

## LA ACTIVIDAD DE UN GRAN SALADERO. SANTA CANDIDA EN LA PROVINCIA DE ENTRE RIOS

Poco antes de mediar el siglo anterior, comenzaba a funcionar un establecimiento industrial en la ciudad de Concepción del Uruguay que, con el correr de los años, se convertiría en uno de los principales del país. Como todos los saladeros, se buscó para éste, la margen del río.

Santa Cándida estaba al sur de dicha ciudad —arroyo de la China de por medio— con la perspectiva del contacto directo con los mercados de exportación ya que, como es sabido, la industria saladeril en nuestro país desde sus albores, enderezó hacia la producción de la materia exportable con exclusividad. El desarrollo intenso de la ganadería en la zona del litoral había provocado desde los comienzos del siglo el desplazamiento del interior por la zona del litoral en lo que se refiere a la producción para los mercados externos. Muchos factores se conjugaron para aquel incremento extraordinario de la riqueza ganadera y el establecimiento de las grandes estancias, anotando entre ellos los naturales de la tierra fértil de pastizal apropiado, la ausencia total del tecnicismo para el mejoramiento o mayor productividad y la escasa mano de obra que la empresa requería. Anota Azara que para el cuidado de 40.000 vacunos se necesitaba un capataz y diez peones, cifras o elementos que si los trasladamos setenta u ochenta años después de Azara o sea en el momento de Santa Cándida, significaba un capital de trescientos mil pesos aproximadamente, o de igual cantidad de dólares del momento ya que éste estaba a la par de nuestro peso fuerte, cálculo que resulta del precio unitario del vacuno y de una hectárea de tierra: ocho y un peso respectivamente.

Ante dicha perspectiva de la productividad para el exterior, era natural que el ganadero y el saladerista del litoral buscara afanosamente el contacto directo con el mercado consumidor, hecho indiscutible ya operado de inmediato a mayo.

“El libre cambio se convirtió en la filosofía y la práctica política de los grupos comerciantes y ganaderos —ha anotado un estudioso de los

problemas económicos argentinos (1)— y, de hecho, el objetivo económico de la revolución de la independencia fue eliminar definitivamente las trabas al comercio que aún subsistían en la reglamentación colonial a pesar de la liberación de 1778”.

mención esta última de las liberalidades del conocido Reglamento de Comercio Libre que impusieron los Borbones como culminación de su política comercial con América.

Cuarenta años después al que presenta este economista, el panorama será idéntico con el cambio de uno de los dos sectores en pugna, España por Buenos Aires. Si en 1810 el objetivo económico de la revolución es el de la liberación de las trabas al libre comercio, en 1850 se buscará con no menos afán la liberación de la asfixia del puerto y aduana únicos de Buenos Aires, que experimenta especialmente la zona del litoral bañada por sus grandes ríos. Por eso, la filosofía y la práctica política por la que entonces se brega será la que llevará al robustecimiento de un principio político conducente al desahogo que lo creen encontrar en el federalismo.

Hay antecedentes de mucha elocuencia sobre esta situación hegemónica porteña en lo que se refiere al aspecto económico. Las crisis de Buenos Aires en este sentido, que lo fueron en coincidencia con los bloqueos franceses e ingleses —1838/40 ó 1846/48— convinieron a los intereses de Entre Ríos. Francia e Inglaterra intentaron mantener el puerto de Montevideo y en general las costas orientales, libres de la influencia rosista para evitar el total predominio de éste en el Río de la Plata. Entre Ríos realizará entonces un comercio directo, especialmente con Montevideo, que significaron el desarrollo de una economía fuerte con el fundamento del cuero, que después deseará mantener aunque ya subrepticamente, firmados los tratados de paz con aquellas potencias que reconocieron como interna la navegación de los grandes ríos.

EL FEDERAL ARGENTINO, periódico de Paraná, aporta cifras elocuentes. En 1851 entraron en puertos entrerrianos 2.144 barcos. Las exportaciones fueron de 368.000 cueros vacunos, 51.000 de yeguarizos, 216.000 arrobas de grasa y 25.000 quintales de carne salada, entre otros productos del vacuno, y las sementeras de trigo produjeron 17.500 fanegas en 1848 y una cifra parecida en el año siguiente (2). En general, el comercio de exportación de la provincia decaerá con la firma de los tratados de paz al reanudarse la política hegemónica porteña que se manifiesta en la recaudación de su aduana exclusiva para el solo uso del estado de Buenos Aires y especialmente de la ciudad.

(1) FERRER ALDO: *La economía argentina*, pág. 69, Fondo de Cultura Económica, México-Buenos Aires, 1963.

(2) Referencias de: GIBERTI, HORACIO C. E., *Historia económica de la ganadería argentina*, pág. 140, Solar/Hachette, Buenos Aires, 1961.

La economía entrerriana con el fundamento de la ganadería estaba entonces preparada para las grandes empresas saladeriles. Había experimentando las ventajas del libre comercio y necesariamente en su suelo debían surgir las grandes empresas que procesaran la ingente riqueza generada por la fertilidad de su tierra.

El primer saladero en Entre Ríos pudo haber sido el que funcionara en Gualeguay desde el año 1814, de propiedad de Valerio Ardití (3), que habría seguido al primero establecido en el país en la Ensenada casi de inmediato a Mayo, de propiedad de Roberto Staples y Juan Mc. Neil. Años después proliferarían en ambos márgenes del Uruguay, recordando al efecto que los primeros del río de la Plata lo fueron en la Banda Oriental, en el último cuarto del siglo XVIII, antecedentes entre los que debe incluirse el nombre del poeta Manuel José de Lavardén como continuador de Francisco Medina en un gran establecimiento, el *del Colla* próximo a Colonia y, además en su calidad de introductor del merino en 1794.

#### *Santa Cándida. Los orígenes.*

El saladero Santa Cándida inició sus actividades en el año 1847. Su propietario el General Urquiza es para entonces un hombre acaudalado como consecuencia de una tarea comercial que para el momento lleva cerca de 30 años. Es poseedor de grandes extensiones de tierra, pobladas todas ellas. Como en muchos otros, se dará el caso del gran estanciero que se transforma en saladerista.

Ya se verá que la producción de Santa Cándida en los años siguientes, proviene en gran parte de las estancias del mismo propietario. Es el momento en que las campañas militares le dan un respiro o sea el que corre desde ese año en el que ha efectuado la campaña de Corrientes, hasta julio de 1851 que inicia el cruce del río Uruguay como comienzo de la que emprende en contra de Rosas. En aquellos momentos de la iniciación del saladerista, tenía ya en perspectiva el programa de la organización nacional que debía comenzar con el derrocamiento del gobernador de Buenos Aires. Y en el pensamiento del hombre deben haber estado también las grandes posibilidades económicas que se abrirían a su provincia y a sus hombres de empresa con la liberación de las trabas que imponía Buenos Aires al comercio exterior en lo que respecta a la producción del resto del país.

El primer antecedente sobre la iniciación del Saladero es una cuenta corriente con el "Sor. Gobernador desde la instalación de dho Establecimiento hasta el 13 de Junio de 1850", y los asientos comienzan precisamente en mayo de 1847, fecha entonces esta última

(3) Referencia en: MONTROYA, ALFREDO, *Historia de los saladeros argentinos*, pág. 37, Raigal, Buenos Aires, 1956.

que puede señalarse como la de iniciación de tareas del que sería gran establecimiento industrial (4).

En ese año inicial, las primeras actividades comienzan con la industrialización del equino. En aquel mes se compran 200 yeguas a un peso cada una, continuando en la misma forma hasta octubre, mes en el que se produce la entrada de vacunos que, en diciembre ya alcanza a 451 cabezas.

Desde los comienzos del año 1848, se nota el aumento de la producción. En enero y febrero, meses coincidentes con los de mayor productividad en las actividades saladeriles, se faenan 1.000 animales. En el año que sigue continúa el incremento. En abril de 1849 se faenan más de 1.000 animales y en mayo, mes todavía de faena que generalmente comenzaba en diciembre, la matanza es de 1.600 entre vacuno y equino. El precio del novillo es ya de 3 pesos fuertes y el de la vaca de 2. El valor de la hacienda del propietario que ha ingresado en el establecimiento, alcanza una suma considerable: 103.688 pesos fuertes para el año 1850. En la contabilización que ya se lleva, se delimita con exactitud la cuenta del propietario con el establecimiento. Surgen allí otros antecedentes al margen de la actividad comercial. Se precisa, por ejemplo, las subvenciones de Urquiza a la madre de sus hijos. "Una letra á favor de Da. Cruz Lopez valor de cuenta presentada", dice uno de los asientos de noviembre de 1849, o esta otra ya de distinto género: "Valor de una cuenta pagada a D. Carlos Penutti con una letra a favor suya girada a cargo del Sor. Gabazo, 571 pesos" que, seguramente corresponde a un pago al conocido artista por los retratos que hiciera de Urquiza (5). Aparece otro detalle interesante de estos primeros estados de cuenta. El establecimiento del Señor Gobernador no elude los impuestos, y así en setiembre de 1849 se asienta: "Pago de impuesto. Derecho por 2.648 cueros vacunos embarcados en las goletas *Panchita* y *Flor de la Concordia* 579 pesos 2 reales", o sea a un promedio de algo menos de 2 reales por cuero (6). Que se repite en marzo de 1850: "Valor que S. E. el Sor. Gobernador ha pagado á la aduana por cuenta del establecimiento 10.770 pesos" que, por el monto no han de ser fuertes sino de moneda corriente de Buenos Aires.

El saladero tiene ya su consignatario en Buenos Aires. Lo requiere para la salida del producto al exterior. Es él D. Gerónimo Gavazzo quien en el año 1849 realiza un envío de 2.588 "cueros buenos"

(4) Toda la documentación que se ha utilizado, proviene del ARCHIVO HISTÓRICO DEL PALACIO SAN JOSÉ. División *Hacienda*, Serie *Industrias*. *Saladero Santa Cándida*, conformando el conjunto el fondo más completo que posee el archivo, que se agrupa en más de cincuenta legajos con más de veinte mil documentos.

(5) En el Museo Nacional hay uno, otro en el Martíniano Leguizamón de Paraná y un tercero en el Palacio San José.

(6) El peso fuerte igual a 8 reales.

de Santa Cándida a Estados Unidos. Reviste cierto interés el detalle del envío al extranjero del producto que constituye casi el único exportable en el momento. El peso del total es de 52.210 libras de 460 gramos una, medida ésta que será la común en todas las transacciones, de lo que resulta un peso de 20 libras por pieza, tratándose por lo mismo de cueros secos dado dicho peso tan reducido. El costo de todos ellos es de 64.143 moneda corriente que, reducida a fuerte da 4.496 ó sea algo más de un peso y medio por cuero. El gasto que demandó en Buenos Aires ascendió a 570 fuertes descompuesto en los siguientes rubros: "Permiso y contribución directa, conducción a la barraca, gastos para recibir y acomodar, barracaje de un mes a dichos frutos; gastos para la entrega, flete, comisión 3 %", constituyendo el mayor el de flete a 3/4 real por cuero que hace la suma de 270 fuertes.

El saladero para entonces ya estaba en la producción de otros derivados. En determinado momento vende "55 sacos de sebo con 473 @ a \$ 1 la @, y 82 vejigas grasa con 44 @" al mismo precio, aparte de la cerda y de la tarea de esquila y enfardelamiento de lana. Los resultados de los primeros once meses de 1849 arroja un saldo favorable de 26.000 pesos. Hay envíos a Inglaterra y a la Habana por 30.000, y hasta él, ya arriban barcas, polacras, goletas, bergantines y lugres, ingleses, españoles, belgas y daneses. *Alciope*, *Chapmans*, *Morenilla*, *Otter*, *Bosforus*, *Coryntianer*, *Silbador*, son los nombres de algunas.

El saladero estaba a cargo de Francisco Deschamps. "El gobernador General Urquiza posee cerca de la ciudad un saladero bastante amplio administrado por un francés" cuenta un viajero inglés que estuviera para entonces en estas tierras entrerrianas (7), que no sería otro que Deschamps y que actuó en dichas funciones hasta mediados de 1850.

#### *Las instalaciones del saladero en 1850.*

El capital invertido hasta el momento se lo calculaba en 40.000 pesos fuertes. De acuerdo a un inventario general que se hace en aquel año del título, puede saberse lo que era el saladero.

Tenía seis galpones, dos de ellos muy amplios, de 37 x 15 varas, en uno "el vapor de arriba, una hornalla con su cilindro, 4 cubos, 2 tachos de refinar, un poso con bomba, otro mas abajo del galpon", y en el otro "el vapor de arriba", destinados seguramente a la grasearía. Un tercero era el principal, de 124 x 15 varas, "galpon saladero y playa, con dos piletas, 4 asientos de salar, etc.", o sea el destinado a la salazón de la carne, y lavado y salazón del cuero. Otro se desti-

(7) MAC CANN, WILLIAMS, *Viaje a caballo por las provincias argentinas*, pág. 218. Traducción José L. Busaniche, Buenos Aires, 1939.

naba a depósito de sal, un quinto con "pileta grande" para depósito de grasa, y un último de 30 x 11 "tonelería y carpintería" o sea para la construcción de pipas y toneles de envase de la grasa y sebo. Existían dos corrales, uno para el vacuno de 65 varas de diámetro y otro "para yeguas, de 30 varas", o sea los corrales grandes, primer encierro de la bestia, de donde pasaban a otro chico, el brete, en el que se lo enlazaba, primer momento o acto de la matanza <sup>(8)</sup>.

Las dependencias accesorias consistían "en varios ranchos para vivienda, cocina, panadería y otras". En el momento había una existencia de 3.000 fanegas de sal, 40.000 estacas para el tendido de los cueros, 12.000 quintales carne salada y 2.000 cerdos. Tenía su curtiduría, un galpón de 86 x 10 varas con dieciseis "piletas para cal y cáscara", 454 quintales de ésta que lo era de curupay del Paraguay, 12 cuchillas de pli al revés (?) seis de "ribera", tijeras, azadas, cepillos ordinarios y con cabos, palas, picos, "10 arroba zumage y campeche, y 24 marcos para pergamino" constituían la provisión de dicha curtiduría.

En cuanto a los elementos generales del saladero se anota la existencia de "3 martillos para matar yegua, un barril de cuchillos y chairas", muy propios ambos de la tarea saladeril en la que el cuchillo estaba en todo ella y, además "1 reloes de péndola, 1 barometro y termometro, tres Ozas. y media caja obleas, 18 lazos torno y a caballo y 100 caballos para el trabajo del establecimiento".

#### *Elaboración de carne envasada.*

Una diversificación precursora de la producción del frigorífico se iniciaría en Santa Cándida en el año 1851 con la elaboración de carne envasada.

El 12 de enero de 1852 Urquiza firmaba contrato con los señores Geddes y Yule por el que se comprometían a establecer "una fabrica para la elaboracion de carnes en conserva en tarros de lata y para el beneficio de otros productos denominados de saladero", según decía su primera estipulación. Se arrendaba un sitio del saladero, Urquiza se comprometía a participar con 10.000 pesos en la sociedad, las utilidades se distribuirían por mitades y el contrato duraría cinco años a contar del 1º de febrero de 1851, fueron otras tantas estipulaciones del compromiso. La última está señalando que en el dicho año comenzaron las actividades que bien pronto trascendieron, a juzgar por el interés que manifestaran algunos exportadores.

<sup>(8)</sup> Entre las varias descripciones de la actividad en un saladero, se recuerdan las de D'ORBIGNY, ALCIDES, *Viaje a la América Meridional*, Buenos Aires, Tomo II, p. 753 y LEMEE, CARLOS, *La agricultura y la ganadería en la República Argentina. Origen y desarrollo*, La Plata, 1894, pág. 300.

En agosto de 1852 la firma Rennis Troeëdie y Cia. con escritorios en la calle Santa Clara en Buenos Aires se dirigía a Geddes y Yule manifestando el interés en Inglaterra "por la carne conservada en tarros", por lo que solicitaban condiciones, precio y demás "por una cantidad de tarros de 6 lbs. (neta pesada de carne) por abajo puesto en la rada interior u exterior de este puerto, con la garantía de ser sana". Por su parte, la firma Antonio M. Guimaraens, de Montevideo, en agosto de 1852 instaba la presencia de uno de los socios "para conferenciar" acerca del negocio que tenemos entre manos" que, lo era para la remisión del producto a Río de Janeiro, esperando que combinarían "el modo de llevar adelante nuestro proyecto con mas facilidad y mutuo interes".

Las exportaciones se concretarían bien pronto. Para setiembre de dicho año 1852, llegan ya a Londres, Río de Janeiro y Montevideo los envíos de carne envasada. La producción no es muy abundante todavía, ya que figuran 2.100 tarros enviados a Inglaterra, que se han vendido a cuatro reales cada uno. Pero, la fábrica no se limita a la elaboración del envasado. De una faena de 1.300 vacunos, se ha preparado también carne salada en barrica y "grasa fina pa. comer" que ha entrado en los mercados ingleses y brasileños a 4 pesos 2 reales el quintal y a 1,4 el tarro respectivamente. Es de presumir que los procedimientos utilizados por el nuevo establecimiento son innovadores y redundan en la mejor calidad del producto, apreciación que surge del hecho de la entrada de carne salada a Inglaterra en momentos en que los mercados europeos no la admitían. Transcurrirían muchos años para que las carnes argentinas fueran acogidas favorablemente, lo que ocurrirá recién con la innovación fundamental que provoca el frigorífico.

La producción de la fábrica seguirá en aumento. Desde el 31 de agosto de 1852 a igual momento del siguiente, faena 5.300 animales entre novillos, vacas, toros y yeguas, y tiene una existencia de 4.000 tarros de "carne pronto a embarcar". De un balance practicado tres años después surgen cifras de mayor envergadura. Constan "7.000 tarros de carne conservada, en camino para Inglaterra con 38.554 libras a 4 y 1/2 reales por tarro", "4.861 con 29.166 libras, recibidos ya adelantos sobre estos á razon de 4 reales por libra, y 3.000 tarros carne conservada existentes aca a 4 y 1/2 reales". O sea que en un determinado momento, setiembre de 1855, la fábrica ha elaborado cerca de 15.000 tarros de carne, que podría ser el fruto de la faena de ese año. Aquellas constancias indican, además, que cada envase con el contenido, tenía un peso de seis libras, aproximadamente 2,800 kilos, a un costo de cuatro reales y medio, que equivale a un real y medio o diecinueve centésimos de peso fuerte por kilo de carne envasada. Entre las existencias figuran los elementos para la elaboración del envase, como soldadura, estaño, plomo, ácido muriático, "52 cajas Hojas de lata, 13 Cuñetes pintura blanca", carbón de piedra, "3 quintales Chlorido (cloruro?) de cal" y "1 Barril Pez".

Se ha dicho que entre las derivaciones de la fábrica estuvo la elaboración de carne salada. Con la mediación de la firma Antonio Marques Guimaraens de Montevideo, se concretó la provisión de ella a la escuadra brasileña. Aparecen así envíos en los fines de 1852 para el "suministro del Arsenal de Marina" de Río de Janeiro y, en noviembre de 1853, los socios Geddes y Yule dudaban en lo referente a la cantidad que se consumiría. "Es de advertir —dicen— que hasta probar el consumo que pueden tener en los arsenales nadie nos puede decir la cantidad que nos tomarán. Según el resultado, salió que toda la marina consume menos que la squadra que estaba en el Río de la Plata abajo el mando del Almirante Grenfield". Y, explicando el evidente despropósito agregan: "Una de las causas, según estamos calculando porque consuman tan poca carne es que por empeños de algunos interesados hacen comer a los marineros mucho *bacalado*". Para terminar en renacido optimismo: "Este año que entra hemos de poder beneficiar toda la carne y al mismo tiempo vender a la Marina del Brasil a 5 patacones el quintal toda la que pueden consumir, en Barricas".

La sociedad continuó hasta el año 1862. De un inventario que se practica en diciembre de dicho año, surge la importancia de la fábrica. Tenía siete galpones, entre ellos uno de "Playa con camino carril, zorra y piso de tablas", el brete, el contrabrete "con sus portones de isar", el corral grande "con sus tranqueras correspondientes", la manga con "50 postes... 1 cilindro de 18 pies de largo por 5 de diametro con todos sus utiles, chimenea y ornalla material y caños fierro hasta las tinas, bomba con cilindro, caños de zinc y dos depositos para agua de lata, camino desde el saladero hasta el puerto de Embarque todo de tosca, 2 refinadores lata y dos enfriadores fierro", aparte de otros efectos comunes.

Desde entonces, 1862, proseguiría su actividad bajo una nueva razón social, Guillermo Yule y Michel de Lamorvonnais, bajo el rubro "Saladero San Pablo" la que duró hasta el año 1865.

Queda en pie como antecedente valioso, el hecho de que en la provincia de Entre Ríos se elaboró carne envasada en los mediados del siglo XIX exclusivamente para los exigentes mercados ingleses, hecho precursor de la etapa de la exportación que comenzaría cuarenta o cincuenta años después, ya en la era del frigorífico.

#### *El arrendamiento del saladero a Samuel Lafone.*

El 23 de agosto de 1852 Urquiza firmaba un contrato con el fuerte comerciante y saladerista de Montevideo D. Samuel Lafone por el que entregaba su saladero Santa Cándida durante el término de tres años. Es de presumir que la importancia de los acontecimientos políticos que estaban ocurriendo en los que el dueño figuraba en pri-

mera línea, lo decidieron a la medida extrema del abandono, aunque momentáneo, de la principal actividad económica que hasta entonces desarrollara. Debe tenerse en cuenta que el saladero era el resumen de toda la tarea de la estancia. En Santa Cándida se concentraba todo el ganado de los establecimientos de Urquiza que, en su totalidad constituía la base principal de cada faena.

Si bien es cierto que en el país comenzaba a operarse el proceso de la "merinización" o sea el del auge de la lana en el que el prócer contribuiría como se anotará, no por ello la tarea saladeril decaería. Por el contrario en la provincia de Entre Ríos era observable su notable incremento especialmente en la década que se está tratando. Esto da validez a la presunción que el motivo político es el que induce al prócer a abandonar momentáneamente su actividad saladeril.

En el contrato se determinaba que Urquiza vendería al saladero los novillos de todas sus estancias "de dos años y medio para arriba, de carne buena, a cuatro pesos moneda de Entre Ríos, y las vacas de tres años pa. arriba, al precio de tres pesos". Lafone a su vez se comprometía a recibirlo bajo inventario, y la entrega en el estado en que lo encontrara con las mejoras en favor del establecimiento; a beneficiar hacienda sin interrupción por el período de los tres años "toda vez que haga cuenta o el gobierno no lo prohíba"; a la entrega "pa. la curtiembre que se halla en el establecimiento de los cueros vacunos y yeguarizos que ella necesite al precio corriente de Entre Ríos" y a la entrega de la mitad de las utilidades, "sin ninguna clase de responsabilidad pr. parte del Sor. Gral. en caso de que el negocio fuese desgraciado". Urquiza, a su vez, se reservaba la preferencia en lo que se refiere a la utilización de sus embarcaciones para la salida de la producción durante toda la vigencia del contrato.

Lafone utilizó el saladero hasta mediados de 1856. Alternativas diversas ocurrieron en el lapso de cerca de cinco años que duró la explotación, en lo que se refiere al éxito de la empresa. Como resultancia de la faena 1853/54 se vendieron 35.000 quintales de tasajo por un valor de 164.935 pesos fuertes, lo que está significando una matanza de 25.000 animales aproximadamente. Fue un año poco propicio para los saladeristas entrerrianos, a deducir de los lamentos de Lafone cuando explicaba la reducida utilidad de 40.000 pesos que se había obtenido. "V. E. debe tener en vista —decía en carta de 22 de diciembre de 1854— los inconvenientes con que hemos luchado este año, sobre todo la flacura del ganado, pues ha habido tropas que han dado sólo seis libras de gordura; el alto precio de la sal, los fuertes precios de los ganados, y la enormidad de los Derechos impuestos después de haber celebrado contrato". Derechos que por aquel importe de los 35.000 quintales, abonó 5.351 pesos. El año siguiente el negocio fue más fructífero si se tiene en cuenta que la utilidad de Urquiza se duplicó con referencia al año crítico. El precio del novillo para dicho año fue de 10 pesos y la vaca 8, sobre cuyas cifras se

seguiría oscilando en años siguientes. En 26 de enero de 1856 Urquiza entrega hacienda a Santa Cándida por 26.000 pesos en concepto de "saldo que arroja mi cuenta corrie. con dicho Sor. Gral. y en conclusion de todos nuestros negocios en sociedad hasta la fecha", con lo que se cierra la sociedad, aunque todavía para octubre el encargado de negocios de Urquiza, D. Vicente Montero urgía la entrega del establecimiento.

Durante el período señalado actuó como encargado del saladero D. Diego Davison. Urquiza y Lafone explotaron también en sociedad durante el mismo período los saladeros Constanca y Concordia.

*Mejoras en la fábrica entre 1856 y 1860. El ferrocarril.*

Desde que Urquiza retomara el saladero en los fines de 1856, se llevarían a cabo reformas de consideración con el objeto de una mayor eficiencia y especialmente en atención al incremento que iba tomando. El asesoramiento para la realización de dichas modificaciones, estuvo a cargo de Guillermo Yule, el socio de la fábrica de carne envasada quien, entre agosto y setiembre de aquel año las proponía.

Decía Yule que convenía en primer término concentrar en una de las dos fábricas existentes en Santa Cándida, entre otras razones por economía de personal y otras técnicas en las que abundaba en detalle. Al referirse al refinamiento de la grasa decía que "los tachos refinadores se colocarían cerca de los cilindros con lo que la grasa se haría correr en caños desde las tinajas, y el actual desaguadero serviría para llevar afuera el agua de latas". En cuanto a la estiva de las pipas llenas, decía que se necesitaba un nuevo galpón para ello, el que debía colocarse cerca de los tachos refinadores, resultando de una gran utilidad y economía la construcción de "un pequeño camino de fierro" desde esta nueva construcción hasta el puerto de embarque "pasando por la puerta del galpon donde se salan los cueros", idea que como se verá se llevaría a la práctica años después. La provisión de agua para un saladero era de fundamental importancia. Gran parte de sus elementos mecánicos, los cilindros principalmente, eran accionados con máquinas a vapor, y el lavado de cueros, requerían una permanente y abundante provisión de líquido. "Esta es materia de la mayor importancia y requiere una inmediata atención —decía Yule en setiembre de 1856—. Seguía en consideraciones sobre la escasez de agua, aún para la atención de uno de los nuevos cilindros, que suministraba el único pozo existente, que tendría según el técnico que profundizarse hasta superar la capa de tosca, sobre cuyo espesor tenía sus dudas.

Yule acababa de colocar un equipo de bombeo desde el río para proveer de agua a la ciudad de Concepción del Uruguay, y ahora pro-

ponía lo mismo para el saladero: "Colocada la bomba al costado del cilindro —segua— se aseguraría una abundante provision de agua del río para todo el Establecimiento i no requeriría mas atencion que la que pudiese darle el fogonero de los cilindros". El equipo que proponía consistía en una bomba a vapor, cañería desde el río y desde la bomba al depósito, que sería "una cisterna para contener de 10 a 12 pipas de agua", costo que calculaba en 2.200 pesos.

Las tinas para la extracción de la grasa mereció el especial interés de Yule. Las existentes en el momento, no admitían una matanza de más de 300 animales por día, y Santa Cándida llegaría a duplicar con creces dicha cantidad. La cocción requería 48 horas continuadas "lo necesario para la perfecta estraccion de la grasa, i sucede frecuentemente que hai que guardar el ganado por días en el corral por falta de lugar en las tinas para cocer los huesos". Proponía por lo mismo el reemplazo de las existentes "por dos mas grandes capaces de contener los huesos de 300 animales cada una; con lo que se quedaria en proporción con el resto de la capacidad productiva del establecimiento, especialmente con los dos cilindros que se habian incorporado. Las tinas que se deseaban cambiar tenían una capacidad suficiente de 612 pies cúbicos para los huesos de cien animales, con un fondo de 11 pies y 6 pulgadas y en el borde superior de 10 y 10 y una altura de 6 pies y 3 pulgadas. Las que proponía Yule para 300 animales, triplicaba por lo mismo su capacidad llevándola a 1.836 pies cúbicos con un diámetro de 16 pies 7 pulgadas, y una altura de 9 pies.

Guillermo Yule propuso entonces, 1856, una gran innovación para facilitar el embarque, cual la construcción de un "camino de fierro", idea que se concretaría varios años después. Debería ir según él, desde los galpones de almacenaje en línea recta hasta el puerto de embarque "estendiéndolo algunas pocas varas dentro del río. Por causa de las crecientes, el camino de fierro, al dejar la tierra alta donde está situado el Saladero tendrá que ser llevado sobre una obra de madera en un nivel igual al de las mayores crecientes". O sea lo que se haría años después, en el año 1860.

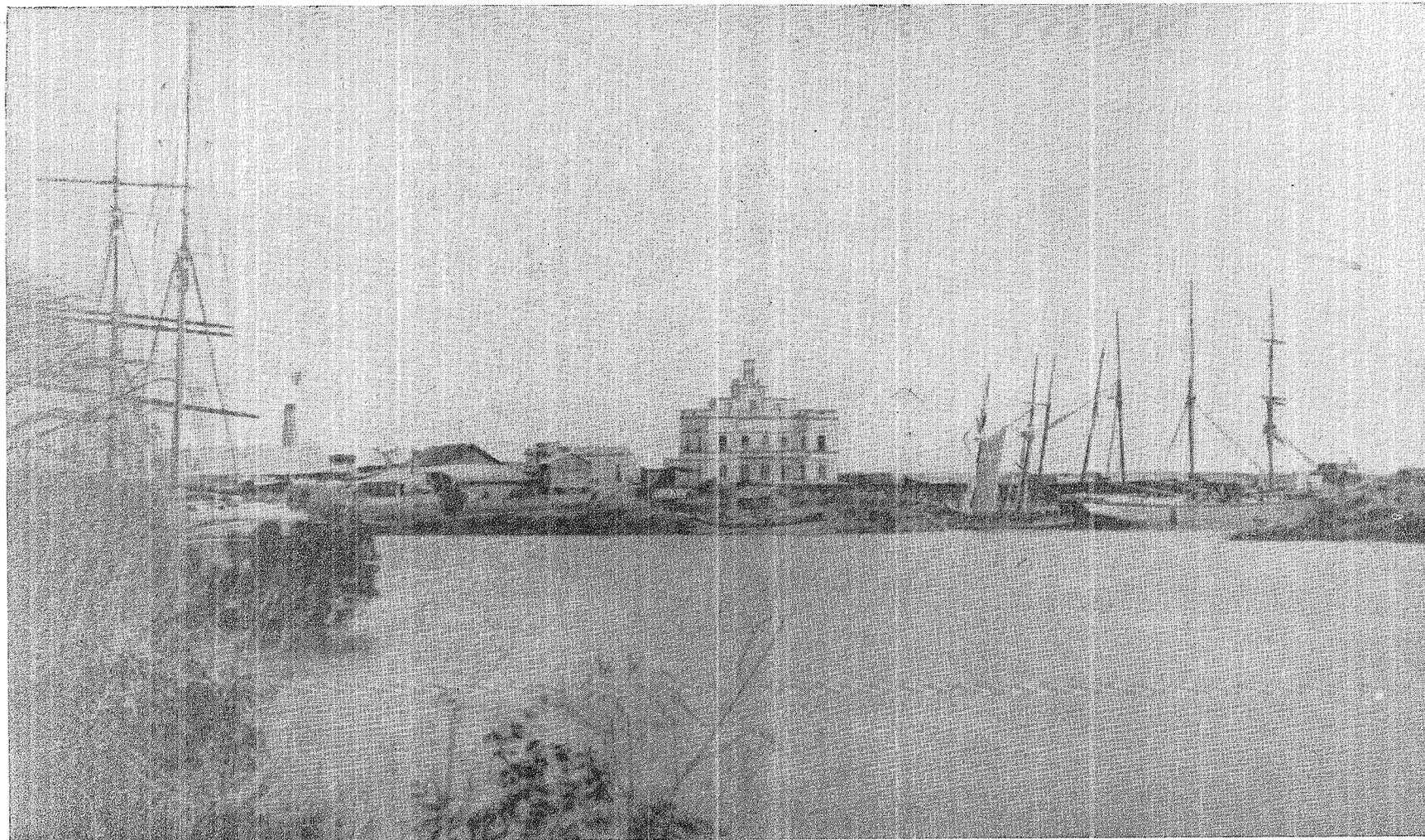
En mayo de dicho año, se llegó a un acuerdo con el "Engenheiro" Romao Antonio de Alberguria para la realización del trabajo quien, en el compromiso que firmara el 17 de dicho mes, determinaba que sería de su "incumbencia la direccion y administracion del trabajo comprendido en ello cuanto es del resorte del ingeniero, y procuracion de elementos y eleccion inteligente de materiales". Urquiza, a su vez, se comprometía a proporcionar todo el material necesario para la obra y los medios de ejecución "pagandose por la direccion y administracion hasta dejarla acabada y en actividad los wagones, la cantidad de 1.500 moneda entrerriana". Con todo, no se llegó a concretar el arreglo con el técnico brasileño pese a los "Despeza [gastos] am os operarios nos trabalhos preliminares no ferro Carril de Santa Cándida", entre los que figuraban pagos al "Peon Cabo Vende alugel

de una chalana pa. 18 viageus, ida y volta, a 4 reales" por lo que es de presumir que *O Engenheiro* cruzó el río en repetidas oportunidades. En cambio sí hubo arreglos, meses después, con el arquitecto Baltazar Fosati y el empresario Juan Cruz Ocampo, hombre este último de ciertas vinculaciones políticas, recordándose al efecto que, un año y medio después serviría de emisario entre Mitre y Urquiza cuando los arreglos posteriores de Pavón.

El contrato con Fosati y Ocampo se firmó el 22 de setiembre de 1860. Reviste cierto interés el detalle sobre la provisión de un elemento de desarrollo de suma utilidad, no común en los establecimientos del género, que está manifestando las ansiedades progresistas que animaban a su propietario. Aquéllos se comprometían a construir "un muelle y puente de madera así como un ferrocarril que sirva para la carga de los buques", por la cantidad de 22.000 pesos plata, de diecisiete en onza, según los planos y presupuesto que elevaban en el momento. En otra determinación, se decía que "la estension del puente y muelle desde su cabecera dentro del arroyo hasta la orilla de la barranca, será de ciento setenta y ocho varas". Es de hacer notar que el saladero estaba sobre la barranca, y el arroyo, especialmente en bajantes, quedaba a una distancia algo extensa y baja que se superó con el puente trazado sobre toda esa zona baja <sup>(9)</sup>. El muelle tenía unos 20 metros, y el puente de acceso a él, ciento cincuenta y tres de largo y cuatro y medio de ancho. El maderamen sería de urunday, lapacho y quebracho, así como las alfajias que formarían el piso de ambas construcciones. En la parte de la barranca en que el puente hacía pie, se construiría un muro "que sirva de sosten y defensa á los terraplenes", es decir para evitar el desmoronamiento en el exacto lugar donde se iniciaba el puente. En el muelle, la vía se bifurcaba en dos "para facilitar el paso á los wagoes que se encuentran de frente" y, en el otro extremo ocurriría lo mismo: "una vía hasta el deposito de las cenizas y la otra hasta las pilas de carnes", o sea que desde la barranca donde terminaba el puente, la vía se bifurcaba en dos hacia el interior del saladero. También se determinaba que los durmientes serían de "pino de thea" o de madera dura y que la obra quedaría terminada en el mes de febrero, o sea a los cinco meses de la firma del contrato. Pese a algunos inconvenientes que demoraron algo el trabajo, para los fines de 1861 Santa Cándida contó con un elemento de gran valía para la facilitación del embarque de su producción que, como se ha manifestado, se hacía directamente a puertos europeos y americanos.

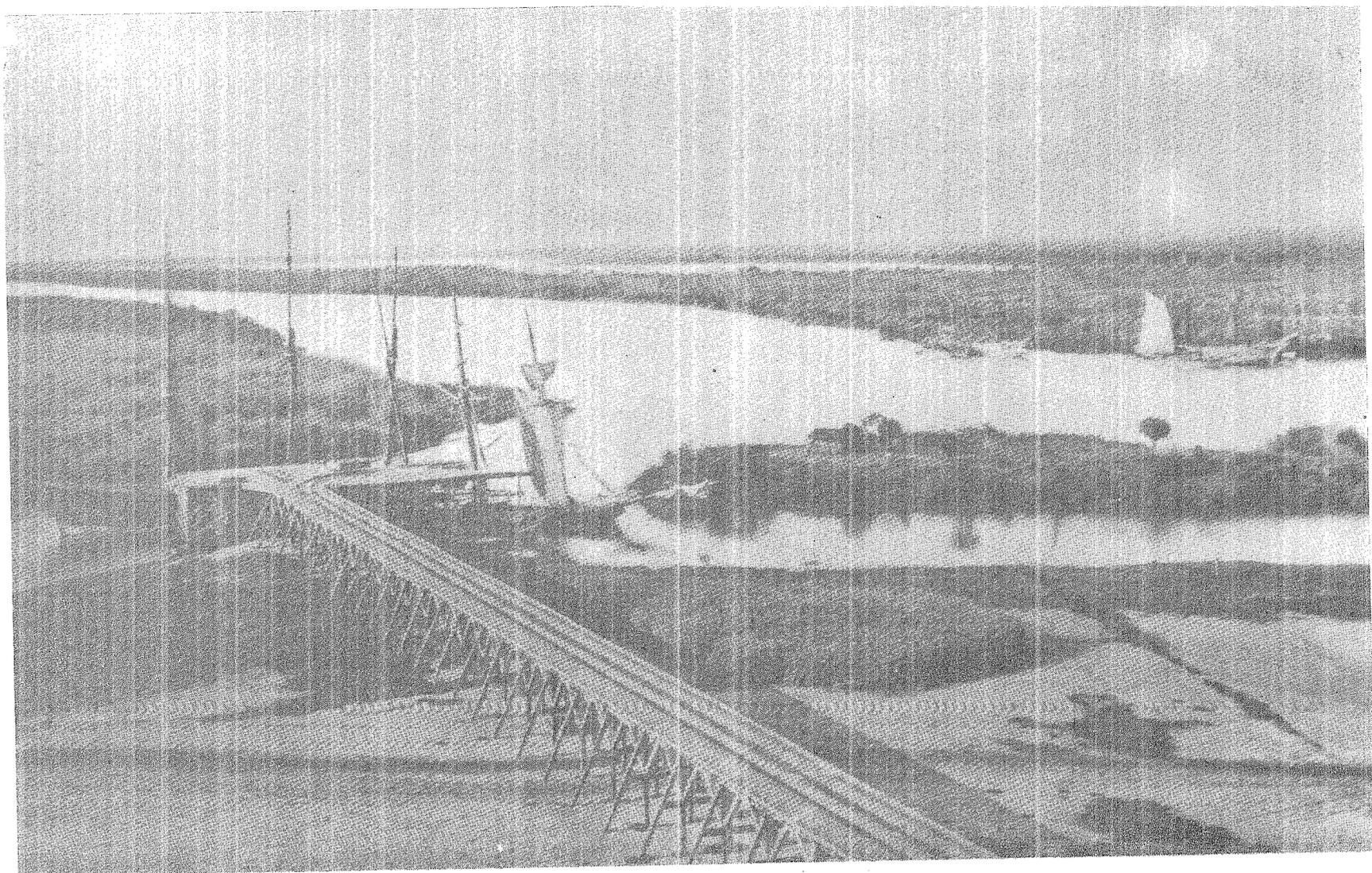
Se decía que desde 1856 o sea cuando Urquiza retoma el saladero, se realizarían mejoras en Santa Cándida conducentes a una explotación más intensa y racional. En cuanto a lo primero, se ade-

(9) En la fotografía que se acompaña puede observarse claramente lo que se deja explicado.



El Saladero en el año 1880 aproximadamente. El edificio de altos que fue casa-habitación construido en 1860, está en pie sin haber sufrido mayormente la acción del tiempo. No ocurre así con la parte de la industria, a la derecha, que ha desaparecido totalmente.





"El ferrocarril" que llegaba hasta el muelle desde los galpones de carga del saladero. Se construyó para superar la parte baja desde la barranca en la que está el establecimiento hasta la orilla del río.



lanta que llegó a la elaboración de cuarenta y cuatro mil cabezas en una faena, cifra extraordinaria que lo ubica entre los primeros establecimientos del género en el país.

Para el desarrollo de tal actividad requirió instalaciones amplias y de tantas derivaciones como las que exigiera el aprovechamiento ya integral del ganado. Se conoce lo que era Santa Cándida para el año 1859, momento ya de intensidad en sus tareas. Para entonces tenía la grasería, una amplia playa, galpón de varaes, barraca de salar carne, barraca de salar cueros, almacén de sal, herrería, casa de la prensa fábrica de jabón y velería, fábrica de la "chanchería", la casa de "la pandilla", carpintería, curtiduría, tonelería, pileta y bomba de agua, cada una de estas con sus instalaciones y elementos necesarios.

La grasería estaba constituida por dos galpones de 38 varas de largo, provistos de dos tinas grandes y cinco chicas, 2 cilindros, 4 tachos de refinar, 4 tachos de enfriar, 2 surtidores de zinc, "aparato y chimenea de la grasería" y otros elementos que, en el conjunto constituían las instalaciones más costosas del saladero.

La playa, que era el lugar donde se efectuaba el degüello y la cuereada del animal, tenía un amplio galpón de 41 varas y 17 de ancho, con piso de tabla y piedra labrada, y un "camino de hierro de 44 varas de largo".

La barraca de salar la carne era un galpón de 40 varas, con piso y costados de madera; más amplio, 40 x 18 varas, el de la salazón de los cueros, con piso hasta las 33 varas y costados de madera, y el resto, de "piedra labrada" contando además con dos piletas "pa. salmuera de 4 varas largo, 2 de ancho, 2 profundidad, de pino de 2 pulg. y 1 aciento pa. salar cueros, de cal y canto con 7 vas. largo por 4 1/2 ancho".

Entre los útiles de la herrería figuraban juegos de fragua, tarrajas, "vigornias" sargento, tenazas, pernos, torno, llaves inglesas y de destornillar y moldes de fragua.

La "casa de la prensa" la constituían dos ambientes de 15 varas cada uno, de madera y, el elemento principal, "una prensa de emprezar carne, con techo, chimenea y demás útiles".

Reviste cierto interés el inventario de la fábrica de "javon<sup>a</sup>. y velería" en cuanto a los útiles de los que ella estaba provista y así, figuraban "10 mesas de pino con 1.970 moldes de vela, 4 ormas de jabon, tacho con chimeneas y fogones, otro de fundir sebo, 2 piletas de legía, y una de fierro, 2 cilindros pa. deposito de aceite, tinas, 4 cajas pa. deposito de velas, cajas de fierro grande, 3 canaletas de madera, 4 tendales para charquear y 10 marquetas de lata" aparte de otros elementos comunes, y en cuanto a la fábrica en sí la formaban dos galpones y un "sotano de cal de canto de 10 x 4 varas y 2 de profundidad y piso de tabla", con existencias de soda, cal, brea, "hilo pa. atar velas", balas papel y "40 fardos pabilo". El inventario es minucioso. Figuran los anexos, como casa habitación de una parte

del personal, entre ellos la "casa de la pandilla" o sea el conjunto de obreros vascos que siempre hubo en Santa Cándida; la tonelería y la carpintería con sus elementos respectivos, la bomba de agua provista de una cañería de 550 varas de caño de plomo y, próximo a ésta, la pileta "para salar garras" de 1 1/2 pulgadas de profundidad. Entre las herramientas y útiles de trabajo, se hacía constar 50 carretillas de mano, referencia que se destaca como que la carretilla constituyó en el saladero el único elemento de transporte del producto en sus diversas manipulaciones hasta el embarque; "zorra de bueyes y prensa pa. lana" eran otros tantos elementos de los muchos que constituían el rubro anotado. Entre los muebles y útiles de escritorio figuraban "quinques, barómetro superior, prensa para sacar copias, 1 mesa vieja pa. contar dinero, 1 Caja de fierro con su banco correspondiente pero viejo y ella también, estufa de fierro colado, papeleras, apretadores, tinteros y conteras nuevas para romaneos", para terminar con los "valores diversos" entre los que se contaban como de lo más costoso de las existencias los "corrales, bretes y portones" valuados en 4.000 pesos, el cerco del establecimiento en 1.500, y los tendales en 2.000. Según balance practicado en el momento, el capital del saladero era de 207.971 pesos fuertes.

*La producción de una faena, 1859, 1861, 1866.*

La actividad intensa de un saladero se efectuaba desde el mes de noviembre o principios de diciembre, hasta mayo o junio. Coincidió con el momento del engorde del vacuno aprovechado para la mayor productividad de uno de los rubros, la grasa y el sebo y sus derivados, ya en un proceso de industrialización.

La tarea cumplida en dicho lapso constituía la faena de un saladero, aunque en Santa Cándida no significaba el término del trabajo ya que sus otras derivaciones —enfardelamiento de lana y esquila, y tareas de la curtiduría entre ellas— obligaban la continuidad.

Se dará el detalle sobre las resultancias de algunas de dichas faenas de donde puede surgir la importancia de las tareas que se efectuaban en el saladero.

Para la que se inicia en los fines del año 1858, se celebró un contrato con el banquero José de Buschenthal, de Montevideo, personaje muy vinculado a la actividad económica de la Confederación. Se estipuló la venta de todos los productos que se faenaran hasta el mes de julio —el contrato se firmó el 30 de noviembre de aquel año— hasta un máximo de treinta mil animales que en una adición se llevó a cuarenta mil, y un mínimo de veinte mil, comprometiéndose el saladerista a notificar el número exacto en el mes de febrero. Meses antes, desde el escritorio de Urquiza se habían dado instrucciones al activo encargado de negocios en Buenos Aires D. Manuel Taurel sobre las

condiciones principales que debía estipular en todo contrato que firmara sobre la producción del saladero. Se le decía que las fracciones de entrega no debían ser menores de cuatro o cinco mil quintales de carne y tres a cuatro mil cueros con el sebo correspondiente. Aquéllas —las entregas— se harían en el puerto del saladero; el vendedor correría con todos los gastos hasta colocar el producto al costado del buque; la moneda de pago podía ser cualquiera, pero reducida a onza de oro de dieciséis patacones cada una y, en cuanto a la forma de pago, que la mitad de cada fracción lo sería en letras de cambio a diez o doce días vista sobre Buenos Aires o Montevideo en el momento que el vendedor pasara aviso para el recibo de la fracción, y la otra mitad en el de la conclusión de la entrega de la misma, procurando que en el momento debía tratar de conseguir anticipos para la tercera faena, que es precisamente la que se está tratando.

Prosiguiendo con las estipulaciones del contrato con Buschenthal, se decía en comunes estipulaciones de todos los contratos del género, que los cueros serían bien beneficiados, salados con sal limpia que se traía en su mayoría de Cádiz, y recibidos de la pila con rebaja de una y cuarta libra por cuero (580 gramos) por ser los de ella demasiado frescos, o bien serían puestos en pilotes la tarde anterior al día del recibo. En cuanto a la grasa, debía ser de buena calidad, "sin mezcla de potro y patas", debiendo estar las pipas de envase, en perfecto estado de embarque estipulando el peso de éstas, o sea la tara de las dos más comunes en la época, la catalana y la brasileña. La carne tasajo debía ser "bien beneficiada y sazónada, pesada y recibida en el saladero á satisfacción de un reconocedor elejido por el comprador, con la facultad de escluir las caronas que resulten de desecho al tiempo de recibir". Los precios que se establecieron fueron para los cueros de 68 reales orientales la pesada de 75 libras, la grasa a 20 reales también orientales la arroba de 25 libras y para la carne 4 y 1/2 patacones el quintal de 100 libras <sup>(10)</sup>.

El aviso de cada fracción preparada debía hacerse con veinte días de anticipación; las estivas de cuero en la bodega del barco se hacían sobre los huesos que debía vender el saladero, en el caso hasta veinticinco toneladas que se pagarían a razón de once patacones la tonelada inglesa <sup>(11)</sup>. Las astas se compraban a cincuenta pesos el millar las de novillo y a treinta el de vaca, terminando el contrato con

<sup>(10)</sup> Reducido al sistema métrico resulta: los cueros 8,5 pesos los 34,5 kilos o sea 2 reales el kilo (1 real la octava parte del peso, doce centavos y medio). El peso de un cuero dependía del grado de humedad, con una fuerte oscilación de 7 u 8 kilos a 18 ó 20 del seco al fresco. La grasa; cuya elaboración se la tratará, resultaba a 25 pesos los 11,5 kilos o sea poco menos de 2 reales el kilo, y por último el tasajo, 4 pesos y medio los 46 kilos, de lo que resultaba a nueve centavos el kilo de carne elaborada. Once kilos de carne con gastos de elaboración por un peso. La moneda oriental era algo inferior al patacón o peso fuerte usual en la Argentina.

<sup>(11)</sup> Equivalía a 2.240 libras o sea 1.030 kilos.

las determinaciones de la forma de pago, que coincidían con las generales que se le indicaran a Taurel meses atrás <sup>(12)</sup>.

Para la dicha faena 1858/59, se celebraron otros contratos de de mucho menor monto naturalmente, uno de ellos con la firma Germán da Costa Hnos. por la venta de dos mil cueros. La faena completa produjo 154.453,4 pesos fuertes por la venta de 32.304 quintales de carne tasajo, y 393.070 por todos los demás productos, lo que hace un total de 547.523,4 pesos, suma extraordinaria para la época que, para valorarla en toda su magnitud se la coteja con un presupuesto del gobierno de la Nación, el del año 1857 en el que los ingresos fueron de 2.200.000 patacones. Santa Cándida producía por un importe equivalente a la cuarta parte de los ingresos mencionados.

El detalle de los sucesivos embarques de productos expresa la gran actividad de una empresa saladeril, especialmente desde el mes de enero. El contratista Buschenthal, a su vez, realiza convenios con exportadores para los mismos productos y comenzará entonces el afluir a Santa Cándida de embarcaciones de las más diversas nacionalidades. Aguas abajo el Uruguay y después los mares surcarán naves extranjeras con el producto de la tierra entrerriana. Inglesas, españolas, danesas, norteamericanas, holandesas, brasileñas, son ellas. De escaso porte, 250 toneladas a 300 las mayores. De aquí la cantidad y diversidad, y el colorido que imprimió a la ciudad de Concepción del Uruguay en esos momentos del siglo pasado, aquel emporio que fue el gran saladero Santa Cándida.

El rubro cuero es el que abarca las sumas más gruesas. Se exporta un total de 44.000 con una pesada de 2.360.407 libras, la mayoría de ellos a Inglaterra. Una salida de 30.000 en tres o cuatro embarcaciones con una pesada de 1.649.850 libras, involucra la suma de 165.230 patacones. La salida de la carne comienza en gran escala en el mes de enero y va hasta setiembre, mes este último en cuyo transcurso se practican los mayores envíos, 6.088 quintales. Hay una salida de 4.867 arrobas de jabón amarillo a 13 reales, mucho con destino al Paraguay y a Rosario, y de este punto convertido en eje concéntrico de la actividad económica de la Confederación, hacia todos los rumbos del país. Sesenta mil astas de novillo y vaca, a 50 y 30 pesos el mil, salen también para Inglaterra, principal consumidor de los productos ganaderos argentinos. Igual destino tiene en su mayoría las 634 toneladas de ceniza y y hueso a 14 y 11 pesos la tonelada, como también gran parte de las 323 pipas de algo más de 900 libras cada una y las 160 arrobas de grasa que se venden a 18 reales la arroba. Pero la producción de ese año de gran actividad no termina con esto, puesto

(12) En la mencionada adición del contrato por la que se elevó a 40 mil el máximo de cabezas, que se firmara el 9 de marzo de 1859, se estipuló que el producido de las primeras entregas hasta un máximo de 6.500 onzas de oro, debía entregarlas Buschenthal a los señores Brittam a quienes Urquiza debía por la compra de los campos *Conchera* e *Ibicuy*, en el departamento Gualeguaychú. La onza de oro equivalía a 16 patacones o pesos fuertes.

que también se envían a Inglaterra 31 toneladas y 982 pipas con 35.000 arrobas de garra a 17 pesos la tonelada, no faltando las 500 ó 600 lenguas a 5 reales la docena.

Funciona en esos instantes en aquel rincón de Entre Ríos un instituto de cultura que da luces a 300 ó 400 jóvenes internos que provienen también de los puntos más distantes del país porque así lo ha querido su fundador. Es el Colegio Histórico del Uruguay que propaga luces con la contribución de la luz material y tenue de las velas que en gran profusión le provee Santa Cándida, además de jabón y grasa, como fruto de aquella faena de 1859 que fue, como se ha dicho, extraordinaria y en la que no faltó para exportar ni el cuero de bagual, lo que se hizo a 18 reales cada uno.

### *Otra faena.*

Santa Cándida proseguía a un ritmo acelerado. Sus agentes de negocios en especial los acreditados en Buenos Aires y Montevideo, buscaban entre los exportadores las condiciones más ventajosas para el arreglo, que siempre se hacía con la perspectiva de los mercados europeos. Cuando la transacción estaba por resolverse, era común la espera del último paquete de Europa que traía las noticias sobre la situación de sus mercados. Esta actividad ocurría generalmente desde mediados de año, o sea unos meses antes de comenzar la faena, y se prolongaba hasta los comienzos del siguiente. Balleneras privadas llegaban entonces comúnmente al puerto de Santa Cándida y presuroso y único viajero descendía, para de inmediato, en rauda marcha, esta vez por tierra, carruaje o a caballo, dirigirse hacia las afueras del pueblo, al oeste, hasta la residencia de quien tenía que decidirlo. El que venía traía propuestas. Era uno de aquellos agentes que, antes de firmar un compromiso, las traía hasta San José para la aprobación de Urquiza. En algún momento, había intentado éste, establecer un contacto directo con los mercados europeos, y así en los fines de 1857 firmaba un contrato con el general Dionisio Puch "con el objeto de frecuentar el comercio directo" con aquéllos, para lo que se comprometían con 750 onzas cada uno. Urquiza se encargaría de la remisión de los frutos, preferentemente lanas, y Puch del recibo, venta y remisión de manufactura europea con dicho importe.

La primera remesa se efectuaría una vez establecida en Europa la casa consignadora, por todo el valor del aporte de los socios, unos 25.000 pesos fuertes. Muy original y no frecuente en los compromisos comerciales era la última cláusula: "las diferencias que pudieran ocasionarse quedan diferidas al arbitramento de hombres buenos y de un tercero en caso de discordia evitando el ocurro judicial". El caso era encontrar los hombres buenos con la discordia en marcha, que no sabemos haya ocurrido.

En aquel año de 1861 la situación del mercado internacional no era muy favorable para los frutos de la ganadería rioplatense. El fuerte comerciante de Montevideo Francisco de Trueba, en activísima correspondencia con los agentes de Urquiza y con éste mismo, así lo hacía conocer. Los dos grandes y únicos mercados para la carne, americanos ambos ya que Europa no la admitía, presentaban un panorama no muy halagador. Brasil, porque tenía grandes existencias y por la baja del precio, y en cuanto a La Habana "el mercado nada ha mejorado" ya que la carne vieja se vendía de seis a seis reales y medio y la nueva a ocho la arroba en ambos lugares, o sea entre tres y cuatro pesos el quintal que en los contratos de 1859 llegaban hasta cinco.

En cuanto al rubro principal, el cuero salado, el principal mercado, Inglaterra, mostraba mucha flojedad, y para el producto una tendencia a la baja con desconfianzas en cuanto a los precios que entonces se mantenían en el Río de la Plata.

En lo referente al mercado estadounidense, ya de significativa importancia para una rama de la producción ganadera, las existencias de cueros secos eran fabulosas; sólo en el puerto de Nueva York había 475.000, por lo que el producto era invendible. Era que la guerra civil había comenzado y paralizáronse todos los negocios.

Para la producción de dicho año, faena 1860/61, se había firmado contrato con Mariano Cabal, hombre ya para entonces de grandes empresas y después gobernador de la provincia de Santa Fe, en ambos aspectos, el comerciante y el político, muy vinculado a Urquiza. En esta ocasión, Cabal actuaba en representación de aquel comerciante de Montevideo, Francisco de Trueba, firmándose el contrato respectivo el 19 de noviembre de 1860. Lo era por todos los frutos a beneficiarse en el saladero en la faena a comenzar, procedentes "de un número de animales que no bajará de 25.000 ni excederá de 40.000, pudiendo contarse en el todo un 25 % de vacas". Las estipulaciones que seguían eran las comunes ya comentadas en cuanto a calidad de los frutos, tara de las pipas para grasa (135 y 145 libras para las catalanas y portuguesas respectivamente), las cantidades para cada fracción, la forma de pago y los precios. Como se dejara anotado, hubo en esto una fuerte variante para las carnes. Mientras los otros productos conservaron los precios de dos años atrás, en el rubro tasajo se estipuló a tres pesos el quintal, o sea una baja de un 33 % si se tiene en cuenta que en el anterior se había vendido a 4,5 pesos fuertes.

Para el rubro ceniza y hueso, producido de esa misma faena, se firmó contrato con Juan Van Deurs, "de docientas toneladas pa. arriba, no menos de 140 de ceniza limpia y seca, y sesenta de huesos, escluyendo de éstos las cabezas y machos al precio uno y otro de once patacones y medio la tonelada inglesa abordo, libre de derechos y gastos para el comprador", que se embarcaría en la goleta sarda *Tutto per el Mellio* en el mes de marzo de 1861.

En lo que se refiere a las resultancias de la faena, el encargado

de negocios de Urquiza en San José D. Mardoqueo Navarro hace conocer pormenorizadas noticias. Al término de ella, en agosto de 1861, escribe a Urquiza, en el momento en campaña bélica cuando los hechos que culminaran en Pavón, anunciando que la faena había concluido el 31 de julio, con un total de 44.726 cabezas, suma descompuesta en 26.994 novillos y 17.732 vacas. Del total, 18.600 provenían de las estancias del propietario del saladero, un número igual compradas <sup>(13)</sup> y el resto, de las estancias del Estado que existían en el departamento Concordia. Para los momentos de la notificación, 10 de agosto, se habían entregado la mayoría de los cueros, 42.287; del producido total de carne que fue de 51.882 quintales sólo se había entregado 22.000.

Los cálculos que se habían hecho sobre el rinde por animal era de 58 a 60 libras por cuero, 125 a 130 en carne y de 28 a 31 libras que, en metálico resultaba 11 pesos y medio. Ya se verá cual fue la realidad. Las primeras matanzas significaron el acierto de los cálculos, aunque algunas alternativas, una sequía prolongada y el número excesivo de vacas, hizo bajar las cifras. El promedio resultó entonces por animal de 116 libras de carne 3,07 pesos; 56 libras de cuero 5,50, y 25 libras de grasa a 2,21 1/4, lo que daba 10,78 1/2 pesos oro por cabeza. Como se puede observar, algo más de la mitad del producido del animal lo proporcionaba el cuero. En definitiva, el costo medio del animal "comprado y faenado con su producto, computado minuciosamente los gastos de elaboración, conducciones, derechos de Aduana, etc." resultaba: precio medio de un animal comprado 9,23 pesos; gastos de beneficio, movim<sup>to</sup>. de frutos, derechos, etc. 3,05, o sea 12,28. En cuanto al producido: importe de cuero, grasa, sebo, carne 10,78 1/2; importe de hueso, cerda, lengua 0,51 3/4, o sea 11,30 en oro que por diferencia de moneda llegaba a 12,65 en boliviano por animal. Por lo que el margen de utilidad se redujo a 0,37 por animal en la faena que se ha reseñado de 1860/61.

Se traerá una última relación sobre la tarea de un año en Santa Cándida. Corresponde al año 1866.

Las ventas se hicieron a exportadores de Montevideo según contratos que firmaran con Diógenes de Urquiza, hijo del prócer, y su gran colaborador en todos los aspectos de la vida de éste. Se prefirió al parecer la venta directa a los exportadores, y así se firmaron contratos con Pigretti y Cervetti, por carne; con E. Ochoa hijos y Cía. por lo mismo, a 16 reales el quintal, cifra alarmante demostrativa del cada vez menor interés por el tasajo: de 4 1/2 pesos el quintal en

(13) Los nombres de algunos de los estancieros a quienes se les compró hacienda: A. Mabragaña, Nicasio Borges, M. González, Manuel Vica, María Zavalla, M. Basavilbaso, General Galarza, Manuel Peirallo, Juan Monzón, A. Martínez, Enrique Castro, Cnel. Barragán, Romualdo Pérez, Pablo y Salvador Peñalva, Cosme Duré, Luis Zapata, General Galán, Tomás Calvento, N. Jorge, B. Benítez, Luis Galán, José Galan, Santiago Arleaga y Gregorio Castro.

1859 bajaba a 2 para este año de 1866. También se firmaron contratos con Prondfoot, Hall y Cía. por 10.000 cueros, con Edmundo Barthold por 500 pipas de grasa, con Gavazzo y Massini por carne a 17 reales el quintal, con Hope Lafone por el hueso y la ceniza de toda la faena, con Darbyshire y Cía. por 8.000 cueros, con Tomás Tonkinson y Cía. por grasa, con José Canonge por carne a 14 1/2 reales con destino a La Habana, y con Camino y Pino, por el mismo producto.

Se posee la referencia de la faena de 28.711 animales que suponemos no fueron todos los elaborados a juzgar por las cantidades que resulten de los contratos. Se obtuvo de ellos un total de 294.567 pesos, que puede descomponerse en los siguientes parciales:

Producto del sebo .....	84.828,54
Carne tasajo .....	63.193,04
Cueros salados de novillo .....	128.888,85
Cueros salados de vaca .....	9.131,94
Astas, huesos, ceniza, machos de asta .....	8.525,22
	294.567,59

En cuanto al detalle se obtuvieron 1.138 pipas y media de grasa con una resultancia de 35 3/4 libras por animal. De tasajo, 33.377 quintales, menos de dos pesos el quintal, con un rinde de un quintal y fracción por cabeza, aproximadamente 54 kilos de carne elaborada por animal, lo que está significando la magrura de la hacienda de la época. En cuanto a los cueros, los de novillo resultaron con un promedio de 64 libras cada uno a cinco pesos la unidad; los de vaca, mucho más livianos, 51 libras cada uno. Hubo además un rinde de 507 toneladas de ceniza y 136 de hueso; 29.028 astas y 23.800 "machos de asta".

Del análisis o detalle de las tres faenas practicadas en Santa Cándida en los años 1859, 1861 y 1866 surgirían las siguientes conclusiones: 1º que la carne salada, el tasajo, comenzó a experimentar una fuerte baja desde el año 1860, el 50 % en el lapso de ocho años, o sea entre la primera y última faena reseñadas, agregándose que en contratos posteriores hasta 1870 no se determinó el precio. En algunos se decía "debiendo pagar los compradores el precio corriente por iguales carnes entregadas en iguales fechas en los saladeros de Gualquaychú o Concordia" o de lo contrario "el precio de las carnes será el más alto que se haya hecho en los saladeros de Entre Ríos en las mismas fechas" como se decía en el que se celebra para la faena que estaba en marcha cuando desaparece el general Urquiza; 2º que de la explotación integral del animal, el cuero producía más de la mitad del total; 3º que el gran mercado para los productos ganaderos argentinos fue Inglaterra; 4º que el vacuno producía una exigua cantidad

de carne, no más de sesenta kilos, sin exteriorizarse por ello ninguna preocupación del saladerista o de sus encargados; 5º que ya para entonces se haría una explotación integral del animal y, 6º que los saladeristas de Entre Ríos mantenían un activísimo contacto con los comerciantes y exportadores de Montevideo.

*La producción en los distintos mercados.  
Los gastos para la entrada.*

La salida de los productos del saladero hacia el extranjero generalmente se hizo por medio de los contratistas quienes, después de realizada la operación de contrato, practicaban los arreglos con las diferentes casas exportadoras o con los representantes de las casas europeas acreditados en Buenos Aires o Montevideo. Puede revestir cierto interés el conocimiento del manipuleo de la mercadería en los puertos de arribo, en Buenos Aires o en algunos extranjeros, lo que constituyó una de las últimas derivaciones del proceso industrial o sea la etapa de la comercialización del producto.

Se tomarán para el caso distintas épocas así como parcialidades de la producción teniendo una primera en el año 1849 en que se remite por intermedio de Gerónimo Gavazzo a la firma Zimmerman, Frazier y Cía. una partida de 823 cueros vacunos secos "Buenos" y 28 de "desechos" que representaron 19.871 libras de peso o sea a un promedio de 23 libras por cuero (14), que reportaron 1.450, 4 1/2 pesos fuertes. Los gastos son frondosos en lo que se refiere a la cantidad de rubros que debía soportar la mercadería en el puerto de Buenos Aires, y así figuran: Permiso y contribución directa 6 fuertes, conducción a la barraca 15, gastos "pa. Recibir y acomodar en la Barraca" 7, "Barracage de 2 meses a 1 r. por mes" 13, "gastos pa. la entrega" 9, Comisión de venta y "Corretage" 3 1/2 %, 51 y por último, el flete a 851 cueros "mistos a 3/4 r. uno," 79, 6 1/4 que constituyó el rubro más costoso, resultando el total 182 3/4 pesos.

En 1852 siempre en el puerto de Buenos Aires, se reciben del saladero 9 1/2 pipas de grasa que representan 330 arrobas 20 libras a 12 1/2 reales la arroba lo que suma 516,7 pesos fuertes, y 3.601 libras o 155 arrobas, cerda a 25 reales la arroba 450,1 pesos, o sea un total de 967 pesos.

Los rubros *gastos* lo constituyen el alquiler de una romana, carretas "pa. la misma, lanchas pa. llevar a la Boca las 155 arrobas cerda", contribución sobre la grasa y la cerda el 4 %, flete de la cerda a 1 1/2 real y de la grasa a 4 pesos la pipa, y la comisión el 4 % que forman un total de 116 1/2 pesos, por lo que el líquido producto de la venta fue de 850, 7 1/2 pesos fuertes.

(14) Lo exigüo del peso de cada cuero se justifica por el hecho de tratarse de cueros secos.

Una venta original la constituye la de 1.541 cueros baguales salados que llegan a Buenos Aires en la goleta *Deidamen* en setiembre de 1860 a la consignación del agente de Santa Cándida D. Manuel Taurel. Se venden ellos a 2,25 pesos cada uno conjuntamente con una partida de 44 también de bagual pero cortados <sup>(15)</sup>, por lo que su precio es de 1,75, y 8.400 astas de vaca a 30 pesos el mil. El total de la venta involucra la suma de 3.796,25 pesos y, en cuanto a los gastos figura el derecho de exportación 205 pesos o sea menos del 6 % del total de la venta, por guías, permisos y manifiestos 1,25 y por "carrillaje", peones, etc. 20 pesos, lo que hace un total de 227 pesos de gasto.

También reviste una cierta originalidad por el carácter de la mercadería del caso, un embarque que se hace en Asunción del Paraguay con destino a Santa Cándida. Aunque no se refiere precisamente a lo específico que se viene tratando o sea comercialización del producto del saladero en distintos puntos, lo que se apuntará se relaciona a un producto requerido por una de las derivaciones industriales del establecimiento, a lo que debe agregarse el detalle del manipuleo de puerto, ambos asuntos de íntima relación con todo el proceso comercial que se está señalando. El 25 de mayo de 1863 se desembarcaban en Santa Cándida 4.000 arrobas de cáscara de curupay que enviaba el agente comercial en dicho punto D. José Ramírez <sup>(16)</sup>. Venían en la goleta *Nueva Dolores* que hacía un servicio regular entre aquel puerto y los del Uruguay a cargo del capitán Juan B. Fontanarrosa "por cuenta y riesgo del señor Amador Tahier y a su consignación". Tahier era el encargado de la sección curtiduría del saladero que tenía una cierta autonomía en su funcionamiento como algunas otras dependencias; de aquí lo del curupay a su consignación. Se había vendido a 2 reales la arroba por lo que la venta llegaba a 1.000 pesos. Los gastos en el puerto asunceño consistieron en "sellos pa. permisos y guía, peones para pesar, recibir y embarcar, "Derechos de 4.0000 arrobas cáscara a 2 r. el 10 %" que resultaba 100 pesos, y la comisión del 3 % sobre el costo de la carga, haciendo el todo de los gastos la cantidad de 195 pesos.

Se ha dicho que el principal mercado para los productos ganaderos argentinos fue Inglaterra. Se verá lo que significaba la entrada de algunos de ellos, cuero principalmente. En abril de 1869 arribaba al puerto de Falmouth el bergantín holandés "Lucía María". Llevaba 6.250 cueros de novillo y 900 de vaca del saladero Santa Cándida

<sup>(15)</sup> En el estaqueo al que se sometía al cuero, sufría deterioros, por lo que después se le practicaban ciertos cortes. De aquí lo de cuero cortado.

<sup>(16)</sup> Hay un aspecto de sumo interés en lo que se refiere a la actividad del saladero cual es todo aquello que trata sobre el trabajo del elemento humano al que nos referiremos más adelante, y que se lo recuerda ante la referencia de tareas en un 25 de mayo, adelantándose que las jornadas eran más agobiadoras y que muy poco se respetaban las fiestas, aún los domingos.

embarcados por Lumb Hnos. y Cia. a sus agentes en Inglaterra. De su venta se obtuvieron 7.351 libras esterlinas que reducidas a fuertes, resultaron 35.552, o sea algo menos de cinco pesos por cuero.

La misma firma despacha en el mismo momento 9.900 cueros novillos salados de cuya venta resultó 51.422 fuertes a razón de 5,15 pesos por cuero.

El 8 de marzo de 1870 la firma Lumb y Wanklint remitió a sus agentes en Buenos Aires el detalle de los productos remitidos desde Santa Cándida en la goleta "Johanna Maria" y vendidos en Londres. Se trataba de 3.443 cueros, clasificados en pesados, livianos, cortados y averiados, 94 cajones de sebo y 5.716 toneladas de hueso.

La venta de los huesos representó la cantidad de 3.800 libras esterlinas 4 chelines y 2 peniques, unos 19.000 pesos fuertes por lo que resultaba 5,50 cada cuero. Los gastos en el puerto de Londres sumaron 577 libras, 12 chelines y 13 peniques, o sea un 15 % de la mercadería, porcentaje superior en varios puntos al que resultaba en el puerto de Buenos Aires. El detalle de dichos gastos mostraba los de flete, seguro que era de 55 libras, entrada de aduana, seguro contra fuego, "dar ordenes" tarea que nos imaginamos no demandaría trabajo intenso. "Asortar (?) desembarco", "desembarcar, pesar y almacenaje", gasto que demandaba 37 libras, corretaje al 1 %, comisión y garantía 116 libras, comisión de Banco y de Sellos, rubros que en su totalidad insumieron 577 libras y fracción.

El cargamento lo formaban también 94 cajones de sebo que se vendieron en 1.841 libras esterlinas, con los mismos rubros de gastos enunciados anteriormente y, además, por "mostrar y sacar muestra, gastos de venta y avisos y catálogos", que significaron la cantidad de 319 libras, un 17 % del monto de la venta. Por las 5.716 toneladas de hueso que también era parte del cargamento de la "Johanna Maria" se obtuvieron 413 libras esterlinas con un gasto de 50. En resumen, mercaderías que se vendieron en 6.054 libras ocasionaron 946 de gastos en el puerto londinense, o sea algo más de un 15 % de aquel total.

### *La provisión de sal.*

El aprovechamiento del vacuno en Santa Cándida fue integral; de aquí la variedad de los productos que en él se elaboraban. Cueros secos, salados y curtidos, carne salada o tasajo, grasa, sebo, aceite, cerda, hueso, cenizas, astas, "macho" de asta, fábrica de cola, fábrica de jabón, de velas, chacinado y hasta esquila y enfardelamiento de lana, fueron las comunes y variadas actividades y producciones del saladero no tan sólo del vacuno —novillo, vaca y toro— sino también del equino —yegua y baqual— y también del porcino y del lanar. Sin contar los cueros de tigres, jaguares o carpinchos que en oportunidades en-

traban en su curtiduría. En otro momento se señalará el detalle de cada uno de aquellos productos así como el proceso de su elaboración.

De todos ellos, los principales por su productividad fueron el cuero y la carne. Por el primero se obtenía de cuatro a cinco pesos fuertes la unidad, y por la carne, lo mismo por cada quintal, rindiendo algo más de uno cada novillo. Si se tiene en cuenta que el rinde total del animal era de doce a trece pesos, y que sólo entre cuero y carne se obtenía diez, puede deducirse la importancia que revestían dichos dos productos dentro del panorama económico argentino en sus primeros setenta u ochenta años de vida independiente. Y cuero y carne, especialmente ésta, requerían esencialmente sal, como que con ella exclusivamente se realizaba todo el proceso de la conservación y perdurabilidad por un término que permitía la comercialización con el extranjero.

La sal utilizada en Santa Cándida fue totalmente importada. En épocas anteriores se había traído de Carmen de Patagones conociéndose al respecto el intenso transporte que Rosas comenzó a efectuar a contar de 1816 y desde dicho punto hasta Quilmes, en embarcaciones propias, hasta establecer un verdadero monopolio del producto que le permitió ciertos manejos y preminencias sobre los saladeristas rivales (17).

La de Cádiz fue esencialmente la que se utilizara en Santa Cándida. Innúmeros son los contratos que al efecto se formalizaran, algunos en la misma dicha ciudad, aquella la de paisaje blanco y la de tanta evocación en el proceso americano españolizante. Allí se celebraban, entre el capitán de la barca o de la goleta y el representante del importador de Buenos Aires, que luego formalizaba el arreglo con los agentes de Urquiza en este punto. En otros casos, directamente entre aquél, el de la goleta, y el agente del saladero, ya en Buenos Aires o en el mismo centro industrial.

Setubal en Portugal, era otro lugar de donde procedía la sal, como aquella partida que se vende "de orden de los Sres. A. Despany y Cía. á los Sres Corcerçao y Cía" de Montevideo, compuesta de 4.800 alqueires (18), despachada en Río Grande el 13 de junio de 1859 a bordo de la "goleta Hannoveriana *Nicolaus*" al precio de 21 reales fuertes la fanega.

También provenía de Cabo Verde y de "Torre bieja" esta última de excelente calidad, juzgamiento que se hacía por las graduaciones del blanco, exigiéndose en ocasiones la muestra antes de la compra. "Le remito una muestra de la sal que ha venido de Gualeguay —dice el encargado del saladero en diciembre de 1858— que sera de 400 fanegas. El año pasado mandé tirar al rio mucho mas blanca que ésta", afirmación esta última corroborativa de cómo se apreciaba la calidad.

(17) GIBERTI, HORACIO, *Historia económica de la ganadería argentina*, pág. 86, Solar-Hachette, Buenos Aires, 1961.

(18) Medida portuguesa equivalente a 41 litros 50 centilitros.

Se prefería la de Cádiz, por lo mismo quizá la más blanca, y así ante un apremio de Santa Cándida decía el encargado de otro saladero vecino que... "viendo el apuro en que se encuentra U. por sal de Cadiz, creyendo que la sal de Cabo Verde hará el mismo servicio en cuanto á resalar los cueros... le incluyo una orden para la entrega de 250 fanegas sal de Cadiz y 250 de Cabo Verde". Estos apremios conducían a veces a otras determinaciones como aquella que comunicaba Mardoqueo Navarro encargado del escritorio comercial de Urquiza, en abril de 1860: "ya se han tomado las medidas para detener un poco las tropas mientras llega la sal". O sea la paralización de la entrada de hacienda al saladero que significaba la paralización del trabajo.

### *Las estipulaciones de los contratos.*

Fueron parecidas en todos los que se celebraran para la provisión del vital elemento para el desenvolvimiento de la actividad saladeril.

El 23 de setiembre de 1858 —tomando uno de ellos— se firmaba el compromiso en la Bahía de Cádiz entre el capitán del buque sueco "Oscar", Jorge Ekelnud y Luis Crosa en representación del comerciante Antonio Delfino de Buenos Aires. Se hacía por un "lleno y completo" cargamento de sal, determinándose las condiciones para la mercadería de retorno "para un puerto seguro de Inglaterra" que, si era de cuero seco, "el fletador proveerá al buque con suficientes productos pesados, o piedras pa. lastre" y si "consistiese de hueso y ceniza, se recibirá mitad por mitad de este producto". El flete se lo determinaba en "30 chelines esterlinas por tonelada hasta Buenos Aires o Montevideo, 32 si lo efectua en algunos de los puntos mencionados río arriba" que eran Rosario, Fray Bentos y Concepción del Uruguay, en cuyo caso se exigía garantía "de que siempre habrá agua suficiente para un buque que calando 14 pies suba y baje el río y esté a flote".

En noviembre, el 15, o sea a un mes y veintidos días de la salida del buque de la bahía de Cádiz, el comerciante Delfino firmaba contrato con el encargado de negocios de Urquiza D. Manuel Taurel por "el cargamento de sal del bergantín sueco "Oscar" al llegar de Cadiz, compuesto de dos mil fanegas más o menos al precio de diez y ocho reales fuertes fanega puesta en el puerto del saladero Sta. Cándida con la condición de aligar el buque el comprador por su cuenta al llegar al Paso del Tala en caso que no hubiese agua suficiente". Esta última referencia constituyó una alternativa importante en lo que se refiere a la salida de la producción de Santa Cándida, y en general en cuanto a la navegación del Uruguay. El Paso del Tala, algo al sur de Concepción del Uruguay, se constituyó en el punto terminal de la navegación en cuanto el río estaba en período de baja. Provocó ello innumerables inconvenientes dado el doble embarque que debió hacer-

se en estos casos, ya que desde el saladero debía llevarse la carga en embarcaciones menores hasta el lugar donde estaba fondeado el buque.

El capitán portugués Almeida Roca del patacho "*Diligente 2º*" escribía en mayo de 1866 al "Digno. Encargado Saladino Sta. Cândida" diciendo de sus dificultades de navegación, "e como sê ouvesse 8 1/2 pés de agua, tive que fondiau, e como agua crescesse, as 6 horas da tarde do mesmo dia 14 passamos o Banco arrastrando com a quilla; temendo que agua baixasse e logo que apouton asima de 9 Pés, nao experei mais, y espero que Ud igualmente empregueros todos o seus poderes i actividade, para que rapidamente mandem embarcaçons con carne". Fueron comunes esta clase de avisos en todo el proceso de vida industrial de Santa Cândida, superándose el inconveniente en el alije del buque cuando remontaba el río, o en el completo de la carga una vez rebasado el lugar.

En otros contratos se determinaban otras condiciones, como el que celebra Taurel en 1857 en Buenos Aires por un "cargamento de Cabo Berde, al llegar de la Isla de Sel" de 3.000 fanegas, a entregarse en Concepción del Uruguay, con alije del buque en Fray Bentos si el calado del buque no permitía llegar a aquel puerto, con "el riesgo de mar por cuenta del comprador desde el momento que el buque se pone á la bela para el Uruguay", plazo de veinticinco días corridos para la descarga y pago de estadía a razón de 35 fuertes por día pasado aquel plazo, y practicaje del Uruguay por cuenta del comprador.

#### *Precio y forma en que se traía la sal.*

"He recibido 620 barriles de sal equivalente a la de 632 1/2 fgs", dice en febrero de 1857 el entonces encargado de Santa Cândida D. Francisco Taurel, lo que quiere decir que tal era el recipiente utilizado.

"El capitan de la barca *Robert* fondeada en este puerto ha traido de lastre 200 mas o menos Hanegas sal de Cabo Verde en clase superior", comunican desde Paysandú a Santa Cândida en febrero de 1859, con lo que se está mostrando otra forma, en lastre, de conducción del elemento fundamental para la industria ganadera de entonces.

En cuanto a los precios, el cuadro que sigue señala compras efectuadas en distintas épocas. En general osciló entre los diez y veinte reales la fanega.

Año	Procedencia	Precio	Año	Procedencia	Precio
1852	Cádiz	10 reales	1859	Setúbal	21 reales
1854/55	distintos puntos	12 "	1866	Cádiz	17 "
1857	Cabo Verde	15 "	1866	"	15 1/2 "
1858	Cádiz	20 "	1867	"	11 "
1858	"	18 "	1868	"	13 "
1859	"	14 "	1870	"	8 1/2 "

En cuanto a los gastos que ocasionaba la compra e introduccion de una partida de sal, se tomará el detalle de una adquirida a la firma Luders y Cía. de Buenos Aires en el año 1870, compuesta de 4.611 fanegas a 8 1/2 reales cada una, traída de Cádiz en la barca italiana *Rosina*. La compra significó la suma de 4.899, 18 fuertes, y los gastos en el puerto de Buenos Aires fueron de 416,97 descompuestos en los siguientes rubros: corretaje 1/2 %; estadía por arreglo 250; intereses de cuatro meses, 10; "Protesta hecha a los consignatarios por retardo de salida que no resultó cierto, 10" y comisión 2 1/2 % 122,47. El costo y los gastos significó la suma de 5.316,15 fuertes, o sea un promedio de un peso un real, o nueve reales, por fanega <sup>(19)</sup>.

#### Consumo por faena.

La gran cantidad de sal se producía naturalmente en el periodo de la faena. Pero, en el transcurso de todo el año se efectuaban compras del vital elemento. En el cuadro que sigue se señalan cifras, significativas de la importancia que revestía tal rubro.

Faena	Cantidad en fanegas	Importe en Fuertes
1852/53	14.904	18.630.—
1853/54	23.096	34.644.—
1854/55	21.000	34.125.—
1859/60	13.299	32.800.—
1865/66	10.000	21.250.—

En el año 1855, el gasto en sal por animal fue de cuatro reales; en ese momento se compró a doce o trece la fanega, por lo que resulta de 18 a 20 kilos la utilización del elemento por cada animal. Las cifras voluminosas, especialmente de las faenas 1853/54 y la siguiente, se

(19) Medida de capacidad equivalente a 55 litros. Una fanega de sal podría ser algo más de 60 kilos.

explica por el hecho de la reventa que hacía Santa Cándida a los saladeros vecinos *Constancia*, *Concepción*, *Concordia* y en ocasiones a los de Paysandú, a lo que debe agregarse la provisión a las estancias de Urquiza para la salazón de cueros.

Urquiza exigía cálculos, estadísticas y previsiones. En mayo de 1859 el encargado del saladero le decía a un empleado del escritorio de aquél:

“Según el deseo de S. E. remito a V. la nota de la sal que se ha gastado en la faena presente; podrá ver S. E. por ella que con todos los préstamos al saladero Concepción y suministros de sal á sus establecimientos, pasa de muy poco de una cuartilla por animal la sal gastada”.

Terminada una faena quedaban a veces reservas para la siguiente. Para la 10<sup>o</sup> se contó con 11.108 fanegas incluyendo 3.800 sobrantes de la anterior y, terminada aquélla hubo un sobrante de 1.200. Toda la sal de esta faena fue traída en las bodegas de diez embarcaciones y la del 1859/60, en las de quince.

#### *Algunos proyectos sobre preservación de carnes.*

La gran riqueza ganadera argentina requería mercados europeos para la carne, o sea una de las derivaciones más importantes del proceso de su industrialización. El procedimiento hasta entonces utilizado para conservarla —la salazón— no era lo suficientemente apto para apropiarlo al gusto y al paladar europeo, y se ha repetido que la producción del tasajo argentino era sólo “para el consumo de la mano de obra esclava de las economías de agricultura colonial”, como ha dicho Aldo Ferrer refiriéndose al mercado brasileño. La solución del problema radicaba en la creación de ambientes fríos y secos, que recién se obtendrían en la década 1870/80, con lo que se iniciaría la era del frigorífico.

Charles Tellier fue el precursor. En 1876 llegaba a Buenos Aires el vapor “Le Frigorifique” con reses enfriadas a 0° C., sacrificadas en Ruan tres meses atrás. Hubo banquetes a bordo para las navidades de aquel año, aunque el paladar criollo esta vez, no quedó muy conforme. Tellier había conseguido mantener el frío por medio de una corriente de aire seco y frío producida por evaporación del amoníaco o del éter metílico. Un año después arribaba desde Marsella el buque “Le Paraguay” equipado con cámaras mantenidas a —30° C., sistema Carré-Julien que, finalmente se impondría. Se había conseguido el congelamiento de la carne. Esta vez, el banquete a bordo contó con la aprobación del paladar criollo. Estaba dado el paso inicial de la era del frigo-

rífico que trasformaría profundamente la vida económica argentina (20).

Pero, antes de llegar a la obtención de la cámara fría, hubo muchos ensayos, tentativas de diversos géneros y de empleo de procedimientos que se creyeron eficaces. Muchos, fueron presentados a Urquiza para que los auspiciara en el transcurso de la década que se inicia en 1860.

En enero de 1861, el ingeniero Alfred Chapman, con residencia en Buenos Aires elevaba el croquis de un horno a vapor para preservar las carnes. "Es un procedimiento —decía— para obtener el mismo resultado [que el de salar] con mucho menos gasto y mayor brevedad. La máquina tiene la cualidad de extraer de las carnes la parte húmeda, dejándolas en un estado de sequedad propio para su conservación y esta operación se verifica en mucho menos tiempo que el que se emplearía por el antiguo modo cuyos agentes principales han sido la sal y el calor del sol". En síntesis, el aparato consistía en un largo horno de 30 pies, calentado a vapor por medio de una caldera en uno de sus extremos, atravesado en todo su largo por una cadena en movimiento sobre la que se ponían los trozos de carne. Treinta minutos requería el procedimiento, lo que quiere decir que la cadena se movía a un pie por minuto, "en cuyo tiempo quedan totalmente secas y conducidas al otro extremo del horno". La cadena era "impulsada por una pequeña máquina de vapor cuya caldera comunica también el vapor que precisa para mantener el horno en temperatura". Por último, tenía un termómetro en cada extremo, un monómetro en el centro, y el horno estaba "cubierto de fieltro y madera para impedir la irradiación del calor".

Ninguna innovación fundamental a lo ya obtenido significaba el procedimiento de Chapman. El calor solar lo reemplazaba con el artificial de su horno; se ganaba en tiempo, ya que calculaba en media hora el proceso de deshidratación y no se tienen antecedentes sobre el interés que Urquiza le prestara.

En ese mismo año de 1861, Esteban Señorans escribía al encargado de Urquiza presentando y anunciando la visita de Pablo Nin.

(20) Los ingleses fueron los primeros en aprovechar lo que diera la mentalidad francesa. Ya para 1880 aplican aquellos inventos para su intercambio con Australia y poco después con nuestro país. Se ha formado la "River Plate Fresh Co. Ltd." que en 1882 tiene ya en construcción en Campana el primer frigorífico.

Pero Eugenio Terrason en San Nicolás se adelanta, ya que será el primero que exporta carne congelada de ovino a Inglaterra, en 1883, sistema Carré-Julien, que prevaleció sobre el frío de Tellier de 0°C. En el siguiente 1884, ya aparece la Compañía Sansinena con su establecimiento "La Negra" sobre el Riachuelo, precursores ellos del gran movimiento que desde entonces modificó sustancialmente el proceso de la ganadería argentina al entrar en juego el cientifismo promotor de la mayor productividad de carne por animal. Desde entonces ésta será la mayor preocupación del productor.

"Este señor —decía en 16 de mayo— es el poseedor e inventor del nuevo procedimiento de secar las carnes y prepararlas por un sistema especial", siguiendo en otras consideraciones sobre las conveniencias que podrían resultar y que lo habían decidido a mediar en el viaje de Nin a San José. No se tienen detalles sobre el invento, aunque juzgando de lo que dice Señorans, se trataba de otro procedimiento de deshidratación.

En la década que se está señalando —1860/70— se buscaba ansiosamente el sistema que permitiera la conservación de la carne como para llegar a los mercados europeos en condiciones aptas para el consumo. Es el momento que precede al gran instante de la consecución de la cámara fría a menos de 0°, que ocurrirá en la década siguiente y con la que se iniciaría la era del frigorífico.

Entre los tantos sistemas que afloraran en aquellos momentos, con cada uno de los cuales se creyera que al fin se había dado con la clave o gran solución, estuvo el que preconizara y aplicara el inventor Thomas P. Oviden. Su sistema tuvo una cierta repercusión internacional, y sus carnes trascendieron los mercados no muy exigentes de Brasil, para llegar a algunos países del Pacífico americano y a los poco accesibles ingleses.

"Si V. E. favorece una obra q' tanto á encomiado la Inglaterra, y premiado: —decía el mismo Oviden a Urquiza en enero de 1865 desde Buenos Aires— será de su parte un favor á la humanidad y á mi. Cosas de este género jamás se borrarían en la historia del Plata, por q' son hechos q' reproducen y perpetúan el nombre del personaje q' los hace: protegiendo la industria".

Se ha señalado el último párrafo de la presentación que el inventor hacía al prócer pidiéndole ayuda "porque necesito una fuerte palanca como lo es V. E.", le decía, en la búsqueda de nuevos horizontes para su producto.

Desde dos años atrás, José Gregorio Lezama, muy vinculado comercialmente con Urquiza venía instando a Oviden para que estableciera contactos con éste, "el mejor para dar importancia á mi descubrimiento", pero se lo impidieron contratos en Montevideo con D. Luis de la Torre y con el general Lucas Moreno que al fin fracasaron por los conocidos acontecimientos políticos de la revolución de Venancio Flores en contra del gobierno de Berro, aparte "de los consejos de algunos q' se han llamado amigos de V. E. sin serlo". En definitiva, el proyecto de Oviden para lo que buscaba el apoyo de Urquiza, era introducir sus carnes en Chile y Perú.

"El punto que me preocupa —decía— es Valparaíso y aun el Callao, donde se vendió a 8 1/2 \$ fr.; Valparaíso hasta 8, siendo gruesa y con mucha sal. Escriben de allá, q' si mando charque delgado y dulce, entrara como la q' allí consumen á 12, y hasta 16 \$. El establecimiento de la línea de vapores de Liverpool, facilitara la conducción y pago pronto de este

artículo, lo q' hera un osbtaculo. La gruesa, mas ó menos dulce seria para Inglaterra y los Brasileros q' la pagan, y les gusta. Si á V. E. le parece bien favorecer esta empresa, ordeneme. Solo con un protector como V. E. podría rechazar á algunos embidiosos, q' se válen de la situacion para dañarme, y de estos ahi algunos aqui".

Oliden buscaba el apoyo del ganadero y saladerista para un negocio que bajo su punto de vista, se presentaba con matices promisorios. De doce a dieciséis pesos el quintal de carne era demasiado optimismo, cuando los mejores precios obtenidos habían sido de cinco a seis, agregándose el hecho de la desvalorización que para el momento se observaba para el precio del tasajo en los mercados internacionales.

Dos años después vuelve a establecerse el contacto epistolar. Oliden insiste en enero de 1867 ante la mediación de comunes amigos, Pelliza [José María?] entre ellos, por intermedio de quien Urquiza invita al inventor del "específico" para la conservación de la carne, a entrevistarse con él en San José. No pudiéndolo hacer en el momento, le facilita prolijos detalles de sus negocios y de sus perspectivas. "Aun q' mi descubrimiento marcha —le dice— no anda con la rapidez q' debiera, y para ésto es q' preciso a V. E., q' en recompensa participaria de la gloria de tan importante reforma, en el comercio de nuestra materia prima, q' aqui se tiene mucha". Sobre el éxito que habían obtenido sus carnes en Brasil, decía que "los señores Ramos Mexia y Madero mandaron á Bahia al Sr. Mariño 8 qq. de carne Oliden: dice que la hizo provar, y todos contestan q' lengua les falta para ponderarla, q' manden 3.000 qq. y á mas q' el quiere parte en los trabajos. Este señor es gran comerciante en carnes y dueño de 3 millones de duros, muy aparente para la propaganda". Por lo visto, las habilidades de Oliden no se reducían al campo de la ciencia sino que abarcaban también las del negocio: captaba la importancia propagandística para sus carnes el contar con el apoyo de un capitalista de tres millones de duros.

Y en lo que se refiere a las propuestas a Urquiza, las hacía por todos los intersticios.

"A mas de las propuestas q' le mandé á V. E. con Pelliza, le decía que trataria de otro cualquier modo —empezaba— si le hablava en ella de la venta al contado de específico, y q' si la compra alcanzava á 6 mil fuertes, q' hiria por 15 dias: hera por q' para desentenderme de esto, necesitava ésa cantidad para desenredarme; quedando espédito hasta llevaria mi familia si hera presiso, pues es corta".

O sea que se proponía la venta del producto conservador —el "específico" como él le llama— para aplicarlo en Santa Cándida, pero en una cantidad mínima que le asegurara una gruesa suma como la que significaba seis mil fuertes. Y, en su afán propagandístico —diagnóstica no le faltaba a Oliden— seguía:

“En el contrato q' he tenido con el Sr. Peralta Ramos y q' pedí su rescisión al año por su casi quiebra y falta de fondos, yo tirava 1 1/2 reales fuertes por qq. de carne, por valor intrínseco del específico: fuera de pagar esto, se ganaron en 5.500 reses (mitad vaca) 250 mil m/c [moneda corriente de la provincia de Buenos Aires], por hay se vé, lo q' es la carne Oliden y lo q' dá. Para mas detalles, le remito á V. E. algunos duplicados de Liverpool; algo se ha vendido tambien en el Janeiro. Es de notarse q' hasta en el invierno se trabaja superior esta carne, y q' en Inglaterra quieren mas la carne sin grasa, de modo que carnudo ya es bueno allí”.

O sea las preferencias que años después manifestaría el mercado inglés y hacia donde se dirigirían los esfuerzos de la genética.

Oliden al parecer era empeñoso y tesonero. A todo trance quería entrar en relación comercial con Urquiza y entonces presentaba otra alternativa por si acaso fallaba lo de su “específico”. De aquí por lo que su larga misiva la terminaba diciendo que se olvidaba decirle que “si en el mismo establecimiento se hiciese tasajo comun por mi direccion tambien lo entiendo, como todos los dem as trabajos de saladero, práctica y quimicametne. Pero no abrá ningun tasajo como el que le mando, por su calidad y duracion” terminaba *modestamente* quien párrafos más arriba había dicho: “aunque no es bueno alabarse”. Y, en última alternativa y como en post data: “Si V. E. no se determina á entrar en esto: la sociedad anonima q' aqui tengo proyectada á 100 \$ fuertes accion, la llevaria a Gualeguaichú si V. E. me lo permite y me ayuda”.

Como se ha dicho, el inventor había remitido a Urquiza muestras de “carne Oliden de poca sal, y otra imitacion de tasajo”. El prócer, de inmediato prestó interés al caso, encomendando a su encargado de Santa Cándida D. Mariano Martínez el estudio de las propuestas y también al de sus negocios generales en el momento, su concuñado D. José Balestrin. Hizo probar y paladeó él mismo las muestras, encajando definiciones concretas y rápidas a aquéllos, como lo decía uno de sus secretarios, D. Carlos M. Calvo, en 9 de febrero de 1867.

Martínez y Balestrin obraron por separado. “El Sor. General quiere que estudie el asunto carne Oliden —decía el segundo a Martínez dos días después— y me autoriza pa. pedir a V. los antesedentes que tiene á ese respecto”. Y el 11, Balestrin, hombre ya de extrema confianza de Urquiza al anunciarle el estudio que estaba realizando del asunto le decía que, permitiéndose

“un razgo de franqueza diré a V. E. que si fuera conveniente no lo verian á V. E. porque en Bs. As. y Montevideo han habido muchos especuladores del mismo asunto y han tenido mal resultado. La casa de Biraben y Cia. lo emprendio con su fuerte capital en un establecimiento de primer orden en el ramo, al principio uvieron interesados, pero luego se vieron en el trance de expedicionar por su cuenta, que dio por resultado desistir”.

Las razones de Balestrín, fruto de una ya larga experiencia en la materia, especialmente en aquello de la ocurrencia a Urquiza después de las experimentaciones en los dichos dos grandes centros comerciales rioplatenses, deben haber sido las que primaron para desistir de toda tratativa con el inventor. Por lo menos no se ha encontrado otro testimonio que certifique la prosecución de trámites.

En el año 1869 llegaba de Londres el señor W. Ledinham representando una compañía inglesa cuyo propósito era el establecimiento, en la Argentina, de una fábrica de conserva. Se trataba de un especialista en la materia. Traía en prueba carne por él preparada y, lo más interesante, el material —elementos y maquinaria— necesario para las pruebas que debía realizar que lo había dejado en depósito en la para entonces recién creada Sociedad Rural Argentina. Ledinham traía recomendaciones para los fuertes comerciantes de Buenos Aires Eduardo Lumb, padre e hijo, y para los señores Getting y compañía, quienes a su vez lo derivaron hacia D. Ernesto Rouquaud por saberlo vinculado a Urquiza desde varios años atrás, personaje que en la rama de su actividad, había obtenido medallas de oro y bronce en la Exposición Universal de París de 1867. Ledinham, como se ha dicho, debía de inmediato elaborar la carne en conserva con la utilización de los recursos que trajera, y remitir las pruebas a Inglaterra desde donde se dispondría el envío de mayores elementos, entre ellos el humano especializado, si las pruebas hubieran resultado favorables. Rouquaud no tardó en la elección "Le acabo de aconsejar [a Ledinham] de hacer pruebas en la Concepcion por ser la tierra *mejor*, hasta el mismo *aire* que se prestan mas, por dicho ramo en toda la República, y en todos los *sentidos sin exception*; tal es mi profunda opinion", como decía en noviembre de 1869 a Urquiza, en pésima relación pero en trasunto de optimismo en cuanto a las óptimas condiciones que al respecto ofrecía aquella parte del suelo entrerriano.

No se poseen otros antecedentes del caso. Pocos meses después desaparecía definitivamente el general Urquiza. Como con tantos otros grandes proyectos, quizá éste quedó trunco por dicha causa.

MANUEL E. MACCHI.