

Prácticas, vínculos e intercambios: comerciantes y clientes en el sur de la provincia de Buenos Aires, Argentina 1922-1955¹

Practices, connections and exchanges: Merchants and customers in the south of the
Buenos Aires province, Argentina, 1922-1955

Valeria Palavecino²

valepalavecino@yahoo.com.ar

Resumen. En este trabajo abordaremos la relación existente entre comerciantes rurales y sus clientes, a partir de la contabilidad de un almacén de campaña. Consideraremos ciertas características de la clientela de la empresa, como quiénes eran los clientes que concurrían diariamente al almacén, cuál era su condición socio-ocupacional, que vínculos extracomerciales los unían, etc. Mostraremos como se dieron esos lazos comerciales y que factores fueron centrales en la relación (económica) cliente-comerciante

Palabras clave: comerciantes, clientes, relaciones personales.

Abstract. This paper discusses the relationship between merchants and their rural customers on the basis of the accounting documents of a countryside grocery store. It considers certain characteristics of the business' customers, such as who were the customers who came to the store on a daily basis, what was their social-occupational status, what non-commercial connections they had, etc. It shows how these connections occurred and what factors played a central role in the (economic) customer-merchant relationship.

Key words: businesspeople, customers, personal relationships.

¹ Una primera versión de este trabajo fue presentada en las VI Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales, Buenos Aires 11, 12 y 13 de noviembre de 2009.

² Universidad Nacional de la Provincia de Buenos Aires/CONICET.

Introducción

Desde fines del siglo XIX, la puesta en producción de buena parte de la región pampeana hizo posible que la Argentina se convirtiera en abastecedora de cereales y carnes a nivel mundial. La expansión de la frontera que comenzó a darse desde mediados del siglo XIX implicó la incorporación de nuevas tierras al proceso productivo, que fue acompañado por la llegada de una importante masa de inmigrantes europeos y el tendido de una extensa red ferroviaria, lo que configuró un nuevo paisaje en la pampa (Barsky y Gelman, 2001).

La producción y comercialización de bienes primarios involucró a distintos actores sociales, y entre ellos cabe destacar a los productores agropecuarios y a los comerciantes rurales. Estos grupos recibieron especial atención por parte de la historiografía local, en especial después de los años treinta, en el marco de las crisis económicas cíclicas por la que atravesó la Argentina en las décadas siguientes. A partir de ella se fue configurando una visión pesimista del agro pampeano, en la cual se cuestionaba la estructura de producción pampeana basada en la gran propiedad y en el régimen de arrendamiento. En este contexto, la relación entre estos dos actores, es decir, comerciantes y productores rurales (en especial agrícolas), fue analizada por una parte de la denominada historiografía “clásica”, entre los que se destacaron Ortiz (1964), Scobie (1968) o Joseph Tulchin (1978). Estos autores (con diferencias en sus enfoques) consideraron que el sistema comercial y financiero argentino conformaba una trama que sumergía a los agricultores en una situación desesperada y sin salida. Los vicios del sistema se fundarían en el acceso diferencial al crédito, ya que los pequeños productores no tenían otra alternativa -ante la inexistencia del crédito oficial- que recurrir al crédito que les ofrecía el almacenero local. En general, estos análisis dejaban de lado la racionalidad económica propia de los almacenes y de sus empresarios,³ y visualizan al conjunto de los productores rurales como víctimas de estas formas de vinculación comercial y crediticia.

Unas décadas después, y en el marco de la renovación historiográfica de los años 90, volvió a ser analizada la relación crediticia entre comerciantes y productores rurales. Para el caso de la provincia de La Pampa, Ma-

luendres (1993, 1995) analizó la relación entre los arrendatarios y las casas comerciales, buscando rebatir algunas de las imágenes acerca de la relación entre ambos antes planteada, por ejemplo, por Tulchin (1978). Maluendres sostiene que si bien no se puede negar la situación de “subordinación” del agricultor, a quien no sólo se le fiaba durante todo el año sino que además, muchas veces, se le financiaban distintas tareas del proceso productivo ante la escasa difusión de los créditos rurales, tampoco se puede concluir que la posición del comerciante fuera tan sólida como habitualmente se supone. En lo que respecta a la cuestión de los sobrepagos, altos intereses y comercialización del cereal, marca que no hay elementos suficientes que permitan ratificar o desechar el supuesto sobrepago de las mercaderías compradas por el productor. En cuanto a la venta de la cosecha, el productor elegía el momento de hacerlo, haciendo la venta “razonable”. Todos estos elementos llevan a Maluendres a sostener que los males del productor cerealero no se deben a las prácticas usureras de los comerciantes rurales sino a que, en esta zona (debido a las condiciones climáticas y de suelo), era (y es) muy común que una cosecha fracasase o diera bajos rindes, lo cual hacía que, en ciertas ocasiones, el productor no lograra cubrir los gastos de la producción y de su mantenimiento (Maluendres, 1995, p. 195-199).

Para el mismo espacio y durante las primeras tres décadas del siglo XX, Andrea Lluch, a partir del análisis de la contabilidad de una casa de comercio,⁴ discute las prácticas comerciales y la relación entre el comerciante y sus clientes. En lo que respecta puntualmente a la clientela, de su análisis se desprende que la empresa comercial llevaba a cabo una “política de racionamiento” que apuntaba a controlar el otorgamiento de crédito. La principal herramienta ideada por la empresa fue clasificar su cartera de clientes en base a la capacidad de pago de estos. Ella contemplaba tres tipos de clientes: buenos, regulares y sin crédito. A su vez, sostiene que los comerciantes consideraban los “antecedentes crediticios del cliente” como así también distintos aspectos que condicionaban el accionar del mismo, en especial en lo que respecta a las condiciones del mercado y a los factores climáticos que incidían en la producción agropecuaria. Además resultaba importante en esta clasificación “el concepto de cada persona (nombre)”, en la cual jugaba un rol central la “fidelidad, antigüedad y hábitos” del cliente, siendo estos elementos una “trama

³ Véase para esta cuestión, entre otros, Maluendres (1993); Lluch (2004); Palavecino (2006, 2009).

⁴ Las casas de comercio, almacenes de ramos generales o los almacenes de campaña (como lo llamaban sus contemporáneos) son emprendimientos comerciales que se caracterizaban por “la amplia variedad de artículos para la venta (por su habilidad para satisfacer las demandas de la población rural como consumidores y productores). En segundo lugar, las áreas de operación eran las comunidades rurales. Tercero, y en forma paralela a su actividad comercial, funcionaban como centros de servicios. Por último, los distinguía el otorgamiento de crédito. Crédito entendido en un sentido amplio, como la compra de bienes, dinero o servicios en el presente basado en el compromiso de devolverlo en el futuro” (Lluch, 2004, p. 11). Por otro lado, si pensamos a los almacenes de ramos generales como empresas, opción que consideramos válida, debemos tener en cuenta que un elemento central de su definición, el “producir”, se transforma en la capacidad que tenían de brindar variados servicios para satisfacer las necesidades de los habitantes de su entorno (Palavecino, 2009, p. 31).

invisible -y no cuantificable- que sustentaba la habilitación”, y que en última instancia hacen referencia a la confianza de la que goza el cliente (Lluch, 2004, p. 368).

Por otro lado, la relación entre los productores rurales y el crédito dispensado por el comerciante ha sido abordada por Juan Palacios para el caso particular del partido de Coronel Dorrego (Provincia de Buenos Aires) en el período 1890-1945, a partir del análisis de expedientes judiciales. Según éste, para el agricultor medio el comerciante rural representaba “la viva imagen polifacética del mercado: mercado de artículos de consumo, de insumos agrícolas y de crédito durante el año; el almacenero era también el mercado del trigo, que no llegaba al agricultor sino a través de la costosa mediación de estos comerciantes, que compensaban los altos riesgos de operar en este mercado con el bajo precio que pagaban por el cereal. Era esta la cara más visible del costo de este crédito informal” (Palacios, 2004, p. 86). También destaca Palacios que muchos productores (no solo agrícolas) se vieron fuertemente vinculados a los comerciantes a través de contratos de arrendamiento, ya que estos solían arrendar generosas extensiones de tierras con el solo objeto de subarrendarlos. Las condiciones de estos contratos solían ser muy provechosas para los comerciantes pero para los productores implicaba un costo “muy alto en términos de las libertades para organizar la producción, ya que los contratos que firmaban eran muy cuidadosamente pautados”. Esos contratos dan la posibilidad de “apreciar la múltiple dependencia de los chacareros pampeanos con los comerciantes rurales” (Palacios, 2004, p. 87). Estos elementos permiten observar que los hallazgos de Palacios no se alejan demasiado de una visión que coloca al productor agropecuario en una relación de subordinación con respecto al comerciante rural a partir de múltiples situaciones.

Así, el crédito ha sido el elemento central que ha marcado y definido el análisis de la relación entre comerciantes y productores. Las nuevas investigaciones en distintas medidas han matizado claramente el rol opresivo del comerciante rural sobre su clientela como así también han remarcado que los comerciantes de campaña no buscaban endeudar a sus clientelas, por el contrario, llevaban a cabo un control estricto sobre que se fiaba, los montos y la duración de la deuda. También, en algunos casos, el crédito podía ser una estrategia más para atraer clientes, la cual podía invertirse rápidamente si la situación lo requería (Palavecino, 2009).

Siguiendo esta misma línea de análisis, pretendemos mostrar que la posibilidad de acceder al crédito en el medio rural no solo estuvo mediada por una relación estrictamente comercial con una clara unidireccionalidad, en la cual el comerciante buscaba obtener una ganancia muchas veces exorbitante, y el cliente era “víctima” de esa racionalidad de mercado. A nuestro entender las relaciones crediticias entabladas en estos espacios comerciales estaban mediadas también por relaciones personales que lograban trascender lo estrictamente comercial (la relación oferta-demanda), y que condicionaban el otorgamiento del crédito. Ahondar en este aspecto del crédito rural permitirá observar otra dimensión que hace posible comprender el funcionamiento del fiado, aquella que da cuenta de lazos extracomerciales, de carácter parental, amical o vecinal, y que permiten reconocer situaciones y prácticas intermedias que conviven con las relaciones propias del mercado, y que en definitiva lo constituyen y marcan sus particularidades (Aymard, 1994).⁵

Para ello abordaremos esta problemática a partir de los libros de un almacén de ramos generales. Esta empresa propiedad de la familia Vulcano se instaló en una comunidad rural del Partido de Tandil (Prov. Buenos Aires, Argentina). Nuestra mirada considerará parte de la cartera de clientes de la empresa que contó con la posibilidad de abrir una cuenta corriente a lo largo del período 1922-1955, es decir, los clientes que tuvieron acceso al crédito. Consideraremos una parte de la clientela, porque para nuestro análisis resulta fundamental conocer la condición socio-ocupacional del cliente como así también los vínculos que unían a estos actores.

La cartera de clientes desde un punto de vista socio-ocupacional

El muestreo que realizamos para definir la composición de la cartera de clientes de la firma Vulcano se acerca a lo que comúnmente se asocia con un “muestreo teórico”: consideramos fundamental para nuestros objetivos saber “quién era” y “cuál era” la condición socio-ocupacional del titular de la cuenta. Después de cruzar la base de datos original constituida por 1.447 clientes con diversas fuentes,⁶ dicha operación redujo nuestra muestra original a 567 cuentas-clientes,⁷ siendo, en definitiva, las fuentes las que recortaron nuestro universo de análisis.⁸ En este sentido, solo pudimos identificar 567 clientes según su condición socio-ocupacional (véase Cuadro 1).

⁵ Véase para esta cuestión, entre otros Levi (1990).

⁶ Véase Fuentes Primarias.

⁷ Se ha utilizado dicha denominación para hacer referencia a las cuentas corrientes de la empresa porque resulta recurrente en las denominaciones de estas la participación de más de un cliente, como así también múltiples combinaciones.

⁸ “[...] El muestreo teórico, a diferencia de los muestreos probabilísticos, va reconfigurando la muestra a medida que avanza el proceso de análisis [...]” (Balsa, 2006, p. 22).

Cuadro 1. Clientela de la casa de comercio Vulcano según situación socio-ocupacional (1922-1955).
Chart 1. Clients of Vulcano trading house according to socio-occupational situation (1922-1955).

Tipo de Clientes	Cantidad
Productores Agropecuarios	263
Trabajadores Rurales	197
Comerciantes	46
Servicios	31
Administración del Estado	23
Instituciones	7
Total	567

Fuente: Elaboración propia a partir de diversas fuentes (véase Fuentes Primarias).

Pudimos observar que la clientela del almacén estaba mayoritariamente compuesta por productores agropecuarios (263), a estos les seguían en importancia numérica los trabajadores rurales (197). Esto se corresponde directamente con el ámbito donde estaba emplazado el comercio objeto de análisis. Los restantes clientes alcanzan una representación muy similar tanto en lo que corresponde a comerciantes (46), servicios (31), o a la administración pública (23). En lo que respecta a las instituciones, estas son las de mayor importancia de la localidad y alcanzan un total de 7. En función de los interrogantes que nos hemos planteados en este trabajo focalizaremos nuestra atención en los productores agropecuarios.

Las fuentes utilizadas nos permitieron, en el caso particular de los productores agropecuarios, hacer distinciones al interior de esta gran categoría. Así, podemos observar que bajo el rótulo de “productores agropecuarios” se ocultaría una diversidad de situaciones que no pueden obviarse: 120 productores agrícolas, 53 productores ganaderos, 90 productores mixtos. Además, cada una de estas categorías puede a su vez ser subdivididas.

En el caso de los productores agrícolas distinguimos entre los que producían cereales como trigo, avena y lino, y los que se especializaron en la producción de papa. Entre los productores ganaderos encontramos, por un lado, a los productores lecheros e invernadores/cabañeros y, por otro lado, a un grupo del cual no hemos podido establecer su especialización y al que hemos denominado genéricamente “productores ganaderos”. El sector numéricamente

más relevante está compuesto por 33 productores lecheros, situación que no resulta nada extraña, ya que en la zona funcionaban distintas fábricas orientadas al procesamiento de la leche. Respecto de lo invernadores/cabañeros, su situación se condice con la presencia de cabañas ovinas y bovinas en la zona.⁹ En cuanto a los productores mixtos, estos se dedicaban a la producción de bienes primarios, tanto de origen agrícola como ganadero, resultando múltiples las combinaciones de sus actividades.

De esta forma, el corpus documental con el que contamos nos permitió caracterizar la clientela del almacén a partir de los bienes primarios producidos por estos. Aunque resulta importante remarcar que este tipo de fuentes nos posibilitó, además, analizar la clientela en función de su relación con el acceso a la tierra. Desde esta otra perspectiva, fue posible identificar 74 cuentas-clientes de propietarios y arrendatarios que forman parte de ese conjunto de 263 cuentas-clientes de productores agrícolas antes presentadas. Esta muestra se compone de 35 propietarios y 39 arrendatarios.

Entre los propietarios encontramos a reconocidas familias propietarias de grandes extensiones de tierras que rodeaban el casco urbano de Gardey. Junto a estos propietarios, encontramos otros que poseen menos de 300 hectáreas e incluso hasta 50 hectáreas, como los casos de Juan Mauhaurat,¹⁰ Francisco Miglione,¹¹ Manuel Márquez,¹² Escolástico Ariscuren,¹³ Luis Vulcano,¹⁴ entre otros. Varios de estos se encuentran en la sección chacras, que se ubica inmediatamente después de la planta urbana.

⁹ “Las Horquetas” de Indalecio Mendiberry; “La Rosaura” de Copes Hnos.; “La Catalina” de Luis Erracarret; “San Martín” de Oroquieta Hnos.

¹⁰ En 1915, compró a Emilio Gardey 267 hectáreas y 35 áreas (FIDV).

¹¹ En 1932, compró a Santiago Peyret y Juan Gardey una fracción de campo de 300 hectáreas y 18 áreas (FIDV).

¹² En 1918, compró a Pablo Guglieri tres chacras de 43 hectáreas cada una (FIDV).

¹³ En 1918, compró a Pablo Guglieri 296 hectáreas y 2 áreas (FIDV).

¹⁴ En 1932, compró a Pablo Guglieri 50 hectáreas (FIDV).

En cuanto a los arrendatarios, es un grupo heterogéneo, que en su mayoría arrendaban parcelas en las grandes estancias antes mencionadas. Las extensiones de estos arrendamientos eran muy variadas. Unos de los casos más relevantes es el de Luis Vulcano, quien era propietario y a su vez arrendaba 850 hectáreas, en cercanías de su chacra. Este, además, las subarrendaba en fracciones que iban de 2 a 100 hectáreas. Sus arrendatarios fueron, en su mayoría, clientes del almacén.

A continuación consideraremos cómo estos distintos grupos que acabamos de delimitar se relacionaban con el almacén a partir del crédito.

El crédito comercial y la condición de propiedad de la tierra de la clientela

Los propietarios

Las cuentas corrientes de este grupo (35 propietarios) fueron sumamente estables en el tiempo, inclusive con un tercio de cuentas por encima de los seis años de permanencia como cliente de la firma. Además, en este grupo se encuentran tres cuentas que funcionaron por más de 13 años: la de Sara Castaño (15 años), la de Sara Gómez de Figueroa¹⁵ (16 años) y la de Juan Mauhaurat (13 años). En algunos casos, estas cuentas corrientes registraron movimientos durante todo el año; otras, en cambio, permanecieron abiertas desde diciembre a marzo, es decir, cuando una porción importante de los propietarios ausentitas se trasladaban con sus familias a pasar sus vacaciones al campo. Veamos algunos ejemplos.

La cuenta corriente de Sara Castaño (APFV, CC¹⁶ Sara Castaño, 1922-1928; 1931-1938) nos muestra que la relación comerciante-cliente no sólo se limitaba a la compra-venta de mercaderías e insumos, sino que también jugó un rol importante la utilización de la caja. Puede observarse que desde la casa de comercio se le ofrecía a esta clienta servicios como el pago por su orden a terceros: “[...] le mando el cheque de \$185 m/n; le mando \$13 m/n más, que le agradeceré se los pague a Victorio, el verdulero”.¹⁷ Este es uno de los tantos “favores” que la firma Vulcano realizó a esta clienta, cuyo requerimiento era formulado explícitamente por la propia propietaria en la correspondencia que mantenía con los Vulcano. También, desde el comercio se

efectuaban donaciones a instituciones de la comunidad, que se debitaban luego de la cuenta del cliente. Asimismo, se resolvieron también otros negocios de “doña” Sara. El contrato de arrendamiento de Juan Sierras es una expresión de ello; en este caso, Vulcano ofició de intermediario para acordar el precio y la cantidad de hectáreas que se arrendarían,¹⁸ y, de esta forma, los pagos se cancelaban en el comercio. En cuanto a la forma de pago de su cuenta, Sara Castaño lo hizo tanto en efectivo como en cheques. Aunque en algunas ocasiones la cuenta se saldó contra deudas que la firma Vulcano contrajo con ella: por ejemplo, por la compra de caballos o de un *sulky*. De esta manera, los negocios tenían un carácter bidireccional, y el crédito una importancia central para su mantenimiento. En buena medida, esto fue posible porque, a diferencia de otros propietarios, Sara Castaño pasaba buena parte del año viviendo en su estancia. Esto propiciaba un contacto fluido, y las visitas al comercio eran frecuentes, lo permitió que naciera una amistad con la familia Vulcano, que excedía la mera relación comercial.

Otra reconocida familia de propietarios de la zona, los Figueroa, eran clientes de la firma Vulcano: Sara G. de Figueroa, sus hijos, su nieto y sus yernos.¹⁹ La cuenta de Sara G. de Figueroa permaneció abierta por 16 años, registrando actividad durante casi todo el año a lo largo de todo el período (APFV, CC Sara Gómez de Figueroa, 1924-1929; 1931-1934; 1937-1942). Las mercaderías concentraban todo su crédito, y estaba ausente el uso de la caja. En cuanto a la forma de pago, cancelaba la cuenta con dinero en efectivo o cheques, realizando varios pagos anuales (de tres a nueve entregas).

De todos los miembros de la familia Figueroa, Juan Adolfo fue el que mantuvo la relación más estrecha con la familia Vulcano. Quizás esto explique que en su cuenta corriente sean continuas las anotaciones sobre “ronda de copas” y almuerzos que involucraban a varios parroquianos. Entre ellos no sólo se intercambiaban bienes y servicios, sino que compartían espacios de discusión política (en torno al “Comité Radical de la Ciudad de Tandil” y más tarde en el “Comité del Partido Peronista”), de trabajo comunitario (“Sociedad de Fomento Pro Escuela N° 19”) y recreativo (“Comisión Directiva Cuadro Filantrópico Unión y Arte”). En este caso, crédito y sociabilidad iban de la mano, en particular si consideramos al almacén como un espacio donde se entablaban nuevas relaciones y se afianzaban otras, todas atravesadas por múltiples cuestiones: económicas, sociales y políticas.

¹⁵ Esta cuenta fue cerrada cuando ésta fallece a mediados de 1940 (*Nueva Era*, 30 de noviembre de 1947).

¹⁶ CC: Conta corriente.

¹⁷ APFV, *Correspondencia entre Sara Castaño y José Vulcano*, Buenos Aires, 17 de abril de 1937.

¹⁸ APFV, *Correspondencia entre Sara Castaño y José Vulcano*, Buenos Aires, 19 de mayo de 1936; 21 de mayo de 1936; 1 de junio y 22 de junio de 1936.

¹⁹ La familia Figueroa estaba ligada a la familia Gómez, que poseía grandes extensiones de tierras en la región desde mediados del siglo XIX y eran partícipes activos de la política regional. Varios miembros de la familia Figueroa también incursionaron en la política tandilense en la primera mitad del siglo XX.

Juan Mauhaurat (APFV, CC Juan Mauhaurat, 1924-1929; 1931-1934; 1937-1939) era un propietario de menos de 500 hectáreas. En su cuenta corriente también podemos observar que el crédito fue otorgado para bienes excepcionales, a los cuales no tenían acceso todos los clientes en las mismas condiciones. Por ejemplo, el combustible, producto que para el caso de los productores propietarios era colocado en una cuenta particular, por fuera de las mercaderías y los restantes insumos agropecuarios. Aparece también el pago a terceros, donde la cancelación de la cuenta se realizaba, muchas veces, contra depósitos de arrendatarios. Asimismo, debemos tener en cuenta que las relaciones que este individuo entabló con los hermanos Vulcano fueron más allá del plano comercial (compartían el espacio de la “Comisión de Caminos”), y probablemente esto jugó un rol importante en las concesiones que acompañaban al crédito.

En términos generales, los propietarios de tierras tuvieron una estabilidad significativa como clientes de la casa comercial, como así también una regularidad más dilatada en los pagos que efectuaban. La mercadería y los combustibles eran los rubros más relevantes del fiado, aunque no faltaron otros rubros menos tradicionales (gastos en sociabilidad, etc.). Como sujetos crediticios, poseían una alta calificación por su condición de propietarios, aunque esto no supuso un uso de la caja de forma constante. En muchos casos, la relación cliente-almacenero fue más allá de una cuestión meramente comercial, sobrepasando el ámbito empresarial y afianzando desde otros planos (político, social) las relaciones comerciales.

Los arrendatarios

Para el caso de los arrendatarios, debemos partir de la observación de que existen pocos casos identificados como tales. Se observa que una parte importante de los miembros de este grupo (55%) permanecieron vinculados entre uno y tres años al comercio, lo que probablemente dependía de la duración de sus contratos de arrendamiento.²⁰ El restante 45% pertenece a clientes que se relacionaron con la firma por más de tres años, lo que nos estaría indicando, o bien que un grupo importante de arrendatarios permaneció por largos períodos en la parcela arrendada, o que cambiaban de ubicación pero siempre dentro del radio de influencia del almacén, lo

que habría permitido al comerciante alcanzar un mayor conocimiento del cliente. Las cuentas de los arrendatarios registran un variado conjunto de mercaderías e insumos, aunque entre ellos no se encontraban los combustibles, que, a diferencia de los propietarios, probablemente debía ser adquirido de contado.

Un caso particular de arrendatarios eran aquellos que eran clientes de la casa comercial Vulcano y, a la vez, arrendatarios del hermano mayor de los propios Vulcano. Este tuvo bajo contrato de subarrendamiento en el período a al menos 55 productores, de los cuales 22 fueron clientes del almacén. Entre ellos encontramos 13 arrendatarios que se dedicaban sólo a la ganadería, en tanto los restantes optaron por combinar ganadería y agricultura. La ganadería se orientaba fundamentalmente a la producción de leche, y la agricultura se concentraba en la producción de papa. En lo que respecta a la tierra arrendada, variaba entre 3 a 69 hectáreas.

Estos arrendatarios utilizaron su crédito sólo para la compra de alimentos. El uso de la caja le fue permitido solamente a uno, Felipe Camarata, productor lechero y agrícola, aunque éste había realizado un depósito en efectivo previo al retiro del mismo. Esta situación puede relacionarse con dos cuestiones: la primera, la producción de leche permitía al productor hacerse de dinero en efectivo rápidamente (la fábrica pagaba al mes la entrega de la leche) y el productor podía desviar dinero a la producción agrícola (que necesitaba inyecciones periódicas), dándose así una situación óptima de complementariedad entre actividades, evitando el endeudamiento con la casa comercial. La segunda, relacionada a la capacidad crediticia de los arrendatarios, es decir que implicaba un riesgo entregar mercaderías y adelantos de dinero a arrendatarios que poseían extensiones limitadas de tierras, y por tanto producciones también restringidas. Además, en este subgrupo tan particular, jugó un rol importante la mala relación entre Luis Vulcano y sus arrendatarios, que muchas veces terminó en los ámbitos judiciales,²¹ situación que debe haber tenido alguna influencia en la forma en que estos eran percibidos y considerados en la casa comercial.

Por otro lado, encontramos otros arrendatarios, como Juan Sierras, cuya permanencia excedió la media del grupo, siendo cliente de la firma desde 1927 hasta finales de 1943.²² Utilizó el crédito que le otorgaba la casa de comercio para retirar tanto mercaderías como efectivo. Accedió al crédito en momentos en que pocos

²⁰ Para ahondar sobre este el tema del arrendamiento rural y los diversos debates en torno a este sistema, véase, entre otros, Palacios (1992, 2004); Maluendres (1993); Reguera (1993); Zeberio (1993); Balsa (1995, 2006); Blanco (1995, 2007).

²¹ Fue denunciado varias veces a la Dirección de Políticas Agrarias por no ajustarse a las leyes de arrendamiento. APFV, *Correspondencia entre Luciano Alchurrón y Luis Vulcano*, Buenos Aires, 20 de abril de 1944 y 2 de junio de 1944; *Correspondencia entre la Dirección de Políticas Agrarias y Luis Vulcano*, Buenos Aires, 15 y 28 de junio de 1944, 7 de julio de 1944, 5-11-12 y 15 de agosto de 1944; *Correspondencia entre Cesar Alchurrón y Luis Vulcano*, Buenos Aires, 20 de junio de 1944, 20 de agosto de 1944; 25 y 26 de septiembre de 1944 y 2 de octubre de 1944.

²² En 1936 firma contrato de arrendamiento con Sara Reynoso de Castaño.

clientes gozaban de tal beneficio, debido a las condiciones por las que atravesaba la economía nacional y, en particular, la empresa familiar Vulcano (1928-1935). En todo momento utilizó la caja y esto implicó, la mayoría de las veces, montos más altos que los correspondientes a las mercaderías. Los montos retirados en efectivo fueron utilizados para cubrir gastos que ocasionaba la mano de obra empleada en la chacra. Estos elementos nos muestran que la relación comercial entre este arrendatario y la firma Vulcano presenta diferencias importantes con respecto al otro grupo de arrendatarios ya analizado. Un conocimiento más profundo del cliente, que podría tener que ver con el tiempo de residencia en la comunidad, o su identificación como un “buen cliente”, síntesis esta de respetabilidad en los contratos comerciales establecidos, habilitaban operatorias que de otra manera resultaban imposibles de concretar, siendo la “llave” que permitía al cliente acceder a la caja como fuente de financiamiento.

En otros casos, los vínculos con la sociedad comercial se cimentaban en lazos familiares, que permitían el acceso a un crédito más amplio y sin restricciones, como el caso de Ramón Zubiri y Antonio Lasa, suegros de José y de Francisco Vulcano; asimismo, el propio Luis Vulcano y Pedro Picot, cuñado de José Vulcano.

Los productores agropecuarios

Los agricultores de cereales y papa

En la zona de influencia de la estación Gardey, la producción de cereales y tubérculos para el mercado fue una de las actividades más importantes y características. Veamos ahora que define la relación entre estos productores y los comerciantes.

Los productores cerealeros

Entre los agricultores de cereales, podemos destacar a José Márquez, quien abrió en 1924 una cuenta corriente (APFV, CC Manuel Márquez, 1923-1930) y, en su primer año como cliente, sólo retiró a “cuenta” mercaderías. Para 1925, incorporó la utilización de la caja, la cual al cabo del año representó \$100 m/n. Al año siguiente, su compra en mercaderías fue de \$165,75 m/n, en tanto que el monto en efectivo fue de \$974,75 m/n. A medida que los años pasaban, el monto en efectivo retirado de la casa comercial se iba incrementando, como el valor de compra en insumos. Si bien no se especificó el destino del dinero retirado, los débitos de efectivo los realizaba fundamentalmente en los meses de diciembre a marzo (meses de cosecha). Se observó también un aumento en los retiros

de efectivo durante los meses de julio y agosto (época de arada y siembra), lo que nos permite suponer que el uso de la caja estaba destinado a cubrir fundamentalmente gastos relacionados con el proceso productivo. La forma de pago que utilizó para cancelar la cuenta corriente combinó la entrega de efectivo con cheques (solo en una ocasión entregó parte de su producción agrícola).

Este uso prioritario de parte del crédito para las labores agrícolas es posible observarlo en otros productores cerealeros. En 1926, la sociedad Salvador Aparicio e Hijos abrió una cuenta corriente. Parte del crédito lo utilizaron para comprar mercadería, y otra al uso de la caja. Una fracción de este dinero fue retirado en montos que iban de \$5 m/n a \$40 por distintos miembros de la familia; otra fue utilizada para pagar trabajos realizados para la sociedad. La parte restante la dedicaron a pagar la trilla de 146 bolsas de trigo que habían realizado terceros en sus campos (APFV, CC Salvador Aparicio e Hijos, 1926-1929). José Olazabal fue cliente de la firma Vulcano desde mediados de 1931 (APFV, CC José Olazabal, 1931-1934; 1937-1942). Hasta 1937 sólo retiró mercaderías fiadas, recién al año siguiente se observa el uso de la caja y la compra de insumos. En su caso, este retiro de dinero se hizo en los meses de arada y siembra (julio y agosto). Además de esta cuenta corriente, Olazabal poseía otra reservada sólo para combustible, que no funcionaba todo el año sino que se activaba durante los meses de junio, julio y agosto, para reabrirse en los meses de diciembre y enero. En general, estas cuentas poseen una marcada estacionalidad, lo que nos indica que el objetivo de las mismas era cubrir necesidades que surgían a medida que avanzaba el ciclo del cereal, y que sólo se fiaba para esos fines concretos. Además, la cancelación era, por lo general, en efectivo. Varios miembros de la familia Vulcano dedicados a la agricultura también hicieron uso del fiado. Entre ellos, Luis Vulcano, la sociedad Magavo y Pugliese (APFV, CC Magavo y Pugliese, 1922-1926) (Victorino) y la sociedad Victorino Pugliese y Francisco Vulcano. Todos ellos gozaron de amplias ventajas en cuanto al crédito. Luis Vulcano (APFV, CC Luis Vulcano, 1924-1929; 1931-1934; 1937-1942) no sólo compró mercaderías e insumos, sino que también hizo uso de la caja para realizar pagos a terceros en épocas de actividad agrícola.

Por último, un conjunto significativo de agricultores contaron con cuentas corrientes destinadas sólo a retirar mercaderías. Si comparamos estos productores agrícolas con los mencionados más arriba, esta limitación en el acceso al crédito estaría dada, a nuestro entender, por la calificación como sujeto crediticio que el cliente recibe por parte del comerciante, en la cual intervienen cuestiones como cumplimiento en los pagos, el estado de su producción, la escala de la misma (pequeña,

mediana, etc.), sin olvidar las condiciones coyunturales de la economía. Además, deberíamos considerar el peso de las relaciones personales, cuestión central al momento de decidir qué fiar y qué no. De esta forma, la situación descripta nos muestra que lejos estaba la firma Vulcano de buscar el endeudamiento desmedido de su clientela, para mantenerla sujeta a su cartera de clientes. En general, a los cambios coyunturales (en especial de índole económico), debemos sumarles una racionalidad que buscaba sostener el crédito en momentos particulares de los ciclos agrícolas, aunque manteniendo limitados estos beneficios a aquellos clientes que merecían una confianza que, aunque podía exceder el plano meramente comercial, era probadamente solvente frente a las crisis regulares que esos ciclos productivos presentaban.

Los productores paperos

Miguel Hangourras era uno de los productores de papas más importantes de la localidad, además de un reconocido comerciante/acopiador en la ciudad de Tandil. También se dedicó a la siembra de cereales porque, según el mismo lo declaraba, consideraba que era la forma más adecuada de evitar la quiebra y disminuir los riesgos en la agricultura papera (*Nueva Era*, 27 de mayo de 1944 y 22 de diciembre de 1949). Este productor contó con la posibilidad de retirar de la casa de comercio no sólo mercaderías, sino también insumos y efectivo (APFV, CC Miguel Hangourras, 1922-1929). Las operaciones en la cuenta comenzaban tímidamente en el mes de enero, y se intensificaban de febrero a junio, cuando se terminaba de levantar el tubérculo.

Tomemos como ejemplo las operaciones que se realizaron durante el año 1923, para observar cómo se distribuía el crédito. En mercaderías consumió \$ 5.206,12 m/n (\$280 corresponden a facturas de carnicerías de la localidad), en insumos tan sólo \$ 43,83 m/n (azadas y canastos), en órdenes de pago y vales \$ 3.744,9 m/n y en fletes 870 \$ m/n. Pocos clientes de la firma dispusieron del volumen fiado a Hangourras. El destino de las mercaderías era alimentar las cuadrillas de peones, tanto durante la siembra como la cosecha. El uso de la caja estuvo orientado a cubrir gastos relacionados al empleo de la mano de obra durante la recolección del tubérculo, con vales y órdenes de pago que oscilaban entre \$ 10 a \$ 100 m/n, y que cubrían los salarios de los peones. En lo que respecta a la forma de pago, la mayoría de las veces fue en efectivo. Es importante remarcar que nunca debió hacer un depósito previo para comenzar a operar.

Eleuterio Jiménez fue otro papero importante, que se dedicaba al acopio de papa en Tandil (APFV, CC Eleuterio Jiménez, 1922-1926; 1931-1934). En el ejercicio comercial de 1925, Jiménez compró \$1.119,75 m/n en mercaderías, y el uso de la caja arrojó la suma de \$1.292,4 m/n, que fue retirada en forma de cheques, efectivo o vales. Los montos retirados van desde \$ 100 m/n a \$1.000 m/n, y estos exceden claramente el pago a un peón por trabajos realizados en la chacra, lo que nos indicaría que desde el almacén se realizaban las liquidaciones a más de un productor por la compra de su cosecha (aunque también existe la posibilidad de que esos pagos correspondieran a contratos de medianería que Jiménez tenía con terceros). En lo que respecta al número de los pagos, Jiménez realizó 23 pagos anuales, además de realizar un depósito inicial cuando se habilitó la cuenta. En estos pagos se utilizaron efectivo, cheques, letras de cambio y bolsas de papa.

Hubo productores que contaron con las mismas ventajas de las que gozaban Hangourras y Jiménez, aunque las escalas de las operaciones fueron menores. Veamos algunos ejemplos. Carmelo Oliveto abre su cuenta corriente en 1926 (APFV, CC Carmelo Oliveto, 1924-1929; Órdenes de pago, 1926-1929), y durante todo el año sólo retira mercaderías por un valor de \$260 m/n. Al año siguiente, el monto en mercaderías asciende a \$717 m/n y se le permite utilizar la caja, cuyo monto casi iguala a las mercaderías. Estos retiros estaban destinados, probablemente, al consumo familiar y al sostén de la mano de obra que se encontraba en su chacra. En lo que respecta al uso de la caja, el dinero retirado a partir de órdenes de pago fue empleado fundamentalmente para cancelar jornales de trabajo. José y Santiago Vacarezza fueron clientes de la firma Vulcano entre 1941 y 1954 (APFV, CC José y Santiago Vacarezza, 1939-1949; 1951-1954). Estos clientes utilizaban el fiado en el almacén para retirar mercaderías y sólo recurrieron a la caja para cancelar una deuda por preparación de tierras para la siembra. Vacarezza dejó la recolección del tubérculo en manos de terceros, y en ese caso el encargado de conseguir la mano de obra fue Andrés Vuotto (acopiador de papas), quien le escribe a los Vulcano a favor de uno de los trabajadores que contrata:

*[...] te recomiendo al Sr. Luis Granato que va a sacar papa en lo Vacarezza, y necesito que le des la mercadería que necesitan en comestibles hasta que termine la sacada. Así una vez que termine la sacada les abonare yo el importe que deban y después le arreglare a ellos [...].*²³

De esta forma, la casa comercial se convertía en un intermediador central entre productores y peones. El

²³ APFV, Correspondencia entre Andrés Vuotto y José Vulcano, Tandil, 7 de marzo de 1941.

retiro de mercaderías a cuenta por parte de los propios peones era una operatoria central en la alimentación de las cuadrillas de trabajadores, convirtiendo al comerciante en un eslabón medular del financiamiento de la mano de obra. Aun así, para algunos productores paperos la posibilidad de recurrir a la caja estuvo vedada. Las razones pueden ser varias, aunque entre ellas seguramente jugó un rol central la calificación que recibieron como sujetos crediticios, como así también las relaciones personales que sustentaban las transacciones comerciales.

Creemos que los casos desarrollados hasta aquí nos permiten establecer algunas características particulares sobre este grupo de la clientela, en particular si los comparamos con los agricultores cerealeros. En primer lugar, es importante marcar que como clientes de la firma Vulcano encontramos especialmente a aquellos productores paperos que desempeñaban otras actividades, como comerciantes y/o acopiadores. En el caso particular de Eleuterio Jiménez no sólo participa en “el mercado” como productor, sino que también lo hacía como comerciante/acopiador. Esta situación no se observa para el caso de los productores cerealeros, quienes en general no eran clientes de la envergadura de los “paperos” Hangourras o Jiménez. Aun así, en lo que respecta al uso del fiado, podemos decir que, para un número importante de productores, el fiado permitió acceder a la compra de mercaderías, insumos y al uso de la caja, y que en general utilizaron el crédito para sostener las actividades agrícolas de sembrado y recolección.

Los productores ganaderos

Entre los productores ganaderos encontramos los que se dedicaron a la producción en cabaña (ovina y bovina), siendo a su vez invernadores. Este grupo fue el menos representativo numéricamente en la zona de influencia de la Estación Gardey, siendo los productores de leche y queso quienes los que más peso tuvieron en el total de este grupo de clientes.

En lo que respecta al tiempo que estos clientes permanecieron ligados a la empresa comercial, podemos observar que los mayores porcentajes en más de cinco años (35%), y sólo la cuarta parte tiene cuentas que sólo alcanza el año, situación que nos indica que los productores ganaderos fueron un grupo muy estable dentro de la clientela. Además, estos productores fueron el sector más persistente dentro de la cartera de clientes del almacén, situación que no se observa en ninguno de los grupos anteriormente analizados.

Entre los productores lecheros encontramos dos grupos bien diferenciados. El primero, representado por aquellos que no sólo se identifican como productores

lecheros, sino que también procesaban la materia prima. A este conjunto de productores pertenecen *Elsen y Wester Lta.* (El Pilar), Graciano Gastelecutto, Ravizza y Cía., José Zubigaray y Luis y Magnasco y Cía. Este último, además, concentraba la compra de una porción importante de lo que se producía en tambos aledaños a la Estación Gardey. La escala de producción de estos clientes variaba considerablemente, aunque estaba por encima del resto de tamberos. Estos formaban el segundo grupo de productores, que entregaban la leche a alguna industria para su procesamiento.

En el caso de los grandes productores/manufactureros, es posible observar ciertas regularidades en los movimientos de sus cuentas. En la estancia “El Pilar” funcionaba la fábrica de quesos y caseína *Elsen y Wester Lta.*; su crédito en la casa de comercio Vulcano se distribuyó entre la compra de mercaderías y el pago de servicios a terceros. Cuando ésta enviaba su producción por el ferrocarril, el encargado de realizar el trayecto entre la fábrica y la estación ferroviaria (acarreo, carga y descarga) era la firma Gregorini Hnos., la cual, luego de realizar la tarea encomendada, pasaba por el almacén para que se le pagara el trabajo (APFV, CC Elsen y Wester Lta, 1937-1939). Graciano Gastelecutto fue cliente de la firma Vulcano desde los primeros años hasta, aproximadamente, 1930 (APFV, CC Graciano Gastelecutto, 1924-1929; 1931-1934). El crédito otorgado en la casa de comercio hasta 1926 sólo le permitió comprar mercaderías, a partir de entonces también hizo uso de la caja para saldar deudas con terceros. En cuanto a la forma de pago de la cuenta corriente, Gastelecutto combinó efectivo con cheques y entrega de quesos de su producción. La cantidad de pagos que realizaba iba de uno a tres pagos anuales. José Zubigaray fue cliente durante casi todo el período y, hacia 1951, sus hijos también acceden al crédito en la casa de comercio (APFV, CC José Zubigaray (y José Zubigaray e hijos), 1923-1929; 1933-1942; 1951-1954). Este productor utilizó su crédito para comprar mercaderías, y su pago fue realizado siempre en efectivo. Sin embargo, Zubigaray poseía otra cuenta en el comercio donde se asentaban las ventas de quesos que realizaba a Vulcano, como así también las entregas de leche al almacén que luego eran enviadas por el ferrocarril hacia Tres Arroyos, a un consignatario.

La firma Luis Magnasco y Cía. fue uno de los mayores productores de leche y queso en el partido de Tandil desde la década del '20. Este productor y fabricante de productos lácteos tenía en la zona de Gardey una sucursal de la fábrica “La Tandilera”. En la zona rural había puesto en funcionamiento una serie de tambos ubicados en distintas estancias. Este cliente utilizó el crédito en la casa de comercio para abastecerse de mercaderías, insumos

(entre los que se le permitió comprar combustible),²⁴ y tuvo acceso a la caja. Los pagos de la cuenta corriente se realizaban cada dos o tres meses aproximadamente, efectuándose en dinero en efectivo y en cheques. En lo que respecta a la compra de mercaderías, incluía productos que por su costo convenían a los intereses de Magnasco. En más de una ocasión, ante la consulta de José Vulcano por la disminución en la compra de algún producto, desde “La Tandilera” se respondía “[...] se le dejó de comprar fideos, dado que aquí los conseguimos a razón de \$ 0,28 m/n el kilo, mientras que Uds. nos cobra, según cuenta del mes de septiembre último, a \$ 0.33 m/n el kilo [...]”.²⁵ En otra oportunidad aducían que “[...] según nos informa nuestro Encargado, obedece a que en algunos productos los tenemos aquí, por cuyo motivo atendemos esos artículos de nuestra Sección Almacenes [...]”.²⁶

Esta situación nos marca el control que llevaba sobre estas cuentas corrientes el comerciante, que por los volúmenes que estas empresas movilizaban, cualquier cambio era percibido con preocupación. Además, por la envergadura de sus negocios, estos clientes poseían un margen de maniobra mayor frente al comerciante para “negociar” lo que compraban y cuánto pagaban por ello, lo que hacía que el margen del comerciante fuera más limitado, y probablemente recurriera a precios diferenciados. El uso de la caja estuvo presente a través de los vales, que se utilizaban para cubrir gastos originados en el proceso productivo que se llevaba a cabo en las fábricas.

Un punto aparte merecen los productores lecheros independientes. Estos recibieron un fuerte impulso por parte de las distintas fábricas instaladas en el radio de influencia de la localidad en el período analizado, aunque debemos tener presente que hubo productores que enviaban su producción a empresas que se encontraban incluso fuera del partido. Aquí el almacén de los Vulcano jugaba un rol también importante, como intermediario frente al ferrocarril, que era quien transportaba la leche a localidades vecinas. El crédito también estuvo destinado, en estos casos, para solventar el proceso productivo. Un claro ejemplo es José R. Ciancio (APFV, CC José R. Ciancio, 1928-1930; 1933-1934), a quien se habilitó una cuenta corriente a partir de mayo de 1930. Parte de su crédito lo utilizó en la compra de alimentos, y el resto fue empleado para el pago de una deuda por el valor de \$196 m/n por el arrendamiento de un potrero para pastoreo de animales.

Para estos clientes, la forma de pago de ese crédito estuvo atada, muchas veces, a la relación que mantenían con las grandes empresas lácteas de la zona. Modesto Coto fue cliente de la firma desde 1923 hasta 1945.²⁷ El crédito en la casa de comercio lo utilizó para comprar mercaderías y, recién en 1932, comenzó a utilizar la caja. El efectivo retirado lo empleó para abonar deudas contraídas con terceros. El número de pagos a la casa comercial rondaba los seis pagos anuales, los cuales, seguramente, dependían de la regularidad con que este productor cobraba la leche entregada a una fábrica lechera de Tres Arroyos, ciudad cercana al partido de Tandil. En cuanto a la forma de pago, ésta se realizaba en efectivo y también se descontaba del dinero que remitía la firma de Tres Arroyos por la entrega de la leche, de donde los Vulcanos se descontaban además el flete y la comisión (APFV, CC Modesto Coto, 1923-1929; 1931-1947).

Gogorza y Arrieta era otra firma que se dedicaba a la producción de leche. Estos productores utilizaron la cuenta corriente sólo para la compra de mercaderías. Los movimientos de efectivo se asentaron en otra cuenta llamada “caja”, que estuvo respaldada por pagarés firmados con el banco.²⁸ Este y otros endeudamientos con la casa comercial se realizaban con el convencimiento de que las épocas de parición mejoraban considerablemente la situación financiera de los productores, como expresa claramente Joaquín Gogorza en una carta a José Vulcano:

*[...] el resto de la cuenta, como ahora vienen los meses buenos dentro de poco amortizamos la cuenta completa [...]; [...] como ahora vienen los meses de sacar leche y tenemos parición muy grande y están valorizadas las haciendas vamos a pagar esa cuenta porque ahora cualquier cosa vale dinero.*²⁹

El caso de este productor nos muestra que, en realidad, el uso de la caja necesitaba, muchas veces, del respaldo de una entidad bancaria. Esta situación se relacionaba con la crisis económica que la empresa sufrió a comienzos de la década de 1930, la cual obligó a José Vulcano a tomar otras precauciones ante el otorgamiento de crédito. Aunque también debemos tener en cuenta que la solicitud de la firma de un pagaré podría estar relacionada al tipo de calificación crediticia del cliente.

Por último, existieron otros productores lecheros que también realizaron las compras en el almacén a crédito, aunque no hicieron uso de la caja, ni compraron insumos

²⁴ La cuenta corriente destinada a estos movimientos no se encontraba entre los libros contables del almacén, se puede visualizar a partir de la correspondencia, APFV, *Correspondencia entre Luis Magnasco y Cia. y José Vulcano*, Tandil, 2 de julio de 1932 y 5 de enero de 1944.

²⁵ APFV, *Correspondencia entre Luis Magnasco y Cia. y José Vulcano*, Tandil, 11 de noviembre de 1936.

²⁶ APFV, *Correspondencia entre Luis Magnasco y Cia. y José Vulcano*, Tandil, 11 de mayo de 1937.

²⁷ Las relaciones comerciales se interrumpieron recién en julio de 1945, cuando Coto fallece; *Nueva Era*, 26 de julio de 1945.

²⁸ APFV, *Correspondencia entre Gogorza y Arrieta y José Vulcano*, Gardey, 19 de septiembre de 1939.

²⁹ APFV, *Correspondencia entre Joaquín Gogorza y José Vulcano*, Gardey, 14 de octubre de 1936 y 19 de septiembre de 1939.

a cuenta. El crédito del que disponían les permitió financiar su alimentación y, probablemente, la de sus peones, mientras llegaba el pago de la fábrica.

En resumen, los dos grupos de productores lecheros presentados comparten una característica central: todos necesitaban crédito, más allá de la envergadura de sus explotaciones. El uso de la caja estuvo reservado a los productores que combinaban producción con industrialización; mientras que al otro grupo, seguramente más riesgoso en términos financieros, se le solicitó el respaldo de terceros (tal el caso de las entidades bancarias) para acceder al crédito comercial. Los pequeños productores lecheros pagaban con mayor puntualidad que otros grupos, lo que puede estar relacionada con la regularidad en que la paga llegaba desde la fábrica por la entrega de leche, o porque, en el acuerdo con el comerciante, el plazo del fiado era menor. En lo que respecta a los productores ganaderos que se dedicaban a la cría de hacienda, el crédito en la casa de comercio resultaba fundamental para pagar parte del salario de sus peones, en especial en forma de mercaderías.

Conclusión

Como marcamos al comienzo, los comerciantes fueron analizados según la historiografía más clásica como sujetos carentes de racionalidad económica, a la vez que se presentaban como la única opción que el productor tenía como fuente de crédito, sin poseer margen de maniobra frente a los abusos de los comerciantes. En ese sentido, el endeudamiento se percibía como un mecanismo básico de sujeción de los productores agropecuarios frente al almacenero local.

Esta imagen debe ser relativizada, y en muchos aspectos discutida. En nuestro análisis hemos mostrado como el comerciante no otorgaba crédito a los productores indiscriminadamente, buscando como meta última su endeudamiento. Por el contrario, muchas veces el comerciante seguía de cerca los asientos en la cuenta corriente para evitar un uso desmedido del crédito, en particular contra la adquisición de algunos bienes y servicios fundamentales como los combustibles. En ese sentido, el otorgamiento del crédito no era indiscriminado, y no todos los clientes tenían las mismas ventajas respecto del uso del mismo.

Si bien todos los clientes aquí analizados gozaron de la posibilidad de retirar a cuenta corriente, no todos lo hicieron de la misma forma, ni bajo las mismas condiciones. Ello deja entrever que las relaciones comerciales entabladas entre comerciantes y clientes no resultan de ninguna forma homogéneas y, por el contrario, se encontraban mediadas por múltiples variables. La calificación crediticia que recibían los clientes por parte del comerciante, aun

cuando tenía una cuota importante de subjetividad, se apoyaba en la percepción más o menos cierta de la realidad que circundaba al comercio. La actividad de los clientes, la estabilidad residencial, los lazos parentales, amicales o de vecindad, los cambios en el contexto local, regional y nacional, los lazos de sociabilidad, etc., eran variables fundamentales que permitían un mayor conocimiento de la clientela, y por ende jugaban un rol importante en las condiciones crediticias que se imponían.

Así, siguiendo los planteos de Levi, es posible plantear que las relaciones comerciales que se entablaban en el marco de la empresa comercial, a partir del intercambio de bienes y servicios, estaban atravesadas por una “trama invisible” que trascendía al ámbito de comercialización, pero que en última instancia imprimía sus particularidades modelando el mercado de crédito. A nuestro entender, esta situación se enmarca en la lógica de funcionamiento que caracterizó a los almacenes de ramos generales ubicados en las poblaciones rurales desde fines del siglo XIX, y que los tenía como núcleos centrales de densas redes de relaciones, que los convirtieron en polos dinámicos de la vida social, cultural, política y, sin mucha duda, económica de esos poblados.

En resumen, los casos analizados permiten observar claramente el entretejido de relaciones que se establecen entre el comerciante y sus clientes, mostrando la existencia de una multiplicidad de relaciones (muchas de ellas económicas) que se generaban desde el almacén. Para comprender la lógica crediticia que animaba los lazos comerciales no podemos desconocer esa complejidad de relaciones, que excedían lo estrictamente comercial y se fundaban muchas veces en valores ajenos a la racionalidad económica. Estas últimas cruzaban aquellas percepciones de índole económica imprimiéndoles, en muchos casos, características únicas y ajenas a la lógica estrictamente comercial, pero que nos hablan de cómo se configuraba el mercado del crédito rural en la Argentina de la primera mitad del siglo XX.

Referencias

- AYMARD, M. 1994. Autoconsumo y Mercado: ¿Chayanov, Labrousse o Le Roy Ladurie? In: J.C. GROSSO; J. SILVA RIQUER (comps.), *Mercado e Historia*. México, Instituto Mora, p. 69-98.
- BALSA, J. 1995. La lógica económica de los productores medios: expansión y estancamiento en la agricultura pampeana: El partido de Tres Arroyos. In: M. BJERG; A. REGUERA (comps.), *Problemas de la Historia Agraria: debates y perspectivas de investigación*. Tandil, IEHS, p. 323-352.
- BALSA, J. 2006. *El desvanecimiento del mundo chacarero: transformaciones en la agricultura bonaerense 1937-1988*. Bernal, Universidad Nacional de Quilmes Editorial, 324 p.
- BARSKY, O.; GELMAN, J. 2001. *Historia del Agro Argentino: desde la conquista hasta finales del siglo XX*. Buenos Aires, Mondadori, 460 p.

- BLANCO, M. 1995. Una aproximación al funcionamiento de los arrendatarios rurales en sudeste bonaerense. In: M. BEJRG; A. REGUERA (comps.), *Problemas de la Historia Agraria: debates y perspectivas de investigación*. Tandil, IEHS, p. 297-321.
- BLANCO, M. 2007. *Reforma en el agro pampeano: arrendamiento, propiedad y legislación agraria en la provincia de Buenos Aires 1940-1960*. Bernal, Universidad Nacional de Quilmes Editorial, 350 p.
- LEVI, G. 1990. *La herencia inmaterial: la historia de un exorcista piamontés de siglo XVII*. Nerea, Madrid, 214 p.
- LLUCH, A. 2004. *Comercio y crédito en La Pampa a inicios del siglo XX: un estudio sobre el papel económico de los almacenes de ramos generales*. Tandil, Argentina. Tesis Doctoral. Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires-UNCPBA, 497 p.
- MALUENDRES, S. 1993. De condiciones y posibilidades: los agricultores del sudeste productivo del Territorio Nacional de la Pampa. In: R. MANDRINI; A. REGUERA (comps.), *Huellas en la Tierra: indios, agricultores y hacendados en la pampa bonaerense*. Tandil, IEHS, p. 289-323.
- MALUENDRES, S. 1995. Los agricultores de las márgenes de la región pampeana: mitos y realidades: El caso del territorio Nacional de La Pampa. In: M. BEJRG; A. REGUERA (comps.), *Problemas de la Historia Agraria: nuevos debates y perspectivas de investigación*. Tandil, IEHS, p. 183-209.
- ORTIZ, R. 1964. *Historia económica de la Argentina 1850-1930*. Buenos Aires, Plus Ultra, 2 vols., 715 p.
- PALACIOS, J. M. 1992. Arrendatarios agrícolas en una empresa ganadera: el caso de Cruz de Guerra 1927-1938. *Desarrollo Económico*, 127:381-409. <http://dx.doi.org/10.2307/3467243>
- PALACIOS, J. M. 2004. *La paz del trigo: cultura legal y sociedad local en el desarrollo agropecuario pampeano, 1890-1945*. Buenos Aires, Edhasa, 296 p.
- PALAVECINO, V. 2006. Almacenes de campaña al sur del Salado. Un estudio de caso: Casa de Comercio "El Progreso" de los Hnos. Vulcano (1922-1932). *Revista Mundo Agrario*, 12. Disponible en: <http://www.mundoagrario.unlp.edu.ar/numeros/numero12/atdocument.2006-09-11.1071827500>. Acceso en: 19/08/2011.
- PALAVECINO, V. 2009. *Testigo del significado histórico de un pueblo: la Casa de Comercio Vulcano (Estación Gardey, Tandil, Provincia de Buenos Aires): Familia, empresa y mercado (1880-1955)*. Bernal, Buenos Aires. Tesis de Doctorado. Universidad Nacional de Quilmes-UNQ, 417 p.
- REGUERA, A. 1993. Arrendamientos y formas de acceso a la producción en el sur bonaerense: el caso de una estancia del partido de Necochea, primera mitad del siglo XX. In: R. MANDRINI; A. REGUERA (comps.), *Huellas en la Tierra: indios, agricultores y hacendados en la pampa bonaerense*. Tandil, IEHS, p. 241-274.
- SCOBIE, J. 1968. *Revolución en las Pampas: historia social del trigo argentino*. Buenos Aires, Solar/Hachette, 245 p.
- TULCHIN, J. 1978. El crédito agrario en la Argentina 1910-1926. *Desarrollo Económico*, 71:381-408. <http://dx.doi.org/10.2307/3466344>
- ZEBERIO, B. 1993. La situación de los chacareros arrendatarios en la Pampa Húmeda: una discusión inacabada. In: R. MANDRINI; A. REGUERA (comps.), *Huellas en la Tierra: indios, agricultores y hacendados en la pampa bonaerense*. Tandil, IEHS, p. 209-239.

Fuentes primarias

- ANUARIO EDELBERG. 1923. Guía de propietarios de Campos de la provincia de Buenos Aires, Buenos Aires.
- ARCHIVO PRIVADO DE LA FAMILIA VULCANO (APFV). Libros Contables (1922-1955); Guías de Encomiendas Ferrocarril Sud (1922-1948); Ordenes de Pagos y Vales (1922-1940); Recibos de Pago (1924-1932); Ficha General de Productores Agropecuarios (1947-1948-1949-1950); Contratos de Arrendamiento Luis Vulcano (1944); Correspondencia en general.
- FEREGUTTI, O. 1909. *Primera Guía Rural del Partido de Tandil*. Tandil, Talleres Tipográficos La Provincia.
- FICHERO DE INSCRIPCIÓN DE DOMINIO DE VENDEDORES Y COMPRADORES DEL PARTIDO DE TANDIL (FIDV). 1913-1935.
- GUÍA COMERCIAL DEL FERROCARRIL DEL SUD. 1920-1922-1936, 1937, 1946, 1948, 1949. Buenos Aires, Ferrocarril del Sud.
- GUZMÁN, Y. 1985. *Las Estancias de Tandil*. Buenos Aires, Librerías Sarmiento, Tomo I, 247 p.
- GUZMÁN, Y. 1998. *Las Estancias de Tandil*. Buenos Aires, Librerías Sarmiento, Tomo II, 340 p.
- ZERILLO, J. 1928. *Mi actuación al Frente de la Municipalidad: en representación del Poder Ejecutivo de la provincia de Buenos Aires 19 de agosto de 1927- 30 de abril de 1928*. Tandil, Talleres Gráficos La Minerva, 1928.

Submetido em: 22/06/2010

Aceito em: 14/12/2010

Valeria Palavecino
Universidad Nacional de la Provincia de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Humanas
Campus Universitario
Paraje Arroyo Seco S/N, C.P. B7000GHG
Tandil, Provincia de Buenos Aires, Argentina