

LA PULPERIA COMO EMPRESA EN BUENOS AIRES (1740-1830)

Carlos A. Mayo (*)

Universidad Nacional de La Plata

A fines del orden colonial Buenos Aires era una de las ciudades con mayor número de pulperías en América Española. A poco de producida la revolución la capital del virreinato del Río de la Plata tenía algo más de 400 de ellas. ⁽¹⁾

Uno de los aspectos menos conocidos de aquellas pulperías porteñas es su funcionamiento como empresas. No faltan sin duda referencias a este tema pero, salvo el aporte relativamente reciente de Jay Kinsbrunner, que por otra parte no se centra exclusivamente en la pulpería porteña, conocemos poco acerca del monto y el origen del capital necesario para explotar una pulpería en la Buenos Aires colonial y del temprano período independiente, nada sabemos de las normas operativas que regían su funcionamiento interno, su rentabilidad y su rol en la asignación de crédito entre las capas medias y bajas de la sociedad urbana, que aportaban el grueso de su clientela. ⁽²⁾

Este trabajo se propone precisamente indagar en todas esas cuestiones. Para ello nos hemos basado en la rica información aportada por numerosos testamentos y sucesiones de pulperos porteños.

(*) Este trabajo forma parte de uno mas amplio que estamos realizando bajo mi dirección con el equipo Sociedad y Estado de la Universidad Nacional de Mar del Plata.

(1) Jay Kinsbrunner, *Petty Capitalism in Spanish America, the pulperos of Puebla, Mexico city, Caracas and Buenos Aires*, London, Westview Press, 1987 p.13

(2) Kinsbrunner, op. cit. Otros trabajos sobre la pulpería rioplatense, Jorge Bossio, *Historia de las pulperías*, Buenos Aires, Plus Ultra, 1970, Ricardo Rodríguez Molas «Las pulperías» en *La Historia de Nuestro Pueblo*, Buenos Aires, CEAL, 1982, Richard Slatta, «Pulperías and contraband capitalism in Nineteenth Century Buenos Aires Province» in *The Americas*, vol XXXVIII, January 1982, Nº 3 y Jorge Gelman, «Los caminos del mercado: campesinos, estancieros y pulperos en una región del Río de la Plata» en *Latin American Research Review* 28:2, 1993.

El capital invertido y su origen .Las sociedades comerciales de pulperos

Cómo reunir el capital para montar una pulpería en Buenos Aires? Cómo manejarla una vez abierta? Qué margen de utilidades dejaban? Cómo hacerse pulpero en suma? He aquí las preguntas que hasta ahora no hemos podido responder adecuadamente los historiadores y que aprendía rápidamente a contestarse el inmigrante español que había decidido dedicarse al comercio minorista de «abasto». No era difícil entrar en el negocio. Solo era necesario reunir un capital de unos 200 pesos nos dice Azara, modesta suma» que cualquiera le presta» añade enigmáticamente dejándonos a oscuras acerca de quienes concretamente adelantaban ese capital. A veces ,en efecto, había alguien que adelantaba el capital o parte del capital. Así este podía ser un compadre «que por razones de hacerle fomento y por amistad» le suplió 746 pesos a una aspirante a pulpero⁽³⁾ o su suegro en el caso de Juan Secantes⁽⁴⁾

Otra forma de llegar a tener una pulpería era casarse con la hija de un pulpero o con una pulpera viuda .Pero en realidad una estrategia mas común para convertirse en pulpero y formarse un capital propio era empezar trabajando en ella como mozo a sueldo o mejor aún como administrador con participación en las utilidades (y las pérdidas) A veces el camino que conducía a la propiedad de una pulpería se daba precisamente por etapas, se empezaba como mozo a sueldo, luego se convertía en administrador asociado al propietario y si había tenido éxito acaso podía acabar dueño de uno de aquellos negocios minoristas. Manuel Castro, por ejemplo, trabajó como mozo en la pulpería de Domingo López a razón de 12 pesos por mes y luego de algún tiempo se convirtió en socio de su ex-patron como administrador de su pulpería. También Manuel Magan empezó como mozo en una de las pulperías de Juan Carnero y acabó administrando la misma «a partir» utilidades⁽⁵⁾ Cómo pasaban de mozos a

(3) Archivo General de la Nación,(AGN) Sucesiones 5905

(4) AGN, Protocolos Notariales, Registro 1, 1788 fs 253-254

(5) AGN, Sucesiones 5343, Juan Carnero

administradores? Los administradores, como veremos, a veces ponían su trabajo personal solamente y otras veces aportaban además una parte minoritaria del capital de la sociedad. Es probable que Antonio Castro y Manuel Magan hayan aportado ambas cosas, su trabajo detrás del mostrador administrando el negocio y un pequeño capital que habían reunido a partir de su paga que no siempre cobraban puntualmente y quizás se hacía efectiva, en parte al menos, en mercaderías del propio fondo de comercio de la pulpería.

No sabemos si los casos de Castro y Magan eran típicos, pero si podemos asegurar que una de las maneras más generalizadas de entrar en el negocio de pulpería, formarse un pequeño capital para operar en ella y eventualmente abrir una propia era convertirse en administradores habilitados. El sistema seguía funcionando básicamente de la misma manera bien entrada la segunda mitad del siglo XIX, cuando un pulpero vasco de la pampa le revelaba a Alfredo Ebelot como había llegado a ser propietario de la pulpería a su cargo.

« Mi situación es esta -explicaba el pulpero a Ebelot- Usted comprende que no he formado este establecimiento con mis recursos. No poseía tres pesetas cuando puse el pie en el muelle de Buenos Aires. Felizmente sé leer, escribir, soy un contador regular y mozo bastante vivo. Me conchabé con otros compañeros de viaje en una casa introductora como peón para descargar carros. 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 -apuntó a continuación- se han creado de este modo» (6)

Como era característico de las prácticas empresarias en la sociedad colonial hispanoamericana, pues, la tendencia en era, también en este rubro, la separación entre propiedad y gestión de la empresa. El dueño de la pulpería o de la mayor parte del

(6) Ebelot, Alfredo, *La Pampa*, Buenos Aires, Alfredo Vars, 1958 p. 103

capital invertido en aquella tendían a retirarse de su manejo confiándolo a otro, el consabido administrador. Se formaban así sociedades muy sencillas «a medias» en las que, como se dijo, uno aportaba el capital o la mayor parte de él y el otro su trabajo y a veces también una parte minoritaria del capital. Las utilidades se repartían entre ambos en proporciones que variaban entre el 50% y el 30 % según lo que aportaba cada uno. Así si Gaspar Rodrigo administraba la pulpería de Juan Gregorio Guerrero a cambio de la mitad de utilidades, Bernardo Argumedo administraba la de Pedro Arévalo por un tercio de las utilidades libres de gastos de comida, lavado y casa ⁽⁷⁾

Si el negocio había dado ganancias, el administrador recibía su parte de las mismas, al parecer en su mayor parte pagadera en mercaderías de la propia pulpería. Así era como el administrador se hacía de un pequeño capital propio que podía reinvertir en la misma pulpería que administraba o en otra asociado también como administrador y socio minoritario.

De esta manera José Gómez, en su testamento, declara entre sus bienes «las dos terceras partes de los efectos que se hallan en la pulpería que he estado administrando en la esquina de Manuel Conde» ⁽⁸⁾. Si todo había marchado a pedir de boca se podía pasar de habilitado a habilitador como le ocurrió a José Duran y Antonio Ortiz que de habilitados en el almacén de José Seoane pasaron a ser socios de éste en la pulpería que acababa de fundar convirtiéndose en habilitadores con Seoane de Francisco Patiño y José Villar.

Pero no siempre los administradores terminaban bien. Los fracasos, que dejaron menos rastros documentales que los éxitos, no eran raros. Francisco de Paula Marin por ejemplo, que corrió con la administración de la pulpería de su hermano, acabó sus días sin bienes propios «ni cosa alguna mas que las cortas ropas de mi uso». Mas aún, murió endeudado con su hermano y «sin tener con que pagarle» ⁽⁹⁾

Como se echa de ver una de las formas mas comunes

(7) AGN, Sucesiones 5707 y Tribunales IX-42-4-3

(8) AGN, Sucesiones 5906, José Gómez

(9) AGN, Protocolos Notariales Registro 2 1802 f 430r

de reunir el capital necesario para montar una pulpería era asociarse con otro. Lamentablemente, para nosotros los historiadores, esos contratos de compañía rara vez se protocolizaban ante escribano y la mayoría se han perdido. Se trataba, mas bien, de arreglos extrajudiciales entre las partes pero no por ello dejaban de guardar, a veces, las formalidades del caso. Se solían poner por escrito y eran firmados por cada uno de los socios. Los pocos que han llegado hasta nosotros son harto reveladores. En la compañía que formaron Juan de Rocha y Manuel Carasa por ejemplo, Rocha aporta un capital de 600 pesos, producto de la venta de dos esclavos suyos, y Manuel Carasa, por su parte, ofrece 300 pesos para la apertura de una pulpería a partir utilidades. Rocha aporta su capital en bebidas y Carasa correrá con la administración del negocio ⁽¹⁰⁾

En la sociedad formada entre Manuel Vilches y Martín Luque, Vilches aporta 358 pesos 1/4 real y Luque 198 pesos y, caso curioso, ambos correrán con la admnistración y se repartirán las utilidades por mitades ⁽¹¹⁾. En la que unió a Juan Serantes con su suegro, Serantes aportó su trabajo como administrador y 2.120 pesos y su suegro 2.871 pesos. Serantes recibiría las dos terceras partes de las utilidades -había puesto casi tanto capital como su socio además de hacerse cargo de ella- y su suegro la tercera parte restante.⁽¹²⁾ Pero no siempre el reparto de las ganancias guardaba relación estricta con el capital aportado por cada socio. En otra compañía, verdaderamente excepcional por el volumen de los negocios implicados en la misma, Antonio García y Antonio Rodríguez aportaban sumas bien desiguales -García 6.000 pesos y Rodríguez casi la mitad, 3.103 pesos, pero las ganancias se repartirían por mitades claro que además de aportar su parte, Rodríguez correría con el manejo de la ambiciosa empresa que integraba verticalmente una pulpería, una atahona, un estanco y una panadería, todas ellas en Morón. ⁽¹³⁾

(10) AGN, Protocolos Notariales, Registro 1812, fs 450r a 452

(11) AGN, Sucesiones 8606, Manuel Vilches

(12) AGN, Protocolos Notariales, Registro 1, 1788 253,254

(13) AGN. Protocolos Notariales, Registro 7, 18o4 fs 350 y ss

En la compañía de Seoane y sus socios, los dos habilitados cobrarían la cuarta parte de las utilidades y los otros tres socios, que eran los habilitadores y habían puesto más capital, las otras tres cuartas partes distribuidas en partes iguales. ⁽¹⁴⁾

Cuál era el capital invertido en nuestras pulperías? El principal de las pulperías porteñas podía oscilar entre menos de cien pesos y varios miles. Lo interesante del caso es que capital invertido en buena parte de las pulperías de nuestra muestra era relativamente reducido. Sobre un total de 65 pulperías cuyo capital conocemos, 11 (el 16,9%) tiene menos de 201 pesos de principal y el 40 % menos de 501. El 77 % de las pulperías de nuestra muestra -50 en total- tiene un capital que no rebasa los 1.501 pesos. Solo una supera los 10.000 pesos de principal. (Ver cuadro 1)

Principales de 65 pulperías (en pesos de 8 reales) 1764-1824

CUADRO 1

MONTO	NUMERO DE PULPERIAS
0-100	4
101-200	7
201-500	15
501-1000	15
1001-1500	9
1501-2000	3
2001-3000	3
3001-4000	3
4001-5000	2
5001-6000	2
+ 10.000	1

FUENTES: Testamentos y sucesiones, el capital está calculado a partir del valor del stock de mercaderías, los bienes de uso y el efectivo en caja. En algunos casos solo conocemos el monto del stock de mercancías que absorbía, de lejos, la mayor parte del capital invertido.

Kinsbruner, por su parte, destaca que sobre un total de 457 pulperías registradas en 1813, 60 tenían una inversión inferior a los 101 pesos y el 51,4% del total un capital inferior a los 501 pesos contra el 41 % de nuestra muestra.

Se requería menos capital para abrir y operar un pulpería que para explotar una estancia en la pampa. En efecto sobre un total de 101 estancias, que hemos podido rastrear, el promedio del capital invertido era de algo más de 2.218 pesos ⁽¹⁵⁾ y como veremos la rentabilidad de las pulperías en los años buenos parece haber excedido la de las estancias ⁽¹⁶⁾

Esa miriada de pequeñas pulperías que operaban con un capital menor a los 500 pesos ofrecían una tenaz competencia a las más capitalizadas. La respuesta de los pulperos más grandes, nucleados en torno de ese gremio de pulperos que a fines del siglo XVIII intentó constituirse sin éxito, fue típicamente corporativa, llegó a proponer a los poderes públicos que clausurara todas las pulperías con un principal inferior a los 500 pesos y no se admitiera la apertura de las que no contaran por lo menos con ese capital.⁽¹⁷⁾ Ello hubiera implicado borrar, si la muestra de Kinsbruner y la nuestra fueran representativas, a la mitad o casi la mitad de las pulperías de la ciudad. Por supuesto esa medida desesperada no fue adoptada y aunque lo hubiera sido no hubiera podido frenar el crecimiento imparable de un rubro comercial cuyo acceso estaba prácticamente al alcance de casi todos los que supieran leer y escribir y estuvieran dispuestos a trabajar duro detrás de un mostrador.

(14) AGN, Sucesiones, 8605 José Villar

(15) Carlos A. Mayo, *Estancia y sociedad en la Pampa*, Buenos Aires, Biblos, 1995 p. 44.

(16) Samuel Amaral, *Producción y mano de obra rural en Buenos Aires colonial*, Buenos Aires, Instituto Di Tella 1989, pp 18-23 Amaral calcula un retorno de la inversión de la estancia de López Osornio entre 0,3% y un 7,8% y una tasa de utilidad promedió del 3,3% anual

(17) AGN, Interior, Sala IX-30-4-2

Los registros contables. El fiado y los gastos personales.

Los pocos contratos encontrados nos permiten conocer con algún detalle aspectos claves del manejo empresario de las pulperías de Buenos Aires, aspectos tales como el tratamiento dado a los fiados, los gastos personales de los socios, su separación de la empresa, la contabilización de sus operaciones y otros.

El fiado era un aspecto central del funcionamiento de la pulpería, como veremos. Era también su talón de aquiles, los «malos fiados» -aquellos que se revelaban incobrables- podían llevar el negocio a la ruina. Como regla general los socios respondían personalmente por el fiado que hicieran a los clientes, sobre todo si eran en efectivo. En la compañía que formaron Ortiz, Duran, Seoane, Patiño y José Villar se dejaba claramente estipulado que los «fiados (que se hicieran en dinero efectivo) serán de cuenta del que los haga y este lo abonará por entero al fondo» y en caso de despido o separación se abonarían solo después de cobrados por los socios. Si uno de los habilitados era despedido se le daría su parte de los fiados una vez cobrados y no antes.

Manuel Vilches y Martín Luque adoptaron el mismo criterio; los fiados en efectos serían responsabilidad de cada socio. Por su parte José Baldez, como administrador de la pulpería de Juan Pérez Sanchez, reconocía en el sencillo contrato celebrado con éste que «los fiados que yo hiciese serán de mi cuenta y riesgo». Si éstos no fueran saldados se deducirían de las ganancias que pudieran corresponderle y si éstas no cubrían el monto de los fiados impagos, Baldez debía responder con su persona y bienes pues Sánchez solo lo autorizaba a vender a cambio de dinero en efectivo y no al fiado.⁽¹⁸⁾

Los pulperos vivían de sus pulperías en el sentido más literal. En efecto aquella no era solo su fuente de ingresos sino también la proveedora de sus alimentos y demás gastos personales. Como en el caso de los fiados los gastos personales de los dueños, administradores y mozos corrían por su cuenta y no de la del negocio y, a la hora del balance, se descontaban de

(18) AGN, Sucesiones 4305, José Baldez

su parte del capital y las utilidades que pudieran corresponderles; en el caso de los mozos de su salario. Así típicamente Carasa y Juan de Rocha estipularon en su contrato de compañía que quedaban «de su cuenta los gastos personales y de su familia» y a la hora de la rendición de cuentas y las utilidades «que le cupiesen se le rebajen», a ambos. Vilches y Luque dispusieron, además, que los gastos de comida, casa y demás que fueran comunes a ambos, a diferencia de los de cada uno, saldrían del fondo de la pulpería. En cambio Antonio García le pasaría a su socio Antonio Rodríguez un peso diario para mantener a la familia de éste pero Rodríguez se obligaba a devolverle, al año, el total de la suma recibida con ese fin.

Algunos contratos estipulaban explícitamente el procedimiento a seguir en caso de la separación de un socio. En el caso de la dupla Vilchez-Luque, Vilchez se quedaría con pulpería y su socio tenía derecho a llevarse la mitad del principal y de las utilidades. Más minuciosos y precavidos Seoane y sus socios dejaron bien estipulado que cuando cualquiera de ellos pidiera separación solo podrían hacerla efectiva «siempre que la plaza esté en término que no ofrezca pérdida en los efectos que hubiera existentes y no de otro modo». José Seoane, como socio principal, se reservaba, además, el derecho de despedir con causa justificada al resto y siempre que además informara a los demás socios de la razón por la que había tomado tal decisión.

Los pulperos llevaban una rústica contabilidad -si así pudiera llamársela- de sus operaciones, especialmente de los fiados. Los contratos examinados aportan datos de interés al respecto. Rodríguez como administrador del múltiple negocio integrado que manejaba en sociedad con García, debía llevar uno o mas libros de cuentas. Luque, administrador de la pulpería de Vilches, se comprometía a llevar un libro diario para registrar las compras y ventas de la pulpería y además llevaría cuenta puntual de los gastos que cada socio hiciera para si a expensas de aquella.

Carasa por su parte tenía que llevar un libro de caja donde registraría las compras y el movimiento de efectivo de la pulpería a su cargo. Debía además rendir cuentas cada seis meses efectuando un balance. Estos balances eran habituales en nuestras pulperías y a veces se contrataban peritos para efectuarlos.

¿Cuánto duraban estas sociedades? Podían prolongarse

casi diez años como la de Seoane y sus compañeros, durar tres según estipulaba el contrato entre García y Rodríguez o solo uno como en el caso de Vilchez y Luque.

Si algo revelan estos contratos de compañía era la complejidad, que aun dentro de su sencillez, se escondía detrás de aquellas rústicas pulperías porteñas. No operaban de cualquier manera y según el capricho de sus dueños o administradores, los aspectos centrales de su funcionamiento habían sido racional y formalmente pautados de antemano por sus responsables.

Rentabilidad

¿Eran rentables las pulperías? Solo el estudio de casos concretos puede ofrecer una pista segura para responder a esta pregunta. Afortunadamente hemos encontrado, entre la documentación consultada, información valiosísima para acercarnos a la determinación del nivel de rentabilidad de algunas pulperías porteñas.

La pulpería podía ser un negocio rentable y, a veces, en algunos años buenos, muy rentable. Veamos algunos casos.

Al efectuarse, en septiembre de 1814, un nuevo balance de la pulpería que Juan Guerrero tenía en sociedad con Gaspar Rodrigo, su administrador, arrojó un capital de 2340 pesos, 5 reales que deducidas las erogaciones en concepto de impuestos y las deudas significaba un principal líquido de 2037 pesos. El balance anterior, efectuado probablemente en enero de 1813, determinó la existencia de mercaderías y efectivo por valor de 776 pesos seis y medio real, es decir entre enero de 1813 y septiembre de 1814 -un período de 21 meses- la pulpería había producido una ganancia de 1.261 pesos, o sea de un 162%, una utilidad francamente espectacular. Las utilidades debieron, ciertamente repartirse entre los dos socios por igual, lo que le representó a cada uno una ganancia individual de 630 pesos.⁽¹⁹⁾

También a la pulpería que José Blanco y Maza tenían a partir utilidades le fue bien en los seis meses que corrieron entre diciembre de 1805 y el balance que se efectuó a la muerte

(19) AGN, Sucesiones 5907, Gaspar Rodrigo

del primero en junio del año siguiente En diciembre de 1807 el principal de la pulpería totalizaba los 1057 pesos 5 reales, en junio de 1806 este sumaba 1.357 pesos lo cual arrojaba una ganancia de 267 pesos 7 y medio reales, una tasa de ganancia del 25%. Una vez mas las utilidades se repartieron por partes iguales lo que aportó a cada socio una ganancia de 133 pesos 7 y medio reales.

Sin embargo de la ganancia individual y el principal invertido por cada socio había que deducir los gastos personales de cada uno hechos a expensas de la pulpería. De manera que, en el primer caso, el haber líquido Juan Guerrero y Gaspar Rodrigo fue menor. Así a Guerrero que había aportado todo el principal le quedaron limpios 1.330 pesos sobre un total de 1.407 pesos y a Guerrero 570 pesos dos y medio reales de los 630 pesos dos y medio reales que le correspondían de ganancia. Por su parte al administrador Maza, socio de Juan Blanco, le quedaron en limpio 275 pesos 4 y 1/2 reales sobre un capital de 363 pesos 1 1/8 reales. Pero los ejercicios perdidosos no eran raros. La pulpería de Vilches y Luque, por ejemplo, tuvo una pérdida de 115 pesos 1/4 real en un año, es decir de un 20,6% .

Estos datos, aunque reveladores, semejan fotografías estáticas. Eran estas tasas de utilidades recurrentes en la historia de una pulpería concreta? Afortunadamente hemos encontrado dos casos en que podemos seguir una evolución en el tiempo de la marcha del negocio.

En 1815 José Seoane, dueño de un almacén venido a menos «por la calamidad de los tiempos» se asoció a José Duran Domingo Ortiz como habilitadores y Francisco Patiño y Antonio Ortiz para abrir una pulpería. El total del capital invertido alcanzó a los 8.996 pesos (se omiten los reales) al efectuarse el primer balance de la pulpería de la sociedad arrojó un principal de 8.556 pesos, esto es una pérdida del 6 % (ver cuadro 2) El balance efectuado en abril de 1823 (nada sabemos de los que siguieron entre 1816 y el 1823) produjo, respecto del de siete años antes, una pérdida del orden del 47 % pero en 8 meses que corrieron entre abril y diciembre en que se efectuó un nuevo balance ,a raíz de la muerte de Seoane ,el último balance, la pulpería logró producir una utilidad del 56%.

CUADRO 2

Evolución de la pulpería de Seoane y socios (1815-1823)

AÑO	CAPITAL	GANANCIAS/PÉRDIDAS
1815	8.996	
1816	8.556	- 6 %
1823 (abril)	4.574	- 47 %
1823 (dic.)	7.133	+ 56 %

FUENTE: AGN Sucesiones 8605, Villar

Veamos ahora el impacto de esa gestión de siete años en el total del capital aportado por los tres socios principales, Seoane, Ortiz y Duran . (Vease cuadro 2)

CUADRO 3

Evolución del capital conjunto de Seoane, Ortiz y Duran (en pesos)

AÑO	CAPITAL	PÉRDIDA ANUAL
1815	6.645	
1816	5.988	- 9 %
1832 (Dic.)	5.241	- 2 %

FUENTE: AGN Sucesiones 8605, Villar

Como se observa claramente ni siquiera las utilidades registradas entre abril y diciembre de 1823 lograron revertir aunque

si atenuar considerablemente la perdida que había sufrido el capital inicial aportado por los tres socios, en efecto el capital que tenían en 1823 era inferior al que tenían al iniciarse la sociedad. Pero cuando analizamos el impacto de malos años para la pulpería en el capital aportado por cada socio en forma discriminada descubrimos que no todos les fue de la misma manera (ver cuadro 4)

CUADRO 4

Evolución del capital de los socios (en pesos)

SOCIO	1816	1823	GANANCIAS / PERDIDAS
Seoane	2.395	1.859	- 23 %
Ortiz	1.369	2.023	+ 47 %
Duran	2.224	1.339	- 39 %

FUENTE: Ver cuadro Nº1

Así se observa que mientras Duran y Seoane habían sufrido pérdidas considerables en su capital, Ortiz incrementó el suyo considerablemente. Cómo explicar esas diferencias? Ortiz había sido mas frugal en sus gastos que sus otros dos socios (acaso carecía de familia que mantener) y probablemente había efectuado «buenos fiados» por los que, en consecuencia, no tuvo que responder con su patrimonio (recordemos que típicamente en esta sociedad cada socio se hacía responsable de los fiados que autorizara).

En 1770 Pedro Arévalo y Bernardo Argumedo se asociaron para explotar una pulpería. El primero adelantó el capital- 1500 pesos- y el segundo puso su trabajo, sería pues el administrador. A los dos años se practicó el primer balance desde la formación de la sociedad. Ambos Arévalo y Argumedo tuvieron

entonces razones para sentirse satisfechos, la pulpería- había arrojado una ganancia mas que atractiva; 940 pesos esto es había obtenido una tasa de utilidad del orden del 85% en dos años, algo mas del 40% al año (ver cuadro). Arévalo se quedo con las dos terceras partes de las ganancias y Argumedo, que solo había aportado su persona, con la tercera parte restante. A los dos años siguientes, al practicarse nuevo balance ,la situación se había revertido dramáticamente ahora la pulpería había producido pérdidas considerables (del orden del 35%) (véase cuadro 5)

CUADRO 5

Evolución económica de la Pulpería de Pedro Arévalo (1770-1774) (en pesos de 8 reales)

	1770	1772	1774
Dinero en efectivo	83	267	36
Bienes de Cambio	1.257	1.805	616
Fiado		358	769
Total activo corriente	1340	2.430	1421
Gastos del Adm. Inmuebles Bienes de uso	160	173	173
Total activo	1.500	2.420	1.594
Deudas	0	0	0
Patrimonio	1.500	2.420	1.594
Resultado Ganacias del Adm.		920 363	- 826 0
Resultado Res / S cap invertido		1.283 85 %	-826 -35 %

FUENTE: AGN *Tribunales IX - 42 - 4 - 3*

Que había pasado? Arévalo, en la demanda que entabló contra su habilitado Argumedo, lo acusaba de haberse excedido en el fiado a los clientes. Había fiado mal y sin su autorización y la verdad es que la lista de fiados no cobrados y acaso incobrables que había hecho el administrador entre 1772 y 1774 sumaba 773 pesos, es decir más que el valor total sumado de mercaderías y efectivo que quedaban en la pulpería al hacerse el fatídico balance de 1774. Se había entusiasmado Argumedo y había fiado alegremente a sus clientes, alentado por el buen resultado obtenido durante los primeros dos años de su gestión? Probablemente, aunque no cabe descartar que razones ajenas a su voluntad y a la de sus clientes como una crisis más generalizada de la economía urbana que habría afectado sus ingresos haya contribuido a ese desenlace. Arévalo perdió mucho menos que Argumedo en la debacle pues en 1774 aun conservaba (algo incrementado) el capital que tenía en 1770 pero Argumedo terminó fuertemente endeudado con el primero y al parecer sin un cobre.

Si los casos de las pulperías de Seoane y Arévalo fueran representativos, entonces lo que se habría dado en la historia de muchas pulperías fueron fuertes y por momentos brutales fluctuaciones: años de excelentes o mediocres ganancias podían ser seguidos o intercalados de otros de pérdidas, a veces tan grandes como las utilidades obtenidas en los años buenos. El negocio era habría sido rentable - y muy atractivo para esos dueños que ya no trabajaban en su pulpería y se quedaban a veces con el grueso de las utilidades- pero inseguro lo que explicaría por qué tantos se sentían atraídos a emprenderlo (sobre todo si tenemos en cuenta el escaso capital requerido para entrar en él) y también la escasa longevidad de muchas de estas pequeñas empresas minoristas.⁽²⁰⁾

La pulpería como casa de empeño

Los historiadores de la pulpería en el Río de la Plata y otras regiones de Hispanoamérica no han dejado de señalar que las pulperías funcionaban como tiendas o casas de empeño. Las de Buenos Aires, en efecto, no fueron una excepción. A diferencia

(20) Kinsbruner, *op. cit.*, p. 45.

de México, donde las operaciones pignoraticias estaban autorizadas y habían sido objeto de precisas regulaciones ⁽²¹⁾ el cabildo de Buenos Aires y aún las máximas autoridades virreinales veían con malos ojos esta práctica en la que recaían nuestras pulperías. El empeño fue así prohibido y en otras ocasiones tolerado siempre y cuando se cumplieran estrictos requisitos como la existencia de una autorización escrita por parte del dueño del objeto empeñado ⁽²²⁾

Cuáles eran los objetos empeñados en nuestras pulperías? Quiénes empeñaban sus prendas al pulpero? Cuál era el monto de la suma dada a cambio del objeto pignorado? La minuciosa lista de objetos empeñados en su pulpería y la de sus respectivos dueños que el pulpero Juan Bautista Ferrary proporciona en su testamento ofrece una información reveladora al respecto (véase cuadro 5) ⁽²³⁾ Nótese que en su mayoría los endeudados con Ferrary son gentes de los estratos medios inferiores y bajos de la sociedad porteña; un maestro panadero, un lomillero, la esposa de un herrero, un capataz y dos que parecen haber sido peones o gente de muy bajo estatus; «el Paraguay» y un santiageño cuyos nombres Ferrary ya no recuerda radicado en Chascomús. Hay sin embargo un «Don» que ha empeñado una fuente de plata a cambio de una onza de oro y otro personaje de que en mejores tiempos no debió tener un mal pasar pues ha empeñado ropa de buena calidad: una chaqueta de paño azul fino y calzones de terciopelo. Ferrary ha querido cubrirse y ha aceptado sobre todo prendas u objetos de plata o con piezas de plata. Los préstamos en plata no exceden los 30 pesos y el de dinero entregado a cambio de estos objetos por Ferrary suma un total de 122 pesos plata. Hasta qué punto son representativos estos datos? Carecemos de otras listas que revelen los nombres y ocupaciones de los clientes que empeñaban objetos y prendas en las pulperías estudiadas pero no de otras referencias a estos últimos. En general y al igual que en el caso de la pulpería de Ferrary, los objetos empeñados suelen ser prendas de vestir,

(21) *Ibidem* p. 56

(22) *Acuerdos del Extinguido Cabildo de Buenos Aires*, serie III, vol VII p.181 y Bossio, op. cit., p81

(23) AGN, Protocolos Notariales, Registro 2 1794 f. 68 a 71

piezas del recado u objetos de plata. Pero en ninguno de los otros cinco casos detectados alcanza el monto total del dinero o el valor de la mercancías entregadas a cambio por el bien empeñado a ser tan altos como en el de Ferrary que se ha desprendido de una suma equivalente a algo mas del 24% del valor del capital invertido en su pulpería. En el resto de los casos las sumas comprometidas no exceden el 4, 6 % del mismo y en tres de los cinco casos conocidos rodean el 1 % ciento o menos aún. Si estos datos se revelaran representativos entonces no conviene exagerar la importancia del empeño en los negocios del pulpero porteño. La pignoración parece haber sido, en efecto una actividad mas bien marginal de nuestras pulperías. Que hayamos encontrado entre nuestras fuentes, tan pocos rastros de esa práctica - solo 5 sobre cuarenta inventarios estudiados registran la presencia de prendas empeñadas- debiera ponernos en guardia acerca de la verdadera difusión de ese forma de crédito entre las pulperías de Buenos Aires. Es que para los pulperos el empeño no era un negocio brillante, al contrario a veces se quedaban sin recuperar el dinero empeñado- a Ferrary «el paraguay» se le había esfumado hacía tres años e ignoraba, aún en su lecho de muerte su paradero

Y vale la pena recordar que el capital empeñado quedaba automáticamente fuera del ciclo mercantil hasta que el deudor pudiera devolverlo

La pulpería y el crédito

La pulpería funcionaba, en buena medida, en base al crédito; el que le otorgaban sus proveedores y el que ella daba a sus clientes.

El fiado era una institución en las pulperías porteñas y uno de los aspectos más delicados del negocio, según hemos visto. Buena parte de las compras que hacían los clientes se hacía a crédito aunque también circulaba el metálico y naturalmente los pulperos preferían que sus parroquianos pagaran en dinero efectivo.

Cuál era el monto del crédito que los pulperos estaban dispuestos a otorgar? Hasta que nivel de su capital llegaban a prestar o fiar? No parece haber un patrón común. La que mas lejos fue -de una muestra de nueve pulperías- fue Bernarda Pelayo que dió crédito por una suma equivalente al 64% del capital

invertido en la pulpería (véase cuadro 7). De la misma manera la deuda promedio de los clientes y demás deudores con su pulpero ofrece fuertes fluctuaciones (véase cuadro 7); oscila entre 6,6 pesos en el caso de Manuel Enrique Gómez de Acevedo y los 496 pesos que en promedio deben sus dos grandes deudores a Miguel Bivaro. Sumas como estas últimas, bastante elevadas considerando que se trata del modesto negocio de pulpería, hacen pensar que algunos pulperos fueron verdaderos prestamistas.

CUADRO 6

NOMBRE DEL DUEÑO	OBJETO DE EMPEÑO	MONTO
Antonio Portugués (el Panadero)	mate y bombilla de plata	30 pesos
Don Pedro	1 freno y piezas de plata	25 pesos
Cayetano el Portugués	1 chaqueta de paño y calzon de terciopelo	8 pesos
El Paraguay	1 rebenque, brazaletes y freno de plata	9 pesos
Andrés Bestano	1 aderezo de oro, y chispas de diamante	16 pesos
Un fulano Godoy (capataz)	1 pretal con piezas de plata	10 pesos
Gregorio el tucumano (lomillero)	1 cabezadas con su freno y piezas de plata	12 pesos
Un Santiaguense de Chascomús	1 poncho azul de chillan	6 pesos
María Gutiérrez (Esposa del herrero)	1 jarrito de plata	6 pesos
Don Manuel Ferreyra	1 fuente de plata	1 onza de oro

FUENTE: AGN Protocolos Notariales, Registro 4, 1794

CUADRO 7

Monto y porcentajes del crédito otorgado por algunos pulperos (en pesos reales), sobre capital invertido

PULPERO	CREDITO OTORGADO	%S/CAPITAL (*)	DEUDORES NUMERO	PROMEDIO P/ DEUDOR
Gerónimo Montes	482 p	29,6%	5	96,4 p
Bernarda Pelayo	120 p	64,1%	19	6,3 p
Gómez Acevedo	200 p	52,9 %	30	6,6 p
Antonio Cuello	548 p	44,5 %	5	109,6 p
María Posa	90 p	9,7 %	2	45 p
Francisco Cañas	755 p	40 %	4	188,7 p
Miguel Bivaro	992 p	48 %	2	496 p
Juan Carnero	1413 p	33,3 %	10	141,3 p

FUENTES: AGN. Sucesiones 4837, 5871, 7386, 8735, 8606, 5343

Como era de esperar el monto del crédito otorgado a cada cliente variaba según el estado financiero de la pulpería y la solvencia del cliente aunque las sumas prestadas o el valor de las mercaderías fiadas tendía a concentrarse, si los datos del cuadro 8 se revelaran representativos, entre franja de 1 y 5 y los 21 y 30 pesos .

CUADRO 8

*Valor y distribución del crédito según el número de deudores.
(en pesos de 8 reales)*

MONTO	PULPEROS / NUMERO DE DEUDORES				
	MONTES	PELAYO	GOMEZ ACEVEDO	CUELLO	CARNERO
1 - 5	1	16	19		
6 - 10		1	6		1
11 - 20			3		
21 - 30	2	1		1	2
31 - 40			1		1
41 - 50	1	1			1
51 - 100			1		
101 - 150			3		3
151 - 200			1		

FUENTE: AGN, Sucesiones

Se agradece la colaboración de Julieta Miranda en la elaboración de estos datos

¿Cómo se distribuía socialmente el crédito otorgado por las pulperías? El cuadro 9 ofrece un muy grueso indicador al discriminar el crédito otorgado entre quienes recibían del propio pulpero o tasador el título de "Don"- muy extendido a fines del período colonial - y quienes no fueron registrados en la lista de deudores con ese apelativo.

CUADRO 9

Distribución social del crédito en algunas pulperías.

PULPERO	"DON"	% SOBRE EL TOTAL DEL CREDITO	SIN "DON"	% S/TOTAL DEL CREDITO
Gerónimo Montes	2	14,5 %	3	85,4 %
Bernarda Pelayo	-	-	19	100 %
Gómez Acevedo	10 (*)	49 %	19	50 %
Antonio Cuello	4	82 %	1	18 %
María Posa	-	-	2	100 %
Juan Carnero	9	2,9 %	1	97,1 %

FUENTES: AGN Sucesiones

(*) Se incluye uno tratado de "Señor"

Adviértese así, que los clientes de muy bajo estatus, esos pocos sectores a los que se les negaba el tratamiento de «don» reciben, salvo en dos casos, un porcentaje por momentos muy elevado del crédito otorgado por los pulperos aquí estudiados (Bernarda Pelayo fue particularmente pródiga con sus clientes humildes). Quiénes eran esos deudores casi descartados socialmente? Una de la listas incluye a un indio otra a dos «paraguay», Lorenzo y Manuel, que seguramente tenían sangre aborigen en sus venas. También se menciona por allí a un tropero. Entre los «dones» hay uno que ostenta el título de doctor y otro, Don Miguel Obes, es oficial de la Aduana.

En síntesis

La pulpería fue un negocio rentable pero también, al parecer, inseguro. Años de ganancias atractivas podían ser seguidos de otros de fuertes pérdidas o resultados mediocres. Este recorrido fluctuante entre años de ganancias y otros de pérdidas habría impedido un sostenido proceso de acumulación de capital y riquezas lo que a su turno explica por qué salvo muy escasas excepciones ni siquiera los pulperos más prósperos pudieron ascender socialmente más allá de cierto límite. Rara vez un ex-pulpero llegó así a integrar los cuadros de los magnates locales. El capital necesario para abrir una pulpería podía ser muy modesto, en este sentido era un tipo de negocio muy abierto, un negocio que por eso mismo pudo convocar a muchos. El origen del capital para abrir u operar uno de esos locales fue diverso siendo a veces un miembro de la propia familia el que adelantaba el capital.

Sin embargo la estrategia más común para aquel inmigrante recién llegado y sin recursos era hacerse administrador, esto es, aportar su trabajo personal en la atención del mostrador y el manejo cotidiano del negocio a partir utilidades con el dueño o socio principal. Así, si le iba bien, se formaba un pequeño capital propio que podía reinvertir en la misma pulpería que administraba o eventualmente instalarse por su cuenta. Este mecanismo promovía y debilitaba a la vez la expansión del negocio de pulpería en la ciudad; de socio el administrador podía convertirse en rival aumentando el número de bocas de expendio y la feroz competencia entre las pulperías y los pulperos de la capital virreinal.

La pulpería como empresa era algo más sofisticada de lo que se creía. Los pulperos formaban sencillas compañías o sociedades y estipulaban por escrito las muy sensatas normas por las que se regiría el negocio. Hacían balances periódicos y recurrían a veces a peritos para hacerlos y determinar el reparto de utilidades.

La pignoración tuvo, al parecer, un rol muy menor en el volumen de los negocios de las pulperías de Buenos Aires. En cambio éstas jugaron un rol central y vital como fuente de crédito para los sectores medios y bajos de la sociedad porteña. El fiado lubricaba las operaciones entre los pulperos y sus clientes y era

el talón de aquiles de la pulpería. Pero era poco menos que inevitable para unos y otros. En efecto solo vendiendo fiado podían los pulperos aumentar el nivel de ventas y retener a muchos clientes y solo comprando al fiado podían éstos, especialmente los mas pobres, comprar regularmente sus provisiones en la pulpería. Como instituciones crediticias las pulperías porteñas eran el último eslabón de una cadena de crédito que se iniciaba en el gran comercio y la Iglesia.