

negocios comerciales, actividad que se articulaba con el tráfico fluvial. Fundaron empresas familiares en el rubro de cabotaje y también se dedicaron al negocio inmobiliario y las casas comerciales. En este sentido, la autora hace una válida aclaración: se trataron de pequeñas empresas familiares (lo que valida aun mas las estrategias matrimoniales), sin esa carga ideológica que alude a algún eslabón central en el desarrollo del capitalismo. Por último, efectúa un análisis general sobre este tipo de migración y concluye que los genoveses de Rosario, provenían de sectores medios urbanos, en proceso de ascenso social, los que luego constituyeron la burguesía rosarina, con una importante capacidad estratégica de inserción social en el medio portuario fluvial, sobre una economía redefinida luego de las guerras revolucionarias y en una etapa transicional, hacia la Argentina Aluvional. Al final de su obra, la autora presenta dos anexos documentales que evidencian el recorrido documental efectuado, el primero comprende el censo de italianos de Rosario en 1855 situado en el Archivo Di Stato Di Torino y el segundo anexo comprende el registro de embarcaciones de pasajeros desde el puerto de Génova don destino a Buenos Aires y Montevideo entre 1823 y 1842, también del Archivo Di Stato di Gènova, la documentación es extensa y novedosa, fundamentando perfectamente su análisis.

Carrera, Julián: *Algo más que mercachifles. Pulperos y pulperías en la campaña bonaerense, 1770-1820*. Prohistoria, Rosario, 2012, 232 p.

Carlos María Birocco

Universidad de Morón, Argentina

cbiroc@yahoo.com.ar

La historiografía de las últimas tres décadas ha aludido con cierta frecuencia al rol determinante que cupo a las pulperías rurales en el crecimiento económico y demográfico experimentado por la campaña bonaerense entre fines de la etapa colonial y el período pos-independentista. Pero se trata de una temática que aunque repetidamente abordada, lo había sido lateralmente, careciendo hasta hoy de un estudio que la afrontara en forma sistemática. Dejando atrás una visión más tradicional sobre las pulperías de campaña –empecinada en enfatizar aspectos negativos

como la suciedad y pobreza de sus instalaciones, su escaso surtido de mercancías y la ligazón de sus propietarios con el juego, la venta de “vicios” y el cuatrерismo— los enfoques más recientes ampliaron significativamente esa mirada y resaltaron el lugar central que las mismas ocuparon en la articulación comercial entre ciudad y campaña, habilitando con dinero y semilla a los productores y canalizando el excedente agrícola hacia el abasto urbano y parte del tráfico de cueros hacia el mercado atlántico. En *Algo más que mercachifles*, Julián Carrera recoge y enriquece la imagen ofrecida por la renovación historiográfica y nos propone considerar a las pulperías como el último de los muchos eslabones que permitían que bienes provenientes de ultramar o de otros puntos del imperio español llegaran a los lugares más recónditos del ámbito rural, abasteciendo a los habitantes de las estancias, los pequeños poblados y los fuertes fronterizos y ofreciéndoles un espacio de sociabilidad e intercambio, aunque no exento de conflicto. Junto con los párrocos y con los militares, los pulperos se convirtieron así en actores destacados en el proceso de ocupación de la campaña.

El autor de este libro comienza por recalcar las dificultades que plantea la definición de su objeto de análisis. Sin limitarse a su rol de proveedoras de mercancías al menudeo, las pulperías eran asimismo tabernas y podían servir de alojamiento a circunstantes y viajeros. Pero aunque se trató en algunos casos de establecimientos precarios que sólo funcionaban durante la siega o la yerra, alentados por la circulación estacional de metálico entre la peonada, en otras ocasiones dispusieron de instalaciones permanentes y contaron con recursos suficientes para ofrecer crédito a los productores y almacenar grano y pieles. Otra característica remarcable fue su dispersión: las había en los poblados, en los cruces de caminos y en la frontera y, en el caso de las “pulperías volantes”, se desplazaban de paraje en paraje. En cuanto a sus propietarios, los pulperos, a pesar de que se coincide en su relevancia como actores sociales tampoco resulta fácil definirlos. No todos lo eran de tiempo completo y no faltaban los que emprendían la venta de efectos como una de tantas actividades pero luego daban prioridad a otras, obedeciendo a los imperativos del calendario de producción agropecuaria. En un ámbito donde la diversificación era garantía de supervivencia, Carrera propone que se considere como “pulpero” a aquel cuyas actividades comerciales, sin ser excluyentes, ocupaban un lugar central entre sus otros emprendimientos.

En un primer intento de identificación del sector estudiado, el autor apunta a recoger información de las fuentes de origen fiscal (principalmente los registros de alcabala y compostura) para señalar a los individuos que mostraron una cierta continuidad en el rubro comercial (o que por lo menos no evadieron la contribución durante períodos más o menos largos). El crecimiento de dicho sector

corrió en paralelo con el proceso de mercantilización de la campaña: partiendo de las algo más de un centenar de pulperías que existían hacia 1780, su número se triplicó al promediar la primera década del siglo XIX y ascendió a más de 600 hacia 1815. Ese incremento estuvo por encima del crecimiento demográfico y se vio acompañado de un alto grado de penetración territorial que no se limitó a las inmediaciones de parroquias, poblados y fortines sino que alcanzó los parajes más recónditos. Representadas en forma desigual a lo largo de la campaña, durante el período tardocolonial la mayor concentración se produjo en las zonas aledañas a la ciudad, que eran predominantemente cerealeras, pero con el correr de las décadas su presencia se fue haciendo cada vez más contundente en los partidos ganaderos cercanos al río Salado. Expresión contundente de que la expansión mercantil se movió al compás del *boom* ganadero que experimentó la región norpampeana luego de su desvinculación definitiva con la metrópoli colonial.

En relación con los patrones de ascenso de los pulperos, Carrera encuentra en muchos casos evidencias de un período inicial que pudo ser formativo o al menos de relación de dependencia: algunos de ellos comenzaron siendo mozos de tienda, mientras que otros lo hicieron como miembros de una *compañía* a la que aportaban trabajo pero no capital. A ese período lo seguían los primeros emprendimientos propios, para afrontar los cuales recurrían al crédito de los comerciantes urbanos o de otros pulperos ya consolidados, por lo que a menudo terminaban sometidos a deudas de difícil liquidación. Pero gracias a esos vínculos se conformaban lo que el autor denomina “redes de microcrédito”, en que los modestos pulperos de campaña se constituían en el último eslabón de una cadena que propulsaba la expansión de la actividad comercial en las zonas rurales y tenía como retorno el flujo de la producción rural hacia el mercado urbano. Una característica del sector fue la preponderancia de establecimientos modestos que se diseminaban por toda la campaña, aunque estaban más concentrados en ciertos puntos, como los partidos cerealeros de extramuros como Morón y San José de Flores, algunos poblados antiguos como Luján, Pilar y San Antonio de Areco y los fortines fronterizos rodeados de pequeños establecimientos productivos como Guardia de Luján, Lobos y Chascomús. Esa proliferación acentuaba la competencia y condujo a que muchos de estos pequeños negociantes abandonaran la actividad, a la vez que otros se consolidaban en el ramo.

En función a esto último, el autor se pregunta atinadamente si la pulpería era una empresa duradera y si esto último necesariamente implicaba que fuese exitosa. Y encuentra que alrededor del 45% de las pulperías mencionadas por las fuentes impositivas superaron los diez años de contribución al erario, pero que no siempre esa estabilidad se traducía en rentabilidad, pues la venta al fiado a pequeños pro-

ductores y peones dejaba tras de sí un tendal de deudas incobrables que, combinada con los períodos de iliquidez que enfrentaban con frecuencia, podía arrastrarlos a la quiebra. No obstante, el hecho de que se mantuvieran en pie durante más de una década indica que, a la larga, los pulperos encontraron la manera de sortear ese y otros escollos, sometiendo a los productores que se abastecían en sus tiendas a préstamos y endeudamiento, participando de todos los circuitos mercantiles (sin excluir el ilegal) y alternando su actividad comercial con emprendimientos productivos como la siembra o la cría de animales. ¿Cuál era, entonces, el lugar que ocupaban frente a los otros actores influyentes de la campaña? Ese es uno de los puntos centrales de la discusión y Carrera recoge la opinión de investigadores de la talla de Halperín Donghi, Jorge Gelman y Juan Carlos Garavaglia para contrastarla y completarla con el resultado de sus indagaciones personales. El prototipo del sector se identifica con lo que llama “pulpero puro” o “pulpero profesional”, esto es, el comerciante no implicado en el ámbito de la producción y plenamente abocado a la compra y venta de artículos importados y efectos de la tierra. Su rol de prestamista lo colocaba por afuera de la compulsión ejercida por los terratenientes y lo dotaba de instrumentos propios de coacción con que competir con estos para adueñarse de la producción del campesinado. Pero la abundancia de pulperías y tendejones lo enfrentaba a la competencia de sus pares y moderaba los alcances de dicho poder de coacción.

No obstante, Carrera nunca pierde de vista los matices que distanciaban al “pulpero profesional” de buena parte de sus colegas. Considerando la heterogeneidad del sector, Carrera se propone reconstruir el perfil socioprofesional de estos pequeños comerciantes rurales y determinar el lugar que ocupaban en el ámbito local. A las fuentes utilizadas agrega las de carácter censal, en particular los padrones de los partidos de campaña de 1813 y 1815. Del análisis de estos resulta que el propietario de una pulpería era fundamentalmente un foráneo: la mayor parte de ellos no eran oriundo del partido en el que vivían sino que provenía de la ciudad de Buenos Aires u otros puntos del virreinato, o bien había nacido en la península. Al punto de que en 8 de los 24 partidos de los que se poseen padrones, ni un solo pulpero era originario del lugar... Los niveles de nupcialidad que presentaron, algo más bajos que los del resto de la población rural, sumados a las pobres evidencias de vinculación matrimonial o parental con las familias propietarias de dichos partidos, invitan a pensar que el parentesco no se constituía en su principal estrategia de inserción en la comunidad. ¿Derivaba ello de su dedicación predominante al comercio, que los dejaba al margen de la producción y de los vínculos que ésta generaba entre los miembros de una vecindad rural?

Para responder esta cuestión, medular a la hora de determinar ese grado de

inserción, el autor cruza información de origen censal con la de origen fiscal e identifica 58 pulperos de los que se poseen evidencias sobre sus ocupaciones entre 1780 y 1800, y observa que rara vez sus incursiones en el comercio se superponen con sus emprendimientos en los ramos de la agricultura y la cría de ganados. Carrera no pone en duda de que durante el período estudiado en este libro, el comercio era significativamente más redituable que la producción agropecuaria, por lo que cabe analizar cuáles fueron los propósitos de esta estrategia de diversificación. Pero rechaza la idea de aplicar en forma rígida las categorías de “productor” y “comerciante” y se propone explicar esa alternancia entre las dos actividades ampliando su muestra a 284 individuos que figuran en los padrones como productores y que fueron en algún momento de su vida identificados por los registros fiscales como pulperos. Halló que 125 de ellos tuvieron cierta continuidad en el ramo del comercio y que más de la mitad de los mismos fueron labradores, circunstancia que parece relacionarse con la imprevisibilidad de los ingresos de la agricultura a pequeña escala, expuesta siempre a los bajos rendimientos de la cosecha y a las fluctuaciones en el precio del grano, que los habría obligado a tomar la actividad comercial como un complemento en sus ingresos.

Tras detallar algunos casos de sujetos cuyas actividades y trayectoria, por estar suficientemente detalladas en las fuentes, resultan mejor conocidas, el autor identifica por un lado a hacendados y labradores que esporádicamente se volcaron al comercio y por otro a “pulperos profesionales” que incurrieron en forma ocasional en la producción. Pero de los casos que Carrera presenta como representativos entre estos últimos, lo que llama la atención es que, pese a la mayor rentabilidad del comercio, a la larga esos pulperos no “acumulaban” capital comercial sino que vertieron las utilidades de sus negocios en efectuar mejoras en su propiedad inmueble, en ampliar su capacidad productiva de sus fincas plantando quintas de árboles frutales o incluso adquiriendo grandes rebaños de animales, o en acometer empresas directamente relacionadas con la producción tales como la molienda de grano en atahonas.

Estos patrones de inversión, propios de las sociedades europeas mediterráneas del Antiguo Régimen, más allá de poner en evidencia los resguardos que tomaban estos individuos frente a los riesgos y la imprevisible rentabilidad que ofrecía el comercio al menudeo, nos conducen a preguntarnos qué cuota de prestigio social les otorgaba esta ocupación en una vecindad que miraba con recelo las actividades del pulpero. Tal inversión en bienes inmuebles y semovientes podría ser considerada una estrategia de asimilación de los pulperos a los sectores propietarios de la campaña y como una manera de ganarse la aceptación de estos. El capítulo que Carrera dedica a la “vida cotidiana”, en efecto, se trasunta el empeño de los pulperos más ricos en brindar confortabilidad a sus viviendas y en adquirir los mismos elementos de ostentación que los miembros de los estratos acomodados

de la campaña, tales como estribos y espuelas de plata o la indumentaria que les era característica, lo mismo que en participar junto con éstos en las prácticas de sociabilidad y de culto que les eran propias, como lo eran su afiliación a hermandades y cofradías religiosas.

Esta capacidad de acumulación sólo era observable en individuos lo suficientemente consolidados, y como se desprende el detallado análisis que hace Carrera de su cúmulo de fuentes, no todos alcanzaban ese status económico. Si bien el manejo de importantes muestreos lo lleva a concluir que los pulperos alternaban las actividades productivas con las comerciales, el autor no establece estadíos en las trayectorias de estos sino que toma los datos en su conjunto, sin un intento de periodizarlos. En mi opinión, su enfoque se hubiera visto completado si hubiera recurrido al método de análisis utilizado por Claudia Contente en uno de sus artículos e imitado por otros autores: hubieran podido aprovecharse las declaratorias de autoidentificación solicitadas por censistas, curas párrocos u otros agentes estatales o corporativos con la finalidad de reconstruir los recorridos de vida de los sujetos que componían el sector estudiado y diferenciar tramos o etapas en sus trayectos ocupacionales, estableciendo de esa manera patrones de ascenso o consolidación que pudieran ser reconocibles. Gracias al conocimiento de las distintas actividades que declaran los pulperos a lo largo de esos trayectos, sería posible apreciar qué porcentaje de los mismos comenzó como labrador o criador y en un segundo tramo de su vida se “capitalizó” como pulpero, y qué segmento inició dicho trayecto como tendero pero luego se concentró en la siembra de trigo o la cría de animales y secundarizó u abandonó la actividad mercantil. De los 58 individuos, por ejemplo, que pagaron alcabalas por pulpería y por estancia entre 1780 y 1800 (presentados en el Cuadro VI-I en las páginas 148-150) se observa que 32 acaban abonando esta carga sólo por su estancia, lo que sugeriría que se ubicarían dentro de este último grupo. En él también podrían situarse aquellos tenderos que se reconvirtieron forzosamente en hacendados porque sus inversiones en bienes productivos terminaron salvándolos de la quiebra a que lo empujaban las frecuentes deudas impagas.

Los últimos capítulos del libro se ocupan de la vinculación entre los pulperos y el poder local. Muchos de ellos fueron llamados a ejercer cargos de poder, fundamentalmente las alcaldías de la Hermandad y la oficialidad en los cuerpos de milicias rurales: se cuentan 200 comerciantes rurales que se desempeñaron como funcionarios. Pero también es cierto que se los sospechaba de acopiar cueros adquiridos en los circuitos ilícitos y de participar en el contrabando. La pregunta que el autor se hace es si, a la hora de imponer el orden público en la campaña, el pulpero representaba para el Estado un aliado o un contraventor a las normas. La pulpería

siempre estaba en la mira de las autoridades y era objeto de desconfianza por ser considerada el epicentro de la circulación clandestina de bienes y por convertirse con asiduidad en escenario del delito, tal como se refleja en los expedientes judiciales. En el casi un centenar de estos que el autor consultó, los pulperos resultaron involucrados en el proceso, en carácter de protagonistas, sospechosos, testigos o sumariantes. Es innegable que podían llegar a ser vistos por los sectores propietarios locales como “buenos vecinos”, es decir, como propietarios de arraigo que estaban bien opinados por el resto de la vecindad, por lo que eran llamados con alguna frecuencia a colaborar con la justicia para proceder contra quienes contravinieran el orden público o atestiguar contra ellos. Pero como la pulpería era espacio de encuentro entre distintos sectores sociales, donde eran tolerados los vicios, el juego, la riña y otras prácticas que desafiaban a la normativa estatal, además del lugar donde se transaban clandestinamente los cueros robados por vagos y cuatrerros, la sociedad local colocaba al pulpero en un lugar ambiguo: por un lado era reconocido como un vecino influyente, en función de lo cual era llamado a ocupar cargos en la administración local, y por otro se lo cuestionaba por sacar provecho de los ilícitos o por ampararlos.

En este libro se procura, en síntesis, resaltar la noción de que los hacendados y los comerciantes de la campaña no habrían sido sectores excluyentes y demostrar que los pulperos incursionaban en la producción como una manera de disminuir o evitar los riesgos que conllevaba la venta de mercancías. El autor supera la imagen del pulpero como un personaje falto de escrúpulos y de poco prestigio, casi marginal, que retrataba la visión tradicional. Aunque acepta que podían tener menor tendencia al arraigo que los hacendados, los propietarios de pulperías eran al igual que aquellos miembros respetados de las vecindades rurales, pero además gozaban del privilegio de sostener vínculos estrechos con la élite mercantil porteña, quien le servía de intermediaria con el tráfico atlántico. *Algo más que mercachifles* no sólo ha contribuido en demoler el estereotipo ofrecido por aquella visión anticuada sino que ha llenado un vacío al complejizar la figura de un actor social que actuó como uno de los pilares de la colonización de la campaña bonaerense. No cabe duda que este libro se convertirá en un obligado volumen de referencia para todos aquellos que estudien el comercio virreinal y post-independentista.