

EXPERIENCIAS EMPRESARIALES EN LA REGIÓN PLATINA: ESPACIOS DE COMERCIALIZACION Y VINCULOS PERSONALES (SUR DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES Y RIO GRANDE DO SUL A PRINCIPIOS DEL SIGLO XX)

Dra. Valeria Palavecino¹
Mag. Márcia Volkmer²

Resumen: El presente artículo constituye una primera aproximación que busca comparar dos investigaciones sobre el espacio pampeano en las primeras décadas del siglo XX. El objetivo es evidenciar las estrategias empresariales que pusieron en funcionamiento una charqueada y un almacén de ramos generales, respectivamente, en el año 1901, en la región de la “*campanha gaúcha*” (en la frontera con el Uruguay) y el segundo en 1922, en la región pampeana, al sur de la Provincia de Buenos Aires. Se trata de dos espacios con paisajes y vegetación muy semejantes, dedicados a la producción de ganado y cereales para el mercado interno y externo. Analizamos dos sociedades vecinas y contemporáneas, sometidas a las mismas causas históricas, estas son las condiciones que hacen posible la comparación. Se abordan ambos casos a partir de la dinámica de la sociedad y de los grupos de poder que negocian e interactúan en ese espacio, lo que se pretende es sugerir que el estudio de las prácticas empresariales no puede ser restricto al campo económico. El énfasis estará puesto en la experiencia social de los actores - los empresarios - poniendo en evidencia la articulación entre los individuos para entender como organizan sus negocios.

Palabras claves: empresarios - estrategias comerciales - comparación

Abstract: This article is a first approach and attempt to compare two researches on the Pampa space in the first decades of the twentieth century. The aim of this paper is to highlight the business strategies which put a ‘charqueada’ and a general store into operation, respectively in the years 1901, in the region of ‘Campanha Gaúcha’ (on the border with Uruguay) and the second in 1922, in Pampa region, south the Province of Buenos Aires. These are two areas of quite similar landscape and vegetation, dedicated to the production of livestock and cereals for domestic and foreign markets. The analyzing issues concerns neighboring and contemporary societies, subjected to the same historical causes - which are the conditions for the comparison made. Comparing both cases, designed from the dynamics of the society and the power groups that negotiate and interact in this space, the proposal is to suggest that the study of business practices cannot be restricted to the economic field. The emphasis will be given to the social experience of these actors - entrepreneurs - showing the links between individuals in order to understand how their business has been organized.

Keywords: entrepreneurs – business strategies – comparison

Introducción

Há muito tempo, com efeito, nossos grandes precursores [...] nos ensinaram a reconhecer: o objeto da história é, por natureza, o homem. Digamos melhor: os homens. Mais que o singular, favorável à abstração, o plural, que é o modo gramatical da relatividade, convém a uma ciência da diversidade. Por trás dos vestígios sensíveis da paisagem, por trás dos escritos aparentemente mais insípidos e as instituições aparentemente mais desligadas daqueles que as criaram, são os homens que a história quer capturar. Quem não conseguir isso será apenas, no máximo, um serviçal da erudição. Já o bom historiador se parece com o ogro da lenda. Onde fareja carne humana, sabe que ali está a sua caça.³

¹ Dra. En Ciencias Sociales y Humanas, Investigadora del Centro Interdisciplinario de Estudios Políticos, Sociales y Jurídicos (CIEP), Facultad de Ciencias Humanas Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires/Argentina.

² Mestre em História pela Unisinos e Doutoranda do PPG em História da Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Bolsista Capes.

³ Bloch, Marc. Apologia da história, ou, O ofício de historiador. Tradução de André Telles. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Ed, 2001.

El presente artículo constituye una primera aproximación y tentativa de comparar dos investigaciones sobre el espacio pampeano en las dos primeras décadas del siglo XX.⁴ El objetivo de este trabajo es evidenciar las estrategias empresariales que pusieron en funcionamiento una charqueada y un almacén de ramos generales, respectivamente, en el año 1901, en la región de la “*campanha gaúcha*” (en la frontera con el Uruguay) y el segundo en 1922, en la región pampeana, al sur de la Provincia de Buenos Aires. Se trata de dos espacios con paisajes y vegetación muy semejantes, ambos de ocupación tardía, dedicados a la producción de ganado y cereales para el mercado interno y externo. Analizamos dos sociedades vecinas y contemporáneas, sometidas a las mismas causas históricas –estas son las condiciones que hacen posible la comparación. Comparamos ambos casos pensándolos a partir de la dinámica de la sociedad y de los grupos de poder que negocian e interactúan en ese espacio, lo que se pretende es sugerir que el estudio de las prácticas empresariales no puede ser restricto al campo económico. El énfasis estará puesto en la experiencia social de los actores – los empresarios – poniendo en evidencia la articulación entre los individuos para entender como organizan sus negocios.

Pensamos a estos empresarios como eje articulador de las diferentes esferas de lo social (económica, política, cultural), además como elemento central que permite reconstruir el entramado relacional de esas comunidades. De la misma forma y solo teniendo en cuenta esas múltiples experiencias es que podemos entender la organización empresarial de los dos establecimientos. Es justamente ese concepto de empresario y el intento de caracterizar así a los comerciantes de Gardey y a los saladeristas uruguayos (que transfirieron sus industrias para Rio Grande do Sul), lo que nos permite emprender este tipo de aproximaciones y comprender las diferencias entre las prácticas y estrategias empresariales puestas en acción por ellos.

El Almacén de Ramos Generales *El Progreso* de José y Francisco Vulcano, y la *Charqueada Novo Quarahy*, de Emilio Calo, fueron empresas que deben ser consideradas en una doble dimensión: por un lado, pueden ser pensados como espacios donde sus propietarios actuaron, ejercieron claramente la administración de las mismas, tomaron decisiones e idearon estrategias que les permitieron desarrollar sus emprendimientos en un contexto que ofrecía tanto potenciales oportunidades como claras limitaciones; por otro lado, estas empresas deben ser entendidos como ámbitos dentro y a partir de los cuales se establecen relaciones sociales, que trascienden la esfera de lo meramente económico, convirtiéndose en centros dinámicos de la vida cotidiana de las

⁴ VOLKMER, Márcia “Onde começa ou termina o território pátrio”. Os estrategistas da fronteira: empresários uruguayos, política e a indústria do charque no extremo oeste do Rio Grande do Sul (Quaraí 1893-1928). Tesis de Maestría. Universidade do Vale do Rio dos Sinos, São Leopoldo, 2007; PALAVECINO, Valeria “Testigo del significado histórico de un pueblo: la Casa de Comercio Vulcano (Estación Gardey, Tandil, Provincia de Buenos Aires). Familia, empresa y mercado (1880-1955). Tesis de Doctorado. Universidad Nacional de Quilmes, Bernal, 2009. Ambos estudios se iniciaron con el análisis de dos empresas más, lo que enfatizaron fue el hombre – el empresario – y sus relaciones, ello acabó por convertirse en una historia social de las relaciones y vínculos que esos empresarios establecieron con su entorno próximo.

comunidades que nucleaban. En este sentido resulta importante marcar que “el estudio de las empresas se convierte en un área especialmente interesante y atractiva para el historiador. Puede decirse que se trata del análisis de una micro sociedad, una ocasión espléndida para observar como se refleja en el seno de la empresa lo que sucede a su alrededor.”⁵ Puede decirse que ello constituye el “análisis de una pequeña sociedad organizada alrededor de un proyecto.”⁶

Esta posibilidad de disminuir la escala de observación y considerar a los empresarios como ejes articuladores de diferentes espacios sociales, nos permite a su vez incorporar otra noción que es la de “espacio socialmente construido”.⁷ Así, nos alejamos de pensar al espacio sólo como una variable de orden natural, y considerarlo apenas en su aspecto territorial. Esta definición de espacio construido posee una dimensión histórica que es central a su constitución. Por detrás de esta idea de espacio existe un tipo de organización singular, en donde operan procesos políticos y desarrollos económicos específicos. En el plano horizontal, la lógica de estos espacio-territorios se respalda en una interrelación entre un orden social y político que da sustento a la actividad económica; en el plano vertical, conecta lo local con el mundo extra-local. Todo crea un entramado de influencias e interrelaciones recíprocas que le dan especificidad a lo regional.⁸ Como marca Daniel Campi,⁹ es necesario tener claro que las regiones no son cuerpos dados por la naturaleza con límites precisos e inmutables en el tiempo, como tampoco están definidas por límites y fronteras estatales (aunque esto suele ayudar a su definición), sino que por el contrario, son “*espacios humanizados singulares*” que se modifican y reestructuran a través de la actividad humana.

Una forma posible de acercarnos a ese “espacio humanizado” es reduciendo la escala de observación, apelando a otro concepto que es fundamental: el de “redes personales”. Según Z. Moutoukias,¹⁰ la utilización de este concepto de redes personales supone reconocer que la estructura interna de esas redes, expresadas en términos de densidad, centralidad y distancia, explican aspectos sustanciales de la racionalidad y el comportamiento de los actores. También debe tenerse presente que cualquiera sea el aspecto de las prácticas sociales que se

⁵ MARTÍNEZ ECHEVERRÍA Y ORTEGA, Martín. “¿Qué teorías de la empresa tienen sentido en la Historia Empresarial?”, en Carmen ERRO (Dir.), *Historia Empresarial: pasado, presente y retos de futuro*. Barcelona: Editorial Ariel, 2003, p. 97.

⁶ Idem.

⁷ GIRBAL-BLACHÁ, Noemí. “El otro país”. Por los caminos de historia regional Argentina”, en S. BANDIERI, G. BLANCO, y M. BLANCO (coords): *Las escalas de la historia comparada, Cuestiones Regionales e Historia Empresarial*, Tomo II, Buenos Aires: Miño y Davila, 2008, p. 273.

⁸ GIRBAL-BLACHÁ, Noemí. “Cuestión regional – Cuestión nacional. Lo real y lo virtual en la historia económica argentina”, *CICLOS 12*, vol. VII, Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, 1er. Semestre 1997, p. 227.

⁹ CAMPI, Daniel. “Historia regional ¿Por qué?”, en FERNÁNDEZ, Sandra; Gabriela DALLA CORTE, (Comps.): *Lugares para la historia*, Rosario: UNR Editora, 2005, p. 87. [2ª edición]

¹⁰ MOUTOUKIAS, Zacarias. “Narración y análisis en la observación de vínculos y dinámicas sociales: el concepto de red personal en la historia social y económica”, en BJERG, María y Hernán OTERO (Comps.), *Inmigración y redes sociales en la Argentina Moderna*, IEHS, Tandil, 1995, p. 221-221.

buscan interpretar, debe tomarse en consideración el conjunto de vínculos o los diferentes contenidos de las interacciones que entrelazan a los individuos en cuestión.

Pero la utilización del concepto de redes sociales implica, también, tomar en cuenta los alcances del mismo. Como plantea F. Ramella,¹¹ no podemos caer en una mirada desde la cual la red de relaciones del individuo condiciona su comportamiento o pone sólo el acento en la utilización que hace el individuo de dicha red. En este sentido, como plantea Moutoukias,¹² debemos tener presente que el modo en que los individuos actúan, tratan y resuelven problemas en el interior de una red en movimiento, depende tanto de los intereses y objetivos de éstos, como de las características de las relaciones en cuestión.¹³ Además, la red en movimiento pone a prueba los lazos que en ella se entablan, los modifica y crea otros nuevos. Por otro lado, como el mismo autor propone, la red es el resultado agregado de la acción de los individuos en las cuales interviene tanto el azar como el resultado inesperado de sus decisiones, así como las prácticas y estrategias relativas al parentesco, la amistad, la vecindad y las alianzas, entre otras opciones.

Tampoco podemos dejar de lado los distintos intereses que motivan las acciones de los empresarios. Hasta hace muy poco, era común abordar la trayectoria de los agentes históricos investigados en categorías sociales predefinidas. Todos los individuos estaban agrupados en *clases sociales* de acuerdo a la función productiva que ejercían en la sociedad. En esta perspectiva fueron estudiados los charqueadores de Rio Grande do Sul, y *su clase* fue caracterizada como irracional, retrograda, desprovista de espíritu empresarial y como enemiga de los intereses de los criadores de ganado del Estado. Algo similar acontece con los comerciantes rurales, quienes han sido visto como meros agentes intermediarios de las casas exportadoras de materias primas de Buenos Aires (descuidándose las múltiples funciones que desarrollaron, como su papel en el proceso de incorporación de las economías locales al mercado internacional, su rol de proveedores de insumos, maquinarias, alimentos y de financiación a los productores locales) o como aquellos personajes de la campaña que mantenían el monopolio local del crédito y habría sostenido en un estado de sujeción a los agricultores, ya que los mismos, “aislados y sin defensa” para pagar sus deudas,

¹¹ RAMELA, Franco. “Por un uso fuerte del concepto de red en los estudios Migratorios”, en M. BJERG y H. OTERO (comps.), *Inmigración y redes sociales en la Argentina Moderna*, IEHS, Tandil, 1995.

¹² MOUTOUKIAS, Zacarias. “Redes sociales, comportamiento empresarial y movilidad social en una economía de no mercado (el Río de la Plata en la segunda mitad del siglo XVIII)”, en ZEBERIO, Blanca; María BJERG; Hernan OTERO (Comps.), *Reproducción social y sistemas de herencia en una perspectiva comparada*, IEHS, Tandil, 1998, p. 72.

¹³ Es decir, el comportamiento de los individuos es una función de las propiedades de dicha red de relaciones personales en la cual la densidad y distancia entre los diferentes miembros determina la manera en que circula la información, con diferentes grados de confianza e incertidumbre. MOUTOUKIAS, Zacarias *Redes sociales...*, Op cit.

debían vender su cosecha a precios bajísimos, en tanto que los intereses del dinero adelantado como los productos para consumo eran vendidos a precios “exorbitantes”.

En el presente trabajo, en tanto, analizamos estos individuos a través de otra perspectiva. En primer lugar, los consideramos en su individualidad: interés, motivaciones y formas de elegir. Coincidimos, además con varios autores en la idea de que los grupos sociales y/o las profesiones no pueden ser descriptos a partir de una forma pre-definida y homogénea, ya que esos individuos se dedicaban simultáneamente a diferentes actividades económicas y, en ese sentido, estaba también en defensa de diferentes intereses:

“Barraqueros que son estancieros, comerciantes de ramos generales que operan regularmente en el mercado inmobiliario urbano, criadores de ovejas propietarios de chacras en las colonias agrícolas, estancieros que son consignatarios, ferreteros fundadores de la Asociación Rural, dirigentes de las asociaciones étnicas que lo son también de la Sala de Comercio y de las agrupaciones políticas locales. Todos ellos parecen acomodarse con dificultad a nuestras usuales categorías de análisis, que en su tendencia a la compartimentación pueden a veces mutilar a los sujetos históricos y distorsionar las perspectivas.”¹⁴

En relación al objeto de estudio de este trabajo, el mismo fue percibido a lo largo de la investigación. Los comerciantes no solo administraban su empresa sino que también actuaban en política y desempeñaban un variado conjunto de actividades que no siempre eran complementarias unas de otras. La mayoría de los charqueadores de la frontera de Rio Grande do Sul eran también criadores de ganado, así como algunos criadores eran comerciantes. También había algunos comerciantes que desempeñaban igualmente las dos actividades citadas. Todos participaban en la vida política y social del espacio en el que realizaban sus negocios.

Inspiradas por el debate de la Micro-Historia, nuestras investigaciones fueron orientadas en el sentido de “acompanhar os protagonistas daquele processo em seus percursos individuais a fim de reconstituir a variedade de sua experiência nos diferentes campos da vida social”.¹⁵ Consideramos sus intereses y formas de actuación en todos los campos sociales, no los reducimos a ciertas prácticas y solidaridades pre-definidas. Las acciones de Emilio Calo, de los hermanos Vulcano y de otros empresarios, por ejemplo, permiten rever algunos comportamientos atribuidos a los charqueadores y comerciantes del período por la historiografía que estudio esos procesos de modernización económica que se estaban dando en la mayoría de los países de América Latina. En este sentido, queremos remarcar que las acciones y decisiones de los empresarios pueden observarse más allá de su ejercicio cotidiano al interior de sus empresas. Estos individuos intervinieron en diferentes

¹⁴ CRISAFULLI, Gustavo. “Para una historia de la burguesía pampeana. Terratenientes y comerciantes en el sur bonaerense a finales del siglo XIX”, Estudios Sociales, Nº7, Santa Fe, 1997, p. 77.

¹⁵ CERUTTI, Simona “Processo e experiência: indivíduos, grupos e identidades em Turim no século XVII”, J. REVEL (org.) Jogos de Escalas. A experiência da microanálise, Rio de Janeiro, Editora Fundação Getulio Vargas, 1998, p. 174.

espacios de la realidad social activando distintas esferas que integraron lo político, económico y social, para de esa manera actuar y poder controlar su entorno en función de sus objetivos y de lo que ese contexto les permitió. Este será nuestro objetivo a través de dos estudios de caso.

Producción para el mercado: la agricultura y la ganadería desde finales del XIX y las primeras décadas del siglo XX

Tanto Argentina como Brasil hacia finales de del siglo XIX y principios del XX atravesaron importantes transformaciones, en especial, en lo que respecta a sus estructuras económico-sociales. Estos cambios se dieron fundamentalmente, en la inserción de estos en la economía internacional como productores de alimentos y materias primas.

La gran expansión económica que se dio en la Argentina entre 1880 y 1914 estuvo asociada, en primer lugar, a las condiciones ventajosas de la pampa húmeda,¹⁶ y en segundo lugar, al desarrollo de la ganadería (ovina y vacuna) y a la agricultura (de cereales y oleaginosas), además de la incorporación de capitales (tendido de la red ferroviaria) y de trabajadores extranjeros (inmigración). En lo que respecta a Brasil el monocultivo del café fue uno de los elementos que lo diferencio de su país vecino, a este se sumo el fin de la esclavitud y la entrada masiva de inmigrantes, como así también el ingreso de capitales extranjero que como en Argentina permitirían la modernización de algunos de sus espacios.¹⁷

En este marco de transformación, los empresarios aquí elegidos para llevar a cabo nuestro análisis, se ubicaron en lo que podríamos dar en llamar la “Gran Región del Plata”. Emilio Calo instalo su empresa-industrial ganadera en la ciudad de Quaraí, ubicada al margen derecho del rio del mismo nombre, limite geopolítico entre Brasil y Uruguay al iniciar el siglo XX. En el caso de José y Francisco Vulcano localizaron su empresa comercial en un pequeño pueblo de campaña en el partido de Tandil (sur de la provincia de Buenos Aires) en proximidades del ferrocarril, en la región pampeana la cual jugó un rol central en el despegue económico que se da desde finales del siglo XIX y que identifica a la Argentina como el granero del mundo. Veamos en líneas generales las características productivas de los espacios sociales y económicos donde se llevaron a cabo estas apuestas empresariales.

En la región pampeana, y más precisamente, en la Provincia de Buenos Aires, la ganadería y la agricultura lideraron la producción rural. Desde un punto de vista espacial,

¹⁶ Es una extensa llanura caracterizada por un clima templado húmedo y una vegetación natural de pradera. Comprende la mayor parte de las provincias de Buenos Aires y Entre Ríos, el centro y sur de Santa Fe, el centro y sudeste de Córdoba y el nordeste de La Pampa.

¹⁷ FRANCO, Franco “A primeira década republicana”, en DE PAUVA ABREU, Marcelo (org.) A orden do progresso, cem anos de política económica republicana 1889-1989, Editora Campus: Rio de Janeiro, 1992, p. 11.

ambas compitieron: zonas dedicadas a la ganadería, primero ovina y luego bovina (las tierras más cercanas a la ciudad de Buenos Aires), comenzaron a sembrarse con la expansión cerealera, con lo cual la ganadería fue desplazada hacia el sur y el oeste de la provincia. Paralelamente, el ganado vacuno fue corriendo al ovino, y las tierras dedicadas al trigo y al maíz. Estos cambios pueden observarse en el aumento del área sembrada y en el número de cabezas de ganado en la provincia de Buenos Aires.

La agricultura pampeana se basó en la explotación extensiva del suelo, lo que implicó que en el período comprendido entre 1895 y 1937, el área cultivada con cereales y oleaginosas fuera superior al 90% del total de tierras disponibles. El ritmo de crecimiento entre 1895 y 1909 fue del 7% anual; del 9% anual para los años transcurridos entre 1908 y 1914, y del 1,5 % anual entre 1914 y 1937.¹⁸ Es así que entre 1908 y 1914, la provincia de Buenos Aires pasó a ocupar el primer lugar en cantidad de hectáreas sembradas de trigo¹⁹ como en el número de cabezas de ganado, siendo los protagonistas de este desarrollo los productores-propietarios y los productores-arrendatarios. Estos productores (propietarios o no de la tierra) tuvieron la opción de combinar agricultura con ganadería, o dedicarse a una u otra actividad indistintamente, como así también emplear mano de obra asalariada (dependiendo del tamaño de la explotación) y tecnología propia o alquilada a empresarios contratistas. En el caso particular de las explotaciones que se encontraban bajo el régimen de arrendamiento, combinaron trabajo asalariado, con trabajo personal y familiar.

La economía se caracterizó, tanto antes de la crisis de 1930 como con posterioridad a ella, por importantes fluctuaciones en la producción global, como así también por un crecimiento dispar en las diferentes ramas productivas. El sector rural, y en especial, el que se encuentra en la región pampeana, creció antes de la crisis a un ritmo del 3,5% anual, luego apenas alcanzó o superó levemente el 1% anual.²⁰ Este modelo de desarrollo apoyado en el crecimiento de las exportaciones presento a partir de 1910 signos visibles de dependencia y fluctuaciones con respecto a la evolución de los mercados externos y de las inversiones extranjeras en el sector primario. Esos aspectos se hicieron más evidentes con la Guerra de los Balcanes y la Primera Guerra Mundial. A partir de 1919/1920 comenzó a darse una recuperación en los precios de los cereales que se habían visto depreciados durante la guerra observándose una situación inversa se en lo que respecta a la producción vacuna.²¹

¹⁸ FLICHMAN, Guillermo. La renta del suelo y el desarrollo agrario argentino. Buenos Aires, Siglo Veintiuno Editores, 1982, p. 101. [Otras ediciones: Buenos Aires, 1977 y 1986]

¹⁹ Véase para esta cuestión, entre otros, CORTES CONDE (1979:64).

²⁰ DÍAZ ALEJANDRO, Carlos. Ensayos sobre la historia económica argentina. Buenos Aires: Amorrortu, 1975, p. 78.

²¹ BARSKY, Osvaldo; Jorge GELMAN. Historia del Agro Argentino. Desde la conquista hasta finales del siglo XX, Buenos Aires: Mondadori, 2001, p. 221-241.

Una situación similar, aunque con matices, se da en Rio Grande do Sul. En este espacio, las actividades de cría y explotación de ganado representaban las mayores rentas económicas del Estado en las primeras décadas del siglo XX. La producción agrícola, estaba destinada los demás estados brasileros, también adquiere importancia a lo largo de los años, pero la ganadería conserva su lugar de hegemonía hasta mediados de 1920. Es decir, el desenvolvimiento de la actividad ganadera en ese espacio platino, a pesar de adquirir trazos particulares en cada país y seguir distintos ritmos de modificaciones, puede ser entendido como perteneciente a un mismo proceso económico. En Rio Grande do Sul, a finales del siglo XIX se observan los cambios ocurridos en la vecina República Argentina, y la autoridad estatal enfatizaba que toda la economía ganadera tenía que ser modificada, innovada y modernizada.

A lo largo de la *Primera República Gaúcha*, el impuesto a la exportación²² fue el principal auxilio del tesoro estadual aunque también cabe mencionar que se obtuvo renta de la venta al exterior de los productos bovinos. Las demás industrias, más allá de la ganadera, estaban en notable desenvolvimiento, pero, de forma general, buena parte de esa producción agrícola todavía era vendida dentro del estado. Los autores que realizaron un estudio detallado del valor oficial de las exportaciones riograndenses entre 1900 y 1929 identificaron “tres sub-períodos relevantes para delinear el comportamiento de las ventas al exterior”.²³ El primero, que comprendería, los años transcurridos entre 1901 y 1913, caracterizado como “una fase de crecimiento casi ininterrumpido de las exportaciones estaduais, especialmente significativo a partir de 1907 y bastante acentuado en los dos últimos años.”²⁴ Un segundo período – 1913-1920 marcado por “significativas reducciones del valor de los productos exportados”, influenciados por la crisis mundial generada por la guerra y, los años finales – 1920-1929 – una nueva recuperación.

A nivel mundial, el inicio del siglo XX represento un período de indefiniciones y búsqueda de nuevos mercados consumidores. Para productos como el charque, esa situación era todavía más problemática. Además de los países platinos, los otros estados de Brasil comienzan a volcarse igualmente al mercado desarrollando ahora la agricultura y la ganadería, cuando antes eran consumidores de los productos de Rio Grande do Sul. A pesar de eso, la industria pastoril era todavía “a mais importante do estado, a que constitui a sua maior riqueza, a que entra com a mais elevada contribuição para os cofres públicos”.²⁵ Durante todo el período, cerca de 60% de las exportaciones eran representadas por los productos de la ganadería e industrias derivadas. El

²² Se contempla aquí los productos enviados para otros países y también aquella producción destinada al mercado interno brasileiro. En los primeros años del siglo XX, en promedio, el 65% de la producción *rio-grandense* era exportada para los demás estados brasileros.

²³ CARVALHO, Maria; Paulo PEREIRA; Pedro ALMEIDA, “O Incentivo fiscal às exportações gaúchas durante a Primeira República”. In: Luiz R. Targa (org.) Breve Inventário de Temas do Sul. Porto Alegre: FEE, 1998, p. 89-125.

²⁴ CARVALHO; PEREIRA; ALMEIDA, O Incentivo fiscal..., Op. Cit., 98.

²⁵ Arquivo Histórico do Rio Grande do Sul. *Relatório da Fazenda*. F.3 – 021, 1908, p.44.

charque, los cueros y el sebo, por ejemplo, tomados en conjunto, fueron responsables “por mais de 50% do montante das exportações no subperíodo 1901-1913 e representavam cerca de 32% daquele montante no decênio 1920-1929”.²⁶ Sería esta misma industria la que reestructuraría el espacio económico de la Frontera, escenario de importantes transformaciones de la economía ganadera riograndense.

Las empresas tanto de Emilio Calo como la de los Hermanos Vulcanos operaron en contextos agrarios similares, con características geográficas análogos lo que permite visualizar áreas paisajísticas semejantes, y además con una fuerte dependencia de la demanda externa y del funcionamiento de esos mercados distantes, más allá de eso se visualizan diferencias. En este sentido, podemos marcar que el espacio fronterizo en el que operó la Charqueada no estaba ubicado en una de las regiones o estados que centralizan o encabezaban el despegue económico de Brasil, como así tampoco fue la principal fuente de ingresos para el estado brasileiro, ya este provenía de la agricultura del café. En lo que respecta a los hermanos Vulcano estos levantaron su empresa, como ya dijimos, en la provincia de Buenos Aires, uno de los principales Estados provinciales (junto a Santa Fe y Córdoba) productores de cereales y ganado para el mercado externo como así también fue el principal centro en la toma de decisiones estatales. Estos aspectos marcan una clara diferencia en cuanto al desarrollo, importancia y centralidad de los espacios en los que estos empresarios actuaron y desempeñaron sus actividades.

Por otro lado, resulta interesante marcar después de observar el desenvolvimiento de los espacios económicos en los que ambos casos se ubican que estas empresas comienzan a funcionar en un mercado signado por la dependencia externa y por las fluctuaciones de la demanda de productos agropecuarios como así también por crisis económicas. En este sentido pudo percibirse que Emilio Calo inicia sus actividades productivas en Quaraí en condiciones nada favorables. La empresa, que ya existía desde 1894, estaba en proceso de quiebra y hipoteca, en función de distintos desacuerdos y ruptura comercial de los antiguos socios de la empresa. Por otra parte, el predio y demás estructuras físicas habían sido prácticamente destruidas por una tormenta en el verano de 1900. Además se estaba en medio de un período de crisis económica en el país, que ganaría importancia en los años 1900 y 1901.²⁷ El momento era de incertidumbre económica tanto en el plano de producción como de mercado, y las actividades comerciales se encontraban prácticamente paralizadas en la Frontera.

²⁶ CARVALHO; PEREIRA; ALMEIDA, O Incentivo fiscal..., Op. Cit., p.103.

²⁷ Los primeros síntomas de disminución de la renta pública del estado do Rio Grande do Sul se venía percibiendo desde 1889. La cantidad de charque exportado y demás productos de la industria había sido mayor, pero, a menores precios. El precio del kilo de charque, por ejemplo, en diciembre de 1900, era de 700 réis. Un año después, era vendido por 550, siendo cotizado a 420 en julio de 1901.

En lo que se refiere a la casa de comercio *El Progreso*, ocurre algo similar, ya que abre sus puertas en un momento complejo para el agro pampeano. En este aun se sentía los rastros de la primera guerra comenzada la década del '20.²⁸ A los precios en el mercado (de los diferentes bienes producidos) y se le sumaron las inclemencias del clima (sequia, heladas fuera de tiempo, insectos en los cultivo, etc.). Así estos empresarios comparten un punto en común, que es el de dar comienzo a sus actividades en momentos críticos de sus espacios, más allá de eso apuestan a un nuevo emprendimiento.

La organización empresarial

La década de 1920 nos mostrara a José Jacinto y Francisco Vulcano²⁹ como dos comerciantes dispuestos a tomar variadas decisiones y claras estrategias que les permitieran hacer prospera su empresa. Estos decidieron cambiar su condición de “trabajadores de la tierra”³⁰ por la de comerciantes rurales, apuesta que, para el caso de José, se prolongaría hasta su muerte, y para Francisco en una actividad pasajera, ya que pronto incursionaría en la política e intentaría hacer carrera en la policía provincial.³¹ Si bien no hemos podido ahondar en las causas que motivaron a los Hnos. Vulcano a emprender la actividad comercial, creemos que las condiciones socio-económicas del pueblo y las nuevas tierras que se estaban poblando, fueron indicios que los motivaron a iniciar tal “empresa”. Además, dicha apuesta tenía una ventaja adicional: ambos eran miembros reconocidos de la comunidad donde instalaron el comercio.

Por otro lado también resulta importante destacar que estos comerciantes estaban vinculados a importantes familias de la comunidad, cuyas relaciones se dieron fundamentalmente por matrimonio.³² Desde un primer momento, la familia aparece como

²⁸ GERCHUNOFF, Pablo; Lucas LLACH. El ciclo de la Ilusión y el Desencanto. Un siglo de políticas económicas argentinas, Buenos Aires, Ariel, 1998, p. 83.

²⁹ Hijos de un inmigrante italiano que llegó a Argentina alrededor de 1880. *Nueva Era*, 15 de agosto de 1927.

³⁰ Sus trayectorias personales están marcadas por su vinculación con las tareas rurales. Sin embargo, recibieron una educación orientada, fundamentalmente, a conocimientos en contabilidad, cuestión que puede observarse en la presencia, dentro del archivo comercial, de material educativo relacionado a conceptos básicos de contabilidad y de trabajo con libros contables. Los cuadernos en los que se realizaban los ejercicios prácticos llevan sus nombres.

³¹ Así, ambas trayectorias se distanciaron de las de su padre, que se había definido como productor/arrendatario.

³² Alrededor de 1924, José Vulcano, contrajo matrimonio con Elvira Zubiri, hija de Ramón Zubiri, arrendatario y comerciante que se encontraba en la zona de Gardey desde principios de siglo. En lo que respecta a Francisco Vulcano, éste contrajo matrimonio con María Lasa, hija de Antonio Lasa, también arrendatario de la zona. Los hermanos de estos comerciantes también se vincularon por matrimonio a otras familias de la zona. Luis Pascual, se casó con Amelia Esmenotte, propietarios de la zona, a su vez las relaciones con la familia Esmenotte se acrecentaron cuando Genaro Vulcano contrajo matrimonio con Leonila Esmenotte. En cuanto a Rosa Vulcano, ésta contrajo matrimonio con Victorino Pugliese, un distinguido empresario de la ciudad de Tandil que desarrollaba diversas actividades comerciales e inmobiliarias, entre las que se destacaba la formación de una colonia en las inmediaciones de Gardey, destinada a arrendamiento. Por otro lado, incursionó también como comerciante en distintos rubros, tales como depósito de carbón y leña, acopio de cereales, etc.

central, siendo los vínculos de parentesco un elemento constitutivo de ella.³³ Los lazos familiares, resultaban tanto o más importantes que el capital que se necesita para la conformación de la empresa, lo que condujo a una administración de tipo familiar. También fue importante la red informal más amplia de paisanos, vecinos y parientes que el padre de José y Francisco Vulcano fue construyendo con el paso de los años y a la que ellos probablemente recurrieron.³⁴

Esas condiciones eran radicalmente opuestas a aquella que enfrentaba Emilio Calo cuando decide emprender sus negocios al otro lado de la frontera geopolítica. Antes del arrendamiento y compra de la *Xarqueada Novo Quarahy*, Calo tenía una larga trayectoria de trabajo en la industria saladeril de Uruguay. En 1882, con menos de 20 años de edad, era *reconhecedor* de carnes. Después fue “gerente do *Saladero Del Médio*, propiedad de sr. Francisco Frigerio (Mercedes R. Oriental) durante sete anos, mais adiante sócio industrial e administrador do saladero dos srs. Jaime Hermanos & C. durante outros cinco anos”.³⁵ Lo más importante fue que cuando transfirió sus negocios para Brasil, trajo consigo esos vínculos y experiencias construidas en el país de origen (la verdad, Emilio Calo mantiene el contacto con los antiguos socios, contactos que serán activados siempre que eso contribuya al buen resultado de la empresa).

Sin embargo, cuando Emilio Innocencio Calo arrienda a *Xarqueada Novo Quarahy* en 1901,³⁶ él no había tenido ninguna participación anterior en la ciudad. A pesar de las buenas relaciones y de la gran presencia de comerciantes y criadores uruguayos en Quaraí, se trataba de un individuo, al principio, sin vínculos con la sociedad local. En un primer momento, él no establece su residencia definitiva en Quaraí, ya que deja a su mujer e hijos en Montevideo. Es más, su condición de ser casado – el hecho de que su familia estuviese en Uruguay – no permitió su inserción por lazos de parentesco de influyente familia local. Pero entonces ¿que había atraído al empresario a direccionar sus negocios para el otro lado da fronteira?.

También compartió la propiedad de un Almacén de Ramos Generales, denominado “La Unión”, con Magaró y Vulcano Hnos.

³³ Para esta cuestión véase, entre otros, BARRIERA, Darío; Gabriela DALLA CORTE (Comps): Espacios de familia. ¿Tejidos de lealtades o campos de confrontación? España y América Latina, siglos XVI-XX, Merelia, México, Jitanjáfora, 2003; BRAGONI, Beatriz “Familia, negocios y empresas en los estudios históricos referidos al caso argentino”, en J. GELMAN (comp): La Historia Económica Argentina en la Encrucijada. Balance y Perspectiva, Buenos Aires, Asociación Argentina de Historia Económica, Prometeo Libros, 2006; Andrea REGUERA, Patrón de Estancias. Ramón Santamarina: una biografía de fortuna y poder en la pampa, Buenos Aires, Eudeba, 2006.

³⁴ Estos mecanismos resultan por demás significativos en casos como el de esta familia de inmigrantes italianos que no posee una red parental preexistente, sino que, por el contrario, se encontraba en proceso de construcción (Zeberio, Blanca “El estigma de la preservación. Familia y reproducción del patrimonio entre los agricultores del sur de la provincia de Buenos Aires”, en M. Bjerg y A. Reguera (comp.): *Problemas de la Historia Agraria. Nuevos debates y perspectivas de investigación*, Tandil, IEHS, 1995, p. 166).

³⁵ *A Fronteira*, 1º de janeiro de 1904.

³⁶ El contrato de arrendamiento se firmó en enero de 1901 y fue renovado en octubre del mismo año. El arrendamiento fue de 2 *contos de réis* por mes. Emilio Calo compra a *Xarqueada* en la plaza pública, como resultado de la hipoteca sufría por el propietario anterior, el día 17 de marzo de 1902.

Al igual que los Vulcano, Emilio Calo también buscaba un punto estratégico para construir su empresa. En el primer caso, *El Progreso* estaba ubicado a escasos metros de la estación ferroviaria, lo que le permitió a estos comerciantes tener acceso a una clientela más amplia. Si el ferrocarril atrajo y movilizó a la Estación Gardey un conjunto importante de personas y distintos tipos de productos, no menos importante fueron, en este proceso, los numerosos “camino rurales” que conducían a la estación, los cuales debían estar en condiciones de ser transitados. Los caminos “conducían a Gardey” y esto implicó que la firma Vulcano contara con una importante ventaja comparativa. Abrieron un comercio a escasos metros de una estación ferroviaria que, además, se ubicaba en un cruce de caminos, factores ambos que indicaban una importante circulación de personas. Ese espacio de comercialización y de influencia, está marcado por dos elementos centrales: primero, la circulación de personas, y con ellas de productores y productos; segundo, no es un espacio aislado, sino que interactúa con otros espacios, utilizando toda una compleja red de comunicación e información.

En Gardey, fue fundamental la llegada de inmigrantes, el tendido de la red ferroviaria como así también el desarrollo agrícola ganadero del entorno del poblado donde se insertaron los hnos. Vulcanos como comerciantes. Para las charqueadas que surgían en la frontera oeste de Rio Grande do Sul,³⁷ las posibilidades de hacer uso de la red ferroviaria para el transporte del charque y demás derivados de la carne también fue un factor de extrema importancia. En este caso, el tren también tuvo una importante función de integración regional, sin embargo, ello se daba en un espacio no nacional, una vez que el ferrocarril llegaba hasta el Puerto de Montevideo.³⁸ Toda la producción pasaba por sobre el río Quaraí y en Artigas (Uruguay) era embarcada en los trenes que conducían las mercaderías hasta el Porto de Montevideo.

Toda la producción de la Charqueada era volcada para la exportación, siendo el principal mercado consumidor los estados del nordeste de Brasil. La posibilidad del *Comércio de Trânsito*, regulada por Uruguay desde 1837, permitía que esa producción que llegaba al Brasil por un puerto extranjero, fuese considerada todavía mercadería nacional. Los charqueadores uruguayos, que tenían su mercado consumidor en el Brasil, al transferir sus empresas para el otro lado de la frontera, por lo tanto, adquirían una importante ventaja fiscal, ya que no pagaban los impuestos de introducción de mercadería extranjera. Además de eso, prácticamente todo el ganado sacrificado en estas charqueadas de la frontera, era oriundo del Uruguay. Cuando Emilio Calo inicia la producción en Quaraí, el traslado de ese ganado al

³⁷ A demás de esta empresa gerenciada por Emilio Calo a partir de 1901, existían otras charqueadas (la mayoría propiedad de saladeristas uruguayos) dispuestas a lo largo de la frontera de Rio Grande do Sul con el Uruguay. La primera surge en Uruguayana en 1887, después son fundadas dos empresas en Santana do Livramento, otra en Quaraí y también en Itaqui y São Borja. Todas exportaban sus productos a través del Puerto de Montevideo.

³⁸ Fue inexistente, hasta 1939, la comunicación ferroviaria directa entre Quaraí y el Puerto de Rio Grande.

otro lado de la frontera tampoco pagaba impuestos. La producción en la *Charqueada Novo Quarahy*, por lo tanto, congregaba los intereses de un amplio espacio geográfico y social. Igualmente, la plaza mercantil en la que operó *El Progreso* resulta de una extensión más que considerable, y su expansión desde el epicentro se prolonga por casi todo el partido de Tandil, alcanzando incluso a partidos vecinos. En líneas generales, podríamos decir que las fronteras de comercialización son difusas, no hay un marco preestablecido que guíe la vinculación comercial, ya que la distribución espacial de los clientes no se circunscribe al espacio inmediato que es donde los Vulcano instalaron su casa de comercio. Por el contrario, los clientes de la firma están diseminados a lo largo y ancho del espacio. Ello también permite observar una importante penetración mercantil en el medio rural, particularmente si pensamos que buena parte de sus clientes ingresan como tales a la empresa en los primeros seis años de la misma, lo que conlleva una superposición de espacios (respecto a otras casas de comercio)³⁹ y, por añadidura, su inserción como un competidor más en la “lucha” por ganar un lugar en el mercado.

Las compras de mercaderías se realizaban preferentemente en forma directa a las casas mayoristas.⁴⁰ Los proveedores de esta firma se hallaban, en general, en la capital de la república o en la ciudad de Bahía Blanca, y en menor medida en el partido de Tandil. La cercanía del comercio a la estación del ferrocarril facilitó el envío de mercadería a ésta, como así también disminuyó los costos de transportes (la lejanía implicaba el transporte en carreta, lo que encarecía sensiblemente los costos). Si bien el ferrocarril acortaba las distancias y tiempos entre el almacén y los proveedores distantes, este medio de transporte no estuvo ajeno a inconvenientes tales como demoras o insuficiencia de material rodante que demoraba la llegada de las mercaderías solicitadas.⁴¹

La dependencia de medios de transporte eficaces y baratos, la mantención de los contratos que permitían el abastecimiento y exportación de productos, como así también la búsqueda de mayores incentivos fiscales, exigirá de esos empresarios una actuación e inserción importante y destacada en el medio en el que sus empresas estaban instaladas. Las actividades desarrolladas requerían constantemente que estos empresarios diseñaran y modificaran las estrategias empresariales que guiaban el funcionamiento de sus empresas,

³⁹Si se toma como punto de referencia 1930, P. Mendiguren, el principal competidor de los Hnos. Vulcano, hacía 16 años que operaba en la zona. A ello debemos sumarle el resto de los comerciantes que estaban instalados en el medio.

⁴⁰No tenemos conocimiento de que fuesen visitados por corredores de firmas mayoristas y/o importadoras, lo que no significa que ello no ocurriera.

⁴¹Este tipo de inconvenientes se acentuaban en épocas de cosecha, cuando la empresa ferroviaria privilegiaba el transporte de cereales por sobre los demás productos. Toda la década de 1920 estuvo marcada por este tipo de reclamos. *Nueva Era*, 1921-1932.

estas no fueron de ninguna forma azarosas sino que por el contrario tuvieron objetivos claros y límites precisos como se verá a continuación.

Las prácticas empresariales

A pesar de las condiciones adversas en las que surgieron las empresas de Emilio Calo y los hermanos Vulcanos, como marcábamos más arriba, estas lograron mantenerse en el tiempo e inclusive superaron otras adversidades que fueron apareciendo con el desenvolvimiento de las empresas y que no necesariamente estaban ligadas a decisiones que se tomaban en su interior sino al contexto en el que estaban insertas.⁴² Cada uno, sin embargo, exigía de estos empresarios nuevas acciones.

Al retirarse de la gerencia del saladero uruguayo – en el cual trabajaba hacia siete años – y direccionar su mirada y su trabajo para Quaraí, en corto tiempo, Calo percibió que tuvo una actitud acertada. La empresa quebrada, comprada por *cien contos de réis*, pasados apenas seis años de la compra, sería clasificada como la octava mayor empresa del país, considerándose el volumen de producción. En la región de la Frontera, los resultados serían inmediatos.⁴³ El número de reses sacrificadas en la charqueada aumentaría rápidamente hasta 1904, cuando llegan a ser faenados 90.000 animales por matanza. En 1903, la charqueada *Novo Quarahy* fue responsable de la recaudación del 11% de toda lo percibido en Rio Grande do Sul a través de los impuestos de exportación.

Los primeros seis años de actividad del *El Progreso* también serán bastante exitosos. Desde el 4 de enero de 1922, es decir, a los pocos días de la inauguración del almacén, ya se registraban aperturas de cuentas corrientes, con lo cual podemos sostener que esta estrategia formó parte de la política comercial que José y Francisco Vulcano implementaron desde los primeros días. No se trata de una estrategia posterior ante una clientela insuficiente, sino que, por el contrario, fue una apuesta que llevaron a la práctica desde sus inicios.⁴⁴

Esta situación se continúa, en los primeros años de actividad comercial, ya que se puede observar una clara maniobra de incremento de su clientela a partir de la apertura de cuentas corrientes. En el primer año en que funciona la casa de comercio se observa 180 cliente que tenían la posibilidad de realizar sus compras cotidianas a crédito. Para el año 1927 la cifra había ascendido a 400, situación más que ventajosa, si tomamos en cuenta el corto

⁴² Como la recaudación de impuestos sobre el ganado vivo traído de Uruguay para Rio Grande do Sul, comenzó en 1905, que podría haber desabastecido a Charqueada, significa que se tornaría más costoso la fabricación de charque. Y para el caso de la Casa de Comercio *El Progreso*, por ejemplo, la crisis de 1929 que provocó casi su quiebra.

⁴³ El movimiento comercial y la recaudación de la *Mesa de Rendas* de la ciudad crece a medida que mayores cantidades de charque son exportadas. En el resto del estado, igualmente, los negocios recuperan su estabilidad.

⁴⁴ Probablemente, sea una continuación de la política comercial de Francisco Vulcano previa a la sociedad que formó con su hermano (fue propietario de un comercio del mismo rubro).

tiempo en que la empresa estaba en funcionamiento y la competencia comercial que existía en el entorno, a pesar de esto el proceso de incorporación de clientes y expansión del comercio no se detuvo. Esto se debió no tanto a la apertura de cuentas, que en general se mantuvo en niveles estables entre 1922 y 1926, sino más bien a la capacidad de retener buena parte de esos clientes.⁴⁵

Es posible afirmar que, desde la óptica de los empresarios, existió una intención más o menos clara por parte de ellos de utilizar y mantener el crédito (a corto, mediano y largo plazo), como una apuesta segura para el crecimiento de su empresa. Probablemente, mientras las condiciones generales así lo admitieron (1922-1927) la política fue exitosa, y permitió un crecimiento muy importante de su cartera de clientes, que en esos años se duplicó. Cuando las condiciones económicas no lo permitieron, se dio una retracción del crédito, particularmente de corto y mediano alcance, aunque es importante destacar que se mantuvieron las cuentas de los denominados “clientes permanentes”.

En cuanto a los Vulcano, en los primeros años de actividad del almacén, tuvieron una clara estrategia de incremento de su clientela a partir de la apertura de cuentas corrientes, Emilio Calo trataba de perfeccionar el proceso productivo del charque e invertir en la producción de los derivados de la carne, que le garantizarían mejores valores de venta y un mayor mercado consumidor. Las lenguas saladas, por ejemplo, eran vendidas inclusive en Europa, especialmente en Inglaterra, a altos precios de comercialización. La producción de velas y jabón en pequeñas fábricas anexas a la charqueada permitían además un total aprovechamiento de la materia prima del ganado.

De hecho, fueron las inversiones en el refinamiento del ganado sacrificado en la charqueada que garantizaba igualmente mejores resultados de producción. Emilio Calo, luego que inicia las actividades productivas, aparece en las páginas de dos periódicos de Quaraí descrito como un inminente capitalista y empresario progresista. Además de ser socio y gerente de la *Xarqueada Novo Quarahy*, el además invertía en la cría de ganado mejorado genéticamente, importando animales de raza. Seguramente esa dupla de actividades ganaderas ayudo en la difusión del nombre de Emilio Calo como hombre emprendedor, adelantado e interesado por el progreso de la industria pastoril y de la economía del municipio. Sin embargo, esta fue una estrategia de propaganda. Se trato de un movimiento seguido por varios otros estancieros/criadores de la a Frontera, que estaban realmente preocupados en mejorar la cualidad del ganado producido.

⁴⁵ Probablemente, este crecimiento estuviera relacionado con una clara política de expansión comercial sobre la base del crédito (y de su estabilidad); y segundo, la relativa “calma” económica que permitió un desarrollo normal (sin grandes alteraciones) del ámbito productivo local.

Emilio Calo tenía dos propiedades en la que realizaba la cría de ganado perfeccionado genéticamente. Ese mismo ganado, en su mayoría, era direccionado para ser sacrificado en la Charqueada. Con eso posibilitaba la producción de un charque de mejor calidad y además garantizaba el abastecimiento de materia prima para la empresa independientemente de las condiciones del mercado dadas para tal producción. Para eso, nuevamente fue fundamental el contacto con Uruguay, de donde fueron importados ya en proceso adelantado de mestizaje, casi en su totalidad, los animales de raza que trajeron para Quaraí. El mejoramiento del ganado criollo, de menor peso y cualidades en relación a las demás razas ya habían sido implementados en los dos países vecinos a lo largo del siglo XIX. Era un movimiento indispensable para el desenvolvimiento de la industria del frigorífico, que exigía una mejor calidad en las carnes. En Rio Grande do Sul, sin embargo, el refinado de las razas sería recomendado, de manera intensiva, solamente después de 1912, con el patrocinio de la “*União dos Criadores*”. Hasta entonces, lo que se percibe son iniciativas privadas, regionales, de pequeña escala, en comparación a la población bovina del estado en su totalidad. Al analizar el rendimiento del grupo de charqueadores de la Frontera, a ejemplo de Calo, se percibe que el movimiento de renovación y de búsqueda de mejorar la actividad ganadera se inicia entre ellos. Más allá de la práctica del refinamiento de las razas, ellos iniciaron una nueva etapa en el comercio de ganado en el estado, favoreciendo la organización de expositores, ferias y congresos que reunirían criadores y charqueadores de la Frontera.

Se tornaba importante para estos empresarios, por tanto, tener el dominio sobre el espacio social y económico en que actuaban. Así, el almacén *El Progreso* se integró rápidamente al medio en el que se instaló, a pesar de que otros comercios operaban en el entorno y en más de una ocasión en los mismos rubros. Además, en este espacio también operaban las casas consignatarias de Buenos Aires, en un circuito integrado de comercialización, que a través de sus agentes intermediarios salían a buscar a sus clientes: los productores rurales, ofreciéndoles “seriedad en sus operaciones mercantiles, información periódica sobre los mercados y la perspectiva de obtener los precios más elevados en plaza.”⁴⁶ Frente a esto, los Hnos. Vulcano intentaron cubrir esta competencia incorporando la consignación de cereales (avena, trigo y centeno) como un servicio más para su clientela. Esto, por un lado, posibilitaría disminuir la competencia directa en el radio de influencia de la Estación Gardey y, por otro, establecer y ampliar relaciones comerciales con otros mercados.⁴⁷

⁴⁶ REGUERA, Andrea. “Mercado y circuitos de comercialización en las estancias del sudeste pampeano”, en *Revista de Historia Siglo XIX*. Monterrey, 1993, p.45-46.

⁴⁷ Los primeros contratos con estas firmas de los que se tiene conocimiento se efectivizan en torno a la cosecha de 1927, en ellos se pueden visualizar los montos de los cereales entregados, los precios acordados, así como el destino al que es enviado el cereal. *Correspondencia entre Bunge & Born Lda., Galdi & Cia y José y Francisco Vulcano*.

Este análisis comparativo, evidencia el desenvolvimiento económico de las empresas en sus primeros años de actividad. Nos muestra, además, como las nuevas miradas historiográficas han permitido redefinir la imagen tradicional que pesaba sobre estos empresarios, situación que se observa claramente cuando posamos nuestra mirada sobre el tipo de administración que sus dueños pusieron en marcha para lograr la inserción en el espacio, como así también la competitividad productiva y el incremento de sus negocios.

Estrategias empresariales: una mirada sobre la participación comunitaria y política

En el apartado anterior pudimos percibir el accionar de Emilio Calo y los hermanos Vulcano en el manejo cotidiano de sus negocios. Sin embargo, la complejidad de sus empresas no pueden ser entendidas en toda sus dimensiones si no consideramos su actuación e inserción en el espacio regional en el que estaban insertos. Para el buen funcionamiento de las empresas, era necesario influir en el espacio en el que se tomaban las decisiones políticas, e ingresar en la esfera de poder que permitiría alcanzar los medios necesarios para interferir y gestionar las condiciones que permitirían el mejor desenvolvimiento económico de las empresas.

En el caso de los hermanos Vulcano, para comprender claramente el funcionamiento de su empresa, se hace necesario indagar en otros aspectos que tienen que ver con la proyección del comercio familiar en el espacio comunitario. En este caso la empresa no se limitaba al espacio concreto de comercialización de bienes y servicios, es decir, al mostrador. Por el contrario, existía otro conjunto de actividades, que si bien se ubicaban por fuera de este, contribuyeron tanto a reforzar la política administrativa escogida, como a fortalecer el buen funcionamiento de la misma.⁴⁸ Los Hnos. Vulcano optaron por otra estrategia para fortalecer su comercio: apelaron a su red de relaciones, reforzando vínculos y creando otros nuevos, que les permitió la concreción de un conjunto diverso de actividades con objetivos claros, que los ubicarían a ellos y a su empresa en un lugar destacado.

Así comenzaron a participar en distintos ámbitos de sociabilidad de la comunidad. Una de sus primeras incursiones en el ámbito comunal estuvo orientada por el estado intransitable de los caminos aledaños a la estación Gardey, que los llevó a arreglar, por su cuenta, un

⁴⁸ En este sentido, no debemos pensar que estos comerciantes siguieron un patrón de inversiones destinado a adquirir tierras y a convertirse en propietarios, como sucedió con algunos comerciantes del sur de la región pampeana a finales del siglo XIX, que a partir de tal opción buscaban diversificar su actividad de base, incrementar su patrimonio y disminuir riesgos, ejemplo de ellos, son Ramón Santamarina y Manuel Suárez Martines (Andrea Reguera, “Familia, formación de patrimonio y transmisión de la tierra en Argentina. Los Santamarina en Tandil (1840-1930)”, en J. Gelman, J.C. Garavaglia, y B. Zeberio (comp.): *Expansión capitalista y transformaciones regionales. Relaciones sociales y empresa agrarias en la Argentina del siglo XIX*, La Colmena-IEHS, Buenos Aires, 1999; *Patrón de Estancias. Ramón Santamarina: una biografía de fortuna y poder en la pampa*, Eudeba, Buenos Aires, 2006 ; “Entre tradición y modernidad. Las formas del empresario rural en la argentina del siglo XIX. Contrapuntos de casos”, en: J. Schvarzer, J., Gómez, T. y M. Rougier, (coords.) *La empresa ayer y hoy. Nuevas investigaciones y debates*. CEEED-FCE/UBA, Buenos Aires, 2007).

pantano que estaba ubicado en el camino que unía la ciudad de Tandil con la de Azul, a la altura del campo de Figueroa.⁴⁹ Las inquietudes no concluyeron con esta apuesta, ya que después continuaron, de una u otra forma, ligados a las personas que conformaban las subcomisiones de caminos. Así, Luis P. Vulcano (hermano mayor de José y Francisco) dirigía, en persona, el arreglo del tramo del camino que unía la estación Gardey con la Ciudad de Benito Juárez.⁵⁰ Para tal arreglo, debió recurrir a la colaboración de los vecinos. Otra manera de contribuir a esta situación, fue subsidiando, por largos periodos, los insumos que absorbían estas comisiones desde el almacén *El Progreso*.⁵¹ Desde el lugar de vecinos, los Hnos. Vulcano invirtieron tiempo y esfuerzo por mejorar la situación de los diversos ingresos al poblado, circunstancias que a la larga beneficiaría sus intereses económicos. Para Emilio Calo, la viabilidad de la exportación de su producción a través del ferrocarril y el puerto uruguayos también le exigía la participación atenta para que las condiciones favorables se mantuvieran.

En enero de 1903, Calo será electo presidente del *Club Comercial* de la ciudad de Quaraí. Ya en los primeros días de su mandato, dona 100 réis por cada cabeza de ganado que sería sacrificada en la charqueada ese año para la construcción del nuevo edificio del club. A esta donación le siguieron otras a partir de ese momento haciéndose común tal accionar. En pocos meses, Emilio Calo sería un personaje destacado en todos los periódicos de la ciudad, principalmente en aquellos vinculados al Partido Republicano. Se presentara como el responsable de todos los progresos visibles en la ciudad.

Cuando Emilio Calo busca actuar como líder del *Club Comercial*, tiene la intención y la posibilidad de congregarse prácticamente a todos los hombres de negocios de la ciudad. Antes de la llegada de Emilio Calo a Quaraí, esta institución ya existía y se manifestaba como la representante del comercio de aquella ciudad. Comercio entendido en una dimensión un poco más amplia de lo que significa una asociación de comerciantes urbanos. El *Comercial* estaba atento a todo el movimiento de entrada y salida de mercaderías, es decir, se interesaba por el tránsito y la regulación de la “frontera”. O *Club*, como órgano de agremiación, representaba un medio de actuar de manera colectiva y, por lo que todo indica, Emilio Calo y los demás miembros del directorio estaban dispuestos a movilizarlo en su favor. Cuando Emilio Calo asume la dirección del Club efectiviza su reorganización y remodelación,⁵² Quaraí volvía a tener un grupo de hombres actuando

⁴⁹ El campo pertenecía a una reconocida familia de estancieros, los Figueroa. *Nueva Era*, 24 de agosto de 1922.

⁵⁰ *Nueva Era*, 3 de agosto de 1923; 27 de octubre de 1923 y 3 de abril de 1925.

⁵¹ *Archivo Privado de la Familia Vulcano, Libros Mayores y Auxiliares*: Cuenta Caminos/Azcue, Florencio; Cuenta Caminos/Mahourat; Cuenta Caminos Cajigas/Olazábal; Caminos/Cuadrilla.

⁵² En 1901, cuando Calo inicia sus actividades en Quaraí, la charqueada estaba parada, no existiendo, por lo tanto, ninguna industria en funcionamiento en la ciudad. De la misma forma, en consecuencia de esa paralización y también por el momento de crisis financiera en todo el país, el comercio de la región se encontraba en condiciones bastante

colectivamente para la obtención de beneficios que los favorecieran como grupo. Esa alianza estimularía a Emilio Calo, en el ámbito local, a mejorar las condiciones de la industria ganadera de la frontera oeste de Rio Grande do Sul.

Esa posición de prestigio, sin embargo, más allá del reconocimiento conquistado, posibilitó a Emilio Calo alcanzar una importante influencia, un ‘poder de acción’ de enorme importancia para este empresario. En ese sentido, las donaciones al Club pueden ser entendidas como una estrategia de inserción en el nuevo ambiente de negocios del cual pasaba a ser parte. A pesar de no encontrar ninguna resistencia, posiblemente el movimiento de inserción de Calo, su condición de extranjero, le reservaría algunas dificultades de rápida actuación en la nueva patria. Su participación directa en la política también era perjudicada, haciendo disminuir la posibilidad de construir una imagen fuerte ante la sociedad (del individuo que lucha por el progreso de Quaraí) y, a partir de entonces, el fortalecimiento de vínculos de distintas orden que favorecieran ciertas acciones, tanto en el ámbito económico como político. Es decir, a partir del momento en que el empresario estableció vínculos personales con la elite política y económica de la ciudad, nuevas acciones fueron proyectadas, ampliando su “espacio de actuación”. Para un empresario extranjero dependiente del crédito, necesariamente e intencionalmente ligado al otro lado de la frontera, no era plenamente viable llevara adelante su emprendimiento sin la aceptación y cooperación de los negociantes y políticos locales. Sin duda, el apoyo de la elite local reunida en el *Club*, es la defensa de los intereses económicos de Quaraí, ello será un gran facilitador para los negocios de Calo.⁵³

Francisco Vulcano, por su parte, logró alcanzar la presidencia de la subcomisión de caminos de la zona de Gardey. Junto a otros miembros de la comunidad, como Miguel C. Figueroa, organizó distintas colectas para reunir fondos que permitieran continuar con el trabajo de mejoramiento de los caminos de acceso a la localidad, ya que la acción privada era vital para solucionar los problemas de vialidad.⁵⁴ Por un lado, su acción frente a esta comisión y a las distintas actividades que ella representaba, le permitió (junto a su hermano José) generar y movilizar un conjunto de relaciones personales ya existentes con varios de los miembros de la comunidad. Para proveer a esta comisión de los fondos necesarios para el arreglo de los caminos, apeló, en muchas ocasiones, a los clientes de la casa *El Progreso*.⁵⁵ Por otro lado, su accionar le proporcionó un lugar privilegiado como intermediario ante el poder municipal. De una u otra forma creó y reforzó nuevos lazos con los distintos miembros

difíciles, con grande número de quiebras y concordatos anunciados. En este período, las acciones del *Clube Comercial* se restringían solamente a las actividades, interfiriendo poco en el plano económico.

⁵³ Suas primeiras ações foram no sentido de diminuir o imposto a certos produtos importados e facilitar o trânsito dos produtos pecuários.

⁵⁴ *Nueva Era*, 10 de junio de 1927.

⁵⁵ Algunos de estos clientes y sus aportes fueron: Echeverría Hnos. (\$150); Mansel Echeverría (\$25); Rodolfo Chapar (\$10); entre otros. *Nueva Era*, 27 de octubre de 1923.

de la Comisión de Caminos del Partido que, en algunos casos, formaban parte de la amplia clientela que concurría al almacén.⁵⁶

Lo que no podemos perder de vista es que, en estos emprendimientos, pesaban otros intereses que iban más allá de contribuir al mejoramiento de un servicio que, aún, no podía ser absorbido, en su totalidad, por el municipio de Tandil. Es decir, no se puede negar que era un beneficio que alcanzaba a toda la comunidad, pero también es cierto que implicaba un beneficio particular para los Vulcano y, en general, para los productores y comerciantes que estaban directamente relacionados con la posibilidad de agilizar y mejorar la circulación de productos y personas hacia la localidad.

En la frontera de Quaraí, a partir de 1909, se percibe una mayor institucionalización de las formas de asociación y reivindicación de los charqueadores, movilizadas a través de la realización de los *Congresos Comerciales e Industriales*, inicialmente dirigidos por Emilio Calo. Se trataba de reuniones periódicas, realizadas en distintas ciudades de la Frontera Oeste, y que congregaba a los charqueadores, criadores y comerciantes de la región. En esas reuniones semestrales o anuales, los temas que merecían la atención de los congresistas eran: I – El mejoramiento de los ríos navegables; II - Las tarifas de los ferrocarriles en Rio Grande do Sul; III – Las caminos; IV – El proteccionismo en Brasil; V – La ley de cabotaje; VI – La educación primaria; VII – La formación profesional; VIII – El libre tránsito en la aduana de Rio Grande do Sul; reducción de impuestos de almacenaje y capatazias para las mercaderías destinadas a la reexportación; IX – Acuerdos con la República Argentina y Oriental del Uruguay para la presentación de las guías de las mercaderías despachadas de unos para otros países, como medida eficaz para evitar el contrabando, verificar la hipótesis de equiparación de las tarifas aduaneras entre los países.⁵⁷

Las tesis discutidas evidenciaban que lo que estaba en juego eran los intereses de la Frontera. Vías de comunicación y transporte (flujos de producción e introducción de mercaderías), y cuestiones relacionadas con los impuestos y fiscalización fueron el centro de las discusiones. Todas las ideas defendidas durante los Congresos, fundamentalmente, beneficiaban a la industria del charque fronteriza. La unión de estos empresarios, con el paso del tiempo se constituyó en un nuevo espacio de discusión y representación colectiva frente a las autoridades del país, posibilitando el acceso a una nueva forma de defensa de sus intereses económicos, políticos y empresariales. En este momento de transición, los empresarios de la frontera supieron buscar

⁵⁶ La Comisión de Caminos del Partido de Tandil se constituía de la siguiente forma: Presidente, Miguel Antonena; Vicepresidente: Jacinto Zubillaga; Tesorero, Félix Vilches; Pro tesorero: Eustaquio Azcue; Secretario: Francisco Etchepare; Vocales: Juan Adolfo Figueroa, Juan Berestain y Luciano Elissondo. Algunos de ellos formaban parte de la cartera de clientes de “El Progreso”. Juan Zerillo, *Mi actuación al Frente de la Municipalidad. En representación del Poder Ejecutivo de la provincia de Buenos Aires 19 de agosto de 1927-30 de abril de 1928*, Talleres Gráficos La Minerva, Tandil, 1928, p.41.

⁵⁷ *O Incentivo*. Quaraí, 07 de janeiro de 1909.

nuevos espacios de actuación. La conquista de las ventajas pretendidas dependerá de las formas de organización y “fuerza de presión” frente a las autoridades. Para tanto, el intrincado juego de relaciones personales, que no desaparece por completo, recibirá nuevos elementos. Los vínculos se efectivizan a partir de ahora en un plano más institucional, a través de acuerdos y tratados firmados y hechos públicos por las partes interesadas.

En Gardey, además de esto, José y Francisco Vulcano alternaron su participación en distintas comisiones que se conformaron para recaudar fondos para las instituciones de la localidad. Entre estas podemos marcar la comisión del Club Racing de Gardey y la Sociedad de Fomento Pro Escuela N° 19. Los Hnos. Vulcano se sumaron a estas comisiones, la mayoría de las veces en calidad de presidentes o vicepresidentes. En ellas, su participación activaba distintas conexiones que ellos poseían para lograr diversos objetivos, y así encontramos a los miembros de su cartera de clientes trabajando a su lado. El Club Racing de Gardey surge como entidad deportiva y social el 17 de julio de 1927,⁵⁸ cuyas tratativas se llevaron a cabo en el mostrador del almacén de los Hnos. Vulcano. La creación de esta entidad supuso que se gestionara ante el ente municipal un predio para la práctica de deportes. Esta gestión fue realizada por la primera comisión de la entidad deportiva y se concretó finalmente bajo la presidencia de José Vulcano.⁵⁹

La participación de los Hnos. Vulcano en las comisiones de Caminos, Club Racing de Gardey y Sociedad de Fomento Pro-Escuela N° 19 nos muestra a estos comerciantes “alejados” de la actividad comercial propiamente dicha y comprometidos con las necesidades de la comunidad en la que residían. Sin embargo, si nos centramos en la composición de los miembros de esas comisiones podemos observar que formaban parte de la cartera de clientes de *El Progreso*.⁶⁰ Si tomamos en cuenta la composición de las comisiones del Club Racing de Gardey y la Sociedad de Fomento Pro-Escuela N° 19, el 65% de sus miembros eran clientes de la firma. Su posición socio-ocupacional los ubicaba dentro de un grupo privilegiado: había propietarios, cabañeros, acopiadores y comerciantes, siendo algunos de ellos figuras reconocidas por las actividades desempeñadas.⁶¹ En este sentido, es importante remarcar que el trabajo que se llevaba a cabo dentro de esas comisiones permitía mantener, consolidar e intensificar las relaciones personales, conjugando amistad, vecindad e intereses particulares (en este caso de carácter eminentemente comercial). No es arriesgado suponer que fueron los

⁵⁸ Los parroquianos sostienen que el proyecto surgió cuando una delegación del Club Racing de Buenos Aires pasó por la estación del ferrocarril de la localidad, y les ofreció camisetas. Allí se concretaba la formación del club.

⁵⁹ *Nueva Era*, 6 de diciembre de 1927; 20 de enero de 1928; 11 de abril de 1928.

⁶⁰ Salvo tres excepciones - Martín Oroquieta, Antonio Gilaber y Juan Cortes- todos habían ingresado como clientes de la firma con anterioridad a la conformación de las comisiones.

⁶¹ Martín Oroquieta era un importante cabañero de la zona; Juan A. Figueroa era un reconocido estanciero y político tandilense.

hermanos Vulcano artífices directos en la conformación y organización de esas comisiones, y que estas acciones no podían estar separadas de los lazos que tendían desde su firma comercial.

En este sentido, estos empresarios tenían que luchar para mantener viables las vías que permite su vinculación con el mundo exterior y la concreción efectiva de sus negocios. El análisis de las formas en que eso fue buscado por Calo y por los Vulcano nos permite saber que medios eran posibles y legítimos para tales objetivos. Sea institucionalmente o no, estos empresarios buscaron mejorar las condiciones de producción. Lo que se observa es una constante preocupación por ampliar y reforzar los vínculos personales con las comunidades próximas -y a veces no tanto- buscando siempre trascender el ámbito local de sus emprendimientos.

Ahora bien ampliar la red de relaciones o intensificarla a partir de la participación en distintas instituciones, fue como dijimos, un claro objetivo buscado por los hermanos Vulcano. Estas instituciones y sus miembros colocaron a estos comerciantes en un rol de administradores y generadores de recursos al interior de ellas casi de manera natural, de la misma en que estos comerciantes resuelven cotidianamente el trabajo en su empresa. La elección por parte de los miembros de la comunidad no es casual, si posicionaron a estos comerciante en un lugar “privilegiado” fue porque le atribuyeron determinadas cualidades y habilidades que no las poseía cualquier miembro del entorno y que hacía posible el éxito de los objetivos planteados a partir de las asociaciones. Esto no fue desaprovechado por los comerciantes, por el contrario, lo potenciaron haciendo uso de los diversos contactos que se generaban a partir de sus negocios. Su perseverante trabajo comunitario le permitió adquirir cierto prestigio que hacía diluir, por momentos, la imagen del comerciante como “hábil, inescrupuloso y usurero”. De esta manera, rasgos que en el ámbito concreto del comercio y de la comercialización eran visualizados como negativos, fuera de estos y con otros fines comunitarios se convertían en una virtud cuando no los involucraba una transacción comercial. Así la participación comunitaria no solo representaba en el plano concreto del comercio acrecentar la clientela si no también ofrecer una imagen de si mismos diferentes frente a la sociedad.

Para Emilio Calo se tornaba fundamental insertarse activamente en la nueva comunidad en que vivirá. Su actuación frente al *Club Comercial* y en los *Congresos Comerciales* le permitió una inserción exitosa. Sin embargo, más que eso, esos espacios sociales hicieron posible establecimiento de nuevas relaciones. Ingresaba al campo de los vínculos que unían a todos en defensa de ciertos intereses, también a la esfera de poder y de los medios para controlarlo. El establecimiento de vínculos variados permitirá a esos empresarios el ingreso a

distintos campos de poder de la sociedad como así también la concreción de acciones importantes para el éxito de sus prácticas comerciales.

Los negocios de Emilio Calo, por ejemplo, no se restringían a Quaraí. La característica principal de esta empresa es su constitución a nivel regional. Será formada por diversos individuos, con funciones distintas y jerárquicas, y la presencia del poderoso Coronel João Francisco Pereira de Souza en este negocio es fundamental para comprender el verdadero alcance de la acción de esta empresa. João Francisco era o comandante militar con grande autonomía política en la Frontera y, con su hermano Bernardino, controlaba toda el ingreso de ganado de Uruguay para Rio Grande do Sul. En un contexto en que la legitimidad del *Partido Republicano Rio Grandense* se apoya en elementos de mando local, el coronel João Francisco tendrá libertad para realizar sus negocios. Esa asociación entre el coronel – que abastece a la Frontera con ganado uruguayo – y los charqueadores será un factor que garantiza mayor estabilidad y “poder de acción” para la industria del charque en la frontera.

Esos intereses particulares serían favorecidos por la alianza del Partido Republicano riograndense con los Blancos uruguayos. Inclusive, es bien posible que haya sido la alianza entre *castilhistas* y *blancos* un de los factores que estimularon a Emilio Calo a transferir sus negocios para Quaraí. En esta ciudad, en 1900, la proximidad del Partido Republicano local con el Partido Nacional Uruguayo se daba al punto de que sus miembros confraternizaban en reuniones a los dos lados de la frontera. En cuanto a Emilio Calo, en 1912, al conceder una polémica entrevista a un periódico de Bagé, que se titulaba “representante del Partido Blanco”. En 1917 él será electo diputado por ese partido por el departamento de Artigas, siendo posible vincularlo al partido Nacional de San Eugenio (actual Artigas), poco tiempo después de haber venido para Quaraí. En cuanto a las actividades partidarias de Calo en Uruguay, no hay mayores referencias, como también son prácticamente desconocidas sus acciones en el plano partidario de Rio Grande do Sul. Sin embargo, su vinculación Blanca y la proximidad al Coronel João Francisco le permitirán una serie de acciones en el sentido de negociar beneficios con el poder estadual instituido.

En lo que se refiere a la economía ganadera, los charqueadores serían los grandes beneficiarios del prestigio del coronel republicano (que junto con su hermano controlaban el comercio de ganado en la frontera), y es verdad que han organizado muy bien tal empresa. De acuerdo con Gunter Axt, está bastante claro que, en relación a las cuestiones fiscales en esta extensa zona de la frontera, la “indulgencia podía aumentar cuando Borges quería, o precisaba, prestigiar jefes políticos y electores republicanos”.⁶² En el caso de João Francisco, el brazo armado de la frontera, ciertamente las concesiones fueron muchas. La carta del *Inspetor Góes Filho*, de 1906,

⁶² GUNTER Axt. *Gênese do estado burocrático-burguês no Rio Grande do Sul (1889-1929)*. 2001. Tese. Instituto de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, 2001, p. 284.

deja bastante clara tal relación de “complicidad”, cuando se les da el beneficio de pagar solamente la mitad de los impuestos referentes a la introducción de ganados de Uruguay.⁶³

De esa manera se evidencian los intereses y las formas de movilización de un grupo de ganaderos de la Frontera. Unidos en defensa de las leyes que garantizaran el libre tránsito de mercaderías por la frontera y una mayor ganancia de los productos importados por las demás regiones del Brasil, contaran con el apoyo del gobierno estadual para estos fines. Esas acciones de “defensa” y la mantención de un poder político que hasta la primera década del siglo XX siguen presentes las amenazas de los Republicanos en el poder acabo favoreciendo el desenvolvimiento de las charqueadas en el extremo oeste del estado a partir de 1890. En el plano económico también era importante preservar la buena marcha de esta industria, ya que ella era responsable de gran parte de los recursos que percibía el estado.

Los charqueadores de la frontera, por lo tanto, aprovecharon las condiciones que estaban dadas: grandes reservas de ganado en un amplio territorio conformado por tres distintos países; libre pasaje de ese ganado por las fronteras; apoyo del estado para la mantención de los mercados y una mejor colocación de los productos. Había, todavía, una interdependencia entre los elementos citados, y la activación de nuevos vínculos, por ser parte del sistema político de *barganhas*, era garantía de nuevos beneficios. En ese sentido, en el ámbito local, encontramos a criadores y a comerciantes capaces de garantizar la legitimidad del poder estadual, y a los charqueadores uruguayos administrando las empresas que eran garantía del favorecimientos económicos. Al final, esa elite local y municipal, estaba igualmente asociada al negocio: eran los proveedores de ganado de las charqueadas, eran comerciantes dependientes de las ganancias de las charqueadas y, también, funcionarios directos de las mismas (como Olavo Saldanha que, al dejar el cargo de Intendente de Quaraí vuelve a ser el comprador general de carnes de *Novo Quarahy*).

Se busco unir lo local a lo estadual_ya era necesario contener la amenaza política y nuevamente los intereses y beneficios económicos particulares. El coronel João Francisco y los demás “fronterizos” tuvieron una exacta dimensión de lo que representaba “estar en la frontera”, y supieron aprovechar las posibilidades de usufructuar de tal condición desigual. Fueron beneficiados aquellos que supieron aprovechar y utilizar, a su favor, el sistema de compromisos que caracterizo la estructura política de Rio Grande do Sul durante la “República Velha”, y las condiciones económicas del momento histórico. De acuerdo con la posición social ocupada por esos individuos, encontraron distintas maneras de transitar por el espacio vivido y de sus normas instituidas. Lo que se reconoce es el establecimiento de una organización empresarial que supo aprovechar las circunstancias de un específico y determinado ámbito socio-político y económico. En esa

⁶³ El impuesto comienza a ser cobrado no ano de 1905. IHGRS – *Acervo Borges de Medeiros*, DOC 10137. Uruguayana, 19 de octubre de 1906.

organización los individuos son visualizados con papeles bastante definidos, interactúan y se favorecen con tal interacción. Los vínculos entre esos individuos constituyen recursos para actuar y buscar un objetivo único, conquistado con la participación de todos.

Lo mismo se observa en Gardey, cuando en el período 1922-1932, los Hnos. Vulcano se involucran de una u otra forma en la vida cotidiana de la comunidad. Su condición de comerciantes y paisanos del lugar, los colocó ante la posibilidad de proyectarse como miembros activos de la localidad. Esta situación estuvo lejos de ser desaprovechada, más bien les permitió crear un entramado de relaciones personales, políticas, sociales y económicas, en donde su activa participación los ubicó (y también a su empresa) en un lugar destacado en la comunidad. A estas diversas actividades que atravesaban la vida diaria de los hermanos Vulcano debemos sumarle la política. Este espacio se convirtió, para estos comerciantes, en otro lugar significativo, desde donde no sólo pretendían alcanzar un lugar de reconocimiento social dentro de la comunidad local, sino que aspiraban a proyectarse fuera de su entorno inmediato, es decir, la localidad de Gardey. Así, ambos hermanos se afiliaron a la Unión Cívica Radical (UCR), con sede en la ciudad de Tandil.

A mediados de la década de 1920, la UCR, a nivel nacional, se encontraba dividida entre los seguidores de Hipólito Irigoyen y Marcelo T. de Alvear. A nivel local, las filas del radicalismo se orientaban a seguir la línea irigoyenista. Sin embargo, al interior de esta corriente, surgieron diferentes conflictos (por el candidato a intendente, por ejemplo) que ocasionaron una ruptura que quedaría plasmada en torno a la constitución de la UCR (Comité Sarmiento), la UCR Club Leandro N. Alem, y la UCR Tandilense.⁶⁴ En torno a la UCR (Comité Sarmiento) se nuclearon los Hnos. Vulcano. Su participación no sólo estuvo dada por su afiliación al partido, sino que además participaron como candidatos. En las elecciones de 1922, al renovarse el Concejo Deliberante, Francisco Vulcano se postuló como Consejero Escolar, y su cuñado Victorio Pugliese a Concejal. Más allá de que el Comité Sarmiento obtuvo mayor cantidad de votos que las otras fuerzas radicales, los votos no fueron suficientes para que Francisco formara parte de la administración entrante.⁶⁵ En las elecciones de 1928, Victorino Pugliese y Francisco Vulcano vuelven a participar en la lista que propone el comité radical, en busca de un lugar en la administración municipal.⁶⁶ Los resultados de dicha elección no permitieron el acceso de Miguel Antonena al cargo de intendente. Sin embargo, el partido radical logró alcanzar cuatro bancas

⁶⁴ FUENTES, Leonardo. El radicalismo Tandilense (1890-1930), Tesis de Licenciatura (Inédita), UNCPBA, Tandil, 2002, p.76-78.

⁶⁵ Ibid., p. 80.

⁶⁶ La lista radical se conformó de la siguiente manera: Miguel Antonena –como candidato a intendente–, Victorio Pugliese, Bautista Lasalle, Leovigildo Carmona, Amaro Schang García, Pedro Etcheverry, Simón Alessi, Francisco Vulcano, y Eduardo Esmenote para concejales, y para consejeros escolares Francisco Laza, Sadot Acuña y Matías Ibarbia (Ibid., p. 85).

en el Concejo Deliberante: Miguel Antonena, Esteban Maritorena, Victorino Pugliese y Bautista Lasalle, y en el Consejo Escolar Francisco Laza.⁶⁷ Si bien en las elecciones de 1928, Francisco Vulcano no logró acceder al cargo de concejal, su cuñado Pugliese, sí.

A pesar de las derrotas personales sufridas por Francisco Vulcano, entre 1922 y 1928, su lugar dentro de la estructura del partido mejoró significativamente: de candidato a Consejero Escolar pasó al de Concejal, hecho que sumado a la fuerte participación en los cuadros de la dirigencia del partido,⁶⁸ nos estaría marcando un importante ascenso individual en la estructura de la dirigencia local del partido. Por otro lado, esta inserción política resulta por demás significativa, ya que, en cierta manera, nos permite apreciar, desde otro ángulo, su estrategia de inserción en la localidad de Gardey, donde sus emprendimientos en torno a la subcomisión de caminos o sus diversas gestiones estarían apoyándose en una red política y social lo suficientemente sólida, producto de sus relaciones con el mundo político de la cabecera del partido.

En lo que respecta al plano político, creemos que su participación tiene que ver, por un lado, con los intereses y las aspiraciones particulares de cada uno, que se ejemplifican en el ejercicio mismo de un derecho. Por otro lado, con una estrategia clara de establecer vínculos directos con la ciudad cabecera del partido. Esta opción no resulta, a nuestro entender, para nada azarosa. Consideramos que el ingreso a la esfera política resultaba central para acceder a la administración pública, ámbito desde donde se podía compensar el aislamiento de la Estación Gardey en relación a la toma directa de decisiones políticas y administrativas dentro del municipio. Lo que no podemos perder de vista respecto de esta cuestión es que la participación de la familia Vulcano en política no significó un cargo concreto en la administración pública, que redituara beneficios directos para la empresa comercial. Aun así, esta participación dentro de la estructura política de la UCR tandilense, les permitió acrecentar y fortalecer sus relaciones con un variado conjunto de personas, robusteciendo su red de vínculos.⁶⁹

⁶⁷ Ibid., p. 85.

⁶⁸ Durante el periodo 1918-1930, los hermanos Vulcano formaron parte de la dirigencia radical tandilense. En el caso de Francisco, como concejal, consejero escolar y vocal; y el caso de José, como delegado/convencional y vocal (Ibid., p. 102).

⁶⁹ Debemos tener en cuenta que desde 1918 hasta 1928 la intendencia municipal estará en poder de los radicales, recién en las elecciones de 1928 un mimbros del partido conservador ocupará el cargo de intendente (Ibid., p. 36-88).

SCHVARZER, Jorge; Teresita GÓMEZ, y Marcelo ROUGIER, (Coords.). 2007. *La empresa ayer y hoy. Nuevas investigaciones y debates*. CEEED-FCE/UBA, Buenos Aires, 374 p. ISBN 978-950-29-0991-2

VOLKMER, Márcia “Onde começa ou termina o território pátrio”. *Os estrategistas da fronteira: empresários uruguaios, política e a indústria do charque no extremo oeste do Rio Grande do Sul (Quaraí 1893-1928)*. Tesis de Maestría. Universidade do Vale do Rio dos Sinos, São Leopoldo, 2007.

Zeberio, Blanca. 1995. “El estigma de la preservación. Familia y reproducción del patrimonio entre los agricultores del sur de la provincia de Buenos Aires”, en M. BJERG y A. REGUERA (comp.): *Problemas de la*

En este sentido, frente a las acciones de estos empresarios puede decirse que la participación política suponía mantener lazos directos con la administración local y provincial, y desde allí lograr mejoras considerables para la región, que muchas veces afectaban positivamente la propia actividad empresarial. Tanto Emilio Calo como los Vulcano constituyen sus prácticas empresariales en todos los sectores sociales. Los vínculos establecidos en la comunidad próxima permitirán también su inserción en el espacio de actuación regional. A partir de eso, pusieron en funcionamiento las estrategias que permitirían mejorar los resultados en la administración de sus negocios.

Consideraciones finales

La Estación Gardey era en los años `20 un espacio urbano-rural de reciente desarrollo con importantes posibilidades de convertirse en uno de los principales centros económicos de la campaña tandilense. En ese contexto, los hermanos Vulcano, antiguos residentes del lugar, adoptaron la “profesión” de comerciantes. Como tales, pudieron haber elegido “pasar su tiempo” detrás del mostrador. Sin embargo, optaron por traspasar las puertas de su comercio y convertirse en miembros activos de la comunidad, movilizándolo en torno a ellos un conjunto importante de personas y recursos. De la misma forma, Emilio Calo, un empresario uruguayo que transfirió su empresa para el Brasil, se movilizó para mantener las condiciones que permitían la producción y exportación del charque. Mucho más que en busca de excepciones fiscales, lo que sus acciones evidenciaban era su inserción en los grupos de poder locales y la movilización de un actor colectivo en la obtención de ventajas económicas.

En estas páginas, buscamos dar cuenta del comportamiento de los hombres para entender la lógica política y económica que orientó sus acciones. Eso solo es posible si se acompaña la trayectoria personal de los individuos y su interrelación con el resto de la sociedad. Por otro lado, no podemos tomar como parámetro una racionalidad económica homogénea que orienta la conducta de todos los empresarios. Amparadas por una Historia Empresarial renovada, la aproximación comparativa de estas investigaciones apunta a desentrañar la actuación de empresarios que cuentan con información incompleta, riesgos e imprevistos. Los casos estudiados, están muy lejos de la imagen tradicional basada en el inmovilismo y el atraso. Lo que se observa es la constitución de una organización empresarial estrictamente vinculada a la sociedad en la cual está inserta.

Estos empresarios actuaron en contextos cambiantes y asumieron riesgos. Nos encontramos con empresarios que debieron hacer frente a diversos problemas y situaciones para poder

desarrollar sus apuestas empresariales, reaccionando frente a estímulos concretos (fluctuaciones de precios, problemas climáticos, etc.). Recurrieron a diversas fuentes de información (verdaderas redes de información) para planificar las estrategias más adecuadas, frente a problemas (locales, nacionales e incluso internacionales) que ponían a prueba esas mismas decisiones.

El entramado de relaciones sociales que tejieron a su alrededor jugó, sin ninguna duda, un rol importantísimo: esto fue válido para individuos que se mantuvieron en el mismo ramo de negocios toda la vida, o para aquellos que se lanzaron a otra actividad económica en un momento dado de la vida. De la misma forma fue importantes para los empresarios insertarse en el medio en el que colocaron sus negocios y ser reconocidos por las comunidades en las que actuaban, también lo fue para aquellos venidos de afuera. Si los Vulcano ya tenían una red de relaciones preexistente a la creación de su empresa, Emilio Calo tuvo que establecer esos vínculos en un espacio donde carecía de relaciones. O sea destacamos la importancia de los vínculos personales como estructuradores de una alianza de intereses económicos, políticos y empresariales.

La actuación en el campo político fue otra característica observada en los empresarios analizados. La posibilidad de actuar en el plano político y social estuvo relacionada directamente a la eventualidad de activar antiguos lazos vecinales o de amistad, que se redefinieron e intensificaron en el espacio comercial para el caso de los hermanos Vulcano. Esas acciones permitirán a los empresarios una proyección por fuera de la comunidad local, para los saladeristas de la frontera, se constituyo en un espacio de cambios por mejores condiciones productivas.

Resulta importante distinguir la centralidad de la familia en los casos estudiados. Tenemos un caso donde hay una clara estrategia familiar de participación en las diferentes esferas de la vida comunitaria, local y regional, que les habría permitido intensificar esa red de relaciones preexistentes, a través de la alternancia de los miembros de la sociedad comercial en diferentes espacios políticos y sociales. Para el caso de los Vulcanos: familia, empresa y política quedaron entrelazadas en estrategias de acceso a las fuentes de información y toma de dediciones, que debían servir de soporte para el desarrollo de la actividad comercial y la maximización de las posibilidades económicas de esos emprendimientos. En el caso de los saladeristas de la frontera, sus empresas no se constituyen en relación directa a la familiar. Los vínculos directos de parentesco son substituidos por el prestigio de los socios en la actividad que ejercen. En este caso, la organización empresarial se estructura sobre las acciones derivadas de los vínculos personales, favorecidas por el momento político, y por una posterior institucionalización y agrupamiento del sector. O sea, la forma de organización es distinta, no obstante la red de contactos a partir de aquella organización es central para el funcionamiento de ambas empresas.

En el marco del desarrollo económico y social de fines del siglo XIX y principios del XX, ambos casos reflejan las posibilidades y límites que el desarrollo regional, nacional e internacional brindaban a individuos capaces de aprovechar la creciente circulación de información, lo que les permitió articular estrategias exitosas en sus actividades. Nuestro propósito fue evidenciar como esos espacios de actuación fueron entendidos y utilizados por los empresarios estudiados - analizamos el espacio económico a partir de la inserción de los individuos en las diversas esferas sociales. Observamos también una organización empresarial estrictamente vinculada a la sociedad en las que se desempeñaban – sociedad que atravesaba un intenso proceso de reestructuración. Lo que se observó fue la importancia de poder actuar e influir en el espacio regional para hacer negocios, activando vínculos y fuerzas igualmente regionales. En ese sentido, evidenciamos que considerar el entramado familia, instituciones y las redes para entender las prácticas empresarias en la transición del siglo XIX para el XX es una perspectiva válida.

Bibliografía

- BARRIERA, Darío; Gabriela DALLA CORTE (comps). 2003. Espacios de familia. ¿Tejidos de lealtades o campos de confrontación? España y América Latina, siglos XVI-XX, Merelia- México: Jitanjáfora, 324p. ISBN 968-5709-02-5
- BARSKY, Osvaldo ;Jorge GELMA. 2005. Historia del Agro Argentino. Desde la conquista hasta finales del siglo XX, Buenos Aires: Mondadori, 460p. ISBN 987-9397-21-5.
- BJERG, María; Hernán OTERO (Comps.). 1995. Inmigración y redes sociales en la Argentina Moderna, IEHS, Tandil, 241p. ISBN 950-658-038-3
- Bjerg, María; Andrea Reguera (Comp.). 1995. Problemas de la Historia Agraria. Nuevos debates y perspectivas de investigación, Tandil: IEHS, 1995, 395p, ISBN 950-658-034-0
- BRAGONI, Beatriz. 2006. “Familia, negocios y empresas en los estudios históricos referidos al caso argentino”, en GELMAN, Jorge (Comp.): La Historia Económica Argentina en la Encrucijada. Balance y Perspectiva, Buenos Aires, Asociación Argentina de Historia Económica: Prometeo Libros, p. 137-152, ISBN 987-574-072-1.
- CAMPI, Daniel. 2005. “Historia regional ¿Por qué?”, en FERNÁNDEZ, Sandra; Gabriela DALLA CORTE, (Comps.): Lugares para la historia, UNR Editora, Rosario, p.83 -89. ISBN 950-673-478-X [2ª edición]
- FERNÁNDEZ, Sandra; Gabriela DALLA CORTE, (Comps.) 2005. Lugares para la historia, Rosario:UNR Editora, 245 p. ISBN 950-673-478-X [2ª edición]
- CARVALHO, Maria; Paulo PEREIRA; Pedro ALMEIDA, “O Incentivo fiscal às exportações gaúchas durante a Primeira República”. In: Luiz R. Targa (org.) Breve Inventário de Temas do Sul. Porto Alegre: FEE, 1998.
- CERUTTI, Simona. 1998. “Processo e experiência: indivíduos, grupos e identidades em Turim no século XVII”, J. REVEL (org.) Jogos de Escalas. A experiência da microanálise. Rio de Janeiro: Editora Fundação Getúlio Vargas. ISBN85-225-0255-2
- CORTES CONDE, Roberto. 1979. El progreso argentino, Argentina, Sudamericana.
- CRISAFULLI, Gustavo. 1997. “Para una historia de la burguesía pampeana. Terratenientes y comerciantes en el sur bonaerense a finales del siglo XIX”, *Estudios Sociales*, Nº7, Santa Fe, p.69-81 ISSN 0327-4934.
- DE PAUVA ABREU, Marcelo (org.). 1992. *A orden do progresso, cem anos de política econômica republicana 1889-1989*, Editora Campus, Rio de Janeiro, 1992.
- DÍAZ ALEJANDRO, Carlos. 1975. *Ensayos sobre la historia económica argentina*, Buenos Aires, Amorrortu, 455 p. ISBN 950-018-703-5.
- ERRO, Carmen (Dir.). 2003. *Historia Empresarial: pasado, presente y retos de futuro*. Barcelona, Editorial Ariel, p.81-98 ISBN 84-344-4839-4
- FLICHMAN, Guillermo. 1982. *La renta del suelo y el desarrollo agrario argentino*, Buenos Aires, Siglo Veintiuno Editores, 1982. 241p.[Otras ediciones: Buenos Aires, 1977 y 1986]
- FUENTES, Leonardo *El radicalismo Tandilense (1890-1930)*, Tesis de Licenciatura (Inédita), UNCPBA, Tandil, 2002.
- GELMAN, Jorge. (Comp). 2006. *La Historia Económica Argentina en la Encrucijada. Balance y Perspectiva*, Buenos Aires, Asociación Argentina de Historia Económica, Prometeo Libros, 556 p. ISBN 987-574-072-1.
- GERCHUNOFF, Pablo y Lucas LLACH. 1998. *El ciclo de la Ilusión y el Desencanto. Un siglo de políticas económicas argentinas*, Buenos Aires, Ariel, 490 p. ISBN 950-9122-57-2.

- GIRBAL-BLACHÁ, Noemí. 1997. “Cuestión regional – Cuestión nacional. Lo real y lo virtual en la historia económica argentina”, CICLOS 12, vol. VII, Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, 1er. Semestre, p. 15-20 ISSN 0327-4063
- GIRBAL-BLACHÁ, Noemí. 2008. “El otro país”. Por los caminos de historia regional Argentina”, en S. BANDIERI, G. BLANCO, y M. BLANCO (coords): *Las escalas de la historia comparada, Cuestiones Regionales e Historia Empresarial*, Tomo II, Buenos Aires, Miño y Davila, p. 271-189 ISBN 978-84-96571-90-7.
- GUNTER Axt. 2001. *Gênese do estado burocrático-burguês no Rio Grande do Sul (1889-1929)*. 2001. Tese. Instituto de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo.
- MARTÍNEZ ECHEVERRÍA Y ORTEGA, Miguel. 2003. “¿Qué teorías de la empresa tienen sentido en la Historia Empresarial?”, en Carmen ERRO (Dir.), *Historia Empresarial: pasado, presente y retos de futuro*. Barcelona, Editorial Ariel, p.81-98 ISBN 84-344-4839-4
- MOUTOUKIAS, Zacarias. 1995. “Narración y análisis en la observación de vínculos y dinámicas sociales: el concepto de red personal en la historia social y económica”, en M. BJERG y H. OTERO (comps.), *Inmigración y redes sociales en la Argentina Moderna*, IEHS, Tandil, p. 221- 241 ISBN 950-658-038-3
- MOUTOUKIAS, Zacarias. 1998. “Redes sociales, comportamiento empresarial y movilidad social en una economía de no mercado (el Río de la Plata en la segunda mitad del siglo XVIII)”, en B. ZEBERIO, M. BJERG y H. OTERO (comps.), *Reproducción social y sistemas de herencia en una perspectiva comparada*, IEHS, Tandil, p63-81 ISBN 950-658-054-5
- PALAVECINO, Valeria “*Testigo del significado histórico de un pueblo: la Casa de Comercio Vulcano (Estación Gardey, Tandil, Provincia de Buenos Aires)*. Familia, empresa y mercado (1880-1955). Tesis de Doctorado. Universidad Nacional de Quilmes, Bernal, 2009.
- FRANCO, Franco. 1992. “A primeira década republicana”, en Marcelo DE PAUVA ABREU (org.) *A orden do progresso, cem anos de política econômica republicana 1889-1989*, Editora Campus, Rio de Janeiro.
- RAMELA, Franco. 1995. “Por un uso fuerte del concepto de red en los estudios Migratorios”, en M. BJERG y H. OTERO (comps.), *Inmigración y redes sociales en la Argentina Moderna*, IEHS, Tandil, p.9-21 ISBN 950-658-038-3
- REGUERA, Andrea. 1999. “Familia, formación de patrimonio y transmisión de la tierra en Argentina. Los Santamarina en Tandil (1840-1930)”, en J.GELMAN, J.C. GARAVAGLIA, y B. ZEBERIO (comp.): *Expansión capitalista y transformaciones regionales. Relaciones sociales y empresa agrarias en la Argentina del siglo XIX*, La Colmena-IEHS, Buenos Aires, p. 247-286 ISBN 9879028201
- REGUERA, Andrea . 2006. *Patrón de Estancias. Ramón Santamarina: una biografía de fortuna y poder en la pampa*, Buenos Aires, Eudeba, 239 p. ISBN 950-23-1547-2
- REGUERA, Andrea. 2007. “Entre tradición y modernidad. Las formas del empresario rural en la Argentina del siglo XIX. Contrapuntos de casos”, en: SCHVARZER, Jorge, Teresita GÓMEZ y Marcelo ROUGIER, (coords.). *La empresa ayer y hoy. Nuevas investigaciones y debates*. CEEED-FCE/UBA, Buenos Aires, p. 303-334 ISBN 978-950-29-0991-2
- REVEL, Jacques (org.). 1998. *Jogos de Escalas. A experiência da microanálise*, Rio de Janeiro, Editora Fundação Getulio Vargas, 252p. ISBN 85-225-0255-2
- ZEBERIO, Blanca, María BJERG y Hernán OTERO (comps.). 1998. *Reproducción social y sistemas de herencia en una perspectiva comparada*, IEHS, Tandil, 215p. ISBN 950-658-054-5