

EDUARDO CASEY, SOÑADOR DE EMPRESAS*

*Carlos Newland***

Resumen: el trabajo analiza la trayectoria de Eduardo Casey, quien a lo largo de su vida creó numerosas empresas vinculadas en su mayor parte al sector agropecuario y su infraestructura. Luego de un notable desempeño en la década de 1880, quebró durante la crisis de 1890. En la última etapa de su vida y hasta 1906 reiniciaría su actividad económica, aunque en una dimensión menor.

Abstract: This paper analyzes the trajectory of Eduardo Casey, who throughout his life created many companies, mostly related to agriculture and agricultural infrastructure. After a remarkable performance in the 1880's, he went broke during the 1890 crisis. In the last stage of his life and until his death in 1906, he restarted his business career, but in a smaller scale.

* Este trabajo es una versión modificada de mi artículo "Investigación en torno a los últimos emprendimientos y el supuesto suicidio de Eduardo Casey", publicado en *Investigaciones y Ensayos* n° 61 (Newland, 2012a). Agradezco a Alfredo Blousson, Alberto Casey, Cristina Corte-Gros de Araujo Lynch, Martín Cuesta, Enrique Duhau, Ezequiel Gallo, Catalina Kobi, Roberto Landaburu, Israel Lotersztain, Gerardo Martí, Olga Newland, Fernando Rocchi, María Sáenz Quesada y Alicia Saliva quienes me auxiliaron de diversas maneras en la realización de la primera versión de este trabajo.

Todos los valores en este trabajo se han convertido a pesos oro, para su más fácil comparación. Cinco pesos oro eran equivalentes a una libra esterlina. Los libros de Actas del Directorio del Mercado Central de Frutos (1891-1916), abreviados aquí como ADMCF, son propiedad de la familia Gómez Álzaga. Carlos Gómez Álzaga generosamente permitió la consulta de los libros al autor de este trabajo. El Archivo Histórico del Banco de la Provincia de Buenos Aires es abreviado como AHPBA.

** Doctor en Historia (Leiden). Profesor de ESEADE y de la Universidad Alta Dirección.
Email: newland@eseade.edu.ar

Eduardo Casey es el caso de un emprendedor cuya rasgo principal fue el de concebir múltiples proyectos empresariales, en un ritmo y dimensión que fue tildado de locura por algunos de sus contemporáneos. Su psicología era la de un gran tomador de riesgo, que no dudaba en exponerse financieramente para concretar sus sucesivos diseños. Casey no era un empresario que se esforzara en desarrollar organizaciones hasta su madurez o consolidación, sino que luego de organizarlas normalmente transfería su titularidad o gestión a terceros, él ya ocupado en sus nuevos emprendimientos. El éxito de este esquema de alto riesgo dependía en buena medida de la estabilidad o crecimiento macroeconómico. Por ello las grandes empresas de Casey marcharon bien en la década de 1880, pero no pudieron superar la crisis del año 1890. Destaca también que su quiebra económica se produjo al salirse de su línea tradicional de negocios vinculados al sector agropecuario, su transporte y comercialización, e intentar generar una gran entidad bancaria, un negocio que no prosperó debido a su alto endeudamiento. En su último tiempo como empresario, pese a la carga de una quiebra y una inhabilitación general de bienes, volvería a buscar oportunidades de negocios vinculados al agro, algunos exitosos, aunque de menor dimensión a los logrados en el pasado.

Los proyectos de Casey presentan ciertos patrones comunes: primero detectaba una gran oportunidad, fruto de una idea propia o de otros que no la habían podido concretar. Luego obtenía o compraba una concesión del gobierno, fuera de tierras o para establecer un mercado, un frigorífico, un banco o un ferrocarril. Al mismo tiempo (o antes) adquiría la tierra o terrenos sobre los que debía funcionar el negocio. Luego constituía una empresa (en Buenos Aires, Montevideo o Londres), casi siempre una sociedad anónima, a la que invitaba a participar como accionistas a un núcleo de amistades, familiares o personas vinculadas. A estas empresas les vendía el terreno logrando una buena diferencia con la operación. Una vez montada la empresa, que cotizaba en la Bolsa, usualmente realizaba una suscripción adicional de acciones para ampliar su patrimonio. Adicionalmente buscaba aumentar sus recursos en mercados financieros internacionales, mediante préstamos o emitiendo títulos de deuda, como bonos o debentures. Debe

notarse que Casey asoció en sus emprendimientos a conocidos, amigos y familiares, que en muchos casos lo acompañarían en sus proyectos a lo largo de toda su vida. Entre ellos el principal (hasta 1890) fue su conuñado Tomás Duggan, al que se agregaron Melitón Panelo, R. Inglis Runciman, Guillermo Bertram, E. Castaing y en sus últimos años su yerno Julián Duggan.

Su carácter sumamente sociable y divertido hacía que Eduardo Casey fuera apreciado por todos: carismático, generoso, sociable, gran jinete, elegante, era estimado tanto por los peones como por miembros de la alta sociedad porteña. Su extensa red de amistades, que incluían a políticos, estancieros y comerciantes, sin duda potenció el desarrollo de sus emprendimientos. El hecho de dominar como lengua materna el inglés, le permitió desenvolverse con comodidad entre los británicos, lo que le facilitó obtener crédito y socios internacionales para sus proyectos. Al mismo tiempo detentaba un cierto sentimiento nacionalista, y consideraba a gran parte de sus empresas como argentinas; muchas veces tomaría decisiones con independencia de la opinión de sus socios extranjeros.

Inicios y primeras empresas

Eduardo Casey nació en 1847, viviendo en su juventud entre la Estancia El Durazno, cercana al pueblo de Navarro, y el Colegio de San José de Buenos Aires, donde realizó sus estudios escolares. Sus padres, inmigrantes irlandeses, adquirieron y desarrollaron varias estancias aprovechando el boom lanar de la época. Desde joven Casey se mostró un joven inquieto, buscando siempre nuevos horizontes, actitud que más tarde se trasladaría a su gesta empresarial. Su sobrina nieta, Imelda Casey de Araujo, recordaba la siguiente anécdota:

... cuando Eduardo y Lorenzo eran jóvenes, salían a cabalgar por los campos de Lobos o Navarro, no recuerdo bien; cabalgaban campo afuera, sin alambrados todavía, y Eduardo se extasiaba con la lejanía y le decía a su

hermano: –¡Vamos a aquella laguna..! Y galopaban hasta allí y le decía: – ¡Vamos hacia aquella loma! Y después: –¡Vamos hacia aquellos chañares! Y así. Y Lorenzo le decía: –¡Volvamos, Eduardo, que es la hora de comer y a mamá no le gusta que lleguemos tarde!! Pero no había caso, galopaba y galopaba, lejos, lejos... y mirando la llanura inmensa, quedaba como extasiado mientras repetía: –Mira estos campos, este verde, mirá Lorenzo, no se termina nunca!! (Landaburu, 2001).

Casey pronto comenzó a destacar por sus actividades empresariales. Se dedicó inicialmente a la cría de caballos, actividad que lo entusiasmó toda su vida, llegando más tarde a ser el primer Vicepresidente del Jockey Club. En 1873 fundó una empresa consignataria de productos agropecuarios que operó en los Mercados de Once y Constitución, y que funcionó hasta 1890. La consignataria fue su centro de operaciones económicas y financieras. Aparte de la gestión de transacciones agropecuarias sería receptora de fondos que le confiaban integrantes de la comunidad irlandesa, y que Casey invertiría en sus emprendimientos (Landaburu, 1995; Sáenz Quesada, 1980).

Sus primeros grandes aciertos se inician a principios de la década de 1880, ambos consecuencia de las tierras disponibles luego de la remoción de los indígenas que fueron expulsados de vastos territorios pampeanos. En 1880 Casey adquiere dos concesiones por un total de 430.000 hectáreas en el Sur de la Provincia de Santa Fe, en lo que después serían las localidades de Venado Tuerto y Maggiolo. En la primera establecería una original colonia ganadera, que contrastaba con las colonias agrícolas existentes. Las tierras fueron rematadas en parcelas de varias dimensiones entre 1881 y 1883, siendo entregadas y financiadas a un número importante de colonos, en su mayor parte de origen irlandés. El resultado fue la generación en tierras de frontera de una buena cantidad de propietarios de estancias de tamaño medio. Para Casey fue un excelente negocio, ya que había pagado por las tierras unos 5 pesos oro por hectárea, vendiéndolas a 25 pesos. Ello le implicó una ganancia enorme en la operación. La principal ciudad creada en ese territorio, Venado Tuerto, reconoce a Eduardo Casey como su fundador, quien es recordado en su plaza principal por una escultura.

Un año después, en 1881, Casey adquiere una nueva concesión en los territorios nacionales ubicados en Trenel, en la actual Provincia de la Pampa, por 340.000 hectáreas. Para su gestión crea la South American Land Company (SALCO), a la que asocia como accionistas a varios estancieros anglo-argentinos. La empresa parece haber contado con un patrimonio de unos 500.000 pesos fuertes. Puede estimarse que buena parte de esta suma –en acciones– le correspondió a Eduardo Casey por las tierras que aportó (por unos \$350.000). Seguramente Casey hizo una buena diferencia (quizá del 100%) entre el valor que pagó por la superficie y su valor contable. El objetivo era desarrollar en SALCO un esquema de colonización, pero las tierras tuvieron la dificultad de su lejanía de vías ferroviarias (que no llegaron al lugar hasta 1904), lo que desalentó el asentamiento de colonos. Aparentemente Casey se fue distanciando de la empresa y posiblemente se desprendió de sus acciones hacia 1885, dado que estaba canalizando sus energías en proyectos de mayor dimensión (Miguez, 1985).

En 1882 Casey obtiene una concesión adicional de 300.000 hectáreas al sur de la provincia de Buenos Aires, con la obligación de poblarla con 50.000 equinos, desarrollar colonias agrícolas y constituir una empresa con un patrimonio de cuatro millones de pesos. La Sociedad Anónima Curumalal, de la que Casey fue Presidente y dueño del 93% de sus acciones, establecería en la concesión dos enormes estancias. La más importante fue La Curumalal, que sería denominada en la época la “Reina de las Estancias”. Allí se emplearían para 1888, 500 trabajadores, albergando para 1890 43.000 vacunos y casi 200.000 ovinos. Toda la operación implicó para Casey un nuevo aumento muy importante en su patrimonio, ya que sólo había pagado por la superficie unos 75.000 pesos (*Poverty Bay Herald*, 2/1907, p. 2). Las tierras fueron dotadas de infraestructura y ganado mediante un crédito obtenido en 1885 del Banco Hipotecario de la Provincia de Buenos Aires por 1,6 millones pesos (Landaburu, 1995:38). En el aumento del valor de La Sociedad Anónima Curumalal fue estratégico el hecho de que Casey lograra que el Ferrocarril del Sur tendiera en la concesión sus vías, estableciendo allí cuatro estaciones. En 1888 Casey tomó un préstamo de la Baring Brothers, una entidad financiera británica con mucha presencia en

América Latina, por dos millones y medio de pesos. Con los fondos canceló ventajosamente la deuda con el Banco Hipotecario,¹ además de obtener nuevos fondos que utilizó en sus emprendimientos en el Uruguay. Casey establecería en esas tierras las colonias agrícolas de Coronel Suárez (entonces Sauce Corto) con inmigrantes galeses y ruso-alemanes, Pigüé, con inmigrantes franceses, y Arroyo Corto con inmigrantes italianos. Algunos de los pueblos resultantes, como Coronel Suárez, Pigüé y San José, reconocen a Casey como su fundador e incorporan monumentos y esculturas en sus plazas principales en su memoria.

En 1887 Casey iniciaba la creación de un nodo logístico y de infraestructura de tal dimensión, que fue denominado por sus contemporáneos “su locura” (*The Standard*, 24/7/1906, p. 8). El Mercado Central de Frutos de Barracas al Sur (hoy Avellaneda) buscaba integrar a gran escala funciones de intercambio, financieras, de depósito y de transporte, principalmente de cueros, lanas y granos. El proyecto seguramente se definió cuando en 1884 Casey fue designado miembro del directorio del Ferrocarril Oeste. En el directorio indudablemente se trató en múltiples ocasiones el plan del Ferrocarril de establecer la Estación Marítima en el Riachuelo, para el cual se había adquirido un terreno apropiado. Al ser dejada de lado la iniciativa, debido a los proyectos de privatización de la empresa, Casey compró el terreno para concretarla personalmente. Para ello constituyó la Sociedad Anónima Mercado Central de Frutos, integrada por un importante número de accionistas locales, lo que haría que la institución se destacara por ser de “capitales argentinos” (ADMCF, 21/8/1891). Casey canjeó por acciones el permiso legal obtenido personalmente para el proyecto y el terreno que había adquirido del Ferrocarril Oeste, con una fuerte ganancia en la operación. Del total de las acciones suscriptas inicialmente, Casey, junto con Tomás Duggan, poseían alrededor de un tercio. El Mercado obtuvo 1.500.000 pesos a través de la emisión de debentures en Londres y unos 400.000 pesos endeudándose localmente. Los aportes de accionistas y los préstamos obtenidos generaron un activo real de unos 4.350.000 pesos. Casey encomendó al ingeniero alemán Fernando Moog la construcción del gigantesco edificio, con muelle y playa ferroviaria, que quedó terminado entre 1889 y 1890. El edificio con-

taba con tres pisos (cada uno de cuatro metros de altura), con un total de 126.370 metros cuadrados cubiertos divididos en nueve enormes galpones con calles internas recorridas por trenes y carros en los que operaban 78 guinchos hidráulicos, motorizados por un complejo sistema de bombas cuya energía era generada por cuatro enormes acumuladores. Su capacidad era de 240.000 toneladas métricas, por lo cual fue considerado la construcción más grande del mundo de este tipo. El complejo estaba conectado con red ferroviaria, lo que permitía el fácil y directo acceso de los productos agropecuarios. Por otra parte, su muelle de 500 metros de extensión sobre el Riachuelo permitía el acceso directo de productos que llegaban por vía fluvial. Luego de unos años con muchas dificultades, para 1896 se hace patente el éxito total del proyecto: en ese año el Mercado tiene que cerrar temporalmente varias veces el ingreso de productos a sus galpones por ver superada su capacidad. Esta situación sería frecuente en el futuro: en 1899, por ejemplo, debió cerrar tres veces el ingreso de bienes. El Mercado funcionó hasta 1964, y el edificio fue demolido en 1967 (Newland, 2012).

Los emprendimientos uruguayos y la caída

Al tiempo que iniciaba el proyecto del Mercado Central de Frutos en 1887 Casey cometió el mayor error en su carrera empresarial, al embarcarse en dos enormes emprendimientos en el Uruguay. Indudablemente fue convencido por el aventurero y financista Emilio Reus, que varias veces en su carrera, tanto en España como en la Argentina y Uruguay, generaría y perdería fortunas especulando en la Bolsa. Luego de quebrar en Buenos Aires, donde había llegado en 1885, Reus se trasladó a principios de 1887 a Montevideo para recomenzar sus actividades económico-especulativas. Desde allí logra convencer a Casey y a un grupo de inversores nucleados en un “Sindicato Argentino” para que presentaran al gobierno uruguayo un proyecto de desarrollo de un Banco Nacional, propuesta que tuvo éxito (Visca, 1963). El banco se constituyó como una entidad financiera con facultades de emisión de billetes, otorgamiento de préstamos hipotecarios, manejo

de cuentas corrientes y facultad para realizar operaciones en la bolsa o con títulos. Por otra parte funcionó como banco del Estado, manejando sus empréstitos y necesidades de financiamiento, y recibiendo los ingresos impositivos. Para capitalizar a la entidad el sindicato debió reunir 10 millones de pesos. Casey obtuvo fondos para efectuar su aporte mediante el primer préstamo que recibió de Baring Brothers (sobre la hipoteca de Curumalal), a lo que adicionó alrededor de medio millón de pesos del Banco de la Provincia de Buenos Aires, un millón de pesos del Banco Inglés y del Río de La Plata, 300.000 pesos del Banco Nacional (de Argentina) y múltiples aportes de miembros de la comunidad irlandesa, de otros individuos y de establecimientos financieros (AHBPBA, 1906). La inversión inicial de Casey en Uruguay puede estimarse en unos 6 o 7 millones de pesos, un monto posiblemente equivalente a su patrimonio.

El Banco Nacional, cuyo gerente fue Emilio Reus, tuvo un enorme éxito inicial, logrando ampliar su capital a 22 millones de pesos, mediante una suscripción pública de acciones. Al principio le fue permitido emitir billetes por el valor de su capital accionario, pero en 1889 se le autorizó a duplicar esa cifra, hasta por un total de 24 millones de pesos. La entidad inició una rápida y frenética expansión otorgando créditos para todo tipo de iniciativas, incluyendo múltiples operaciones especulativas. Por otra parte, administró un empréstito de 20 millones de pesos obtenido por el Gobierno del Uruguay de la Baring Brothers, con el objeto de efectuar obras públicas y reorganizar su deuda. Muy pronto Reus, por su comportamiento temerario, se enfrentó con el directorio del Banco, que lo obligó a dimitir de su puesto en Julio de 1888, en medio de una primera crisis de la Bolsa de Montevideo. En ese momento fue reemplazado por un miembro del Sindicato Argentino, Domingo Arrayagaray. El éxito del Banco dependía de la credibilidad de la institución, caso contrario se podía producir una corrida en que los tenedores de billetes exigieran su conversión a oro, que de ser masiva no podría ser satisfecha. Por otra parte, al haber prestado buena parte de sus fondos para operaciones en la bolsa, cualquier caída general de las cotizaciones afectaba dramáticamente al Banco, al caer el valor del patrimonio de sus deudores.

Reus había creado, con Casey como el mayor accionista (y con la participación de Tomás Duggan, Melitón Panelo y Guillermo Bertram), una gran empresa que administraba emprendimientos y otorgaba préstamos hipotecarios, la Compañía Nacional de Crédito y Obras Públicas. La misma tuvo un capital inicial de 20 millones de pesos, luego ampliado por suscripción pública a 55 millones de pesos. La entidad se dedicó a financiar innumerables proyectos, el más conocido la construcción de un conjunto de viviendas populares (el “Barrio Reus”) en Montevideo. También aquí Reus cometió anomalías, que lo obligaron a renunciar a la Presidencia de la empresa a principios de 1889, cargo que tuvo que ser asumido por Casey mismo. La situación general lo forzó a trasladarse y residir en Montevideo para intentar encauzar a las dos entidades, además de supervisar muchos otros emprendimientos en los que estaba participando, como ferrocarriles, empresas de tranvías, frigoríficos y proyectos de colonización. En 1889, debido a que el público comenzaba a perder la confianza en las entidades, es que Casey debió tomar una segunda hipoteca sobre Curumalal con la Baring Brothers por otros dos millones y medio de pesos. Asimismo obtuvo fondos adicionales mediante la venta de sus activos. Ente ellos su paquete accionario del Mercado Central de Frutos, que entregó a bajo precio a Belisario Hueyo (Delpech, 1944:136). Finalmente logró en esos meses que el Banco de la Provincia de Buenos Aires (del cual había llegado a ser Vicepresidente 2º en 1887) le concediera créditos por giros al Banco Nacional por 1.350.000 pesos, monto del cual serían garantes personales Casey y Tomás Duggan. Estos fondos se obtuvieron en un momento de iliquidez en Buenos Aires, y sólo gracias al aval y apoyo directo del Presidente Juárez Celman (Gandara, 1894:47-8).

En Montevideo Casey se dedicó frenéticamente a sostener los valores de las acciones de la Compañía, que habían caído al 30% de su precio nominal y durante un tiempo logró que aumentaran por sobre su valor de emisión. Al mismo tiempo Domingo Arrayagaray, que respondía a Casey, utilizó recursos del Banco Nacional para sostener el valor de sus acciones en la bolsa (*The Southern Cross*, 12/9/1890). Cuando finalmente explotó la crisis en Julio de 1890 el Banco Nacional no pudo hacer frente a la

solicitud de conversión a oro de sus billetes y el Directorio fue obligado a renunciar, y la entidad a cerrar en la práctica. Al mismo tiempo caía la Compañía, al volverse insolventes sus deudores. Los activos de Casey, en buena parte en acciones de las dos empresas, desaparecieron al caer su precio, mientras que sus pasivos mantenían su valor. Casey pasaría la mayor parte de 1890 y 1891 intentando salvar al Banco Nacional mediante la obtención de nuevos créditos gestionados en Europa, pero sus intentos no tuvieron éxito. El Banco fue cerrado por el gobierno uruguayo oficialmente en diciembre de 1891.

Las pérdidas totales sufridas por Casey (posiblemente en forma conjunta con Tomás Duggan) por las operaciones del Uruguay fueron, según un testimonio de la época, de 37 millones de pesos, lo que engulló todo su patrimonio, los préstamos bancarios que había asumido y los fondos personales que le habían encomendado invertir miembros de la comunidad irlandesa (Costa, 1929:122). Sólo por dinero que le adelantó a título personal el Banco Nacional adeudaba 4.500.000 de pesos (Acevedo, 1892:136). Su activo más importante, el paquete accionario de la Sociedad Anónima Curumalal, pasó en 1890 a manos de la Baring Brothers, al dejar de pagarse el servicio de su deuda. Ese mismo año su consignataria fue transferida a sus acreedores. El Sindicato Argentino de Montevideo perdería, además del Banco Nacional, sus otras inversiones, como La Compañía de Tramways, que debió ser entregada a la Baring Brothers. El Banco Inglés y del Río de la Plata, uno de sus mayores acreedores, quebraría en 1891, en cierta medida por la falta de pago de Casey.

En la búsqueda de fondos para cubrir sus pasivos Casey solicitó a su familia que vendiera una enorme estancia –El Pelado– situada en el partido de Colón, con más de 25.000 hectáreas (quizás como adelanto de herencia), pero como había predicho su hermano Lorenzo, ni esa suma fue suficiente para cubrir lo adeudado (Landaburu, 1995:27, y testimonio de Alberto Casey). En 1888 Casey había comprado un terreno en la Avenida Alvear, sobre el que construyó un lujoso palacete (denominado Residencia Casey, actualmente la Casa Nacional de la Cultura), de dos pisos con 30 habitaciones. En 1892 el edificio fue vendido a solicitud del Banco de la Provin-

cia de Buenos Aires, ya que era garantía de un préstamo por 150.000 pesos (AHBPBA, 1906). Incluso los muebles fueron rematados en subasta pública, y uno de sus hermanos, Guillermo, los compraría para que los pudiera seguir usando. Casey tuvo que vivir con su familia en adelante en casas alquiladas, la última de ellas muy humilde si se juzga por el terreno en que estaba asentada, en Avenida Belgrano 1385 (*The Standard*, 13/2/1906). También a instancias del Banco de la Provincia, le fue decretada la inhabilitación general de bienes en 1896 por los préstamos en que era garante, lo que implicaba que no pudiera poseer bienes y propiedades (Costa, op. cit.:123; AHBPBA, 1893). Su situación de deudor moroso lo perseguiría en el tiempo: en 1901, por ejemplo, las utilidades que recibió por ser miembro fundador del Mercado Central de Frutos, fueron embargadas y depositadas en una cuenta del Banco Nación, para ser entregadas a sus acreedores (ADMCF, 11/8/1901). En 1905 la Compañía de Mandatos y Préstamos detecta que Casey todavía poseía algunos terrenos en la Provincia de Santa Fe y exige su venta para cubrir fondos que le adeudaba (AHBPBA, 1906). Finalmente, poco antes de su muerte, el Banco de la Provincia solicitó la renovación de la inhabilitación general de bienes, ya que estaba por vencerse (AHBPBA, 1906). Un efecto de su situación general de morosidad e insolvencia fue que dejó de intervenir en política, ser consultado en temas relevantes y de participar en iniciativas y reuniones sociales. Incluso ya no es registrado como socio en dos entidades cercanas a sus intereses, como el Jockey Club y la Sociedad Rural.² Indudablemente para muchos de sus acreedores su presencia no sería grata en estas instituciones.³

Sus últimos proyectos empresariales

No es sencillo reconstruir la vida empresarial de Casey luego de su quiebra. En gran medida ello se debió a que, al no poder aparecer al frente o como titular de emprendimientos, su acción fue en gran medida anónima, sólo pudiendo actuar a través de terceras personas. Esta situación contribuyó a que Casey apareciera como un hombre inactivo y vencido por las circunstancias.

Sin embargo, nuevas fuentes documentales y el hallazgo de información antes no detectada, permiten concluir que, dentro de su nueva realidad, Casey continuó de manera plena dedicando sus energías y talentos al diseño de nuevos negocios. Ya para 1893, emerge organizando la Compañía de Abasto de Carne en Buenos Aires, que instaló cámaras frigoríficas para permitir que las reces faenadas llegaran en buen estado a las carnicerías (Landaburu, 1995:191). En esa misma época aparece ubicado en un escritorio, ocupado en la exportación de ganado vivo por el puerto de Buenos Aires, una actividad que ya había desempeñado en su antigua consignataria (Alemán, 2005). Desde 1900 Casey parece haber operado a través de su yerno Julián Duggan (esposo de su hija Ángela), quien aunque no tenía dotes empresariales, pudo actuar eficazmente guiado por su suegro. El territorio donde Casey decidió realizar sus mayores emprendimientos en sus últimos años fue el de Barracas al Sur (hoy Avellaneda), una zona con gran crecimiento de actividad industrial, comercial y portuaria, zona que conocía muy bien por haber instalado en su epicentro el Mercado Central de Frutos.

La posibilidad de exportación de ganado vivo siempre había interesado a Casey y en 1879 había concretado el primer envío argentino de ganado ovino vivo a Europa. Para 1899 surge como inspirador y gestor de un nuevo gran proyecto relacionado con esta cuestión, que aunque no tendría las dimensiones de sus emprendimientos anteriores, no dejaba de ser sorprendente. Se trató de la creación del Mercado de Ganado de Barracas, inaugurado en octubre de 1900, sólo superado mundialmente en su tamaño por el Mercado de Hacienda de Chicago. La institución sería receptora y lugar de venta del ganado vivo para la exportación, en especial a Gran Bretaña. Para el proyecto Casey reunió empresarios locales que hicieron que la empresa fuera definida como “argentina”, con un aporte de capital de 150 mil pesos. Entre los accionistas destaca Julian Duggan (*The Southern Cross*, 31/8/1900, p. 12). La superficie ocupada por el mercado era de 300 mil metros cuadrados, de los cuales 100 mil metros contenían enormes galpones que cubrían corrales, donde el ganado vacuno y ovino era cuidado, lavado y alimentado hasta su embarque y donde asimismo se concretaban las ventas. Su capacidad era de 40 mil lanares y mil quinientos vacunos (*Caras y Caretas*, 1/9/1900;

Bilbao, 1902:332). Este proyecto no tuvo mayor éxito, ya que unos meses antes de su inauguración, a fines de abril de 1900, Gran Bretaña prohibió, por la aparición de la aftosa, la importación de animales vivos desde la Argentina y Uruguay. Aunque la importación se volvió a autorizar en 1903, casi de inmediato y por un rebrote de la enfermedad animal, se renovó la prohibición, que se tornaría permanente. El Mercado siguió funcionando, pero no con la intensidad para la que fue concebido y sin triunfar ante la competencia que le hizo el Mercado de Hacienda de Liniers, también de reciente fundación, para los animales destinados al abasto. Una década más tarde se establecería en el predio central del Mercado la sede del Racing Club de Avellaneda, donde permanece hasta el presente.

Al mismo tiempo Casey se dedicó a detectar inversiones inmobiliarias rentables en Barracas al Sur. En julio de 1900 Julián Duggan adquiere un terreno de 41.000 metros cuadrados vecino al Mercado Central de Frutos y con un frente sobre el Riachuelo de 500 metros, por 402.000 pesos (*The Southern Cross*, 20/7/1900, p. 9). El terreno estaba dividido en dos secciones; entre ellas se encontraba la Compañía Molinera Anglo-Argentina. La suma pagada era elevada, pero debe destacarse que al estar sobre el Riachuelo aumentaba su valor por poder edificarse muelles sobre la rivera. Un tiempo después, el 18 de junio de 1902, se crea el Sindicato Argentino, un grupo empresario indudablemente inspirado por Casey, con el objeto de crear un nuevo frigorífico que tendría como característica principal el no ser controlado por capitalistas británicos exclusivamente y ofrecer mejores precios a los ganaderos por sus animales (*Monitor de Sociedades Anónimas*, 1903:205). Es a este nuevo frigorífico, denominado “La Blanca”, al que Casey, a través de Julián Duggan, vendió 30.000 metros cuadrados del total adquirido (con 270 metros de costa sobre el Riachuelo), por una suma de 500.000 pesos, logrando así una fuerte diferencia con la transacción (*Review of the River Plate*, 7/6/1902, p. 1165; *Álbum*, II:181). El Frigorífico contaba con inversores variados y fue presidido por el político y estanciero Benito Villanueva. Destacan, como inversores iniciales con el 15% de las acciones Julián Duggan (junto con su padre) y con el 12,4% Guillermo Casey (hermano de Eduardo) (*Review of the River Plate*, 4/5/1923, p. 1072). Julian

Duggan, supervisado por Casey, tendría un rol importante en la empresa, y para 1906 aparecía como el Secretario del Directorio (*Boletín Oficial de la Bolsa de Comercio*, 22/4/1907, p. 338).

El Frigorífico “La Blanca” se inauguró el 7 de mayo de 1903 con un capital, ampliado por una suscripción pública, de 1.500.000 pesos, y con una capacidad para alojar a 7.000 vacunos y 70.000 ovinos. Para 1904 exportaba el 15% de la carne vacuna y el 11,5% de la carne ovina argentina (Hanson, 1938:151). Desde su muelle propio embarcaba carne congelada y enfriada directamente para su exportación o en lanchas para el consumo interno (Richelet, 1912:49). El Frigorífico continuó funcionando hasta su clausura en 1963, siendo demolido pocos años después.

Eduardo Casey se dedicó a partir de 1904 a realizar gestiones para la instalación de una nueva línea ferroviaria de trocha angosta que conectaría al Puente Alsina, sobre el Riachuelo, y la localidad de Carhué. Sin duda ideó el proyecto poco después de que una ley de la Provincia de Buenos Aires permitiera construir vías de trocha angosta de bajo costo en su territorio. Para el emprendimiento Casey se asoció con Enrique Lavalle, quien fue el que obtuvo la concesión original (Casey no podía ser beneficiario por su situación legal). Al mismo tiempo gestionó préstamos en Londres para su financiamiento y convenció a inversores británicos de constituir la empresa, a la que eventualmente traspasaría la concesión. Aunque el ferrocarril era de tamaño reducido, la inversión requerida era importante en términos comparativos, de unos 18 millones de pesos (*The Argentine Year Book*, 1909:225). Aparte de determinar la traza y de la organización general, uno de los temas que ocupó a Casey fue lograr conectar la nueva línea, finalmente denominada Midland, al Mercado Central de Frutos, punto terminal ideal para muchas de sus cargas. Para estas gestiones Casey se reunió con el Directorio del Mercado en enero de 1905, empresa que apoyó con entusiasmo el ingreso de un nuevo cliente ferroviario y con el cual firmó un acuerdo meses después (ADMCF, 25/1/1905;3/3/1905). La conexión tenía la dificultad de que el Mercado estaba diseñando para trocha ancha y los vagones de trocha angosta no podían ingresar directamente, requiriendo un galpón de transferencia. Dado que el Mercado no tenía espacio donde

construirlo Casey le propuso adquirir el terreno contiguo de unos 10.000 metros cuadrados y con más de 200 metros de costa sobre el Riachuelo (ADMCF, 4/7/1906). Ese terreno era la parte de la propiedad que había adquirido Julián Duggan en 1900. Es decir, Casey hizo dos negocios al mismo tiempo, el primero realizando las gestiones para establecer el ferrocarril, el segundo efectuando una transacción inmobiliaria. Sus esfuerzos por la instalación del ferrocarril, incluyendo gestiones financieras en Londres, fueron exitosos y poco tiempo después recibía de los inversores británicos el pago de una enorme comisión de 500.000 pesos, suma que Casey destinó a pagar a sus acreedores de la comunidad irlandesa (Costa, op. cit.:123). Tiempo después del fallecimiento del empresario, el ferrocarril decidió nombrar “Eduardo Casey” a una de las estaciones de su recorrido. Hoy denominado General Manuel Belgrano, el ferrocarril sigue funcionando entre Puente Alsina y la estación Aldo Bonzi. Los otros negocios iniciados por Casey, no fueron truncados por su muerte y tendrían un resultado ulterior exitoso. La sección del terreno por la que Julián Duggan había pagado una suma proporcional de 100.000 pesos, fue vendida por 220.000 pesos (ADMCF, 20/6/1909). Por otra parte, en 1907 el Frigorífico “La Blanca” fue cedido a capitales norteamericanos. En su venta los primitivos inversores, que incluyeron a Julián Duggan y Guillermo Casey, ganaron 200.000 pesos sobre el capital invertido de 400.000 pesos (Richelet, op. cit.:49).

Al tiempo de su muerte, en julio de 1906, Casey estaba preparando un nuevo emprendimiento de desarrollo de viviendas obreras (*The Southern Cross*, 27/7/1906, p. 15), seguramente también en Avellaneda. La enorme cantidad de establecimientos de todo tipo instalados en la zona, como frigoríficos, barracas, depósitos, comercios, industrias (metalúrgicas, textiles, curtiembres, de producción de fósforos, jabones, velas y bebidas) estaba generando una nueva clase media obrera que demandaba mejores viviendas propias. Posiblemente el proyecto de Casey estaba inspirado en el Barrio Reus de Montevideo, en un esquema en que buscaría no sólo financiar viviendas (como ya era común en la época), sino también construirlas.

La muerte de Eduardo Casey simboliza bien su carácter empresarial infatigable. El lunes 23 de Julio de 1906 a las 10:30 de la mañana estaba

caminando sobre las vías del Ferrocarril Oeste frente al Mercado Central de Frutos. Poco antes el Ferrocarril Midland había iniciado las obras de tendido de sus líneas férreas, y estaba terminando de establecer, a través de Casey, el recorrido de las vías hacia el Mercado y los terrenos donde instalaría galpones y conexión de trochas (ADMCF, 18/7/1906). Casey, como indica la tradición oral, estaba caminando con planos en las manos, indudablemente ultimando los detalles sobre el diseño del desvío de las vías desde el terraplén ferroviario principal hacia los galpones y la posterior conexión con el Mercado. La cuestión no era simple dado el entramado de vías existentes en el lugar. Existían distintas opciones de ingreso y Casey debía determinar cuál era la óptima (ADMCF, 31/10/1906). Debe notarse que el Ferrocarril Midland se había comprometido a entregar planos detallados del nuevo tendido para su aprobación antes del inicio de su construcción, que se esperaba fuera inminente (ADMCF, 3/3/1905). Por ello puede conjeturarse a Casey concentrado en los planos, sobre un terreno que era indirectamente propio, sin percibir que se estaba acercando una locomotora, y sin escucharla por las otras máquinas circulando en la vecindad al mismo tiempo. O bien puede imaginarse a Casey, con los planos en las manos, sufriendo un ataque cardíaco y cayendo sobre las vías al tiempo que se acercaba una locomotora que lo embistió, matándolo en el acto.⁴

Hasta el final de su vida, el ánimo emprendedor de Eduardo Casey seguía vivo en realizaciones y proyectos; un espíritu y vitalidad que lo había acompañado durante toda su vida y que no se había detenido luego de su quiebra en 1890. Como diría *The Standard*, en su peor momento de caída había perdido todo, menos la esperanza, y su grave situación no le impidió iniciar nuevos caminos (*The Standard*, 30/7/1906). Con la crisis indudablemente se había deteriorado su posición y reconocimiento social, pero aún seguía rodeado de innumerables amigos y familiares que lo acompañaron en sus últimos negocios. Lo que es seguro, como lo remarcó la nota necrológica de *La Prensa*, es que su vida “larga y prolífica” lo había situado “a la cabeza de una falange de hombres de iniciativa y de trabajo”, hombres que transformaron la economía argentina (*La Prensa*, 24/7/1906, p. 8).

NOTAS

- 1 Ya que pudo adquirir personalmente las cédulas a un valor menor al de emisión, además de que la moneda nacional en que se había tomado el crédito había devaluado respecto del peso oro. Ello le permitió saldar la deuda al valor contable, pero a un costo muy inferior.
- 2 La nomina de los socios del Jockey Club se publicaba anualmente en el *Libro de Oro. Guía de Familias*. Los socios de la Sociedad Rural aparecen listados en los *Anales de la Sociedad Rural*.
- 3 Por ejemplo Pedro Luro, uno de los socios fundadores del Jockey Club, fue el representante de la Compañía de Mandatos y Préstamos que accionó judicialmente sobre las propiedades de Casey en Santa Fe.
- 4 Otra hipótesis es que su muerte se trató de un suicidio. Sobre el tema ver Newland (2012^a).

REFERENCIAS

- AHBPBA (Archivo Histórico del Banco de la Provincia de Buenos Aires), 1893, “Eduardo Casey al Presidente del Banco Provincia”, Solicitudes de Crédito, 015-2-13-28.
- AHBPBA, 1906, “Arturo Richieri al Sr. Juez de Comercio”, 015-1-Casey, Eduardo.
- Actas del Directorio del Mercado Central de Frutos (1891-1916).
- Acevedo, Eduardo, 1892, “Las crisis comerciales en la República Oriental”, *Anales de la Universidad*, Año II, tomo II, pp. 127-159.
- Álbum Argentino. *Libro de Estudio de la Provincia de Buenos Aires*, 1913, Buenos Aires, 2 vol.
- Alemán, Bernardo, 2005, *Camperadas*, Capítulo “Los arrees en la literatura”, en http://argentinahistorica.com.ar/intro_libros.php?tema=15&doc=67&cap=219
- Bilbao, Manuel, 1902, *Buenos Aires*, Buenos Aires.
- Costa, Julio, 1929, *Hojas de mi Diario. Daguerrotipos*, Buenos Aires.
- Delpech, Emilio, 1944, *Una Vida en la gran Argentina*, Buenos Aires.
- Diario de Sesiones de la Primera Asamblea de Católicos Argentinos*, 1885, Buenos Aires, 1885.
- Gándara, Alfredo, 1894, *Varios informes del Abogado Consultor del Banco de la Provincia de Buenos Aires*, Buenos Aires.
- Hanson, Simon Gabriel, 1938, *Argentine Meat and the British Market: Chapters in the History of the Argentine Meat Industry*, Sanford.

- Landaburu, Roberto, 1995, *Irlandeses. Eduardo Casey, vida y obra*, Venado Tuerto.
- Landaburu, Roberto, 2006, *Irlandeses en la Pampa Gringa: curas y ovejeros*, Buenos Aires.
- Landaburu, Roberto, 2001, “La personalidad de Eduardo Casey”, *Revista Lote. Mensuario de Cultura*, N° 50, en <http://www.fernandopeirone.com.ar/Lote/nro050/personalidad.htm>
- Míguez, Eduardo José, 1985, *Las Tierras de los ingleses en la Argentina 1870-1914*, Buenos Aires: Editorial de Belgrano.
- Newland, Carlos, 2012, “Mercado Mammoth: infraestructura y comercio agropecuario en Buenos Aires (1887-1916)”, *Revista de Instituciones, Ideas y Mercados*, 56, Mayo, pp. 109-130.
- Newland, Carlos, 2012a, “Investigación en torno a los últimos emprendimientos y el supuesto suicidio de Eduardo Casey”, *Investigaciones y Ensayos*, n° 61.
- Sáenz Quesada, María, 1980, “Eduardo Casey”, en Gustavo Ferrari y Ezequiel Gallo (comp.), *Argentina del Ochenta al Centenario*, Buenos Aires, Sudamericana, pp. 541-553.
- Richelet, Juan E., 1912, *Descripción de los frigoríficos y saladeros argentinos: nómina de los productos elaborados y los métodos empleados en cada uno*, Buenos Aires: Min. de Agricultura, Dir. de Ganadería.
- The Argentine Yearbook*, 1909, Buenos Aires: J. Grant & Son.
- Vica, Carlos, 1963, *Emilio Reus y su Época*, Montevideo.