

TERCERAS JORNADAS NACIONALES DE HISTORIA SOCIAL
11, 12 y 13 de mayo de 2011
La Falda, Córdoba - Argentina

Mesa 7: Grupos sociales (siglos XIX-XX): prácticas, representaciones, identidades y conflictos

Autor: Benjamín M. Rodríguez

Inserción institucional: Centro de Estudios Históricos-Departamento de Historia-Facultad de Humanidades-Universidad Nacional de Mar del Plata.

Situación de revista: Becario Estudiante Avanzado y Ayudante de segunda alumno.

Dirección particular: rodríguez_benja@hotmail.com

Título:

“Pulperos, habilitados y familias en Buenos Aires a mediados de siglo XIX (1830-1870)”

*“Y caíamos al cantón con los fletes aplastaos,
pero a veces medio aviaos con plumas y algunos cueros,
que áhi no más con el pulpero los teníamos negociaos. (...)”*

*Sólo tenía cuatro frascos y unas barricas vacías,
y a la gente le vendía todo cuanto precisaba:
algunos creían que estaba allí la proveeduría”.*

José Hernández, *Martín Fierro*

La literatura se ha encargado de pintarnos a los pulperos como ávidos de lucro, ventajeros, hábiles comerciantes que “estafaban” a sus clientes y a la pulpería como un rancho poco surtido puesto que los intereses principales del pulpero tenían que ver con la venta y acopio de cueros. La imagen de Hernández, en consonancia con la visión sarmientina de un desierto donde los gauchos son quienes por conocimiento del terreno mejor se desenvuelven, nos trasluce una sociedad arcaica, dicotómica, y poco compleja. La historiografía por su parte también ha acompañado, en algunos casos, esta visión de una sociedad de corte tradicional. Los trabajos clásicos de Richard Slatta y Ricardo Rodríguez Molas dan cuenta de ello:

“En esos años y con más frecuencia en los siguientes, al multiplicarse los fortines y destacamentos, los pulperos hicieron mucho dinero y algunos instalaron estancias. Por lo general, los *aprovechados comerciantes*, origen de familias tradicionales, son parientes de las autoridades de los pueblos y fortines de la frontera. (...) El surtido del comercio –peyorativamente denominado boliche– lo componían algunos frascos de bebidas alcohólicas de mala calidad y pocas mercaderías; pero a pesar de la pobreza, ‘tenía apuntados a todos con más cuentas que un rosario’.

Y entonces el gaucho al llegar al fortín recibe una ínfima parte del dinero de la paga, luego de varios meses de paciente espera; gráficamente apunta Hernández en su poema que el ‘pulpero se quedó con la mascada’. Y el gaucho nuevamente debe esperar”.¹

La extensión de la cita de Ricardo Rodríguez Molas se justifica porque evidencia como la historiografía de los tempranos ochenta trasladaba la imagen literaria de Hernández a la que hacíamos referencia párrafos arriba, mostrándonos una pulpería poco abastecida, si bien matizada por el autor de *Martín Fierro* y unos *aprovechados comerciantes* que sacan rédito de la situación social de la frontera bonaerense.

La renovación historiográfica suscitada desde los últimos veinticinco años, ha ayudado a modificar esa concepción de una sociedad dividida entre estancieros y gauchos, y conllevó en paralelo modificaciones sobre las visiones del comercio rural y sus agentes. Así como se discutía el carácter de la mano de obra rural decimonónica y la “existencia” del gaucho, las imágenes sobre las pulperías siguieron el camino que se había abierto y con el tiempo comenzaron a complejizarse. Los gauchos constituían una minoría puesto que la mayoría de la población se encontraba arraigada a un pago.² De igual manera, las pulperías eran establecimientos mucho más complejos, ampliamente surtidos, y geográficamente bien diseminados. Para 1854, sostiene Virgili, de 924 almacenes y pulperías de la campaña un cuarto (214) estaba ubicado en partidos de frontera.³ Julián Carrera sostiene para fines del período colonial un promedio de 107,7 habitantes por pulpería en el ámbito rural y 86 habitantes por pulpería en el ámbito de la capital virreinal.⁴ Salta a la vista la abundancia de estos establecimientos en ámbitos urbanos y rurales lo que nos lleva a preguntarnos sobre el basamento de estos negocios. Carlos Mayo y su grupo han indagado sobre estos aspectos profundizando la visión que teníamos hasta entonces:

“Las prácticas mercantiles de nuestros pulperos no eran meramente un torpe y elemental repertorio de pillerías; el suyo era también un arte de comerciar, un poco rústico pero arte al fin, con mucho de intuición, bastante de creatividad y una variedad de estrategias y recursos más rica y sofisticada de lo que se creía. Para empezar, llevaba un registro de sus cuentas. El hecho de que éstas fueran desaliñadas y parecieran confusas no significa que cumplieran mal su papel, en todo caso el autor de esas rayas y anotaciones parecía entenderlas admirablemente

¹Rodríguez Molas, Ricardo, *Historia social del gaucho*, CEAL, Buenos Aires, 1982, Pp. 169-170

²Míguez, Eduardo, *Historia económica de la Argentina. De la conquista a la crisis de 1930*, Sudamericana, Buenos Aires, 2008, Pág. 104.

³ Virgili, Daniel, “Las esquinas de la pampa Pulperos y pulperías en la frontera bonaerense (1788-1865), en: Mayo, Carlos (ed.), *Vivir en la frontera. La casa, la dieta, la pulpería, la escuela. (1770-1870)*, Biblos, Buenos Aires, 2000, Pág. 107.

⁴ Carrera, Julián, “Pulperías rurales bonaerenses a fines del siglo XVIII. Número, distribución y tipos”, en: Mayo, C. (ed.), *Vivir en la frontera...*, Ob. Cit., Pág. 91.

bien. Formó sociedades comerciales con otros pares y, cuando uno lee esos sencillos contratos redactados entre ellos para darles forma, no deja de sorprender el crudo sentido común y clara racionalidad que los recorren”.⁵

Ahora bien, poco se ha dicho, sobre los involucrados “más allá del mostrador”. Intentaremos dar cuenta en este trabajo del entramado de relaciones que sustenta el negocio día a día, donde la familia y los encargados son parte central de la práctica del comercio minorista. A partir de diversos casos, ejemplificaremos el empleo de distintas estrategias para la continuación de los negocios e incluso en algunos de ellos los conflictos que se suscitan derivados de los mismos. El período elegido (1830-1870) se debe a considerar el lapso de esos 40 años como de una “relativa” estabilidad en lo político como en lo económico y social, principalmente por la finalización del ciclo de la revolución y la guerra de independencia, y los conflictos con Brasil y la Banda Oriental, permitiendo una mayor previsibilidad al funcionamiento de la economía rioplatense a pesar de la sucesión de diversos enfrentamientos en el orden interno, y las posteriores guerras y conflictos ocasionados por el proceso de consolidación estatal. Asimismo el comienzo de la década de 1870 representa para nosotros la antesala de la conformación del mercado nacional, en parte consecuencia de la crisis económica internacional. El espacio, por su parte, consiste en la provincia de Buenos Aires y la ciudad homónima, puesto que nos interesa dar cuenta de las diversas situaciones que se sucedieron en estas zonas.

Las familias como actores económicos: conceptos y enfoques para su abordaje

Las familias cumplen un rol fundamental para la reproducción social de los individuos. Incluso son la base de la sobrevivencia para el futuro de los actores. Nosotros abordaremos a la familia en este trabajo desde una perspectiva económica, como un actor económico que realiza distintas acciones y utiliza diversas estrategias para su supervivencia en un presente continuo. Primeramente, partimos de las definiciones que del término familia se encuentran presentes en los Diccionarios de Autoridades de la Real Academia Española (RAE). Dejamos sentado que los diccionarios recogen los usos de época y que no podemos confirmar a ciencia cierta que estos modos se correspondan con el entendimiento de esos conceptos por parte de las personas, ni tampoco podemos determinar de qué forma influyen los términos de la RAE en el uso cotidiano de la gente; sin embargo, recogen un uso de época que consideramos valioso. La definición más frecuente es la de “gente que vive en una casa debajo del mando del señor de

⁵Mayo, Carlos (dir.), *Pulperos y pulperías de Buenos Aires (1740-1830)*, Biblos, Buenos Aires, 2000, pág. 90

ella”.⁶ Esta definición, heredada de una tradición medieval, acordaría con una idea de pensar a la familia como los vínculos que se realizan bajo una co- residencia sin parentesco mediante. Incluiríamos entonces aquellas personas sin vínculo filiar como esclavos, criados, agregados, diversas amistades, y se correspondería con los padrones de población de 1813 y 1815 donde en muchas unidades censales aparecen registrados individuos sin vínculos de parentesco. Resulta útil la aclaración del GIHRR respecto a qué entendemos para el caso por unidad censal:

“La dificultad surge al tratar de establecer a qué corresponde ese agrupamiento de individuos. A partir de los estudios de caso que se han realizado sobre la campaña bonaerense en 1815, hemos observado que en algunos es posible asociar a la unidad censal con la familia (ya sea ésta nuclear, ampliada o múltiple), mientras que en otros reúne a individuos que no posee lazos de parentesco entre sí. A la vez la misma puede corresponder a una o más unidades de producción y/o de propiedad”.⁷

Entonces, la familia no es tanto las relaciones de parentesco sino también los lugares donde esos vínculos se realizan. Desde esta perspectiva para las familias de los pulperos, la casa y la pulpería serían un espacio fundamental para la consolidación de las relaciones familiares. Otra definición de familia es la que aparece en 1780 y que remite a “la ascendencia, descendencia y parentela de alguna persona; y así se dice la Familia de los Pachecos, de los Mendozas, etc.”⁸ Este lema se acerca un tanto más a la visión de parentesco que tenemos en general sobre la familia e incluiría aquellas relaciones por fuera del ámbito de la casa. La familia se amplía y aparece todo ese entramado de parentesco que en algunos casos ocupa un rol fundamental para la supervivencia de las familias. En nuestra aproximación aparecen ambas ideas de familia tanto como lugar de residencia (y las personas que viven allí) y como red de parentesco; trataremos de sumarle a estas dos formas de entender a la familia una visión que la tenga como un actor económico con características específicas. Adherimos a la propuesta de Giovanni Levi quien plantea, en *La herencia inmaterial*, una definición de familia en sentido amplio:

⁶ Esta definición se encuentra presente en los Diccionarios de Autoridades de la RAE de los siguientes años: 1732, 1780, 1783, 1791, 1803, 1817, 1822, 1832, 1837, 1843, 1852, 1869, 1884 y 1899. Ver: Nuevo Tesoro Lexicográfico de la Lengua española: <http://buscon.rae.es/ntlle/SrvltGUIMenuNtllle?cmd=Lema&sec=1.0.0.0.0>

⁷ Grupo De Investigaciones en Historia Rural Rioplatense (GIHRR), “La sociedad rural bonaerense a principios del siglo XIX. Un análisis a partir de las categorías ocupacionales”, en: Fradkin, Raúl y Juan Carlos Garavaglia, *En busca de un tiempo perdido. La economía de Buenos Aires en el país de la abundancia.1750-1865*, Prometeo, Buenos Aires, 2004, Pp. 24-25.

⁸ Esta definición aparece también en el Diccionario de 1783, para modificarse en el siguiente (1791) para remitirnos a la rama de alguna casa o linaje (1803, 1817, 1822, 1832, 1837, 1843, 1852, 1869). En 1884 y 1899 retoman la primera definición y nos remiten al conjunto de ascendientes, descendientes y colaterales de un linaje.

“Así pues, el análisis de las estrategias de las familias de Santena irá más allá de la unidad de residencia. Se hablará de familias en el sentido de grupos no corresidentes sino unidos por vínculos de parentesco consanguíneo o por alianzas o relaciones de *parentesco ficticio*, que aparecen, en la nebulosa realidad institucional del Antiguo Régimen, como cuñas estructuradas para afirmarse frente a la incertidumbre del mundo social, incluso tratándose de un pequeño pueblo”.⁹

La utilidad de la definición de Levi reside en que busca superar el parentesco sanguíneo, a partir de una noción mucho más amplia, que incorporaría una multitud de relaciones sociales fundamentales para las familias; una de ellas sería, por ejemplo, el compadrazgo. En vinculación con la práctica del comercio minorista, el análisis de la familia debe tener como base la existencia de recursos para su continuidad que intentan ser preservados y transmitidos a las siguientes generaciones.¹⁰ Nos resulta sugestivo el trabajo de Alida C. Metcalf para Sao Paulo, quien define a la familia como:

“una asociación de individuos ligados generalmente (*pero no siempre*) por lazos de parentesco, que viven juntos y poseen recursos comunes para la sobrevivencia de todos ellos. Esos recursos pueden ser, para los más ricos, tierras, casas, esclavos y muebles; o, para los más pobres, las herramientas y el valor del trabajo. Tales recursos, ya sean pequeños o grandes, constituyen la base de la sobrevivencia de la familia. Una familia compuesta por hombres y mujeres, viejos y niños, decide cómo van a ser usados y distribuidos esos recursos entre los familiares. Esa distribución es el acceso que cada uno tiene a los recursos familiares, y tendrá una influencia muy grande en la vida, no sólo de los propios familiares, sino también en la de las generaciones siguientes”.¹¹

La anterior cita nos es útil porque plantea el problema de los recursos y su distribución intra familiar. Para la región, Daniel Santilli nos señala, basado en otros trabajos¹², que la forma básica de convivencia y reproducción de la sociedad tardocolonial y posindependentista fue la familia nuclear.¹³ Pero lo interesante es que aclara que entiende a la reproducción en un sentido más amplio que incluye los medios materiales para la supervivencia de los individuos.

⁹ Levi, Giovanni, *La herencia inmaterial. La historia de un exorcista piamontés del siglo XVIII*, Nerea, 1990, Pág. 56. El subrayado es nuestro.

¹⁰ Existen innumerables estudios sobre familia, destacamos especialmente la compilación de Gonzalbo Aizpuru, Pilar y Cecilia Rabell (Comps.), *La familia en el mundo iberoamericano*, Instituto de Investigaciones sociales, UNAM, México D. F., 1994.

¹¹ Metcalf, Alida, “La familia y la sociedad rural en Sao Paulo: Santana de Parnaíba, 1750:1850”, en: Gonzalbo Aizpuru, Pilar y Cecilia Rabell (Comps.), Ob. Cit., Pág. 442.

¹² Moreno, José Luis y José Mateo, “El redescubrimiento de la demografía histórica en la historia económica y social”, *Anuario IEHS*, N° 12, UNCPBA, Tandil, 1997.

¹³ Santilli, Daniel “La familia y la economía de la campaña de Buenos Aires: c. 1770/ c.1840”, *Boletín de Historia Argentina y Americana “Dr. Emilio Ravignani”*, N° 23, Tercera Serie, Buenos Aires, UBA, pp. 7-38.

En este sentido se preocupa por ver la funcionalidad económica de las familias dentro del contexto de una sociedad campesina donde es el núcleo familiar el principal recurso de mano de obra para el cuidado de ganado y las tareas agrícolas. Se propone entonces analizar la familia como una entidad socioeconómica regulada por determinados condicionantes sociales y económicos que permiten o no la fundación de un nuevo “hogar”. Entre esos condicionantes, para Santilli, la posesión de la tierra es determinante para el sustento familiar.

Es Beatriz Bragoni quien suma, a esta cuestión de la supervivencia del hogar y de la asignación y distribución de los recursos, una mirada atenta al mantenimiento del patrimonio y la política nupcial enfocada en una familia de la elite mendocina como los González. Nos trasluce entonces un conjunto de prácticas y estrategias diversas, en el que “la familia funcionaba como una densa red de contención que hacía circular a sus integrantes entre sus fronteras internas de manera flexible y abierta a distintos destinos personales”.¹⁴ Las diversas estrategias familiares están orientadas a la preservación del patrimonio, siendo la herencia resultado de una construcción previa, como señala Bragoni; cuestión que se evidencia en los testamentos y la repartición de las hijuelas.

En relación al comercio y el papel ocupado por las familias el trabajo señero de Socolow nos señalaba la importancia que la red familiar tenía para establecer y dirigir los negocios de los comerciantes del Buenos Aires virreinal¹⁵. La apertura de especie de “sucursales” de los grandes comerciantes correría a cargo en muchos casos por familiares, más o menos cercanos, como se desprende de otros trabajos posteriores como los de Gelman, Milletich y López de Albornoz demostrando que para el análisis de los grandes comerciantes era necesario insertarlos en la red de tráfico, comercio y crédito de la que dependían y de la que eran tan sólo un engranaje más.¹⁶

Finalmente, Daniel Virgili posando la vista sobre la trayectoria o itinerarios de los pulperos nos invita a pensar en función de las estrategias familiares en el tiempo. Así no sería extraño encontrar, y de hecho lo hace, ejemplos de comerciantes minoristas que, debido a la

¹⁴ Bragoni, Beatriz, “Familia, parientes y clientes de una provincia andina en los tiempos de la Argentina criolla”, en: Devoto, Fernando y Madero, Marta, *Historia de la vida privada en la Argentina. País Antiguo de la Colonia a 1870* (tomo 1), Buenos Aires, Taurus, 1999.

¹⁵ Socolow, S., *Los mercaderes del Buenos Aires virreinal: familia y comercio*, Ediciones de la Flor, Buenos Aires, 1991. [1ª edición en inglés en 1978]

¹⁶ Gelman, Jorge, *De mercachifle a gran comerciante. Los caminos del ascenso en el Río de la Plata colonial*, Universidad Internacional de Andalucía, Huelva, 1996.; Milletich, Vilma, “La formación del capital de un comerciante porteño: Juan Esteban de Anchorena, 1750 – 1775”, *Anuario IEHS*, N°21, UNCPBA, Tandil, 2006.; López de Albornoz, Cristina, “Negocios familiares: redes mercantiles y redes de parentesco en el Tucumán colonial”, *Revista del Departamento de Historia*, N° 7, Tucumán, 1999.

prosperidad de su negocio, invierten en establecimientos rurales, dejando a uno de sus hijos (el más capacitado) al frente de la pulpería¹⁷.

El siglo XIX fue un período de gran complejidad para las familias¹⁸. La revolución y la guerra, los diversos conflictos de índole interna y externa, la movilidad geográfica de la población, la situación de frontera en movimiento, entre otros factores, pusieron a las familias en situaciones en que era necesario preservar el patrimonio para la supervivencia de sus individuos, generaron conflictos al interior de las mismas y ubicaron a mujeres ostentando posiciones que antes no habían ocupado. Este relato no es ajeno a las familias de los pulperos, en una trama donde parientes, habilitados y mujeres cumplieron roles fundamentales como señalaremos.

Atendida por sus propios dueños

Establecer sociedades comerciales en la campaña y en la ciudad de Buenos Aires era una práctica frecuente. Se realizaba un contrato entre las partes donde se detallaban las responsabilidades de cada una y sus aportes de capital y trabajo, la repartición de las utilidades y cómo sería la liquidación del negocio. En ocasiones se detallaba una duración determinada o eran por tiempo no especificado, o hasta que una de las partes conviniera en finalizar con el negocio. Huelga decir que nos estamos refiriendo al general de los negocios, no sólo a aquellos comercios minoristas. Los contratos o negocios se realizaban para cualquier tipo de actividad económica, en muchos casos se oficializaban pero la mayoría eran contratos de palabra.¹⁹ A pesar de ello es habitual encontrar contratos con extensas cláusulas en los expedientes sucesorios y en los pleitos, o referencias a acuerdos de palabra suscitados años antes.

En un trabajo anterior nos ocupamos de los negocios de la sociedad comercial de los hermanos Brocksopp Byrne, concluyendo que el establecimiento de acuerdos entre familiares para la explotación productiva era una práctica frecuente a mediados del siglo XIX.²⁰ Si bien

¹⁷ Virgili, Daniel, Ob. Cit., Pág. 116-117.

¹⁸ Para una mirada contextual de la familia sugerimos: Moreno, José Luis, *Historia de la familia en el Río de la Plata*, Sudamericana, Buenos Aires, 2004. Para una puesta a punto sobre los planteamientos teóricos y metodológicos el trabajo de Berg y Boixadós es fuertemente sugestivo: Bjerg, María y Roxana Boixadós, *La familia. Campo de investigación interdisciplinario. Teorías, métodos y fuentes*, UNQ, Buenos Aires, 2004.

¹⁹ Fradkin, Raúl, “Los contratos rurales y la transformación de la campaña de Buenos Aires durante la expansión ganadera (1820-1840)”, en: Fradkin, Raúl y Juan Carlos Garavaglia, Ob. Cit., Pp. 196-197.

²⁰ Rodríguez, Benjamín, “Negocios entre hermanos. Una sociedad comercial en la campaña bonaerense a mediados del siglo XIX”, en: Duodécimo Congreso de Historia de los Pueblos de la Provincia de Buenos Aires, Archivo Histórico de la Provincia de Buenos Aires, La Plata, 2009, CD-ROM (ISBN: 978-987-25159-8-0).

los hermanos tenían sus intereses principalmente en tierras y ganado, a pesar de ello poseían una casa de negocios dentro de la estancia “El cardalito” en el Saladillo, que quedaba tras la sucesión acaecida tras el fallecimiento de Rafael Brocksopp bajo la órbita de la hermana Ana Byrne, quien se hacía al mismo tiempo con la mitad de la Estancia.²¹ Mostrábamos así que incluso entre hermanos existían este tipo de acuerdos comerciales y que en la repartición del patrimonio operaba cierta “racionalidad” para no desmembrar las propiedades de la familia. Lógico, puesto que a pesar de ser bienes fraccionables, no tiene sentido económico afectar su rentabilidad como negocio, como tierra, ni partir el stock ganadero entre aquellos que recibirían hijuelas. Así sólo se divide la estancia “El cardalito” entre la hermana y los hijos y otros terrenos de menor extensión en Cañuelas quedan en manos de la viuda y la hermana respectivamente. Como vemos no sólo en los acuerdos o contratos sino también en las adjudicaciones existía cierta lógica que permitía la continuidad del patrimonio y el sustento familiar, a pesar de la división obvia resultado del proceso de sucesión.

Estos contratos entre partes eran comunes también en la práctica del comercio, ya sea entre socios, entre propietario y dependiente, y entre éste y habilitado. En muchos casos también operaba detrás un vínculo familiar. De hecho: ¿quién mejor que un familiar para administrar un negocio? ¿Quién, sino un pariente, poseía la confianza necesaria para llevar a cabo el día a día de una pulpería o casa de negocios? Ahora bien, y como mostraremos a posteriori, también estallaron conflictos entre parientes, mostrando que incluso problemas “familia adentro” alcanzaban la esfera de la justicia, lo que a las claras evidenciaba que en ocasiones éstos no llegaban a solucionarse por las vías tradicionales dentro de una familia y que era necesario arribar a esas instancias legales.

Las sociedades comerciales presentan distintos matices y opciones para los interesados. En general, éstas devienen de acuerdos entre socios (algunos de ellos “habilitados”) en donde se plantean responsabilidades y se determina la repartición de las ganancias en función de los aportes de cada uno al momento de instaurarse el negocio.²²

El papel cumplido por las familias para el ejercicio de comercio minorista fue diverso y no en todos los casos su influencia fue decisiva. Sin embargo, detrás de cada establecimiento se hallaban una o más familias que vivían en base a los réditos que producía cada uno de éstos. Abordaremos en este apartado cuatro ejemplos en donde los vínculos familiares están presentes, yendo de menor a mayor en el grado de fuerza de la relación

²¹ Archivo General de la Nación (en adelante AGN), Sucesiones, 3941, Año 1848.

²² Mayo, Carlos, “La pulpería como empresa”, en: Mayo, Carlos (dir.), *Pulperos y pulperías...*, Ob. Cit., Pp. 51-63.

familiar, medidos a través de la graduación del parentesco.²³ Como sabemos el parentesco puede ser por consanguinidad y por afinidad. Siendo ésta última la referida a la no existencia de vínculo sanguíneo sino que existe por el vínculo de la pareja respectiva, la que comúnmente se llama familia política. Analizaremos un caso donde media el compadrazgo, que puede tener o no una relación de parentesco detrás, pero que para nosotros (y para la Iglesia católica quien lo sacraliza en el rito del bautismo) cumple una función fundamental como apoyatura de los padres y por eso es tomada, en este trabajo, como un vínculo familiar más. Luego dos ejemplos de negocios entre hermanos (en un segundo grado de parentesco) y por último, uno entre yerno y suegro, de grado uno por afinidad. En algunos casos profundizaremos algunos elementos que se desprenden y que son de interés para las problemáticas que estamos abordando.

En el pueblo del Salto, Juan Bautista Achiari declara tener un negocio de tienda y almacén en sociedad con Ciriaco Cadelago, en un 30 % de las utilidades, y Don Juan Casabal, en un 20 % de las mismas. Al revisar las partidas de nacimiento de los hijos vemos que Ciriaco y Agustina Cadelago, naturales del país son padrinos de la única hija de Achiari, María Ceferina, y Agustina Cadelago, mujer o hermana del socio, también lo es del mayor, José Eulogio.²⁴ El compadrazgo funciona aquí como un medio para solidificar la relación negocio – familia y proveer de futuro común tanto a los ahijados como a la tienda y almacén. En ambas partidas el cura vicario les recuerda el parentesco espiritual que desde el momento del sacramento lo une con el ahijado y con sus padres. Parentesco espiritual que nosotros trasladamos a asegurarles un bienestar económico a futuro reforzando la relación comercial base del negocio. Así concordamos con José Luis Moreno quien sostiene que “la relación familiar se define por los vínculos, pero también por las alianzas, la amistad, los afectos. (...) Las comadres –tan importantes en el círculo de su madre- y los compadres definen relaciones íntimas, de confianza, de lealtad, de afinidad y de mutuo afecto”²⁵. Relaciones íntimas que se introducen a los negocios, o viceversa, de conocerse a través de distintas redes ocasionando en el futuro el establecimiento de una sociedad comercial.

Mucho más complejo es el caso de la sucesión de Francisco Cabral, fallecido el 14 de Enero de 1864. En el testamento del citado se hace referencia a diversas propiedades que posee: animales vacunos y yeguarizos en sociedad con Manuel Paz, un negocio mercantil cuyo

²³ Los grados de parentesco se miden en línea vertical. Padre e hijo serían de grado 1, pero entre hermanos sería un grado 2, puesto que deben pasar por el vínculo con los padres primero (parentesco por consanguinidad). La situación de pareja (parentesco de afinidad) también se mide de la misma manera: la relación entre yerno y suegro sería de grado 1 y la relación entre cuñados de grado 2.

²⁴ AGN, Sucesiones, 3563, F. 14 – 16., Año 1868.

²⁵ Moreno, José Luis, Ob. Cit., Pág. 160

capital le pertenece exclusivamente y de las utilidades que resultan es acreedor a una mitad su hermano Don Máximo Cabral, una majada de ovejas comprada con capital del negocio y cuidada a mitad de utilidades por Gavino Rodríguez.²⁶

Ambos hermanos eran socios de un “negocio mercantil” en el Partido de Saladillo, a medias de utilidades. La casa de negocios se encuentra bien abastecida y su inventario está organizado por rubros: mercería, ferretería, lata, medicinas, calzados, almacén, frutos, útiles, envases. El inventario de las existencias del negocio alcanza la suma de treinta y siete mil novecientos sesenta y dos pesos, medio real moneda corriente, sin contar los fiados que se adeudan, necesarios para establecer la liquidación final del negocio. El crédito a favor de la casa queda en manos de Don Máximo Cabral quien en adelante deberá hacer las entregas a medida que las vaya cobrando. Al liquidarse el negocio en función del trámite sucesorio la mitad del mismo corresponde a la testamentaria y la otra mitad al hermano Máximo.

El testamento nos muestra la familia completa del finado y sus relaciones más íntimas, que ocuparán lugares fundamentales para el futuro de la misma. Hijo de Don Isidoro Cabral y Doña Ramona Monteagudo, Francisco Cabral, natural de la República Argentina contrajo matrimonio con Doña Teresa Calé y tuvo con ella tres hijos, Dolores, Francisco y Gavino, todos ellos menores de 14 años. Los albaceas nombrados son, en primer lugar, Máximo Cabral y, en segundo, Carlos Cailleat, cuñado del finado. El curador o tutor de los hijos es el compadre José María González. Estos tres, junto a la viuda, conforman el armazón o sostén del futuro de la familia. A su vez, lega a su hermana Doña Juana Cabral un quinto de sus bienes, quedando las otras cuatro partes a distribuir entre hijos y esposa.

Un caso similar al abordado pero con ribetes de conflicto es el que se suscita entre los hermanos Faramiñan. Transcribimos aquí un fragmento que evidencia esta cuestión:

“D^a Juana Faramiñan ante V. S. S. como sea más conforme a dro digo: que habiendo ahora _____ años habilitado en una casa pulpería de mi propiedad al hermano Dn Bernardo Faramiñan, confiada en que *las relaciones de sangre que nos unen* y el interes que le daba en mitad de las utilidades le harian mirarme con consideración y tratar el negocio con zelo, y adelantamiento, llegue à tocar a lo ultimo lo vano de mis esperanzas y que el humano habilitado no se conducia como me habia propuesto. Después de varias diferencias originadas ya de negarse a dar balance, a conocer el estado en que nos encontrabamos y ya de no prestarse à rendirme cuentas como le pedia, y después de sufridos notables descomedimientos me vi necesitada à demandarle ante este tribunal en el pasado año de 1818”.²⁷

²⁶ AGN, Sucesiones, 4937, Año 1865.

²⁷ AGN, Trib. Com., F N°82, (1821-1824). El subrayado es nuestro.

A pesar de que el citado pleito se suscita en las primeras décadas del siglo XIX, y que nos queda por tanto por fuera de nuestro período, es llamativo que un caso así llegue a la esfera judicial. Doña Juana, dueña de una pulpería en el barrio de la Concepción en la ciudad de Buenos Aires, habilita a su hermano para que administre su negocio pero con el tiempo se ve insatisfecha y debido a la innumerable cantidad de faltas por parte de su hermano decide llevar el problema a la justicia. Sorprende el ejemplo, puesto que la mayor parte de los conflictos familiares se resuelven en un ámbito interno a la misma. Volvemos a Bragoni puesto que analiza como se resuelven estos conflictos dentro de una familia de la elite mendocina, como los Gonzáles Videla. Para la autora, la existencia de un *paterfamilias* que dinamizaba los negocios familiares y orientaba la estrategia familiar, incluso la política nupcial de la familia impidiendo una dispersión del patrimonio y tejiendo una política de alianzas con otros clanes, hacía que los conflictos suscitados entre parientes se resolvieran en el ámbito doméstico y no se hicieran públicos.²⁸ ¿Por qué el problema de los hermanos Faramiñan trascendió la esfera doméstica y llegó a los estrados? ¿Qué falló en el interior de la familia para que se suscitase el juicio? Difícilmente podamos esbozar una respuesta definitiva para ambas preguntas. Creemos que una de las causas probables fue el fallecimiento de los padres Faramiñan ocasionando evidentemente una dispersión del patrimonio entre los hermanos y una descentralización de la estrategia familiar, originando conflictos no resueltos que luego de muchos años alcanzan la justicia como la última instancia a la que recurrir. Resta indagar sobre la resolución de estos conflictos familiares, puesto que una minoría de casos son los que llegan a plasmarse judicialmente y un resto considerable debe solucionarse, como decíamos, al interior de las familias, en reuniones, charlas, o acuerdos de palabra.

Por último referimos a los negocios entre yerno y suegro que se desprenden de la testamentaria de Don Pedro Martín Castells. Allí vemos plasmada una sociedad entre familiares de gran complejidad y riqueza; negocio y familia se encuentran así imbricados. Castells oriundo de la Villa de la Igualada, Cataluña, en el Reino de España formó una sociedad comercial con José Casagemas en 1831 que duró hasta octubre de 1833 fecha en que se incorporó Don Felipe Botet hasta mayo de 1835. Lo que nos resulta relevante es que el citado Casagemas contrae matrimonio con la hija mayor de Castells, María Ana, y empieza a tener un papel fundamental en los negocios de la familia. Por información que pudimos obtener a partir de rastrear los hijos de Casagemas pudimos determinar que su origen coincide con el de Castells por lo menos en la provincia de Cataluña, tal como figura en las partidas de bautismo

²⁸ Bragoni, Beatriz, Ob. Cit., Pp. 174-187.

de sus hijas María Desideria y Manuela de la Natividad.²⁹ Suponemos por tanto que su relación con Castells proviene también de aquél origen pero no podemos determinar si ésta comenzó en aquella tierra o en la de las Provincias Unidas. De hecho en su testamento Castells nos refiere a un primo suyo, también de la misma región:

“16° Idem declaro, que cuando efectué la sociedad con Casagenas, yo debía un saldo a mi primo Don Ramón Castells de Igualada, quien despues me ha hecho otras remesas, y sus producidos han entrado en la sociedad, y de los fondos de ella se han hecho retornos y entregas por cuenta de dicho mi primo; lo que se hallará en la cuenta corriente con el mencionado mi primo; y es mi voluntad se le remita el saldo de ella, y de mi capital se abone a la Sociedad lo que se ha desembolsado de mas con fondos de ella; y lo declaro para que conste =”.³⁰

Si bien no sabemos que lugar ocupan las remesas del primo o a qué se deben, podemos suponer que parte de una estructura comercial basada en la familia se traslada de la península a estas tierras. Incluso como sabemos también por el testamento de Castells en la cláusula 18°:

“Idem declaro que de los fondos de la sociedad con Casagenas se pagaron de mi cuenta el pasage de mi familia de Europa y un laudo a favor de Don Miguel Jayme Sarracán, cuyas cuentas y apuntes se hallarán entre mis papeles, y el importe se rebajará de mi capital en dicha sociedad =”.³¹

Como vemos el traslado de parte de la familia restante se realizó con fondos de los negocios de ambos, deduciéndose de la parte de Castells. También uno de los hijos del matrimonio, Juan, es el único que se queda en España, evidenciando que parte de la estructura familiar continúa radicada en Cataluña, cuyo caso de comprobación es el primo Ramón Castells. En un complejo entramado de relaciones que se desprende del testamento de Castells, sabemos que José Casas, considerado “hermano político” suyo, falleció en la ciudad de Buenos Aires siendo Castells albaceas nombrado por su cuñado, poniéndonos a relucir distinto tipo de relaciones que suponemos se trasladan desde la península. En paralelo también hallamos la mención a un tal Joaquín Casagemas como socio en algunos de los negocios de José Casagemas y Pedro Castells, que suponemos en algún grado de parentesco que tendría lógica, como sostenemos, para el establecimiento de los negocios.

Los bienes de Casagemas y Castells son diversos, la mayoría de los mismos plausiblemente los podríamos clasificar como relativos al comercio o a la rama de los

²⁹ Disponibles en: <https://www.familysearch.org/>

³⁰ AGN, Sucesiones, 4864, Año 1840.

³¹ AGN, Sucesiones, 4864, Año 1840.

servicios. En Chascomús poseen un negocio de atahona y panadería en sociedad con don Francisco Facie y Don José Castells³², una jabonería y fábrica de velas que maneja en habilitación Don Santiago Lavie y un matadero que maneja en habilitación Don Matheo Saray. Tienen también un negocio de tienda y pulpería a cargo de Don Gregorio Espinosa, una casa en Chascomús con tienda y pulpería, establecimientos de cría de ganado, entre otros. Son comerciantes minoristas dedicados al abasto de la población y ostentan un estilo de vida próspero fruto de sus múltiples actividades y negocios. Esto hace necesaria la participación de alguien directo como Casagemas para darle continuidad a la multitud de emprendimientos. Sostenemos que el conocimiento de la actividad por parte de Casagemas derivado de su papel de socio y yerno, lo hace una figura fundamental para la prosperidad de la familia Castells, pero nos resta indagar sobre la evolución del patrimonio y los negocios, una vez superada la adjudicación de los bienes de la herencia, que nos muestra una fotografía pero no qué sucede en la práctica con esos bienes.

Los habilitados: ¿un mal necesario?

“Usted comprende que no compré este establecimiento con mis recursos. No poseía tres pesetas cuando puse el pie en el puerto de Buenos Aires. Felizmente sé leer, escribir, soy un contador regular y mozo bastante vivo. (...) Todos los vascos principiamos de este modo. Mi patrón se fijó en mí, me elevó a dependiente y me habilitó para comprar esta pulpería, en que estamos a medias. Todas las pulperías se han creado de este modo”.³³

Alfredo Ebelot, *La Pampa*

La “habilitación” de un individuo al frente de un negocio era una práctica corriente, no sólo para la práctica del comercio minorista. Era común en el establecimiento de cualquier tipo de negocio cuando dos partes interesadas se ponían de acuerdo; uno de ellos el socio mayoritario, aportaba el mayor capital, y el otro, alguna parte minoritaria de dinero y su “industria”, su trabajo al frente del negocio. “Habilitación” se define en los diccionarios de autoridades de la época como la acción de habilitar. “Habilitar” no es otra cosa que “hacer hábil y capaz à alguno, y ponerle en estado de haber, para concurrir a algun examen” o también aparece como “dar à alguno por capaz y apto para regir por si fu hacienda, o fervir

³² No pudimos corroborar el parentesco de José Castells con Pedro Martín Castells. Desconocemos si se trata de la misma persona o de un hermano, tío o pariente de mismo apellido. De igual manera su aparición es significativa.

³³ Ebelot, Alfredo, *La pampa*, Ed. Alfredo Vars, Buenos Aires, 1958, Pág. 103. Citado en: Mayo, Carlos, *Pulperos y pulperías...*, Ob. Cit., Pág. 52.

algun empleo”.³⁴ Es recién en 1803 cuando aparece una definición, que recoge como se supone un uso epocal, que se aproxima a lo que se desprende de las fuentes: “Proveer a alguno de lo que ha menester para un viage, poner casa y otras cosas semejantes”. Más cercana todavía es la definición de 1822: “Dará alguno por capaz y apto para regir por sí su hacienda, ó servir algun empleo”. Como observamos la definición se acerca a la práctica de establecer a alguien al frente de un negocio, alguien cuya aptitud es condición necesaria.

En muchos casos no llega a mencionarse la figura de “habilitado” pero se da a entender a partir de la figura del adelanto de dinero. Al fallecer Don Juan Antonio Chaves, su mujer Doña Josefa Barcala pretende liquidar un negocio en el que tiene un “habilitado”:

“(…) que habiendo este fallecido hace tiempo; sin quedar ningunos bienes, pues la desgracia le persiguió hasta el extremo de perder cuanto tenía, solo ha venido a resultar la existencia de un poco de dinero *mio* que con *mi* acuerdo habia entregado Chaves a Dn Miguel Cuevas, para que trabajase y lo adelantase; entendiendose *connmigo*. Este negocio de pura confianza y amistad, ha sido felizmente llevado con tanta *honradez y laboriosidad*, que no solo ha contribuido Cuevas al *sostén de mi numerosa familia*, por el espacio de seis años; para lo cual nuestro trabajo personal no habría alcanzado, sino que también presenta hoy utilidades muy considerables con relación al poco capital. Bien podría yo como una pertenencia mia, arreglar y concluir este asunto privadamente; pero por la circunstancia de ser este un *negocio de pura confianza* como ha sido, he creido muy justo, que a Cuevas se le de toda clase de garantia en el arreglo que el mismo ahora solicita, por que de otro modo sería corresponderle con ingratitud a sus *esmerados servicios*”.³⁵

La extensa cita nos muestra un caso de un habilitado de extrema confianza que inspira *honradez y laboriosidad*, que ha contribuido con *esmerados servicios*. Cuevas contribuyó con diez y nueve mil cuatrocientos sesenta y ocho pesos moneda corriente y su “industria”, mientras que la viuda (y su esposo) con 30 mil estableciendo un negocio mercantil en el pueblo de Dolores en mayo de 1852. Si bien la contribución de ambos socios no es idéntica acuerdan en dividir las utilidades del negocio en mitades iguales; allí el aporte de trabajo del citado Cuevas debe equipararse con la diferencia de capital que tiene respecto de la otra parte. Este negocio sostiene como vemos dos familias, Chaves y Cuevas, aunque de distinta forma.³⁶ Los Chaves reciben remesas de Miguel Cuevas, quien está al frente del negocio en Dolores. La familia de Cuevas vive en el negocio, aclarándose que:

³⁴ Ver los diccionarios de autoridades de la Real Academia Española. Disponible en: <http://buscon.rae.es/ntlle/SrvltGUIMenuNtlle?cmd=Lema&sec=1.0.0.0.0>

³⁵ AGN, Sucesiones, 4919, Año 1862. El subrayado es nuestro.

³⁶ Véase: Mayo, Carlos, “La pulpería como empresa”, en: Mayo, Carlos (dir.), *Pulperos y pulperías...*, Ob. Cit., Pág. 56.

“Los gastos menudos personales de Cuevas y de su familia, mientras ella permaneciese en aquel punto habian de ser a cargo del negocio; llevando una cuenta particular de lo que era puramente personal de aquel”.³⁷

Pocos son las veces en que uno halla ejemplos “felices” (como el anterior) entre socios, dueños y habilitados. La mayoría de los casos, y esto se debe principalmente a que son generalmente los conflictos los que se plasman en la justicia, nos muestran habilitados que abusan de la confianza de sus socios o de los dueños de los establecimientos. En el tribunal comercial es frecuente la aparición de pleitos donde el propietario reclama a su “habilitado” que cumpla un contrato previamente pautado. Aparecen así formas de “defraudar” la confianza, el “olvido completo de todo sentimiento de honor y delicadeza” por parte del administrador.³⁸ Don Araon Castellanos demanda a Azcue que ha sido su habilitado y administrador de una casa de negocios en la Guardia de Luján:

“Sr. Que cediendo a la instancia y suplicas de Azcue le habilite con 30 mil quinientos al partir de utilidades, siendo una de las condiciones mas terminantes del contrato que con el celebre, que no contrajera crédito alguno en la plaza sin obtener antes mi consentimiento por escrito, excepto en las casas de Don Miguel Gutierrez y Dn Pedro Antonio Sanchez, de las que podía tomar lo que necesitara sin aquella condición. Pasado algún tiempo supe con sorpresa que sin mi allanamiento había contraído créditos con otras casas distintas de las designadas en el contrato, y le escribí reprobándole su conducta y reclamándole el cumplimiento de sus obligaciones. No me contestó, y aún ceso de remitirme fondos para cubrir las deudas que había contraído con los Sres. Gutierrez y Sanchez. Alarmado con su conducta tan sospechosa y no teniendo por mi habilitado la menor noticia del estado de la negociación, le escribí a la Guarda de Luján, que era donde aquel residía, exigiéndole un balance y al mismo tiempo autorize a un sujeto del mismo pueblo para que me representara en esta operación”.³⁹

Aquí vemos un conflicto llano entre socio mayoritario y habilitado; el primero incluso aparece mencionado como “patrono” o “patrón” evidenciando claramente quien tiene el poder de decisión o la última palabra sobre algunos temas. Sin embargo, el contrato deja algunas libertades al habilitado quien aparentemente las transgredió al tomar créditos en otras casas distintas a las referidas en el contrato. Otros ribetes muestra el caso de Don Joaquín Zelis contra Don Leonardo Menendez:

³⁷ AGN, Sucesiones, 4919, Año 1862.

³⁸ AGN, Trib. Comercial, C N° 26 (1843-1844).

³⁹ AGN, Trib. Com., C N° 26 (1843-1844).

“Joaquín Zelis: que hace cuatro meses, pasé al Pueblo de Lobos a liquidar un negocio que allí tenía a cargo de Dn Leonardo Menendez, mi socio, o mejor dicho *mi socio habilitado por mi*, y aunque el plazo que habíamos acordado en nuestra contrata social, aún no había terminado, su infame proceder en desacuerdo de la buena fe y de lo que en la misma contrata social habíamos pactado, me autorizaba a dar el referido contrato por escindido. En efecto, no ocultándose a él, el derecho que me asista a exigir la disolución, accedió a ella, tratando no obstante de poner en juego *toda clase de innobles manejos* a fin de que yo me acabase de perjudicar en aquel malhadado negocio, su proceder *anti comercial* y su *grosería consumada*, dieron margen a que yo tuviese que demandarlo ante el juez de Paz de aquel Pueblo con el fin de poner coto en cuanto fuese posible a su *impavidez y grosería (...)*”.⁴⁰

Menendez es presentado aquí como la suma de las perversidades y de la mala administración, imagen que poco se condice con un Menendez mandando saludos cordiales a la familia de Zelis:

“Nada más se me ofrece sino que haga presentes mis recuerdos a Teresita y demás familia”.⁴¹

El contrato entre ambos socios, suscripto en Buenos Aires el 18 de Agosto de 1850, convenía en su Art. 1 que la casa establecida en la Guardia de Lobos giraría en adelante bajo la razón de Zelis y Menendez y en su Art. 2 aclaraba las partes que cada uno incorporaba a la sociedad:

“El sr. Zelis introduce de capital la cantidad de cincuenta y un mil ciento cuarenta y seis pesos m/c y el seños Menendez ocho mil quinientos pesos id id y además contribuye con *su industria*”.⁴²

Aquí quedan dilucidadas las responsabilidades; estamos en presencia de un caso típico donde un comerciante con giro en la ciudad de Buenos Aires instituye un socio menor como habilitado para que se hiciese cargo de una casa de negocios en la región de Lobos. Menendez como socio minoritario contribuye con su trabajo (“industria”) y las utilidades serán repartidas en partes iguales. Hallamos también una cláusula que prohíbe que cualquiera de los socios busque liquidar el negocio en momentos de “crisis extraordinaria” y aclara por “excesiva subida o abatimiento de los precios de los artículos” y que sólo se podía proceder a la

⁴⁰ AGN, Trib. Com., C N° 34 (1852-53). El subrayado es nuestro.

⁴¹ AGN, Trib. Com., C N° 34 (1852-53)

⁴² AGN, Trib. Com., C N° 34 (1852-53). El subrayado es nuestro.

cancelación en un momento de “estado regular de la plaza”. Pero lo que hace más interesante el expediente es la aparición de varios “dependientes” dentro de la casa de negocios de ambos socios que han trabajado durante distintos momentos, muchos de los cuales no precisados en el expediente. Nos interesa aquí abordar dos de ellos por su parentesco con el socio mayoritario, Zelis. El primero de ellos es Don Cosme Berdeya quien fallece a principios de febrero de 1851 víctima al parecer de un accidente provocado por un “neurisma” que tenía y es Menendez quien cumple en avisarle a su “patrón” sobre este suceso y mostrarle su sentimiento. En la división social posterior se refiere a los gastos de enfermedad de Don Cosme, señalando Menendez que se resiste a que se carguen estos gastos a la sociedad en “consideración al parentesco que el finado tenía con el Sr. Zelis por esta razón no se hace lugar al cargo”.⁴³ El segundo de los dependientes que nos interesa es Blas Zelis, sobrino de Joaquín, quien trabajó por el tiempo de 18 meses y medio en la casa de negocios de Lobos. Siete días después de la batalla de Caseros donde las fuerzas de Rosas cayeron antes las del Ejército Grande de Urquiza, hallamos una carta del tío al sobrino que se halla en Lobos, que transcribimos por la riqueza de información y opiniones vertidas:

“Sr. Dn Blas Zelis:

Mi querido sobrino he extrañado que no te hayas dignado dirigirme ni una sola letra cuando ha habido proposición así como lo has hecho a tu buen patrón y mejor amigo como tu lo clasificas. Deseo pues que ese *Napoleón comercial* (según tu modo de pensar) sea tu buen amigo, yo sin que él sea santo de mi devoción me consuelo con que el Dios de la justicia ha querido poner fin en este país al imperio de los pícaros (...).⁴⁴

Aquí la referencia a la situación política es ineludible; Zelis se contenta de la caída de Rosas y de “los pícaros”. Por otro lado, creemos que con “Napoleón comercial” se refiere a Menéndez deseándole que entablen relaciones cordiales para el mejor funcionamiento del negocio a pesar de no ser este “santo de devoción”. Zelis necesita a Menendez para administrar la casa de negocios, pero pone al lado de aquel a alguien de extrema confianza como un sobrino suyo. Aquí la familia cumple un rol fundamental para el porvenir y mantenimiento de los negocios. Desconocemos la frecuencia de cartas entre sobrino y tío pero podemos suponer que éstas existieron durante los dieciocho meses en que Blas fue dependiente en el establecimiento y que allí se informaba del acontecer de la pulpería. Cartas que corrían en

⁴³ AGN, Trib. Com., C N° 34, (1852-53).

⁴⁴ AGN, Trib. Com. C N° 34, (1852-53)

paralelo a las enviadas por Menendez quien informaba de forma, más o menos, “oficial” a su otro socio en Buenos Aires.

Viudas y pulperas. Las mujeres al frente de los negocios

“Era rubia y sus ojos celestes / reflejaban la gloria del día,
Y cantaba como una calandria / La pulpera de Santa Lucía.
Era flor de la vieja parroquia / ¿quién fue el gaucho que no la quería?
Los soldados de cuatro cuarteles / suspiraban en la pulpería”.

Héctor Pedro Blomberg, *La pulpera de Santa Lucía*, Vals, 1929.

La canción de H. P. Blomberg y Enrique Maciel (autor de la música) nos refiere a una codiciada pulpera, quién según Juan Ángel Russo, no pudo confirmarse su existencia, pero sí el del local cito sobre las barracas del actual Parque Lezama en cuyas cercanías se encontraba una iglesia consagrada a la veneración de Santa Lucía.⁴⁵ En su pulpería, según la canción, deambulaban los personajes típicos de la sociedad rosista y dos payadores que se disputaban el amor de la codiciada pulpera, uno mazorquero y el otro en las filas de Lavalle. Lejos de esta imagen poética la existencia de mujeres al frente de negocios minoristas era más que frecuente:

“Es muy lógico pensar que la actividad desempeñada por estos pequeños comerciantes en un medio rudo u hostil, como lo era el ámbito rural y más aún los pagos de frontera, estaba a cargo –con exclusividad – de los hombres. Sin embargo, en los padrones de población y registros de patentes comerciales puede observarse la presencia de algunas titulares femeninas”.⁴⁶

¿Por qué las mujeres se hacían cargo del negocio? ¿Eran emprendedoras y se decidían a encarar negocios? ¿Recibían en herencia algún establecimiento y debían administrarlo para la subsistencia de su familia? ¿Qué hacían en un lugar frecuentemente asociado a los hombres? ¿Influyó la situación de constantes guerras a que muchas debieran salir del hogar doméstico para tener un rol económicamente más activo no sólo en el comercio sino en el conjunto de las actividades económicas? ¿La casa – pulpería, entendida como un continuo, favoreció esta presencia en el negocio?

Muchas de estas preguntas aún faltan responder. Lo que sabemos hasta ahora es que en la mayoría de los casos la presencia de mujeres tanto en los expedientes como detrás de los mostradores se debía a la viudez; aunque en algunos casos podía llegar a deberse a la ausencia

⁴⁵ Russo, Juan Ángel y Santiago D. Marpegán, *Antología Poética. Letras de tango*, Ed. Basilisco, Buenos Aires, 1999, Pág. 90-92.

⁴⁶ Virgili, Daniel, Ob. Cit., Pág. 105

temporal del marido, quien dejaba a su mujer a cargo en el interín. A este último nos remite Ana Frega, al mencionarnos el caso de una pulpera de Montevideo, Felipa Gómez, quien declara en un expediente judicial por el asesinato de un mulato, Crispín Amores Artigas, en diciembre de 1811, debido a una pelea suscitada en la pulpería. Debido a la ausencia de su marido era ella quien se encontraba a cargo y quien presencié la situación acaecida en las inmediaciones del local.⁴⁷ Del primero nos advierte Daniel Virgili, quien nos refiere a Doña Francisca Martínez, viuda de cuarenta y nueve años, quien se halla al frente de su pulpería en Chascomús, bajo el auxilio de un dependiente, dejando el cuidado del campo a su hijo mayor Victoriano.⁴⁸

En uno de los ejemplos abordados con anterioridad encontramos la presencia de la viuda en un rol que creemos protagónico. Al fallecer Juan Bautista Achiari, es su esposa, María Harichabalet quien clasifica los deudores del negocio según estos sean buenos, dudosos o malos. Como nos menciona el encabezado de una de las partes del expediente:

“Clasificación de los créditos activos pertenecientes a la casa de negocio existente en el Pueblo de Salto: clasificados por la Señora viuda que *está bien impuesta del negocio*, asociada a Don José Sanz”.⁴⁹

Evidentemente, su mujer conocía bien el funcionamiento del negocio como para establecer qué clientes eran buenos, dudosos o malos. Es cierto que es tanto probable que este conocimiento se derive de conocer a la gente del lugar o por estar enterada de las costumbres de pago de los clientes del negocio, pero “estar bien impuesta” nos hace pensar en un conocimiento más cabal y cercano, más cotidiano quizás. En ambos casos su aparición en este extracto, y no la de alguno de los socios, es llamativa y nos invita a preguntarnos en qué medida María Harichabalet estaba involucrada en el día a día del negocio o si simplemente conocía la dinámica del pueblo y sus habitantes, por tanto, en función de su grado de conocimiento de las personas clasificaría en buenos, dudosos o malos, siendo los malos aquellos clientes “de paso” y no afincados en un lugar. De hecho desconocemos si la viuda consultó con alguno de ambos socios el estado de las deudas puesto que la fuente nos proporciona una fotografía del trámite sucesorio pero no conocemos el detrás de la misma. Don José Sanz colabora con la viuda como apoderado, siendo también padrino de otro de los hijos, Juan Bautista, quien lleva el mismo nombre que su padre.

⁴⁷ Frega, Ana, “La dimensión de lo privado en tiempos revolucionarios”, en: Barrán, José Pedro, Caetano, Gerardo y Teresa Porzecanski, *Historias de la vida privada en el Uruguay. Entre la honra y el desorden.1780-1870*, Tomo 1, Taurus, Montevideo, 2004, Pág. 153.

⁴⁸ Virgili, Daniel, Ob. Cit., Pág. 117.

⁴⁹ AGN, Sucesiones, 3563, F. 86, Año 1868.

En distintos ejemplos analizados aparecieron mujeres activas como Juana Faramiñan entablando un pleito contra su hermano y habilitado, y Doña Josefa Barcala de Chaves, viuda y bien entendida del negocio que sostenía su marido con Don Miguel Cuevas. Entendamos o no a la casa /pulpería como un continuo, la presencia de mujeres en estos negocios fue más que corriente por aquellos años. Es cierto que la situación política y militar ocasionó con frecuencia el fallecimiento de los esposos y a las mujeres no les quedó otra opción que hacerse cargo del comercio y del sustento de la familia. A pesar de las dificultades legales para las mujeres, respecto a la tutela de los hijos y a ser albaceas de testamentarias, en la mayor parte de los casos vistos no fueron impedimentos para que desarrollaran una estrategia para la supervivencia de la familia y de los negocios. Los parientes y compadres, fueron así, figuras claves y puntales de las mujeres hasta que se modificaron las prácticas judiciales con la sanción del código civil, que les permitía entre otras cosas, ejercer la tutela de sus hijos, fallecido el esposo.

Consideraciones finales

Hemos recorrido un extenso camino, hurgando detrás de los mostradores y entre las repisas de las pulperías. Como hemos referido párrafos arriba la complejidad del acercamiento a la problemática que nos ocupa se ve condicionada al mismo tiempo por las fuentes de que disponemos, todas ellas pasadas por el tamiz de la justicia y el estado, generando un filtro un tanto grueso para ver el mundo doméstico, la cotidianeidad y las prácticas que es en el fondo el que nos interesa dilucidar. A pesar de ello nos propusimos realizar una aproximación a las familias de los pulperos, entendidas como actores económicos, y nos fue ineludible referirnos a quienes estaban al frente de esos negocios: socios, habilitados, dependientes, esposas y viudas.

Repasamos entonces distintas situaciones en donde intervienen distintos vínculos familiares, superando la consanguinidad y la coresidencia como sostuvimos a lo largo del trabajo: compadres, hermanos, yernos, viudas e hijos, intervienen para la consecución de los negocios y la perdurabilidad de la familia. El patrimonio familiar es entonces fundamental para la sobrevivencia y de su buena administración depende el futuro de las siguientes generaciones. En alguna parte del trabajo nos preguntábamos: ¿quién mejor que un familiar para administrar un negocio? ¿Quién, sino un pariente, poseía la confianza necesaria para llevar a cabo el día a día de una pulpería o casa de negocios? Creemos haber dado respecto de estos interrogantes algún esbozo de respuesta. También referimos a la práctica, muy usual

para el comercio minorista, de habilitar a un individuo que ponía una porción menor de capital y su trabajo por parte de un socio mayoritario que en muchos casos se encontraba en la ciudad de Buenos Aires. Incluso mostramos ejemplos donde habilitados y familiares se encuentran imbricados como Don Bernardo Faramiñan, habilitado por su hermana Juana o del dependiente Blas Zelis, quien trabaja en la casa de negocios de su tío Joaquín que administra el habilitado Menendez. Asimismo nos fue ineludible referirnos a la participación de las mujeres en los negocios, saliendo a relucir situaciones heredadas por el fallecimiento del esposo, en la mayoría de los casos.

La mirada micro que elegimos, imbuida de los trabajos que han redimensionado el papel de los actores individuales en la economía, permite reenfocar las prácticas y situarlas en su contexto específico. Las familias son actores económicos que tienen características propias; basta decir que uno puede anular un contrato pero nunca puede anular una relación de parentesco. De la misma manera, se guían por un interés común, aunque en muchos casos estos chocan o se ven enfrentados. Raro es encontrar conflictos llanos entre familiares, como el de Bernardo y Juana Faramiñan; más común es que éstos se resuelvan al interior del ámbito familiar.

La trama que mostramos es sumamente compleja y quizá muchas preguntas queden pendientes o aún falta esbozarlas. Nos resta seguir indagando sobre estas problemáticas para poder determinar en qué medida las prácticas o estrategias eran específicas al comercio minorista o si correspondían a la generalidad de los negocios. Hemos dado, creemos, algunos pasos iniciales en pos de aquel objetivo.

Bibliografía

Fuentes consultadas

- Diccionario de Autoridades de la Real Academia Española. Nuevo Tesoro Lexicográfico de la Lengua Española. Disponible en: <http://buscon.rae.es/ntlle/SrvltGUIMenuNtllle?cmd=Lema&sec=1.0.0.0.0>.
- Partidas de Bautismo. Disponibles en: <https://www.familysearch.org/>
- Archivo General de la Nación (AGN):
Sucesiones: 3941 (1848), 3563 (1868), 4937 (1865), 4864 (1840), 4919 (1862).
Tribunal Comercial: F N° 82 (1821-24), C N° 26 (1843-1844), C N° 34 (1852-53)

Bibliografía secundaria

- Bjerg, M. y R. Boixadós, *La familia. Campo de investigación interdisciplinario. Teorías, métodos y fuentes*, UNQ, Buenos Aires, 2004.
- Bragoni, Beatriz, “Familia, parientes y clientes de una provincia andina en los tiempos de la Argentina criolla”, en: Devoto, Fernando y Madero, Marta, *Historia de la vida privada en la Argentina. País Antiguo de la Colonia a 1870* (tomo 1), Buenos Aires, Taurus, 1999.
- Carrera, Julián, “Pulperías rurales bonaerenses a fines del siglo XVIII. Número, distribución y tipos”, en: Mayo, C. (ed.), *Vivir en la frontera. La casa, la dieta, la pulpería, la escuela. (1770-1870)*, Biblos, Buenos Aires, 2000.
- Ebelot, Alfredo, *La pampa*, Ed. Alfredo Vars, Buenos Aires, 1958
- Fradkin, Raúl, “Los contratos rurales y la transformación de la campaña de Buenos Aires durante la expansión ganadera (1820-1840)”, en: Fradkin, Raúl y Juan Carlos Garavaglia, *En busca de un tiempo perdido. La economía de Buenos Aires en el país de la abundancia. 1750-1865*, Prometeo, Buenos Aires, 2004.
- Frega, Ana, “La dimensión de lo privado en tiempos revolucionarios”, en: Barrán, José Pedro, Caetano, Gerardo y Teresa Porzecanski, *Historias de la vida privada en el Uruguay. Entre la honra y el desorden. 1780-1870*, Tomo 1, Taurus, Montevideo, 2004.

- Gelman, Jorge, *De mercachifle a gran comerciante. Los caminos del ascenso en el Río de la Plata colonial*, Universidad Internacional de Andalucía, Huelva, 1996.
- Gonzalbo Aizpuru, Pilar y Cecilia Rabell (Comps.), *La familia en el mundo iberoamericano*, Instituto de Investigaciones sociales, UNAM, México D. F., 1994.
- Grupo De Investigaciones en Historia Rural Rioplatense (GIHRR), “La sociedad rural bonaerense a principios del siglo XIX. Un análisis a partir de las categorías ocupacionales”, en: Fradkin, Raúl y Juan Carlos Garavaglia, *En busca de un tiempo perdido. La economía de Buenos Aires en el país de la abundancia. 1750-1865*, Prometeo, Buenos Aires, 2004
- Levi, Giovanni, *La herencia inmaterial. La historia de un exorcista piomontés del siglo XVIII*, Nerea, 1990.
- López de Albornoz, Cristina, “Negocios familiares: redes mercantiles y redes de parentesco en el Tucumán colonial”, *Revista del Departamento de Historia*, N° 7, Tucumán, 1999.
- Mayo, Carlos (dir.), *Pulperos y pulperías de Buenos Aires (1740-1830)*, Biblos, Buenos Aires, 2000.
- Mayo, Carlos, “La pulpería como empresa”, en: Mayo, Carlos (dir.), *Pulperos y pulperías de Buenos Aires (1740-1830)*, Biblos, Buenos Aires, 2000.
- Metcalf, Alida , “La familia y la sociedad rural en Sao Paulo: Santana de Parnaíba, 1750:1850”, en: Gonzalbo Aizpuru, Pilar y Cecilia Rabell (Comps.), *La familia en el mundo iberoamericano*, Instituto de Investigaciones sociales, UNAM, México D. F., 1994.
- Míguez, Eduardo, *Historia económica de la Argentina. De la conquista a la crisis de 1930*, Sudamericana, Buenos Aires, 2008
- Milletich, Vilma, “La formación del capital de un comerciante porteño: Juan Esteban de Anchorena, 1750 – 1775”, *Anuario IEHS*, N°21, UNCPBA, Tandil, 2006.
- Moreno, José Luis y José Mateo, “El redescubrimiento de la demografía histórica en la historia económica y social”, *Anuario IEHS*, N° 12, UNCPBA. Tandil, 1997.
- Moreno, José Luis, *Historia de la familia en el Río de la Plata*, Sudamericana, Buenos Aires, 2004.
- Rodríguez Molas, Ricardo, *Historia social del gaucho*, CEAL, Buenos Aires, 1982

- Rodríguez, Benjamín, “Negocios entre hermanos. Una sociedad comercial en la campaña bonaerense a mediados del siglo XIX”, en: Duodécimo Congreso de Historia de los Pueblos de la Provincia de Buenos Aires, Archivo Histórico de la Provincia de Buenos Aires, La Plata, 2009, CD-ROM (ISBN: 978-987-25159-8-0).
- Russo, Juan Ángel y Santiago D. Marpegán, *Antología Poética. Letras de tango*, Ed. Basilisco, Buenos Aires, 1999
- Santilli, Daniel “La familia y la economía de la campaña de Buenos Aires: c. 1770/ c.1840”, *Boletín de Historia Argentina y Americana “Dr. Emilio Ravignani”*, N° 23, Tercera Serie, Buenos Aires, UBA, pp. 7-38.
- Slatta, Richard, *Los gauchos y el ocaso de la frontera*, Sudamericana, Buenos Aires, 1985
- Socolow, S., *Los mercaderes del Buenos Aires virreinal: familia y comercio*, Ediciones de la Flor, Buenos Aires, 1991. [1ª edición en inglés en 1978]
- Virgili, Daniel, “Las esquinas de la pampa Pulperos y pulperías en la frontera bonaerense (1788-1865), en: Mayo, Carlos (ed.), *Vivir en la frontera. La casa, la dieta, la pulpería, la escuela.(1770-1870)*, Biblos, Buenos Aires, 2000.