, recién comenzaba a configurar las bases de la gran expansión que sobrevendría en la década siguiente

**2.2 Guillermo Lehmann**

Si en este variado universo de empresarios rurales, los extranjeros tuvieron repercusión, mucho tuvo que ver en este aspecto Guillermo Lehmann, un inmigrante suizo que llegaría a Esperanza a mediados de los ’60. A partir de estrategias variadas, sustentadas particularmente en un marcado perfil público, Lehmann logró convertirse en uno de los principales empresarios de tierras de la provincia en tan sólo dos décadas.

Lehmann nació en 1840 y llegó a la Argentina en 1862, trayendo la representación de una casa de vinos de origen francés, cuya denominación era Guillermo Lehmann y Cía (Imhoff, 1990:143).[20] Luego de permanecer dos años en Buenos Aires, se estableció en la colonia

Esperanza, lugar en el que asentó su base de operaciones hasta su muerte, acaecida en 1886. En sus primeros años en Esperanza supo relacionarse con familias de la elite santafesina. En este sentido, entabló una sociedad comercial con Mariano Cabal (quien sería Gobernador de Santa Fe en 1869), que se encargaba de proveer bienes al Ejército argentino durante la Guerra del Paraguay. A su vez, en 1868 se casó con Ángela de la Casa, quien pertenecía a una reconocida familia de la ciudad capital.

A la par de su actividad comercial de carácter privado, Lehmann fue también ganando espacio en el sector público al desempeñar numerosos cargos en la colonia.[21] Desde el Juzgado de Paz pudo cimentar un liderazgo que luego lo llevaría a desempeñar un rol fundamental en el funcionamiento de la Municipalidad y en la administración pública local. Luego de desempeñar durante varios años el puesto de Juez de Paz, también desempeñó otros cargos públicos de igual o mayor tenor, como el de Sub-Delegado de Policía, Escribano Público y Presidente del Concejo Deliberativo de la Municipalidad. Incluso llegó a ser designado "Encargado de la Inmigración Europea en la República Argentina", el cual tenía por misión ofrecer colaboración para suministrar noticias, publicaciones y documentos relativos a la inmigración, agricultura y comercio en las colonias (Bianchi de Terragni, 1971: 191; Schobinger, 1957: 164).

Otra herramienta utilizada por Lehmann -con fines comerciales, sociales y políticos- que también le fue funcional para posicionarse en el ámbito de las colonias fue la prensa periódica. A partir de 1878 comenzó la edición una publicación semanal que habría de tener gran difusión muchos centros agrícolas de la provincia, "El Colono del Oeste"[22]. En el plano comercial, no sólo se encargaba de promocionar sus negocios en el mercado de tierras, sino que además promocionaba su destilatorio de bebidas. También lo utilizaba para difundir novedades sobre tecnología, mecanización, semillas, eventos agrícolas, entre otras noticias que pudieran ser de interés para el agricultor.

Por otra parte, el liderazgo de Lehmann en la colonia no sólo tuvo aristas políticas y comerciales, sino que también supo plasmarse en las prácticas de sociabilidad. En este sentido, puede mencionarse su participación en calidad de Presidente Honorario de la "Sociedad Italiana de Socorro y Fomento" o de la Sociedad Suiza "Guillermo Tell".[23] También era muy común que oficiara de anfitrión en las visitas oficiales a las colonias, entre las cuales se destacaron las de algunos gobernadores, y hasta la del Presidente Avellaneda.[24]

En fin, Lehmann logró en pocos años alcanzar una posición privilegiada en el seno de la colonia. Su relación marital con una integrante de una reconocida familia de la ciudad capital, su actuación en diversos cargos públicos y comunitarios y su trato directo con funcionarios de

alto rango lo llevaron a ocupar un liderazgo muy destacado en el *hinterland* colonial, lo cual, a nuestro entender, parece haber sido un factor fundamental en su rol empresarial.

### 2.2.1 Su inserción en el mercado de tierras

Si bien desde su llegada a Esperanza a mediados de los años '60, Lehmann se dedicó a una actividad meramente comercial, hacia fines de la década comenzó a insertarse tibiamente en el negocio de la compra/venta de tierras. En este contexto, Lehmann comenzó a realizar transacciones de tierras en la colonia Cavour, fundada en 1869 por José Lambruschini, un colono italiano también residente en Esperanza.

Lambruschini, de manera similar a Franck, se había asociado con un importante propietario de tierras santafesino, Miguel Otero, para colonizar un campo de su propiedad. En tal sentido, en marzo de 1869 había comprado 168 concesiones que iría pagando con el producto de las ventas.[25] En los dos años y medio que duró la relación comercial entre Otero y Lambruschini, éste logró comercializar 107 concesiones, de las cuales 10 vendió a Lehmann.[26] Este fue el primer paso de Lehmann en el mercado de tierras, el cual tuvo importantes dividendos: pagó las $B 220 por cada concesión, que luego traspasó a un promedio de $B 400 en sólo dos meses.[27] Si bien las operaciones no se hacían al contado (Lehmann había entregado a Lambruchini $B 100 en efectivo y el resto a pagar a 3 y 12 meses), Lehmann logró con ese negocio $B 1800 en créditos hipotecarios, un medio fundamental para la cancelación de deudas en el seno de las colonias.

La relación comercial con Lambruschini duraría sólo dos años, ya que en agosto de 1873, Otero rescindió el contrato y acordó traspasar el resto del campo que quedaba sin vender a Guillermo Lehmann, lo cual parece indicar, que las ventas fueron exitosas y que a su vez sirvieron como antecedente para dar un paso más importante en la inserción en el mercado.[28] Específicamente, el acuerdo implicaba la cesión de los derechos sobre la colonización del campo de Otero, que antes pertenecían a Lambruschini. Así, Lehmann compró a éste último sus derechos sobre 42 concesiones y distintos créditos hipotecarios producto de las ventas realizadas en Cavour ($B 14.931 en pagarés, garantidos por las mismas concesiones) por la suma de $B 10.000, que fueron entregados a Otero para cancelar la deuda inicial por la venta del campo. La financiación para esta operación provino de un préstamo hipotecario del Banco Argentino, a través del cual Lehmann hipotecó las 42 concesiones recibidas. De esta manera, utilizó $B 10.000 en dinero líquido para comprar créditos hipotecarios y tierra por $B 24.000, un negocio que a priori parecía riesgoso.

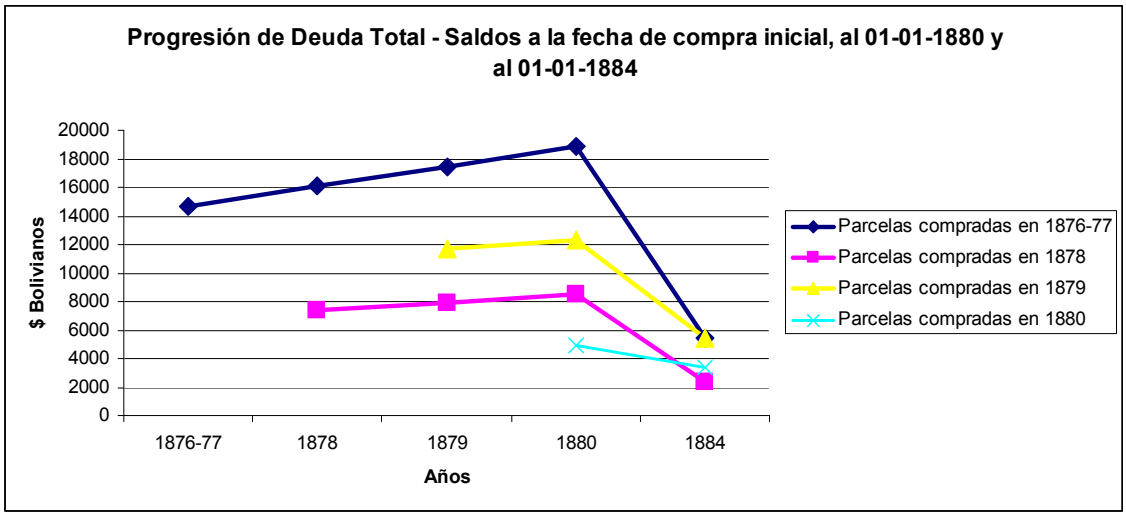
Los siguientes pasos en el negocio de tierras no serán ya por cuenta propia, sino en sociedad con otro inmigrante alemán radicado en Esperanza, Cristian Claus.[29] Aunque la sociedad no prosperó (fue disuelta dos años más tarde, en 1877), Lehmann y Claus emprendieron la fundación de las colonias Pilar y Nuevo Torino, en tierras compradas a Agustín Cabal, hijo de un ex socio comercial de Lehmann y propietario de grandes extensiones en la provincia.[30]

A diferencia de los datos arrojados por los Protocolos Notariales, el análisis de los Libros de Contabilidad[31] nos permite abordar desde una perspectiva micro el funcionamiento de la empresa colonizadora en el mercado de tierras desde múltiples variables: superficies, precios, crédito, interés, plazos, medios de pago, entre otras. Para ello, a partir de un universo que comprende 46 cuentas completas de la empresa (que abarcan las primeras compras de parcelas en 1875-76 y todos los movimientos que tuvieron las mismas hasta enero de 1884), se buscar dar cuenta de la evolución de las ventas realizadas.[32]

De acuerdo a los datos arrojados por los Protocolos y los Libros de Contabilidad, las tierras de Pilar y Nuevo Torino el monto pagado por cada concesión en Pilar y Nuevo Torino fue, en promedio, de 196 pesos bolivianos. La mayor parte de las mismas fueron al contado o cancelando un préstamo anterior efectuado por Lehmann a Cabal.[33] La dinámica de las ventas de la empresa en los años que abarcan los libros contables analizados no muestra grandes variabilidades en los precios, ni en el interés, ni tampoco en los plazos de pago. Todas las cuentas comprendidas en el universo elegido implican plazos de pago de 3 años (1/3 por año), con un interés anual del 8% en plazos regulares y del 12% para plazos vencidos, además de tres meses de gracia a partir del momento de celebrarse el contrato. Las concesiones o parcelas de tierra tenían una superficie de 20 cuadras cuadradas (33 hectáreas) y sus precios oscilaban entre los 200 y los 350 pesos bolivianos, existiendo en cada extremo una parcela vendida a 200 $B y otra a 350 $B. La mayoría de las ventas eran de dos, tres y cuatro parcelas en conjunto, llegando en algún caso aislado a seis, ocho o diez.[34] De este modo la diferencia obtenida por Lehmann entre los precios de compra y los de ventas de tierras oscilaba en torno al 30%. Puede aventurarse entonces que los potenciales beneficios obtenidos residían por un lado en la diferencia de compra/venta; y por otro, quizá con un margen más marcado, en el cobro de intereses, que se irán acumulando progresivamente en los primeros años (1877-80) debido a la falta de pago.[35] No obstante, debe tenerse en cuenta que buena parte de ese capital recién pasa a recuperarse a partir de 1880, aún cuando sobre éste sigan corriendo los intereses.

Como puede verse en el siguiente Gráfico, los porcentajes de pago de saldos deudores existentes entre 1876 y 1880 fueron muy bajos. Sólo 8 de 24 colonos pagaron alguna parte de la deuda inicial en esos años, y en todos los casos los montos fueron poco considerables.

**Gráfico Nro. 1**[36]




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

No parece haber una razón concreta que explique este creciente incumplimiento en esos primeros años. Es muy probable que las dificultades iniciales producto de la puesta en producción de esos nuevos planteles sea un esbozo de respuesta. La adaptación a las nuevas tierras, los gastos que ello conllevaba, posibles bajos rindes iniciales, o quizá la compra de maquinarias, semillas y otros bienes de capital, entre otras razones, pueden haber afectado la capacidad de pago de estos productores. No obstante, esta progresión comienza a desacelerarse a partir de 1880, cuando los flujos de pago comienzan a ser mucho mayores. Si bien baja el monto de operaciones de venta, también disminuye la morosidad, por lo que la incidencia del interés es muchísimo menor.

De aquí puede deducirse que el empresario debió de obtener de otras fuentes el capital líquido necesario para operar y soportar así el largo período de desfasaje entre el desembolso inicial y el recupero de la inversión. Un caso ya visto fue la posibilidad de contar con importantes préstamos hipotecarios por parte de entidades bancarias. Aunque la parecen haber existido otros factores destinados a la captación de fondos líquidos que permitieran alimentar el negocio inmobiliario: diversos emprendimientos industriales que captaban materia prima de

las colonias, como centros de acopio y procesamiento de trigo y un destilatorio de bebidas.[37] Estos establecimientos le permitían obtener saldos en cereales (trigo para el molino; cebada y maíz, mayormente, para el destilatorio), y además la posibilidad de llevar a cabo un negocio paralelo, el de la comercialización de esos productos en las diferentes colonias sobre las que tenía influencia.[38] Lo mismo debe decirse del aceitado mecanismo de relación que Lehmann tenía en este sentido con otros molineros y acopiadores de la zona (Pittier, Iturraspe, Terragni, Crespo, Inaebnit, entre otros), cuyos vales de trigo eran aceptados como medios de pago, atemperando de esa manera los efectos de la falta de metálico boliviano en la zona de colonias y disminuir el riesgo propio del negocio inmobiliario, asegurándose ergo los cobros por parte de los colonos.

Justamente, uno de los aspectos en que puede verificarse este planteo es en el análisis de los medios de pago. Particularmente tres son los instrumentos que recibe y utiliza Lehmann: el dinero en billetes, cereales u otros productos agrícolas y vales de pago. Con respecto al dinero, de los Libros de Contabilidad se desprende que la empresa aceptaba billetes de diferentes emisores y, por tanto, de cotización desigual, ya que los ajustes de cambio a $ bolivianos en los asientos contables varían sus porcentajes entre el 12 y el 19%. Éste es el principal medio de pago, sobre todo a partir de 1880. En cuanto a los cereales, el más utilizado era el trigo, seguido por el maíz y la cebada. La mayor parte de las entregas de trigo se hicieron al molino de Cavour y a otros molinos de la zona. El maíz y la cebada se destinaban mayormente al Destilatorio a Vapor, al igual que la fruta (en algún caso utilizada como medio de pago). Y en lo que respecta a los vales de pago -títulos de crédito por entregas de trigo u otros cereales- también eran aceptados por la empresa.

Por último, vale destacar también otra cuestión de central importancia en el negocio inmobiliario: la reventa y la transferencia de las parcelas abandonadas y/o devueltas. En este sentido, la transferencia de los créditos no cancelados a otros colonos fue un factor elemental para la continuación de la empresa. Ergo, es común encontrar que las reventas no resultaren demasiado onerosas para los colonos, ya que para el negocio, era menester mantener la parcela ocupada y en continua producción. Esto resulta particularmente importante en los años iniciales de las dos colonias, cuando existían bajos niveles de cancelación de deuda. La posibilidad de transferir el crédito (más los intereses devengados) dejado por el colono que abandonaba la concesión era la mejor opción para Lehmann. Una nueva venta en esos años iniciales rendía menos dividendos, ya que se perderían los intereses que el crédito anterior había acumulado, lo que a su vez hacía necesario un aumento en el precio de la concesión. Teniendo en cuenta las dificultades en esos años, un precio más alto no era una buena opción.

## Algunas Consideraciones finales

Hemos recorrido a lo largo del presente trabajo la inserción y las estrategias de dos empresarios rurales que jugaron un importante papel en el negocio inmobiliario de la década del ’70. Como se ha dicho, el auge del proceso colonizador recién se consolidaría bien entrados los años ’80, por lo que el análisis de la década anterior resulta de particular interés, dado que sienta un precedente para la operatoria posterior. Pese a que el número de colonias fundadas en la década del ’70 es todavía incipiente, ya puede avizorarse la inclinación de los grandes propietarios santafesinos hacia el negocio de la colonización. En este contexto, los empresarios surgidos del *hinterland* colonial jugarían un papel crucial, tal como se intentó evidenciar en los casos elegidos. El accionar de Mauricio Franck, si bien no provenía del ámbito de las colonias, podría sin embargo encuadrarse en este grupo. Pareció evidente que desde el momento de su llegada a Santa Fe, la intención de Franck fue dedicarse al negocio inmobiliario rural. Si bien tuvo algunas dificultades en un principio para conseguir planteles de tierra, la sociedad con Foster y la fundación de la colonia Franck fueron el puntapié inicial de su participación en el negocio. Basado principalmente en la demanda que surgía de las antiguas colonias, Fracnk logró comercializar prácticamente la totalidad de las concesiones con una importante diferencia entre el precio de compra y el de venta. Aunque las entregas en efectivo rara vez superaban el 5 o 10% del total de la venta, el importante volumen comercializado le permitió contar con una cartera de créditos hipotecarios que se volvía fundamental para operar en el negocio.

Esto parece haber sido así, al continuar el invirtiendo en la compra de nuevas parcelas, aunque en este caso, asociándose con empresarios de colonización que ya operaban en el mismo seno. No existen testimonios que puedan explicar esta estrategia, aunque podría arriesgarse que ello tenía al menos dos motivos: por un lado, tanto Gessler como Denner gozaban de buena reputación en el seno de las colonias, y además generaron aportes en dinero a la sociedad. Y por otro, habida cuenta de su traslado a Buenos Aires, es probable que Franck haya querido continuar en el negocio y nada mejor que ello que dejarlo en manos de empresarios con experiencia previa.

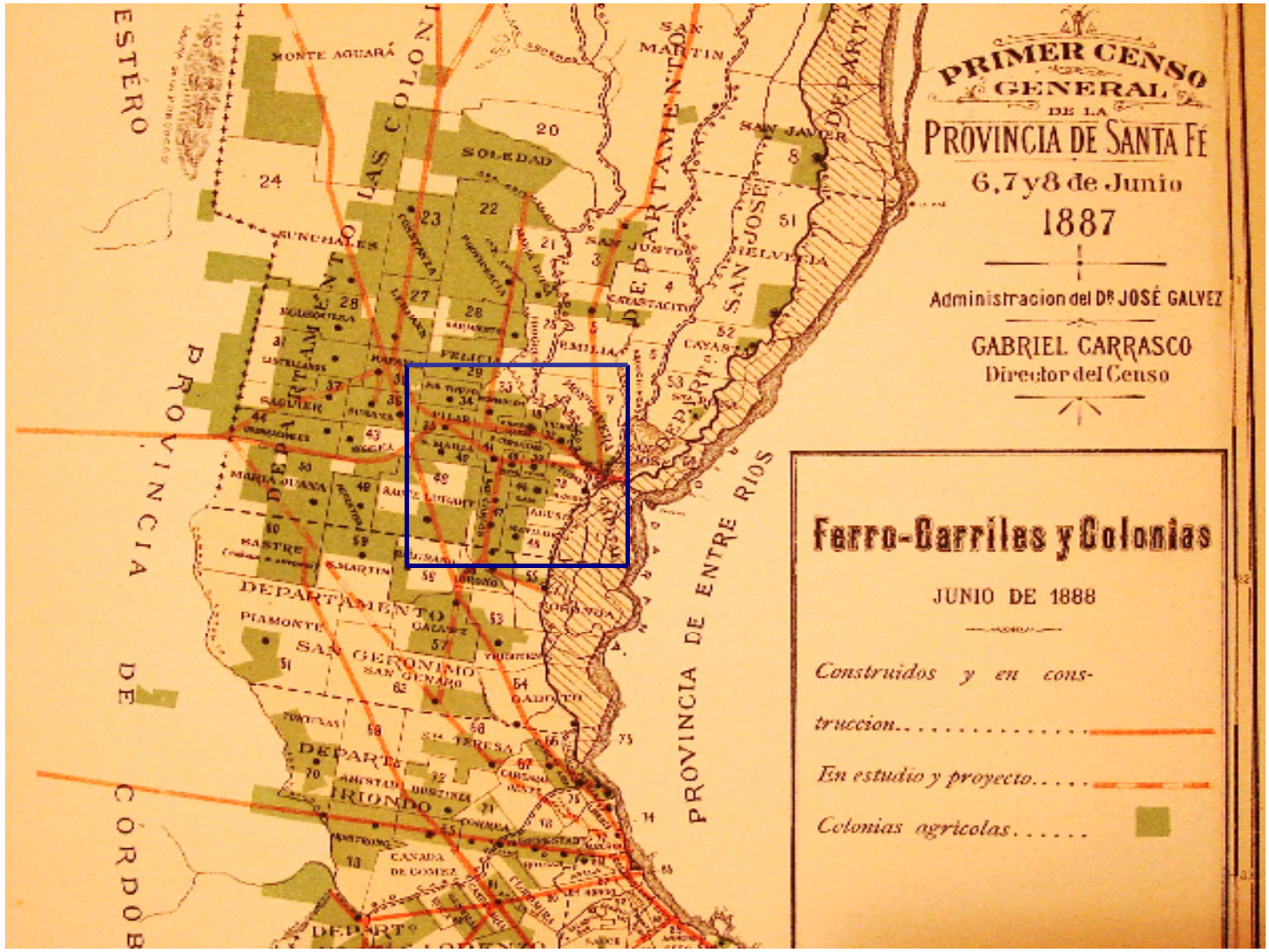
En cuanto a Lehmann, las estrategias generales fueron múltiples y variadas, desde aquellas que indirectamente lo beneficiaron (como la construcción de su liderazgo local y su acceso a sectores privilegiados del terreno provincial y nacional), a otras marcadamente dirigidas a influir en el mercado. Por un lado, su manifiesto perfil público le generó ciertas ventajas, aunque quizá resultó crucial para su inserción en el negocio su accionar como Juez

de Paz y luego como Escribano, ya que desde ambos cargos logró una ventaja competitiva fundamental: el manejo de información del mercado. En este contexto, fue insertándose tibiamente en el mercado de tierras con la compra de algunas concesiones en Cavour, y luego de un aparente éxito, se volcaría definitivamente al comprar la totalidad de las concesiones. En este caso podrían marcarse ciertas continuidades con el accionar de Franck.

También parecen evidenciarse otras similitudes en la en el emprendimiento siguiente, la fundación de las colonias Pilar y Nuevo Torino, ya que al igual que Gessler, se asocia con otro empresario de tierras (aunque éste era mucho menos conocido). En cuanto a la realidad del negocio, por una parte, podría afirmarse –aunque preliminarmente- que la diferencia de compra/venta de las parcelas no fue considerable y que no parece haber residido allí el beneficio principal (si bien formaba parte de la ganancia, pero no era probablemente la mayor parte, dados los montos crecientes de los intereses y los otros ingresos). La cuestión central en este sentido era poner en producción dicha tierra y así ir haciendo progresar el negocio inmobiliario, a partir del incremento en los flujos de pagos. Como vimos, en los inicios del proceso, el porcentaje de pagos fue muy bajo. Sin embargo, no parece haber una estrategia de expulsión de los colonos por ello, sino que se buscó preservar el crédito de los mismos hasta tanto los flujos de pagos comenzaran a incrementarse. Central en este aspecto fue la transferencia de créditos para aquellas parcelas que fuesen devueltas o abandonadas.

Otro aspecto central del negocio fue la diversificación productiva. La relación con los molineros y acopiadores de la zona y la posibilidad de contar con emprendimientos ajenos –aunque directamente relacionados con el negocio inmobiliario- le permitieron por un lado la posibilidad de asegurarse flujos de capital proveniente de la producción de sus parcelas y por otro lado diversificar el riesgo inherente a la dependencia a un único negocio. Si bien son divididas las opiniones respecto de las utilidades que le generó el Destilatorio, es indudable que fue un factor clave en su negocio.

Estas estrategias irían variando a partir de 1880, cuando Lehmann acudiese nuevamente a la asociación con grandes inversores y propietarios, que producirían un cambio en la operatoria del negocio, que pasaría a adquirir dimensiones mucho más amplias, producto de la fuerte expansión del mercado en esos años.




**Fuente:** Carrasco, Gabriel (1888), *Primer Censo General de la Provincia de Santa Fe*, Libros II a VIII, Buenos Aires, Compañía Sud-Americana de Billetes de Banco, p. XLI

**Aclaración:** El rectángulo azul dibujado en el centro del mapa indica la zona de colonias satélites a la ciudad de Santa Fe donde actuaron los empresarios analizados en este trabajo.

[1] Este proceso tuvo epicentro, principalmente, en las provincias de Santa Fe, Córdoba, Entre Ríos y –más tardía pero muy excepcionalmente- en la provincia de Buenos Aires. La noción acerca del proceso de colonización agrícola tuvo variadas acepciones; en este caso, entenderemos por colonización agrícola a la creación de núcleos para el establecimiento de agricultores, en mayor medida europeos, en tierras públicas o privadas, delimitadas y parceladas con antelación a su venta, que se realizaba generalmente a plazo a los futuros colonos. A partir de la década de 1880, esta modalidad adquiriría otra tendencia, la entrega de tierra en arrendamiento. Ver Djenderedjian, Julio (2008), "La colonización agrícola en Argentina, 1850-1900: problemas y desafíos de un complejo proceso de cambio productivo en Santa Fe y Entre Ríos", en Revista *América Latina en la Historia Económica*, Nro. 30, julio-diciembre, México, Asociación Mexicana de Historia Económica, p. 129

[2] Deben destacarse, en este sentido, numerosos avances historiográficos en la comprensión del desarrollo del capitalismo agrario pampeano logrados a partir de estudios que pusieron énfasis en el análisis de empresas y empresarios agrícolas. Muchos de éstos, con herramientas propias de la Historia de Empresas, lograron discutir posiciones tradicionales que hasta ese momento tenían un fuerte arraigo en el mundo académico. Estos importantes avances incluyen no sólo cuestiones relativas a la producción agropecuaria, sino también al crédito comercial en el mundo rural pampeano.

[3] Sobre la etapa anterior al proceso de colonización agrícola en Santa Fe, ver: Frid, Carina (2007), *Preludio a la Pampa Gringa: expansión ganadera y crecimiento económico en la Provincia de Santa Fe (1840-1870)*, Ponencia presentada en la Red de Estudios Rurales, Instituto Ravignani, Buenos Aires, 13 de abril de 2007.

[4] Una dinámica similar adquirió la Central Argentine Land Company (CALCo) en una primera etapa. Ver Míguez, E. (1985), Op. cit., pp. 120 y ss.

[5] Esta interpretación es fruto de un trabajo actualmente en curso en el equipo de investigación agraria de la Universidad de Belgrano, junto a Osvaldo Barsky, Julio Djenderedjian, Carmen Sesto, Sílcora Bearzoti y otros investigadores.

[6] Vale aclarar que si bien San Jerónimo es una de las primeras colonias fundadas en la provincia –incluso su fundación es anterior a Alejandra y a las colonias creadas por el FC Central Argentino-, sienta un precedente fundamental en lo que respecta al cambio de las estrategias empresariales en el funcionamiento del mercado de tierras. Sobre el funcionamiento de redes étnicas, ver: Bjerg, María (2001), *Entre Sofie y Tovelille. Una historia de los inmigrantes daneses en la Argentina, 1848-1930*, Buenos Aires, Biblos.

[7] Debe mencionarse aquí el papel que juega el Estado en la promoción de la inmigración y la colonización, sobre todo a partir de la Ley Avellaneda, de 1876. Ver Míguez, E. (1985), Op. cit., pp. 154 y ss.

[8] AGPSF, Protocolo del Escribano Sienra, Tomo 535, f. 0005. Ya desde ese último año se registran operaciones inmobiliarias en la Ciudad de Santa Fe, donde adquiere un terreno urbano en el que posteriormente asentará su residencia. Ver Del Barco, Julio (1987), "Mauricio Franck, itinerario de un colonizador", Separata de la *Revista de la Junta Provincial de Estudios Históricos*, Nro. LVII.

[9]El Peso plata Boliviano ($B) era una moneda de cambio muy usada para todo tipo de transacciones principalmente en las provincias del interior del país, y equivalía aproximadamente a 0,76 Pesos Fuertes ($F), moneda metálica nacional mayormente usada en Buenos Aires. Ver Alvarez, J. (1929), *Temas de Historia Económica Argentina*, Buenos Aires, El Ateneo, pp. 113 y ss.

[10] AGPSF, Protocolos del Escribano Meyer, Tomo 370, Años 1868 y 1869, fs. 230 y ss.

[11] Cada concesión tenía una extensión de 20 cuadras, equivalentes a 33 hectáreas.

[12] AGPSF, Protocolos del Escribano Meyer, Tomo 371, Años 1870-72, fs. 97 y ss. Lamentablemente la fuente no explicita la forma de cancelación del pago, dando a entender que el mismo ya ha sido cancelado. No podemos saber de esta manera si Franck ya contaba con un capital importante para hacer

frente a esta suma o si probablemente utilizó parte de los créditos hipotecarios provenientes de la venta de concesiones para realizar el pago. De todos modos, del total de 27 concesiones vendidas al momento de adquirir la totalidad del campo, sólo correspondían a él $B 4050, lo cual parece indicar que se nutrió de otras fuentes de financiación para afrontar el pago.

[13] Veremos más adelante que los precios de venta en Cavour, Pilar o Nuevo Torino fueron algo inferiores a los $B 300.

[14] AHMR, Informe del Juez de Paz de las colonias Las Tunas, Franck y San Agustín, Documento sin catalogar.

[15] AGPSF, Protocolos del Escribano Sienra, Tomo 532, Año 1872, f. 0005

[16] Pueden verse las escrituras de compraventa en AGPSF, Juzgado de Paz de la colonia San Carlos, Tomo 510, Años 1870-73, fs. 94 y ss

[17] Vale destacar que tanto Denner como Gessler habían sido agentes de la Empresa de Colonización Beck & Herzog.

[18] AGPSF, Protocolos del Escribano Guindon, Tomo 306, Año 1875, fs. 191 y ss.

[19] AGPSF, Protocolos del Escribano Guindon, Tomo 306, Año 1876, fs. 25 y ss.

[20] Ver AGPSF, Expedientes Civiles, Año 1872, T. III, Nro. 75.

[21] Su primer cargo importante fue el de Juez de Paz, cuya designación data del 25 de octubre de 1867. Ver AGPSF, Archivo de Gobierno, Tomo 31, Año 1867, f. 322

[22] El periódico se publicó aproximadamente entre 1878 a 1885 (no hay una fecha confiable acerca de cuándo se dejó de editar). Según el editor, se trataba de un *"semanario agrícola, industrial, comercial y ardiente defensor de los intereses generales de las colonias"*. Diario El Colono del Oeste, Esperanza, 15 de marzo de 1879.

[23] AMC, "Ordenes, Propuestas, Decretos y Protestas 1875-78", f. 123

[24] Ver El Colono del Oeste, Esperanza, 15 de noviembre de 1879.

[25] AGPSF, Protocolos del Escribano Luque, Tomo 359, Años 1869-73, fs. 426 y ss

[26] AGPSF, Juzgado de Paz de la Colonia Esperanza, tomos 238 y 239.

[27] AGPSF, Juzgado de Paz de la Colonia Esperanza, Tomo 239, f. 25.

[28] AGPSF, Protocolos del Escribano Sienra, Tomo 536, Año 1873, fs. 50 y ss

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

[30] Lehmann y Claus comprarán las tierras para la fundación de Pilar y Nuevo Torino en tres operaciones distintas, durante el los meses de abril y agosto del año 1875. En AGSPF, Protocolos del Escribano Guindon, Tomo 306, Año 1875.

[31] AHMR, Fondo Empresa Colonizadora Guillermo Lehmann, Libro Mayor 1877-80 y Libro Mayor-Diario 1880-84.

[32] Se eligieron estas 46 cuentas porque contienen datos completos de las operaciones llevadas a cabo durante todo período estudiado, sin interrupciones. Se trata de cuentas extraídas de dos libros continuados, que son los que hasta el momento se han analizado.

[33] AGSPF, Protocolos del Escribano Guindon, Tomo 306, Año 1875.

[34] La diferencia entre el precio de compra a Agustín Cabal y el de venta a los colonos no es muy amplia. Para graficar esto tomamos como ejemplo la cuenta del colono Juan Bonaveri, quien compra en marzo de 1877 dos concesiones en Nuevo Torino, a $B275 cada parcela. Esas mismas concesiones habían sido compradas por Lehmann a Cabal un año antes a un $B 200 cada una. Esto demuestra que la diferencia de compra/venta es de $B 75, no necesariamente amplia si se tiene en cuenta que los intereses comienzan a correr desde marzo de 1877. A su vez, entre 1877 y 1880, Lehmann sólo recibirá un pago de $B 86. Ver AHMR, Empresa Colonizadora Guillermo Lehmann, Libro Mayor 1877-1880, f. 289

[35] Un ejemplo de la progresión del interés sobre las deudas regulares y vencidas es el siguiente: Sobre un saldo de $B 500 pagaderos por tercios a 3 años correrá un interés del 8% para plazos regulares y de un 12% para los tercios vencidos. En consecuencia, el primer año la deuda aumentará un 8% (alcanzando los $B 540). Al no pagar, el segundo año se cobrará el 12% del tercio del saldo inicial más los $B 40 correspondientes al interés anterior ($B 166,66 + $B 40 = $B 24,8). Asimismo, ese año también devenga el 8% sobre el segundo tercio que vence y el tercer tercio que resta pagar (igual a $B 26,66), a lo que se suma el devengamiento del 12% sobre los dos tercios vencidos más todos los intereses acumulados ($B 333,33 + $B 40 + $B 24,8 + $B 26,66 = $B 50,97). Luego, se devenga nuevamente el 8% sobre el tercer tercio de la deuda ($B 13,33). En suma, si el colono no canceló ningún saldo, la deuda total a los tres años alcanzaría la cifra de $B 642,43.

[36]Algunas de las parcelas incluidas en la Serie 1876-77 fueron adquiridas en Septiembre de 1875, y sus intereses comienzan a debitarse desde 1876.

[37] Sobre el Destilatorio de Lehmann, decía el Inspector Técnico del Departamento Nacional de Agricultura en su visita a las colonias: *"Una destilería que trabaja bien es la fundada en 1878 por el Sr. Lehmann…Esta fábrica emplea de treinta a cuarenta hombres, los cuales ganan de veinte a veinticinco nacionales por mes. Las materias primas consisten en cereales y otras farináceas, y la cantidad empleada alcanza a 2.400.000 libras, los cuales dan un producto anual de 480.000 litros de aguardiente rectificado, que se exporta a Rosario, Buenos Aires y las otras colonias. Un corral de cerdos permite utilizar los residuos para la mantención de mil quinientos de estos animales."* En *Boletín del Departamento Nacional de Agricultura*, Año VII, Tomo VIII (1884), p. 59

[38] En algunos de sus asientos contables figura la venta de distintos brebajes a comerciantes de la zona. Por ejemplo, en la Cuenta Lorenzone y Ferrari, figuran entregas de cognac y "doble aguardiente" por $B 19. AHMR, Empresa Colonizadora Guillermo Lehmann, Libro Mayor 1877-1880, f. 170. No obstante, también existe en el AHMR un libro de contabilidad específico del Destilatorio el cual no hemos analizado todavía.

## Bibliografía

### Siglas de repositorios de fuentes manuscritas

AGPSF: Archivo General de la Provincia de Santa Fe, Santa Fe.
AMC: Archivo del Museo de la Colonización, Esperanza, Santa Fe
AHMR: Archivo Histórico Municipal, Rafaela, Santa Fe

Barsky, Osvaldo y Jorge Gelman (2001), *Historia del agro argentino*, Buenos Aires, Grijalbo-Mondadori.

Bonaudo, M., Sonzogni, E. (s/f), *La política ferroviaria y su impacto en la construcción de mercados. El centro-sur santafesino en la segunda mitad del siglo XIX*, Mimeografiado, CONICET/UNR.

Del Barco, Julio (1987), "Mauricio Franck, itinerario de un colonizador", Separata de la *Revista de la Junta Provincial de Estudios Históricos*, Nro. LVII.

Frid, Carina (2007), *Preludio a la Pampa Gringa: expansión ganadera y crecimiento económico en la Provincia de Santa Fe (1840-1870)*, Ponencia presentada en la Red de Estudios Rurales, Instituto Ravignani, Buenos Aires, 13 de abril de 2007.

Gallo, Ezequiel (1970), *Agricultural colonization and society in Argentina. The province of Santa Fe 1870-1895*, University of Oxford, Thesis for the Degree of Doctor of Philosophy, St. Antony's College, Oxford.

---------(1977)*, Colonos en armas: las revoluciones radicales en la provincia de Santa Fe (1893)*, Instituto Torcuato Di Tella, Buenos Aires

---------(1983), *La Pampa Gringa*, Buenos Aires, Sudamericana

Gelman, J., Garavaglia, J. C. y Zeberio, B. (1999), *Expansión Capitalista y transformaciones regionales. Relaciones sociales y empresas agrarias en la Argentina del siglo XIX*, Buenos Aires, La Colmena;

Hora, Roy (2002), *Los terratenientes de la Pampa Argentina*, Buenos Aires, Siglo XXI

Imhoff, Adriana (1990), *San Guillermo, un pueblo que crece bajo el signo del* trabajo, (s/d.), p. 143. Pueden también verificarse otros datos sobre su persona en su Certificado de *vita et moribus*. Ver AGPSF, Expedientes Civiles, Año 1872, T. III, Nro. 75

Míguez, E. (1985), *Las Tierras de los ingleses en la Argentina (1870-1914)*, Buenos Aires, Editorial de Belgrano

Oggier, G. y E. Jullier (1984), *Historia de San Jerónimo Norte. Una colonia agrícola – ganadera de inmigrantes suizos en la República Argentina*, Tomo I, Rosario, Apis, pp. 35 y ss

Schobinger, Juan (1957), *Inmigración y colonización suizas en la República Argentina en el siglo XIX*, Buenos Aires, Instituto de Cultura Suizo Argentino

Sesto, C. (2005), *Historia del Capitalismo Agrario Pampeano. La Vanguardia ganadera bonaerense, 1856-1900*, Tomo 2: Buenos Aires, UB-Siglo XIX;;;

Sonzogni, E. (1995-6), "Un emprendimiento weberiano en el espacio colonial. La empresa colonizadora de Guillermo Lehmann, de Esperanza (Santa Fe, 1880-86), en *Anuario Escuela de Historia*, N° 17, Rosario, Universidad Nacional de Rosario.