

## EL MUNDO DEL FIADO. CRÉDITO, COMERCIANTES Y PRODUCTORES RURALES, 1900-1929\*

Andrea Lluch\*\*

### Resumen

Un agente clave en la redistribución del crédito agrario en la Argentina fue el sector de los comerciantes rurales. A partir de la utilización de información contemporánea y del acceso a correspondencia y libros contables de comercios del Territorio Nacional de La Pampa, se analiza el rol de los almaceneros como intermediarios financieros, y sobre las características y el funcionamiento del mercado de crédito en la región durante las tres primeras décadas del siglo XX. El artículo recorta su atención dentro del "mundo del fiado", presentando un análisis de los montos y características del crédito comercial, sus usos y las diferentes instancias de cancelación de las deudas y las entregas de cereal. Los resultados expuestos buscan trazar algunos de los ejes por los cuales transitaban las relaciones entre comerciantes y productores rurales, en función del perfil productivo de los clientes.

**Palabras clave:** Crédito rural - comerciantes - agricultores - La Pampa

### Abstract

The rural stores houses, called in Argentina «almacenes de ramos generales», played an important role, channeling part of the production toward the port and providing inputs, machinery, capital but also clothes and dry canned food to rural producers. This article seeks to analyze not only the role of rural retailers as financial intermediaries but also the characteristics of the credit markets in La Pampa Territory during the first decades of the 20<sup>th</sup> century. It tries to analyze the different types of credit, their uses and methods of payments, in relation with the scale and productive profiles of rural clients. The possibility of working with account books and commercial letters from merchants, as well as broader primary sources, have allowed to carry out an empirical study of the historical nature of different types of credit and the relationship between lenders and borrowers, retailers and rural producers in La Pampa.

**Key words:** rural credit - retailers - rural producers - La Pampa

---

\* Este artículo forma parte de mi Tesis Doctoral, «Comercio y Crédito en La Pampa a inicios del siglo XX. Un estudio sobre el papel económico de los almacenes de ramos generales», Programa InterUniversitario de Doctorado en Historia, Sede Facultad de Ciencias Humanas, Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires, Tandil (2004, inédita). Se han recortado los temas para el estudio del fiado y las dinámicas de las cuentas corrientes. En tal sentido, hemos debido sintetizar algunas de las discusiones que aquí presentamos y obviado otras complementarias.

\*\* UNLPam / CONICET. Dirección postal: Gil 353, 2º piso, Santa Rosa, 6300 La Pampa, Argentina. Correo-e: andrealloch@cpenet.com.ar.

## Introducción

Los mecanismos de financiamiento fueron uno de los cuellos de botella a los que se enfrentó la producción agropecuaria argentina en su etapa de mayor expansión, pues, desde la perspectiva institucional, el país no logró superar las instancias deliberativas y declamativas alrededor de la organización del crédito rural durante las tres primeras décadas del siglo XX. En la financiación de este proceso, por tanto, se estructuró un denso entramado, donde otros sectores con excedentes –bancos, firmas exportadoras, mayoristas e industriales–, canalizaron recursos por distintas vías para contribuir a atender la demanda de capital. Un agente clave en la redistribución del crédito, a nivel local, fue el sector de los comerciantes rurales. A pesar de su centralidad, en términos económicos y sociales, los minoristas rurales, y en general los sistemas de comercialización, no han gozado de una atención particular en la producción académica.<sup>1</sup>

El propósito de este artículo es avanzar en el estudio de las prácticas y en la discusión sobre el rol de los comerciantes como intermediarios financieros y, en última instancia, sobre las características y el funcionamiento del mercado de crédito en la región. El artículo recorta su atención dentro del “mundo del fiado”, utilizándose dicha expresión para englobar los distintos mecanismos crediticios y los diferentes destinos para los cuales era utilizada la financiación del comerciante local. Se detendrá en los montos y características del fiado, sus usos y las diferentes instancias de cancelación de las deudas y las entregas de cereal. Los resultados buscarán trazar los ejes principales por los cuales transitaban las relaciones entre comerciantes y productores rurales, en función del perfil productivo de los clientes.

Para la resolución de estos problemas se optó por el estudio concreto de empresas comerciales que operaron en el entonces Territorio Nacional de La Pampa a principios del siglo XX. La posibilidad de trabajar con repositorios documentales de gran riqueza informativa, permitió el alejamiento de una mirada globalizadora, enfoque predominante en la mayor parte de la bibliografía dedicada a los aspectos comerciales y financieros de la historia agraria. La reinterpretación de algunos tópicos clásicos sobre el mundo comercial y crediticio de la época se apoyan en los avances de la teoría económica y de la información que han estimulado, durante los últimos veinte años, una reconfiguración de la teoría de la intermediación financiera (Stiglitz, 1985).

El principal caso de estudio es un almacén de ramos generales llamado Casa Torroba Hermanos, sociedad que operó desde 1897 en una extensa zona desde un “escritorio comercial” en Buenos Aires y sus sucursales en 9 de Julio (Dennehy), Santa Rosa y Carhué. Este almacén no sólo fue uno de los más importantes por su giro comercial en el Territorio de La Pampa, sino que su prolongada existencia (1897-1980s), lo convierten en uno de los pocos casos donde es posible observar una continuidad en el rubro y un

---

<sup>1</sup> Esta consideración no implica desconocer las múltiples y numerosas referencias al papel de los comerciantes sino sólo señalar que son escasos los trabajos que los analizan desde su interior. Un trabajo clásico e imprescindible es la obra de Gallo (1983). Aportes más recientes pueden encontrarse en los trabajos de Bandieri (2000) para Neuquén y Converso (2001), entre muchos otros. Para periodos más tempranos, puede citarse el libro de Gelman (1993 y 1996), los aportes de Mayo y su grupo de trabajo (1996) y los artículos de Djenderedjian (2002), entre otros.

crecimiento sostenido.<sup>2</sup> Complementariamente, se utiliza información de los almacenes de Severino Fernández (1904-1935) y de Casa Llorens, ubicada en la localidad de Victorica. En paralelo, se ha trabajado con un abanico de fuentes contemporáneas y judiciales que permiten tanto contextualizar como profundizar y comparar el universo de análisis.

## El fiado

Como elementos dinamizadores internos de la expansión cerealera fue necesaria la combinación, entre otros factores, de la extensión de la frontera agrícola, la penetración del ferrocarril, el ingreso masivo de migrantes (internos y externos), la subdivisión de las extensas propiedades (mediante la venta y el arriendo), pero también fue prioritaria la llegada de capitales. Dentro de este multifacético proceso se desarrollaron una serie de mecanismos e instituciones encargados de canalizar el crédito hacia los sectores en expansión.<sup>3</sup> Como se ha señalado, los almacenes de ramos generales fueron uno de los principales agentes comerciales de la expansión económica al encargarse de redistribuir el crédito a nivel local.

Pero, ¿cómo funcionaba en la práctica el fiado de los almacenes de ramos generales? ¿Qué rasgos se descubren al reducir la escala de observación? Los registros de ventas del almacén Casa Torroba a lo largo de más de 30 años de operación muestran que el fiado tuvo ciclos de alzas y bajas. Si en los primeros años su porcentaje fue bajo, al iniciarse la expansión agraria en la zona —tardíamente en términos comparativos— aumentó en forma considerable. En una secuencia similar al crecimiento de superficie sembrada, las ventas a plazo crecieron del 30% hasta llegar al 50%, cuando la superficie sembrada de trigo cubrió unas 12.144 has. en el área circundante, todo un récord frente a las inexistentes de 1895.<sup>4</sup>

La proporción de entre un 50% y 60% de fiado se mantuvo, con altibajos, hasta la crisis de 1914. En dicho aumento debe leerse no sólo el interés por el desarrollo agrícola en los primeros años del siglo XX,<sup>5</sup> sino también la necesidad de mudar y adoptar sus prácticas en un contexto de casi nulo desarrollo de las instituciones bancarias en la zona.<sup>6</sup>

<sup>2</sup> Cabe aclarar que en los años '50 pasó a ser supermercado y continuó operando hasta los años 80. Además de los libros dedicados a la contabilidad del almacén se ha conservado la serie de libros copiadores de correspondencia que conforma un fondo de 50 tomos, de 1.000 folios cada volumen para el período 1899-1929.

<sup>3</sup> Véase, sobre los rasgos generales de este proceso, Míguez (2001).

<sup>4</sup> Estas hectáreas representaban sólo el 3% de la superficie del Departamento, lo que indica claramente el predominio de las actividades ganaderas para esta fecha. De hecho, el principal cultivo era la alfalfa con 107.903 has. sembradas. Para el cálculo de la superficie sembrada, donde debe considerarse únicamente sobre la relación superficie sembrada/superficie útil, hemos utilizado la información del Censo de 1914.

<sup>5</sup> Adelman (1994) refiere a este mismo proceso para el caso de los comerciantes canadienses, aunque no lo vincula con los bonaerenses. Al enfocar su atención sobre productores ganaderos, soslaya el peso de los comerciantes en estos procesos; aspecto que comparte el grueso de la historiografía rural argentina.

<sup>6</sup> La sucursal del Banco de la Nación en Santa Rosa se abrió en el año 1900. En el resto del Territorio de La Pampa se abrieron en 1909 (Realicó, General Pico, Victorica, General Acha (donde había funcionado antes hasta 1900), en 1919 (Quemú-Quemú), en 1920 (Eduardo Castex); en 1921 (Ingeniero Luiggi), y en 1922 (Macachín e Intendente Alvear). La sucursal del Banco Hipotecario se abrió en 1911. En General Pico funcionaron otras dos sucursales de bancos privados nacionales.

El momento más crítico del período bajo estudio, por los efectos sobre la política comercial y crediticia, fueron los años 1913/1914 cuando las ventas, y con ellos los fiados, retrocedieron al nivel de 10 años antes, producto de las restricciones de proveedores y bancos: “*como la situación comercial ha cambiado tanto y en plaza han aminorado los plazos de compras sin contar una infinidad de casas que cobran al contado es por lo que le estimaremos vean de aminorar su cuenta*” (T., C. 29, F. 520, 1914). En el año 1914, en la carrera por la liquidez que los comercios perseguían para alimentar las entregas de efectivo en épocas de cosecha o esquila —y como no ha quedado registro de ningún otro momento durante esta etapa—, se interpusieron las circulares bancarias comunicando la necesidad de reservar el efectivo al máximo. Con ello, pusieron coto a sus prácticas: “*no abonábamos pero no porque se le cortase el crédito sino por carecer de dinero, pues como Ud. tendrá conocimiento los bancos de la Republica han estado cerrados durante 10 días por moratoria y 2 por la muerte del Presidente, y como comprenderá durante estos 12 días no ha circulado ni un solo centavo*” (T., C. 29, F. 441, 1914).

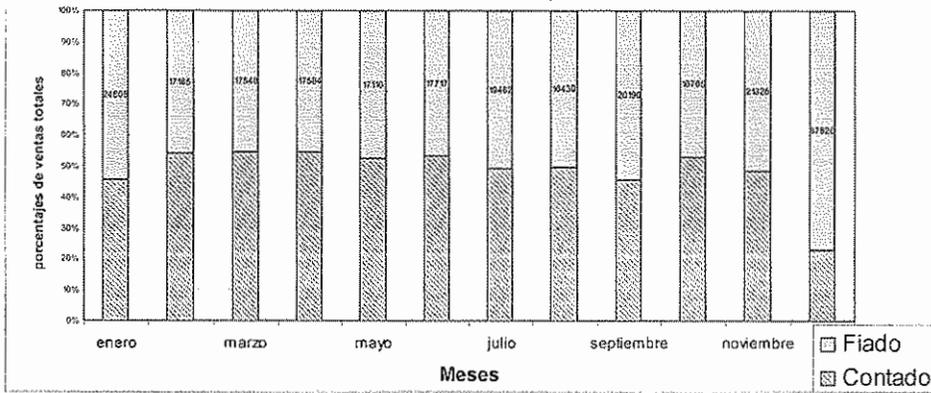
El ciclo recesivo y de restricción del crédito se mantuvo hasta 1917, iniciándose a partir de allí otro ciclo expansivo en las ventas, que se fortaleció en los años '20, sólo perturbadas por la crisis de 1922. En la base de este ciclo expansivo se habrían conjugado los intentos por maximizar años de buenas cosechas —sólo se malograron dos—, pero también la mayor diversificación del perfil comercial de la empresa con la incorporación de nuevos rubros y la profesionalización de otros. En relación al fiado, a *posteriori* de la crisis de 1914, el volumen fue levemente inferior pues, salvo en los picos de ventas de 1920 y 1928, no superó el 40% frente al 45% promedio que representó sobre la facturación global del almacén en la década de 1910. Un elemento que debilitó el apoyo en el fiado para expandir las ventas fue el crecimiento poblacional de Santa Rosa. Esto le permitió a Casa Torroba diversificar rubros —en especial los denominados bienes complejos— y atraer mayor clientela de contado u organizada con pagos a fin de mes. Dicha clientela, en conjunto, sumaba el 60% de las ventas del almacén para los años finales de la década de 1920, marcando una tendencia global hacia el pago en efectivo por parte del comercio minorista en áreas urbanas.

Pero si magnitud y periodización resultan dos aspectos claves para evaluar el fiado, hay otro rasgo que debe ser incorporado en su estudio: la marcada estacionalidad. Para captar dicha faceta es preciso abandonar el análisis anual para centrarse en la distribución mensual. En Casa Torroba, durante los meses de enero y diciembre, desde el año 1900, se registraron los picos más altos de fiados en coincidencia con la cosecha. Los números más elevados correspondieron a la década de 1910. Exceptuando 1916, los fiados en diciembre doblaban las ventas de contado hasta triplicarlas en diciembre de 1911. Como contrapartida, y si se analizan los 34 años de operación (1898-1931), durante los meses de abril, mayo, junio, julio y agosto, los fiados no alcanzaban ni siquiera a la mitad del monto de las ventas de contado.<sup>7</sup> En dicho rasgo no intervendría la política comercial de la empresa sino la alta estacionalidad de la producción agrícola, sin hallarse cambios profundos a lo largo de estas tres décadas.

Un cuarto aspecto por individualizar en el fiado es la diferencialidad por rubros. Las *copas* (venta de bebidas en el mostrador) y la comercialización al menudeo de nafta

<sup>7</sup> De los 34 años analizados, dicha proporción se dio en 13 oportunidades en abril, 12 en los meses de mayo, 11 en los de junio y julio y 15 en los meses de agosto.

Figura 1  
Estacionalidad del fiado, año 1911.



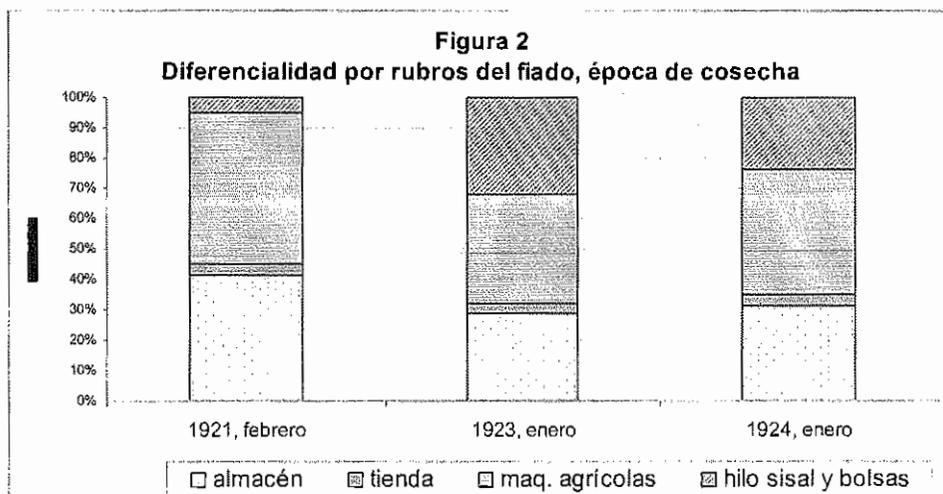
y kerosén —asociada a la vinculación desde 1905 con la empresa norteamericana West India Oil Co.— fueron dos rubros que se manejaron casi en su totalidad al contado, situación contraria a la de los productos de almacén. De acuerdo con la reconstrucción realizada, con datos de 1914 y 1927, el rubro *almacén* por sí solo concentró entre el 62% y 94% de las ventas de fiado.

Ante tal afirmación corresponde efectuar tres precisiones. La primera es que dicho predominio formó parte de una tendencia global, porque el *almacén* también era mayoritario en la facturación de contado (entre el 55% y 60% de las ventas), con picos en 1914 y 1927 del 71% y 74% respectivamente.

La segunda observación es que al no discriminarse las ventas de fiado más que en *almacén* y *tienda* —salvo en los años '20 para los meses de diciembre, enero, febrero y marzo cuando indicaban los montos vendidos a plazo de las máquinas agrícolas y el hilo sisal y bolsas— era en *almacén* donde habrían trasladado el resto de los insumos de las cuentas corrientes. Por lo tanto, el ramo de almacén estuvo artificialmente “abultado” respecto al de tienda. Pero, también debe señalarse que la capacidad de brindar financiamiento en productos genéricos—y a diferencia de bienes complejos como insumos, combustibles y maquinarias—, también se debía a las políticas crediticias de los proveedores, quienes al otorgar plazos flexibles y con bajos intereses, cumplieron un papel clave como sostenedores de la actividad de fiado de los almacenes.

En tercer lugar, si integramos los meses de cosecha de 1921, 1923, 1924 y 1927 (febrero y enero), la situación muda de modo que el *almacén* ve descender su peso en las ventas de fiado (41%, 28%, 31% y 41%, respectivamente) y los rubros de *maquinarias* y *el hilo sisal* y *las bolsas* adquirieron preponderancia (55%, 68%, 65% y 55%). Estas son cifras indicativas del peso e importancia que estos tres *ítems* adquirirían en las estrategias comerciales de la empresa durante los meses de cosecha.<sup>8</sup>

<sup>8</sup> A inicios de los años '20, los rubros de maquinarias, bolsas e hilo sisal representaron en los meses de cosecha (enero/febrero), por sí solos, entre el 35 y 50% (en dos años) del total de ventas mensuales. Aspectos analizados con mayor detenimiento en el capítulo 7, Lluich (2004).



### El fiado en otros comercios rurales

¿Cómo leer estas cifras en un contexto más amplio? En función de los datos recuperados para otros comercios puede determinarse que el peso del fiado en almacenes ubicados en áreas rurales era aún mayor. Al estar asentada Casa Torroba en una zona urbanizada –en los años '20 la población de Santa Rosa había superado los 10.000 habitantes– aumentaron las ventas de contado, mientras que en zonas rurales se observa un mayor volumen del fiado por la estacionalidad de la producción. Para La Pampa, lamentablemente, sólo se cuenta con una serie completa de datos para el almacén de ramos generales, Casa Llorens, ubicado en la localidad de Victorica. En este almacén, las ventas de contado nunca alcanzaron en monto a las de fiado, ubicándose la relación más cercana en los años 1923 y 1924. En esos años, las ventas de contado treparon hasta representar el 44% del total, con la particularidad que el monto total de lo facturado se había reducido a casi la mitad del pico de 1919 y 1920, mostrando la dureza con que afectó a esta área la crisis ganadera. Por el contrario, en esos dos años de mayores ventas, los fiados treparon al 81%. El porcentaje global promedio, si miramos el total de ventas del almacén durante 22 años (1906-1927), fue del 66,7% de fiado frente al 42% que representó Casa Torroba en los 33 años (1898-1930) de facturación. En este sentido, si se correlaciona el incremento de las ventas con los fiados, su interdependencia fue aun más directa que en Casa Torroba.<sup>9</sup>

Dicha interrelación aumentaría aun más en el caso de los comercios emplazados en cruce de caminos. En el almacén del 9° Departamento, el 90% de las ventas del año 1909 fueron de fiado. Como esbozaban los escritos judiciales de la época: *“la forma de operar de estas casas de campaña implica desde ya el obligado sostén de un rubro*

<sup>9</sup> Morehead (1929) encontró, de acuerdo con estadísticas del año 1926, que en el sur de los Estados Unidos el porcentaje de *credit sales* de las casas de ramos generales se ubicaba entre un 47,79% y un 70,55%.

cuentas al fiado cuyos cobros se efectúan y están girando en derredor de la recolección agrícola y el valor de los frutos respectivos. Las ventas en efectivo apenas si alcanzan a cubrir los más indispensables gastos generales".<sup>10</sup> Como se ha mostrado, dicha expresión no alcanzaría a los almacenes más grandes, pero sí a los más pequeños y asentados en áreas rurales. De tal forma, los fragmentarios datos recuperados de los almacenes de Severino Fernández entre 1910 y 1912, indicarían que sus porcentajes de fiado rondaron entre el 70% y 80%. El único consuelo que parecía quedarle a Fernández era que no estaba en manos de colonos sino de ganaderos que "tienen casas y ovejas". Sin embargo, en los "malos años", reconocía que "arruinados los frutos, paralizadas las transacciones de haciendas, veo para todos un porvenir nada halagüeño" (S.F., C. 8, F. 244, 1920).<sup>11</sup> Acercarse a las prácticas financieras de un almacén como el de Severino Fernández abre las puertas a un universo aún menos explorado, ubicado en el mundo de la financiación de las actividades ganaderas y, en especial, de los criadores de los "márgenes".<sup>12</sup>

### *Las vías y los usos del fiado*

La financiación de la cosecha era un dato ineludible mientras que el resultado de la misma no siempre era seguro. El agricultor, suponiendo que contaba con los instrumentos de trabajo mínimos para emprender la tarea, debía hacerse primero del dinero necesario para pagar parte del arrendamiento, semillas y mano de obra, si no bastaba con los miembros de su familia, entre otros gastos.<sup>13</sup> Como se verá a continuación, estos bienes y el capital, los obtenían por medio de la operatoria con cuentas corrientes y una serie de mecanismos se habilitaban para canalizar el crédito comercial hacia los productores rurales.<sup>14</sup> Ante esta afirmación generalizante, es preciso detenerse en un aspecto que no siempre es del todo claro en la formulación de los estudios sobre el crédito agrario en la Argentina.

Por la dinámica de la habilitación del comerciante, en muy pocas ocasiones los préstamos eran por adelantado.<sup>15</sup> Por ello, se sostiene que la separación entre crédito monetario y fiado (si por fiado se entiende venta de mercaderías como suele suceder) es, *a priori*, ficticia. Al estudiar los libros de los comerciantes, y en especial las cuentas corrientes de los productores, se patentiza la gradualidad de la habilitación: "necesitará unos \$6.000 para pago de peones, arrendamiento, y un embocador. Empezará a retirarlos a medida que los vaya necesitando que será a últimos de enero en adelante" (T., C.

<sup>10</sup> Expediente de Convocatoria de Acreedores, N° 577, Legajo 279, año 1930, A.H.J.

<sup>11</sup> Durante la crisis ganadera de 1921/22 este comerciante se quejó constantemente de la situación y del capital en fiado que trepaba a \$100.000 y otros meses a \$80.000 y \$60.000, según sus expresiones.

<sup>12</sup> Sobre los distintos tipos de almacenes rurales, véase Lluch (2003).

<sup>13</sup> La información censal de 1914 indica que en el Departamento Capital, y sin discriminar tipo de explotación, la estructura agraria se caracterizó por el predominio de los arrendatarios que eran el 62,4%, siendo mayoritario dentro de los arrendamientos el pago en dinero con el 66,7% del total, mientras que el resto de los arrendatarios pagaba un porcentaje de la producción.

<sup>14</sup> La zona de influencia de Casa Torroba se encuadraba dentro del área agrícola de los alrededores de Santa Rosa, extendiéndose a las localidades de las actuales Winifreda, Anguil, Uriburu y Toay. En este sentido, y como no podía ser de otra manera, coincide con los límites territoriales establecidos para la comercialización de bienes (Lluch 2004, capítulo 3).

<sup>15</sup> Holm (1919:117) es una excepción al notar: "in practice money is rarely handed over, commonly an equivalent is accorded in credit, to be drawn on as required."

XX, F. 764, 1913). Por lo tanto, la habilitación se efectivizaba a medida que “*lo vaya necesitando*” (aspecto que lo diferencia del crédito bancario) y se vehiculizaba a partir de tres mecanismos principales:

- 1) la entrega de efectivo al titular de la cuenta (*a caja, a él...*).
- 2) los pagos a terceros en nombre del productor.
- 3) los vales, que se yerguen como el principal medio para financiar el ciclo productivo.

Estos mecanismos, denominados directos, se complementaban con los de tipo indirecto, constituidos por la intermediación del comerciante en el crédito otorgado a los productores por otras instituciones: bancos y estado. Estas líneas, no analizadas aquí, también son necesarias para comprender la multiplicidad de mecanismos utilizados por los comerciantes para la habilitación del ciclo productivo.

### *El uso del crédito*

Ante la posibilidad de reconstruir al detalle la habilitación productiva de un almacén de ramos generales, surge la pregunta: ¿de qué forma hicieron uso del crédito los productores? Para contestarla, se ha procedido a reconstruir una muestra de cincuenta cuentas corrientes de clientes de Casa Torroba. Esta selección intenta reflejar los diferentes tipos de relaciones crediticias en función del perfil productivo de los clientes, los que han sido clasificados en cuatro grupos: los agricultores de los años '10; los denominados tardíos (operaron en la década del '20); los productores independientes y las cuentas de los grandes propietarios de la zona.<sup>16</sup> A partir de la reconstrucción de las mismas se bosqueja un entramado complejo y extremadamente rico en variantes que esperamos iluminen nuevos matices alrededor del ejercicio habilitador de los almacenes de ramos generales.

En términos generales, puede señalarse que el uso de la *caja*, para distintos fines y vehiculizada por medio de los mecanismos anteriormente descritos, fue el renglón más importante y rondó, en promedio, en el orden del 50% en la totalidad de las 50 cuentas corrientes reconstruidas.<sup>17</sup> Este dato permite ratificar, ahora con cifras, que las necesidades de financiamiento hacían girar el grueso de las relaciones entre almacenes y clientes por fuera de las mercaderías, y generaba, desde la óptica del comerciante, una fuerte presión estacional por contar con el efectivo requerido: “*hoy peor que nunca de cadena de fondos debido a que tenemos que abonar la peonada de los chacareros y trilla de los mismos*” (T., C. 16, F. 41, 1908).

---

<sup>16</sup> Para realizar este trabajo se entrecruzaron las siguientes fuentes: Libro Mayor, Libro Diario y Libro Detalle Cuenta Corriente, y en algunos casos, cartas personales enviadas a los clientes, registradas en los Copiadores de Correspondencia. La distribución interna de la muestra se compone de la siguiente manera: 18 agricultores de los años '10, doce de los agricultores tardíos, siete productores independientes y trece grandes clientes.

<sup>17</sup> En función de listados de clientes, es posible determinar que atendieron, en forma exclusiva, a un promedio —siendo variable tal número— de entre 50/60 arrendatarios. Paralelamente, se encontraba otro número de clientes que no utilizaban al almacén como único proveedor sino que recibían financiación parcial como compradores de insumos productivos tales como bolsas, maquinarias y seguros. El número total de cuentas corrientes registradas y sobre las que se cuenta con información es de 1.999.

Los retiros por “caja”, y durante todo el período bajo estudio, englobaban decenas de destinos, pero los principales usos fueron el acarreo, alquiler de maquinaria agrícola, jornales de trilladora y peones, así como el pago de servicios a terceros (herrereros, maquinistas, entre otros). Continuaba en importancia el retiro de mercadería (tienda y almacén), cuyo promedio fue del 31,6%. En tercer lugar, se encontró el pago del hilo sisal y las bolsas, que en un total de veinte cuentas corrientes (la mayoría correspondientes a los años finales de la década del '10) representó entre un 1,9% y un 9,93%. El porcentaje promedio de la incidencia de este insumo fue del 4,17%. Seguía en importancia el pago de intereses. En las 40 cuentas corrientes donde este ítem fue devengado (en diez no se registra el cobro de intereses), su incidencia en el total de débitos fluctuó entre el 0,04% y el 5%, mientras que el promedio se ubicó en el 2,04%. Los seguros, en una muestra de 38 clientes que contrataron sus servicios, tuvieron una participación que osciló entre el 0,1% al 5,8%, y el porcentaje medio fue del 2,04%. El pago a terceros, que incluía en su mayoría labores productivas y de cosecha, adquirió una gran heterogeneidad, pues en 33 cuentas corrientes fluctuó en su incidencia de un magro 0,1% a un altísimo 20%. El resto de los rubros fue variable de acuerdo al perfil del cliente, como veremos a continuación.

No se discutirá el costo de producción local pues las evidencias recogidas no agregarían demasiada luz a la enorme dispersión de datos contemporáneos. Ello es así, en primer lugar, porque a pesar de que la mayoría de los informes de época presentaban un estudio de las denominadas “cuentas culturales”,<sup>18</sup> la diversidad de los cálculos es llamativa, ilustrando las falencias de un sistema estadístico nacional para el estudio de los factores comerciales. Dicha situación era calificada como de *excepcional atraso* por Alejandro Bunge en 1923.<sup>19</sup>

En segundo lugar, es preciso reconocer que los registros no iluminarían la totalidad de los costos de producción. En tal sentido, interesa en mayor medida ilustrar el peso de cada uno de los ítems para mostrar cómo el crédito provisto por los agentes comerciales englobaba distintos propósitos al mismo tiempo (productivo, consumo y comercialización) y adquiriría rasgos diferenciales en función del tipo de clientela, rasgos hasta ahora omitidos por los trabajos sobre crédito agrario.

## Los agricultores de los años '10

De acuerdo al censo nacional de 1914, la estructura agraria del Segundo Departamento —unidad departamental que englobaba a Santa Rosa y su *hinterland*—, se caracterizaba por el predominio de los pequeños agricultores arrendatarios. Las explotaciones agrícolas de hasta 300 has. representaban el 68,27% del total, y ocupaban el 33,73% de la superficie. Este tipo de productor fue el protagonista de la expansión agraria consolidada en los inicios del siglo XX y constituyó la base de la clientela chacarera de Casa

<sup>18</sup> Cada autor presentó sus propias cuentas culturales, haciendo hincapié en la necesidad de reducirlo. Véase por ejemplo, Lahitte (1916), Lestard (1918), Mercau (1928), Miatello (1904), Raña (1904), Bricknel (1904), Nemirovsky (1933) y Campolietti (1928), entre otros.

<sup>19</sup> Observaciones contemporáneas realizadas por Alejandro Bunge en el momento en que había sido redesignado para ocupar la Jefatura de la Dirección General de Estadística de la Nación. Boletín del Museo Social Argentino (1923). Discusiones historiográficas sobre historia y estadística, en el *dossier* del Anuario IEHS N° 14, 1999.

Torroba. Debe considerarse que la superficie cultivada aumentó del 12% en la cosecha 1909-1910 al 41% en la cosecha 1915-1916, siendo su aporte al conjunto territorial del 25%, aproximadamente.<sup>20</sup> En los años 10 la agricultura se había constituido en la actividad predominante, y dentro de ella, se constata la especialización en la producción de trigo.<sup>21</sup> Expansión agrícola que, como ya ha sido señalado, se desarrolló a pesar de un raquítico sistema bancario y de la ausencia casi total de líneas oficiales de crédito.

En términos generales, los débitos en las cuentas corrientes durante un año implicaban el retiro de mercaderías para el consumo e insumos para el ciclo productivo: emisión de vales, órdenes a terceros, retiros de efectivo en los meses de enero y febrero, bolsas e hilo, el pago de la trilla, el acarreo y flete de la cosecha, seguros agrícolas y el cobro de intereses, entre los principales rubros. La contabilidad del almacén en estos primeros años es poco específica en relación a la determinación de los usos de la habilitación por *caja*, pero la distribución de los débitos del sector se descomponía de la siguiente manera:

#### Distribución de los débitos, Arrendatarios, años 10

	%
Caja	51,2
Mercadería	26,9
Prendas, hipotecas	9,0
Intereses	3,9
Varios	2,7
Terceros	1,9
Seguros	1,7
Semilas	1,3
Hilo sisal y bolsas	0,9
Otros	0,5
	100,0

Fuentes: Fondo Torroba, Libros Mayor y Diario, varios años, A.H.P.

Para ilustrar lo mencionado, se reconstruyó un grupo de cuentas corrientes de un grupo de productores que figuraban en una carta de diciembre de 1913 enviada por Casa

<sup>20</sup> En 1914 el número de explotaciones había crecido a 1.511/1.507, de las cuales 925 se dedicaban al cultivo de cereales, 127 a las de alfalfa y unas 452 fueron clasificadas como ganaderas. De éstas, el 54% (244) de los ocupantes eran propietarios, el 34,7% (157) arrendatarios y el 11,3% restante (52) figuraban como empleados.

<sup>21</sup> Este primer momento se corresponde con la preeminencia del trigo sobre los demás cereales, ya que salvo la cosecha de 1909-1910, que es un momento muy temprano de la ocupación de tierras dedicadas a la agricultura, en el resto de las campañas y hasta los años '20, su dominio es absoluto. Dominio que se expresa, si bien reconoce distintos momentos, en la superficie sembrada con este cereal que en general no descendió del 80%, siendo el porcentaje para los años 1909/1916 de un 84,7% de trigo, y el 15,3% de otros cereales.

Torroba al Gerente de la sucursal del Banco Nación, al solicitar “*un crédito de unos \$25.000*” para atender la cosecha de trigo de unos 17 productores (T., C. 27, F. 753, 1913). Este listado no presentaba gran homogeneidad, pues cuatro de ellos eran propietarios, dos con extensiones que superaban las 500 has. y los otros dos con 160 y 165 has. cada uno.<sup>22</sup> De estos 17, el grupo más numeroso –unos diez– fueron los pequeños agricultores, aquellos cuyas explotaciones iban entre las 160 y las 210 has.

Al tomar en cuenta el período del ejercicio contable (de septiembre a agosto) se observa lo siguiente: en el primer año no realizaron ningún tipo de entregas en su haber y en la mayoría de estos años, el saldo fue deudor. Ahora bien, los montos entre el resultado anual de operaciones era muy variable y un “buen año” permitía saldar las deudas atrasadas.

A diferencia de los datos presentados en el cuadro anterior, si la mirada sólo recorta la dinámica de habilitación anual, la periodización y los porcentajes de los rubros se alteran. Veamos un ejemplo: Félix Torres fue un arrendatario de 170 has., y en su cuenta corriente, durante los meses de diciembre a marzo, lógicamente, la mercadería descendía su participación en los gastos: 10% en 1910, 7,7% en 1911, 26% en 1912, 29% en 1914, y 25% en 1915; mientras que los retiros de *caja* crecían, en especial, para el pago de la mano de obra, acarreo y otras tareas agrícolas. Al respecto, en coincidencia con lo planteado por el clásico trabajo de Scobie, el costo de la fuerza de trabajo contratada para segar y emparvar, y el de la maquinaria y la cuadrilla para trillar, representaban alrededor del 60% de los costos promedios del agricultor durante los meses de cosecha (Scobie 1968: 105). Dentro de estos gastos, la trilla representó por sí sola el 24% en 1910, el 17% en 1912, y el 25% en 1914, constatando lo expresado por Lahitte (1916: 40) y Vivares (1907) en el sentido de que era el rubro que más preocupaba a los agricultores, pues lo estimaban en una cuarta parte del costo total de producción.

En este grupo hubo trayectorias menos favorables, por lo menos desde la perspectiva de la evolución de su cuenta corriente. Uno de estos casos fue el de Juan Cuello, subarrendatario de una chacra de 160 has. en la Colonia Mason. En su primer año (1910-1911) no realizó ningún pago y su cuenta sólo registró dos tipos de operaciones: retiro de mercadería (\$494) y el pago del arrendamiento (\$414). La temporada siguiente, su consumo casi se multiplicó por cinco (\$4.229) y el pago no alcanzó a saldar la mitad de su deuda (entregó \$2.702 de la liquidación de trigos en el mes de febrero). A pesar de ello, los Torroba financiaron el levantamiento de la próxima cosecha (1912/1913), haciéndose cargo del pago de la mano de obra adicional, la trilla, el seguro, y el interés por el saldo deudor al 10%, el acarreo, además de la mercadería y otros insumos. El pago que realizó con trigos en febrero de 1913 fue casi «irrisorio» (por trigo \$173) por lo que su saldo deudor se incrementó a \$5.510. Por ello, a pesar de seguir retirando para la temporada 1913/1914 (un total de \$1.026 entre diciembre/febrero) y de realizar una importante liquidación de trigos (\$5.193 + \$1.527), el 28 de febrero de 1914 se cerró su cuenta. En

<sup>22</sup> Casi la mitad del grupo continuó operando con Casa Torroba al momento del cierre de la reconstrucción en 1917-18. Cinco de ellos cerraron sus cuentas sin saldar su deuda por lo que engrosaron la lista de deudores morosos, y fueron judicializados los cobros. Los otros cinco no continuaron trabajando con la firma, pero saldaron su deuda.

marzo, el monto de su deuda (\$5.580) fue enviado a la lista de deudores morosos y más tarde fue judicializado su cobro.<sup>23</sup>

Elegir esta trayectoria es útil para ilustrar por qué el cobro de intereses registró en este grupo de pequeños arrendatarios el porcentaje más elevado, alcanzando una incidencia global de casi el 4%.

En este punto deben realizarse una serie de precisiones sobre las tasas de interés. Su estudio es un proceso complejo y cambiante, y sólo se indicarán algunos hallazgos. El primer dato es que las tasas eran variables (en promedio entre un 8 y 10% anual, con extremos del 4% y 12%).<sup>24</sup> En tal sentido, Casa Torroba utilizó una estructura múltiple, rasgo que la distingue de la financiación ofrecida por las instituciones bancarias. En paralelo, se propone que, tanto la disparidad como su brecha dentro de un rango delimitado, dependieron de la naturaleza de la relación entre los agentes<sup>25</sup> y que no únicamente el precio del dinero era el eje de los acuerdos crediticios pues, tan importante como ello, eran los racionamientos en las cuentas corrientes.

Junto a estos rasgos, se sostiene que detrás del cobro de intereses se ocultaba una lógica de operación donde el interés funcionaría a modo de “penalización” de las deudas en cuentas corrientes impagas.<sup>26</sup> El interés se cobraba sobre los saldos pendientes de pago al momento del vencimiento, dado que eran retroactivos a la fecha de origen del crédito (inicio de operaciones), y se aplicaba una tasa por todo el período que habría actuado entonces a modo de multa o de astribes.<sup>27</sup> Este tipo de práctica habría estado orientada a sortear la dificultad para manejar un crédito intratemporal. Y lógicamente, la consecuencia más directa de este sistema era que a menor tasa de endeudamiento, menor incidencia del interés en los débitos de cuentas corrientes. Ello explicaría por qué este grupo, por su mayor dependencia del crédito comercial, se encontró más expuesto a un cobro de intereses, reforzando su vulnerabilidad en términos económicos y sociales.

---

<sup>23</sup> Si algo puede observarse en la correspondencia de los comerciantes, es lo complejo que resultaba compeler al pago. En esas instancias se abría un juego de negociaciones que solía contener un clima de tensión entre comerciantes y clientes, tal como da cuenta el hecho de que “arreglar” sea la palabra que más circula en sus notas al momento del cobro. La vía judicial era así el último recurso, cuando los mecanismos informales habían sido infructuosos. Asimismo, el estudio de otros casos y la relación con el mundo judicial, alertaría que los comerciantes utilizaban de distinta manera la vía jurídica en función de su situación patrimonial. Mayores detalles en Lluch (2004, capítulo 7). Los trabajos sobre los usos de la justicia en el campo pampeano son escasos y recientes. Véase para nuestro período de estudio Palacio (2004) y Zeberio (2000).

<sup>24</sup> No fue sencillo resumir y organizar las múltiples prácticas que implicaban el cobro de intereses porque resultó un entramado donde participaban los cambios en sus técnicas del prestar, los distintos tipos de créditos, de productores, de márgenes de financiación (exclusivo o no), hasta llegar a las diferentes formas de imputarlo. Mayores detalles sobre tasas de interés y políticas de racionamiento en Lluch (2004).

<sup>25</sup> En el sistema de cobro de intereses hemos encontrado cuatro rasgos, siendo el último la diferencialidad. Este aspecto además ha sido estudiado para otros contextos y períodos: Bjerg y Zeberio (1999) y Hoffman, Postel-Vinay y Rosenthal (2000). Estas conclusiones hunden sus raíces teóricas en las nuevas miradas sobre la intermediación financiera, privilegiándose el rol de la información asimétrica. Para mercados rurales, véase Hoff y Stiglitz (1993).

<sup>26</sup> En ese sentido, jugaría un rol cercano a un *interés punitorio*. También es llamado *moratorio* y es el que se impone o se exige como pena de la morosidad o tardanza del prestatario en devolver la cosa prestada.

<sup>27</sup> Véanse las definiciones de las obligaciones con relación a su objeto, definidas en el Código Civil, especialmente el Título XI (Códigos de la República Argentina, 1930).

### *Agricultores tardíos*

Los agricultores tardíos iniciaron sus operaciones a fines de la década del '10 y se mantuvieron en actividad durante los años '20, contexto productivo más favorable pues sólo se malograron por completo dos cosechas. La diferencia con el grupo anterior es que si bien la *caja* se mantuvo como el principal ítem con el 45%, fueron los que menor uso proporcional hicieron de los mecanismos directos de habilitación comercial. Dicho rasgo podría explicarse por el apoyo en algunas líneas oficiales de crédito productivo como la prenda agraria (incidencia del 6,2%), siendo éste otro rasgo que los diferenciaría de los agricultores tempranos.

De todos modos, en términos absolutos, el monto de los retiros *per capita*, en promedio, se duplicó con respecto al grupo anterior, mostrando un cambio de escala y el avance en la zona de ciertas prácticas, como la difusión del seguro agrícola. Durante la década del '20<sup>28</sup> se produjeron cambios importantes, en la medida en que la superficie sembrada en el departamento Capital, unidad departamental donde se localizaba Casa Torroba y sus clientes, alcanzó un máximo del 51% en 1925/1926.<sup>29</sup> Este proceso de fuerte expansión de la agricultura implicó una reorientación en las estrategias productivas en la medida en que el trigo, si bien continuó siendo el cereal más importante, decre-

#### Distribución de los débitos, Arrendatarios, años 20

	%
Caja	45,0
Mercadería	32,2
Prenda Agraria	6,2
Hilo sisal y bolsas	4,9
Seguros	2,6
Terceros	2,5
Trámites por escritorio comercial	2,3
Semillas	1,8
Intereses	1,6
Varios	0,9
	100,0

Fuentes: Fondo Torroba, Libros Mayor y Diario, varios años, A.H.P.

<sup>28</sup> Los datos de superficie sembrada y producción abarcan el período 1923 a 1929, pero creemos que las conclusiones son válidas para toda la década.

<sup>29</sup> Dicho incremento duplicó la participación del departamento en el total Territorial, alcanzando en las cosechas de 1924 a 1926 casi el 10%, mientras que en los restantes años de la década su participación rondó el 5%, aproximadamente.

ció en su dominio. Así, la superficie promedio sembrada con este cereal fue del 71,8%, mientras que el 28,2% restante fue sembrado con otros cereales.<sup>30</sup>

Como ya se señaló, y marcando un contexto de cambio en el perfil productivo, asoma el mayor porcentaje destinado a los seguros agrícolas en relación a los agricultores de la década previa. Otro aspecto interesante para destacar es la mayor incidencia que alcanzó dentro de esta muestra el rubro de hilo sisal y bolsas, con casi el 5% de todos los débitos. Si lo desagregamos dentro de los gastos del ciclo productivo, su importancia fluctuó entre ese mínimo y casi el 12%. Similarés porcentajes han sido asignados por informes contemporáneos como el de Vivares (1907), o el de Merceau (1928) quien lo colocaba en el orden del 16%. No obstante, la mayor particularidad de este grupo en relación al anterior, es el descenso del rubro intereses, demostrando un menor nivel de endeudamiento y una mayor rentabilidad de la agricultura en los años veinte, análisis que terminará de delinarse al momento de estudiar los pagos.

### *Los productores "independientes"*

Este grupo, y aunque en él se han incorporado casos de las décadas del '10 y del '20, está conformado por productores arrendatarios y propietarios de 300 a 500 has., explotaciones que, según el censo de 1914, en el Segundo Departamento, eran casi el 20% y ocupaban el 27,77% de la superficie destinada a la agricultura.

	%
Caja	53,2
Mercadería	30,0
Maquinaria Agrícola	3,4
Hilo sisal y bolsas	2,8
Varios	2,6
Trámites por escritorio comercial	2,2
Prenda	2,1
Terceros	2,0
Intereses	0,7
Semillas	0,5
Seguros	0,5
	100,0

Fuentes: Fondo Torroba, Libros Mayor y Diario, varios años, A.H.P.

<sup>30</sup> La comercialización de cereales por ferrocarril también muestra cambios, pues la participación del trigo fue de 78,5% frente al 91,4% del período previo. Y si bien el predominio del trigo continuó vigente, es evidente que en estos años comienzan a afianzarse las estrategias productivas destinadas a diversificar la producción, estrategias que, por un lado, apuntaron a complementar esta producción con las actividades ganaderas pero, por el otro, también habrían buscado «ingresar a los circuitos comerciales de exportación los excedentes disponibles» (Maluendres, 1993).

Si bien no hay cambios en relación al uso mayoritario de la *caja* y en la incidencia de los retiros en mercaderías y otros insumos, surgen en tercer lugar –y por primera vez– los débitos en cuenta corriente por compra de maquinaria agrícola, dando cuenta de una mayor capitalización alentada por la propia financiación del comerciante.<sup>31</sup>

A pesar del perfil de este grupo, uno de sus integrantes también estuvo incluido en la mencionada lista de 1913, presentada al Banco de la Nación para financiar la cosecha de trigo. Estanislao Zudeiro, un arrendatario de 430 has., inició su cuenta corriente en 1907 y logró sostener un saldo a su favor que para el cierre del ejercicio en agosto de 1910, era de 4.361 pcsos. Durante el período 1911-1916, en sólo dos oportunidades no pudo cancelar su deuda, evidenciando que el resultado de la cosecha había sido magro (1911 y 1916). De todos modos, al cierre de la cuenta, en septiembre de 1916, su saldo había sido cancelado. De la reconstrucción del ciclo anual de habilitación de este productor surge que en ningún momento enfrentó una situación «angustiante» desde lo económico. Y, si bien en algunos ejercicios contables acumuló un saldo deudor, siempre realizó pagos en sus cuentas. Por ello, la incidencia de los intereses y descuentos fue mucho más baja (menos del 1%).

No obstante, no todo fue favorable para este grupo, como lo refleja la trayectoria de Juan Deveau, integrante de la vanguardia que dio inicio al cultivo de trigo en la zona y uno de los clientes mejor calificados por los Torroba. Su cuenta se inició en 1904 y, al momento de aumentar su perfil agrícola, el monto de la misma se duplicó. Los primeros resultados no alcanzaron a pagar sus débitos y comenzó a arrastrar un saldo deudor desde 1907, condicionando con ello su capacidad de acumulación. A pesar de ello, no vio disminuido el ritmo de operación. En 1910, Casa Torroba empezó a monitorear con mayor atención sus movimientos. Es ilustrativa la referencia que enviaron a Agar Cross sobre este cliente: *“Este señor es cliente nuestro de muchos años y la cuenta que tiene con nosotros es bastante larga: gusta de meterse en empresas, habiendo arrendado hace un poco de tiempo un campo para agricultura, para este campo creemos tenga que colocar algún molino y quien sabe si no será lo que solicita de Uds. Si los años vienen bien pueda ser que cumpla con sus compromisos pero de venir mal, lo que lamentaríamos, tendrá un fin muy malo”* (T., C. 21, F. 60, 1910). La liquidación de trigos de 1911 por valor de 11.252 pesos en el mes de abril, le permitió reducir su deuda pero no le alcanzó para cancelarla. Tal cual los vaticinios de los Torroba, los resultados de la cosecha de 1912 no fueron buenos y la liquidación fue insuficiente, manteniendo incluso un entredicho con el almacén por este tema. Ante ello, la empresa decidió no suspender las operaciones sino limitar su crédito. En 1913 intimaron a Juan Deveau a que pagara su deuda, la que ascendía por entonces a 2.445 pesos. Al haber fracasado los intentos de cobro extrajudicial y las “amenazas” mediante cartas, el caso llegó a instancias de remate en 1914, clausurando de este modo casi diez años de relaciones comerciales.

De todos modos, y más allá de las trayectorias individuales, donde intervienen múltiples factores, la mayor diversificación de las estrategias productivas –ganadería

---

<sup>31</sup> Existe en la actualidad cierto grado de consenso entre los historiadores acerca de que en el explosivo desarrollo agrícola pampeano influyó el rápido y alto nivel de tecnificación, por su influencia en la reducción de los costos de explotación. Sobre el tema, pueden consultarse referencias en Scobie (1968), Adelman (1994), Gallo (1983), Sartelli (1995), Zeberio (2002), entre otros.

(compra de animales y pastoreo) y la cosecha de otros cereales (en los años '20 se inicia el cultivo de cebada cervecera)–, conllevó a que el gasto en mano de obra, trilla, seguros y pagos a terceros fuera más uniforme que en el resto de los grupos. Este grupo se habría encontrado así menos expuesto a los vaivenes productivos de la agricultura cerealera y de la política comercial de los almaceneros. Por último, otros rasgos diferenciales fueron su escala y el monto de las operaciones –y, por lo tanto, el crédito otorgado, por su mejor calificación– en relación a los dos grupos anteriormente analizados. Como consecuencia, es visible una mayor capitalización e inversiones en bienes de capital, aunque ello también conlleva sus riesgos, como el caso de Juan Deveau ilustró.

### *Los grandes productores*

En este grupo han sido incluidos los más importantes clientes de Casa Torroba, propietarios de campos en la zona, personas solventes en sus calificativos y que alternaban en sus propiedades la explotación de las actividades ganaderas y agrícolas. Todos los casos reconstruidos culminan a mediados de los años '10. Para esa época, este perfil de productores, y en función de los datos del Censo de 1914, constituía sólo el 10% (más de 500 has. dedicadas a la agricultura), pero ocupaban el 20,26% de la superficie. Las explotaciones de más de 2.501 has. estadísticamente eran minoritarias con el 0,57% pero concentraban el 10% de la superficie dedicada a actividades agrícolas.

	%
Caja	66,1
Mercadería	21,4
Banco Español	4,5
Terceros	3,7
Hipotecas	1,7
Varios	0,8
Intereses	0,8
Trámites por escritorio comercial	0,5
Semillas	0,2
Seguros	0,2
	100,0

Fuentes: Fondo Torroba, Libros Mayor y Diario, varios años, A.H.P.

La particularidad de este grupo fue el uso más intenso de la *caja*, y dentro de ello, de adelantos en efectivo. En tal sentido, los retiros en efectivo, los pagos realizados por medio del escritorio comercial de la empresa en Buenos Aires y la intermediación de las operaciones financieras con el Banco Español, sumaron en conjunto el 71%. El monto promedio total del uso de la *caja* de este grupo se ubicó en los 36.566 pesos, mientras que fue de sólo 10.616 pesos para los arrendatarios de los años '10. Pero, lo más desta-

cado y distintivo de este grupo, además de la escala, es la desaparición del pago para tareas agrícolas de cosecha y trilla, pues manejaron independientemente la habilitación comercial, rasgo notoriamente distintivo respecto de los productores que fueron analizados anteriormente.

Resaltar el papel de habilitadores para los grandes productores de la zona es prioritario, pues, en general, la bibliografía sobre crédito rural sólo menciona la relación comerciante-productor con la figura del pequeño arrendatario endeudado, desconociendo que, de acuerdo a nuestras evidencias, quienes hicieron un uso más intensivo del crédito comercial, en términos absolutos, se hallaban en este grupo.<sup>32</sup> De hecho, son los únicos casos en donde se separaba una cuenta de mercaderías y otra de efectivo, situación desconocida para los clientes chacareros. Los propietarios de grandes establecimientos —representados por sus mayordomos—, hicieron un uso intensivo de la financiación de corto plazo (30/40 días). Es cierto que los propios comerciantes se ofrecían para atender “sus gratas órdenes”. Eran los clientes más apetecibles, por la magnitud de sus cuentas y por ello no es extraño encontrar cartas donde ofrecen sus servicios, intentando captarlos y publicitando sus “condiciones”: *“habíamos sido informados que en otra casa hacían las compras de mercaderías y el efectivo lo hacíamos nosotros. Sobre crédito tiene lo que Ud. guste y para su estimada cuenta nunca hemos fijado límites y sería un honor para nosotros el venderle y atender el efectivo por cualquier suma y las mercaderías con plazo largo”* (T., C. 12, F. 12, 1905). Si bien en términos relativos con otras cuentas era alta la proporción del uso de la *caja* en los débitos, el monto absoluto del consumo de bienes habría compensado tal rasgo.

El uso intensivo que este tipo de productores hacía del fiado, por supuesto, no implica desconocer que contaban con otras vías de financiamiento, en especial las bancarias; consideramos que el crédito del comerciante les habría resultado cómodo y de fácil acceso, en términos comparativos. Por tanto, habría sido la mayor confiabilidad y el nivel de gastos de este tipo de clientes los rasgos que los hacían candidatos ideales para operar a plazo. Para la zona, además, estimamos que el acceso al crédito comercial fue central, por lo menos hasta 1914, otorgándoles una mayor flexibilidad empresarial —rasgo típico historiográficamente adscrito al gran productor pampeano— para enfrentar las fuerzas del mercado externo. Así, para Tulchin (1984) la flexibilidad fue menos el producto de una específica relación entre trabajo y capital que resultado del acceso al crédito.

### Los arreglos con el cereal: contratos y entregas

Uno de los debates clásicos en los estudios rurales contemporáneos fue el de las modalidades de venta del cereal. Según Campolietti (1929) los modelos prevalecientes eran: a) venta tal cual y al firme,<sup>33</sup> b) venta a fijar precio,<sup>34</sup> donde “se establecía una

<sup>32</sup> Sobre la relación entre comerciantes colonizadores y productores, véase el clásico trabajo de Gallo (1983); referencias sobre acuerdos contractuales de comerciantes subarrendatarios en Palacio (2004, capítulo 2); sobre estancieros y productores, Reguera (1999).

<sup>33</sup> El agricultor entregaba la cosecha sin limpieza alguna, percibiendo precios que ya incluían las deducciones por tal concepto.

<sup>34</sup> La regulación de la compra-venta de granos a fijar precio se produjo en marzo de 1932. Mediante este decreto se estipuló que debía firmarse además de los dos ejemplares para las partes, una tercera que

situación coercitiva”, pues los agricultores enajenaban sus granos con rapidez, c) venta en consignación, d) venta directa, la que el productor realizaba al industrial, molinero o exportador, calificada por este autor como excepcional.

De estas cuatro variantes, la que mayores comentarios recibió fue la venta a fijar precio. Señalaba Rial (1937:144): “*solicitada la operación por el agricultor, se le revisaba el sembrado, y si éste prometía buenas perspectivas de cosecha se le adelantaba determinada suma por cada quintal que vendiera. Esta suma tenía relación con el precio del producto representando de un 15% a un 20% de su valor*”. ¿Cómo operó Casa Torroba? La correspondencia comercial demuestra su interés en fijar precio a sus clientes. Pero, tanto en cartas del año 1911 como de 1922, remitían a complicaciones para imponer los contratos a su manera: “*el trigo en suba y como todos los años nada hemos comprado en fijación, es decir que el colono resuelve sin tener en cuenta lo que debe*” (T., C. 37, F. 562, 1922). En 1923, volvían sobre el tema, comentándoles a sus consignatarios: “*efectivamente que el vender el trigo a fijar resulta ventaja para el comprador*” (T., C. 38, F. 821, 1923).

La duplicidad en los modos de compra de cereal se palpa en las planillas de existencias: *las que tenemos fijadas y sin fijar*. Vale mencionar, para contextualizar estos datos, que estos comerciantes no revestían la categoría de comerciantes-colonizadores, sector empresario que se habría encontrado en mejor posición para efectuar negociaciones e imponer determinadas condiciones de compra-venta con los colonos y sobre el que se han dirigido las mayores críticas de los contemporáneos.<sup>35</sup>

En el caso de los negocios a fijar, utilizaron para su concreción distintos instrumentos, privados (planillas pro-forma) o documentos públicos (escrituras). En ambos casos, estipulaban allí las condiciones de la operación en sus aspectos formales, aunque las cláusulas variaron.<sup>36</sup> Entre los temas más significativos se hallaban la fijación de la cantidad y la calidad del cereal. Como pudo observarse en otros trabajos, una de las fuentes de ganancias más importantes en el negocio del acopio residía en la compensación de pesos específicos y las calidades, mediante la mezcla de los diversos lotes que se adquirirían. Rasgo que no se refleja lógicamente en los contratos ni en los arreglos individuales sino que caía dentro de las estrategias de los comerciantes en su rol de acopiadores.

El momento para la fijación del precio estaba inmediatamente ligado al momento de la entrega de los cereales: “*cuando estén en el galpón de los Sres. Sebastián Scala e hijos en Uriburu, o más tardar en los primeros quince días a contar del día último de la*

---

sería enviada a la Dirección de Economía Rural y Estadística. Allí también se definía, entre otros aspectos, que regiría el precio oficial de pizarra de la Cámara Gremial de Cereales, de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, o en su caso, de la Cámara Arbitral de Cereales de la Bolsa de Comercio del Rosario, según se estableciera por las partes.

<sup>35</sup> Referencias a este tipo de comerciantes en Areondo (1980). Similar postura presenta Ansaldi (1993) al considerar que la capacidad de coacción se ampliaría en la condición de los comerciantes/agentes colonizadores. Véanse también los ejemplos que brinda Palacio (2004).

<sup>36</sup> Una de ellas, por ejemplo, fue que los agricultores se reservaban una bolsa de semilla por cada hectárea sembrada de trigo, avena y centeno y 40 Kg. por cada ha sembrada de lino. En otros contratos se estipulaba que además de hacerse cargo los comerciantes de la carne para los peones y demás elementos indispensables para la manutención, les entregarían dos máquinas “Deering”, una chata, los útiles, bolsas y demás elementos necesarios para la cosecha y trilla.

entrega".<sup>37</sup> El precio sería "el de pizarra en Buenos Aires, descontando los gastos que se originen por acarreo, flete, etc." También se preveía que en caso de discordia, ambos aceptarían como base para la fijación del precio "el límite de la casa compradora en el momento de fijarse el precio". Por último, si la entrega de cereales no se hubiera completado en el tiempo acordado, el precio sería fijado en función de los valores del último día de plazo del contrato.<sup>38</sup>

En los boletos se reconocían, como adelantos de efectivo, los saldos deudores, cristalizando deudas impagas. Al respecto, algunas veces se indicaba *entregado antes de ahora*. En caso contrario, se especificaba un monto aproximado que sería otorgado gradualmente durante la cosecha. Este elemento es básico, pues el crédito del comerciante era progresivo, como ya indicamos.

El análisis de un conjunto de operaciones muestra la diversidad en los modelos de entrega. Al respecto, Maluendres (1995) analizó cien contratos protocolizados mediante escribano público entre 1910 y 1917 para el sur del territorio pampeano. En dicha muestra eran predominantes los contratos donde se establecía que el precio sería el de plaza en el momento en que se entregue el cereal (a fijar) con el 46%. En segundo lugar, con el 21%, se encontraron aquellos que establecían por anticipado un precio por toda la cosecha. Llegaban al 16% los convenios en donde el precio se fijaba al momento de la compra y se pagaba por adelantado. Finalmente, el 11% correspondía a la venta/compra de todo lo producido en ese mismo acto, y el 6% restante pagaba el precio por adelantado. Dichas cifras alertan así de la necesidad de no simplificar el análisis de las operaciones de crédito y también de entrega de cereales, pues los tipos de contratos fueron variados.

Idéntico razonamiento debería realizarse en relación al plazo de los adelantos en cuenta corriente. La mayor parte de las descripciones presenta la imagen de un préstamo que llevaba implícito los siguientes plazos: vencía con la entrega del cereal, ya sea en el momento de la firma del boleto (venta en firme) o al fijarse el precio, generalmente el día de la trilla o quince días después. De este modo, la financiación del comerciante estaba destinada a subsanar una necesidad temporal de capital circulante. Este aspecto no es discutible pero podría relativizarse el plazo asignado tradicionalmente por algunos autores para los adelantos en cuenta corriente, como de sólo 30, 60 o 90 días, pues el vencimiento final dependía de los arreglos. Arreglos que, en algunos casos, adquirieron carácter estacional (atado a un calendario fijo) y en otros, estipulando un plazo rotativo, por las renovaciones y la modalidad de retiro parcial mediante vales, entregas y pagos a terceros, extendiéndose hasta 18 meses, o más, en el caso de deudas *de difícil cobro*. Por lo tanto, y sin desconocer que una buena parte del crédito fue otorgado en principio por 30, 60 o 90 días para compensar la corriente de ingresos y cubrir los costos variables, los mismos podían transformarse en crédito a mediano plazo, por la dinámica de operación del almacén y la alta estacionalidad de la agricultura pampeana.

<sup>37</sup> Sobre el día de la fijación del precio las referencias son variadas. Algunos puntualizaban "el día que se trillen los cereales, otros en que se esté trillando", y finalmente, como fecha máxima, "15 días después de la trilla". De allí los comentarios críticos como el de Molinas (1907) sobre la venta al pie de la trilladora: "todas estas deudas contraídas tienen su plazo fatal de pago al pie de la maquina trilladora, sin dilación ni protesta atendible".

<sup>38</sup> Embargo preventivo, iniciada por Casa Torroba. Expediente N° 68, Legajo 1123, año 1930, A.H.J.

## Los pagos

¿Se cobraba con lo cosechado? Efectivamente, se observa una fuerte presión por cobrar durante la cosecha pues era *tiempo de apurar*. Pero, también en este nivel, deberían realizarse ciertas precisiones. En contraposición a argumentos generalizantes, el uso y el pago del crédito comercial adquiría distintos rasgos en función del cliente y del período, tal como lo demuestran los cuadros construidos sobre las formas de pago de los clientes de Casa Torroba.

Sobre 50 cuentas corrientes, 36 registraron cancelación de sus cuentas por entrega de cereales. De esos 36 —los grandes productores no entregaron cereales—, los porcentajes rondaron entre un escaso 5,32% a un máximo de 98,6%, siendo los casos más extremos de la llamada comercialización forzada.<sup>39</sup>

Pero, veamos los datos desagregados para los cuatro perfiles de productores a fin de puntualizar las diferencias:

### 1) Los agricultores de los años '10

El grupo más cercano a las clásicas descripciones en relación a la rápida entrega del cereal fueron los pequeños arrendatarios de los años '10. Aquellos que en relación al uso de la *caja* mostraron una mayor dependencia de la habilitación del comerciante local y nivel de endeudamiento, registraron una alta proporción de entrega de cereal. Margen que igualmente reconoce casi un 25% para los pagos por *caja*, aquellos que, según Campolietti, eran excepcionales. Los denominados pagos por *caja*, en este caso, engloban entregas de efectivo, giros y pagos de empresas cerealeras o del molino harinero.

**Discriminación de los pagos, Arrendatarios, años 10**

	%
Cereales	69,8
Caja	24,0
Hipoteca y obligaciones a cobrar	3,1
Terceros	2,0
Mercadería (devolución)	0,8
Hilo, bolsas, seguros	0,2
Varios	0,1
	100,0

Fuentes: Fondo Torroba, Libros Mayor y Diario, varios años, A.H.P.

<sup>39</sup> Visiones como la de Moreyra de Alba (1987), puntualizan que los comerciantes facilitaban el crédito “bajo la expresa condición de que el colono les firmara un contrato de venta de su cosecha, al precio que aquellos le imponían”. Como vimos, los precios eran variables. Donde imperaban condiciones más exigentes eran en las de entrega. Véase al respecto los comentarios de Lahitte (1912).

Uno de los casos más extremos de entrega de cereales, fue el de Juan Erlen, un arrendatario de 210 has. de la Colonia La Espiga de Oro, pues el porcentaje trepó al 97,3%. La reconstrucción de los saldos de su cuenta corriente ilustran que su posición deudora al momento de la cosecha, lo condicionaban al momento de liquidar los trigos, siempre antes de que concluyera el mes de marzo.

En la dirección opuesta se encuentra el caso de Félix Torres (arrendatario de 170 has.). Esta cuenta se abrió en 1906. Los primeros años fueron de calificación, hasta que en la temporada 1909/1910, Casa Torroba lo habilitó fuertemente. En esta temporada entregó trigo y su saldo fue favorable. En el segundo año de operaciones pagó en el mes de mayo parte de su deuda por caja y en agosto –antes del cierre del balance– realizó un pago con un giro del Banco de la Nación. En el período 1911-1912, sólo pudo costear la mitad de su deuda (7.339 pesos) con una entrega de trigo en el mes de abril. Ante esta situación, los comerciantes racionaron su crédito, por lo que ese año fue muy bajo el monto de su operatoria (1.273 pesos). En idéntico período, realizó un único pago de 440 pesos en efectivo en los meses de septiembre y octubre, evidenciando que ese año no tuvo cosecha para entregar. Pero, en la temporada de 1913-1914, recuperó el nivel de actividad y canceló las deudas atrasadas entregando trigos en marzo de 1914. Finalmente, la cuenta se cerró en octubre de 1915, donde se registró un importante movimiento y su haber superó el debe. Operó hasta octubre para retirar todo su saldo positivo, cobrando 2.500 pesos en efectivo, días antes del cierre de su cuenta corriente. Un dato interesante es que en este último período, los pagos los realizó en enero por un cheque del molino harinero local, por una entrega de trigo (enero y febrero), y en tercer lugar, por medio de un giro a cargo de Bunge y Born (marzo). En tal sentido, la distribución total de sus pagos fue la siguiente:

Cereales	39,5
Caja	34,9
Terceros	18,9
Varios, transferencias	5,4
Maq agrícola	1,2
Mercadería	0,1
	100,0

Algunos de estos pequeños arrendatarios, entonces, habrían podido retardar la entrega del cereal en algunas temporadas y también acceder a las ventas directas. Sintetizando la evidencia reconstruida, el mayor o menor grado de «sujeción», guardaba estrecha relación con el monto del dinero adeudado o nivel de endeudamiento, lo que a su vez estaba concatenado con el resultado general del ciclo agrícola, procesos que materializan los productores de los años '20, los denominados tardíos.

## 2) Agricultores tardíos

La mejor *performance* agrícola de la zona en los años '20 ayudaría, como otro factor recurrente, a explicar un proceso de menor endeudamiento de los productores con los

comerciantes y en forma correlativa, que las entregas de cereales fluctuaran entre un 40% y un 80% del total de los pagos. En promedio, las mismas fueron apenas superiores a los pagos por caja, mostrando cambios significativos con los agricultores de los años '10.

Si desagregamos nominalmente, estos productores presentan, como rasgo común en sus cuentas corrientes, una mayor combinación de pagos en cereal, caja y cheques del molino harinero local, casas exportadoras y el Banco de la Nación, evidenciando una notoria diferencia con el resto de los casos analizados.

#### Discriminación de los pagos, Arrendatarios, años 20

Cereales	49,9
Caja	43,7
Terceros	4,4
Varios	0,9
Otros	0,4
Mercadería (devolución)	0,3
Prenda Agraria	0,3
	100,0

Fuentes: Fondo Torroba, Libros Mayor y Diario, varios años, A.H.P.

¿A qué se deben las diferencias entre los productores de una década y de la otra? ¿los rendimientos bajos afectaban las posibilidades de acumulación? o por el contrario, ¿son otros los elementos que deben analizarse para observar los patrones diferenciales entre uno y otro grupo?

Al respecto, los pequeños arrendatarios eran con mayor facilidad víctimas de la inestabilidad del sistema, ya que si bien una serie de buenas cosechas les permitían sostenerse y acumular capital, una disminución de los precios o la pérdida de la misma, redundaban en un aumento en el nivel de endeudamiento y conllevaban una menor capacidad de negociación con los comerciantes, sumándose al peso de los intereses, y tan importante como ello, al racionamiento del crédito, debilitando la capacidad de recuperación.

En este punto, conviene detenerse en un aspecto que distingue al proceso productivo en la franja este del Territorio Nacional de la Pampa. Las peores condiciones medio ambientales de estas tierras y el desconocimiento de sus características por parte de la mayoría de los productores, fueron hechos determinantes.<sup>40</sup> La mayor inestabilidad en la

<sup>40</sup> Esta situación se refleja en los distintos promedios de rendimiento de trigo, que son claramente inferiores a los nacionales. Mientras que el rendimiento a nivel del país fue de 950 Kg. por ha., para el Territorio de La Pampa éste descendió a 596 kg./ha. y para el departamento Capital se ubicó en 526 Kg. por ha. El área de estudio se sitúa en una franja de transición donde los caracteres del marco natural anuncian la acentuación de la aridez y la desaparición de las llanuras. Las tierras eran de menor calidad y el régimen de lluvias era poco adecuado para la agricultura, factores que impulsieron sus reglas a la expansión agrícola-ganadera, actividad que, como pocas, se encuentra estrechamente sujeta a las condiciones ambientales. Véase Maluendres (2001).

década del '10 es un fenómeno importante para analizar los rasgos de los clientes de esos años. Mientras que, aunque limitadas, las posibilidades de sostenerse se extendieron incluso a los pequeños productores arrendatarios en los años '20, pues en esta década las crisis agrícolas se tornaron más esporádicas, malográndose sólo dos cosechas, a la par que se produjo un robustecimiento –aunque en términos relativos– del sistema bancario y se acentuó la presencia, aunque esporádica e intermitente, de algunas líneas crediticias oficiales.

Estos rasgos podrían explicar por qué la identidad entre un grupo y otro sea tan variable, pues el núcleo de productores más tardíos experimentó una fuerte movilidad. Como ha señalado Zeberio (1999) para los productores bonaerenses, el traspaso del umbral de rentabilidad en muchos casos dependía de múltiples factores, entre los que debe remarcarse la posibilidad de desarrollar sociedades familiares (hermanos, primos, cuñados, yernos, padres e hijos, etc.), entre connacionales o entre vecinos que permitían disminuir riesgos a través de los aportes de capital, tierra o trabajo con la que cada una de las partes pudiera contribuir.<sup>41</sup>

La mayor capacidad de negociación con el aparato comercial es aún más visible en los otros dos grupos analizados, el de los productores “independientes” y los más importantes propietarios de la zona. Ambos se diferencian por un absoluto predominio de los pagos por caja, al extremo de que en el segundo grupo fuera marginal la entrega de cereales.

#### Discriminación de los pagos, Prod. Independientes

	%
Caja	74,5
Cereales	13,3
Teceros	6,5
Obligaciones a cobrar	0,9
Mercadería (devolución)	1,9
Hilo, bolsas, maq, seguros	1,7
Prenda Agraria	0,2
Varios	1,0
	100,0

Fuentes: Fondo Torroba, Libros Mayor y Diario, varios años, A.H.P.

<sup>41</sup> Para ilustrar la importancia de estos aspectos, véase esta carta de referencias comerciales, emitida por Casa Torroba para Agar Cross, al señalar de un cliente arrendatario: “*es una persona de crédito en esta casa hasta la cantidad de \$5.000 actualmente no nos debe nada y tiene cereales del año anterior todavía sin vender para gastos de lo que pueda tener para levantar la cosecha. A más, son 4 hijos de 20 años en adelante todos unidos para el trabajo*” (T., C. 28, F. 246, 1915).

### Discriminación de los pagos, Grandes productores

	%
Caja, Escritorio, Banco Español	83,5
Cereales	4,4
Mercadería (devolución)	4,9
Terceros	5,5
Hipoteca	1,4
Varios	0,3
	100,0

Fuentes: Fondo Torroba, Libros Mayor y Diario, varios años, A.H.P.

¿Por qué las diferencias? Tanto el manejo del crédito como la liquidación de cereales era parte de contratos personalizados, aspecto que debe ser señalado en forma reiterada. Ciertamente, autores como Rial (1937:141) ya habían destacado que el éxito de la venta por parte de un agricultor estaba en relación directa con su situación económica. Señalaba: *“Si es de reconocida solvencia, que no le apremia liquidar su producto, los compradores irán a visitarlo a su campo y se establecerán entre ellos para obtener el lote competencia, que en muchos casos es azuzada por el agricultor, que a su vez manda muestra a los mercados de consumo o sus corredores y tiene así un precio guía. En cambio el que trabaja en base al crédito del comercio suele ser consecuente y sin establecer previamente condiciones de precio, etc., y lleva el producto, lo entrega y le anota el precio para que su valor se lo acredite en cuenta corriente”*.

Situación donde la escala de operaciones y la formación de capital fueron importantes pero no condicionantes y las diferentes trayectorias al interior de cada grupo darían cuenta de ello. ¿Cuánta era la autonomía de los agricultores en estas operaciones? Imposible resumirla en una única fórmula. Los comerciantes intentaban cubrirse por todos los medios, pero era tan significativa la identidad de quien compraba como la de quien vendía.

Dicha lógica, explicaría que el interés y buen concepto del cliente modelaran los intercambios. Al respecto, es ilustrativo un comentario que realiza Juan Pedro Torroba, pues permite avanzar un paso más en la dinámica de las transacciones con cereales. Ante una venta directa y la pérdida del negocio, señalaba: *“esto no lo tenemos en cuenta por motivo del cliente que es y si el molino le paga más lo venderá y nada le podremos decir por el cliente que es”* (T., C. 38, F. 821, 1923).

¿Era un momento conflictivo? Sí. Numerosas cartas alertan del grado de incertidumbre y las tensiones que conllevaban los arreglos con el cereal. Cada año surgían conflictos entre los distintos acreedores del agricultor, por el nivel de endeudamiento y la no exclusividad del crédito comercial, mas allá de que algunos contratos intentaran fijarla.<sup>42</sup> Los litigios aparecían al final de cada temporada. Avisos y amenazas cumplían su

<sup>42</sup> Los boletos pro-forma de Casa Torroba mencionaban que cualquier dificultad (y emulando lo postulado de su intención de evitar la justicia) debería ser allanada en Buenos Aires por arbitadores comerciantes. En caso de discordia, estos dos nombrarán un tercero, cuyo fallo sería inapelable.

cuota en este tramo, y cuando podían anticiparse a las ventas, los comerciantes tomaban recaudos: *“les comunicamos que tenemos prenda agraria contra estos Sres. del trigo que poseen en nuestra colonia y la colonia del Sr. Dehers”* (T., C. 29, F. 791, 1915). En otros casos, realizaban acuerdos privados entre los acreedores e interferían en los trámites judiciales, hasta llegar al punto de presentarse como demandantes y accionar judicialmente por el cobro de las deudas.<sup>43</sup> En tales instancias, se hacen palpables las ventajas comparativas de los comerciantes, tanto al nivel de sus clientes como con sus colegas. No sólo por el aceitado acceso al crédito, sino también por sus mayores capacidades técnicas, organizativas e informativas para la comercialización de cereales.

Finalmente, y al igual que lo postulado para el precio del crédito (intereses), tampoco la formación de precios de los cereales era neutra.<sup>44</sup> La capacidad de puja era distinta en función de la situación patrimonial de cada cual. Aunque claro, este planteo no debería llevarse al punto de desechar los factores climáticos ni la influencia de los precios pagados por el mercado, pues ya hemos alertado de su importancia. Pero, ¿de qué factores dependían las variaciones de los arreglos? Además de las constantes oscilaciones de precios y los accidentes climáticos, el nivel de endeudamiento parece haber sido clave, junto a la definición de las políticas crediticias de los comerciantes. Y este no es un dato menor, pues ante la inexistencia de políticas globales de financiación agrícola, la menor calificación como sujeto de crédito —pérdida de confianza— presionaba a los comerciantes para restringir el crédito (bajos rendimientos, resultados pocos satisfactorios), conllevando una menor rentabilidad para el productor. Con lo cual, los recurrentes racionamientos del crédito podrían haber afectado la capacidad de reembolso de sus clientes, e incluso en algunos contextos, a provocar ciclos de descontento y de movilización rural.<sup>45</sup> En tal sentido, los factores se entrelazaban, pues como alertan Barsky y Gelman (2001), el endeudamiento sólo en parte puede ser adscrito a un sistema de crédito como el descrito, siendo medular el contexto de una agricultura inestable.

## Reflexiones finales

En suma, no sólo los productores con menor capital se apoyaron en los comerciantes ni tampoco fue estático el margen de dependencia o las posibilidades de negociar los acuerdos, habiéndose evidenciado que los arreglos eran variables, y que en muchas transacciones entre almaceneros y clientes, el mercado parecería haber funcionado más con garras personales que con garras impersonales. Un segundo dato, y como lo demost

<sup>43</sup> Desde la sucursal de Santa Rosa comentan con la sucursal de Carhué: *“El Sr. Mosman le hicieron otro embargo y nos hemos tenido que combinar con el comerciante de Monte Nuevas para cobrar a prorrato. Esta firma tiene un crédito de \$2000 y pico de pesos y también son garantía del Sr. Vignati, ya están trillando el trigo por orden del juez letrado de ésta, el trigo se está haciendo gestiones de llevarlo a Monte Nuevas a galpón pues si deja en la chacra será un gran prejuicio”* (T., C. 23, F. 632, 1912).

<sup>44</sup> Véase para la agricultura española, Carasa Soto (1991:37).

<sup>45</sup> Arcondo (1980) menciona que los comerciantes al cerrar sus cuentas a los agricultores contribuían a radicalizar su acción. Ansaldi (1991:19) también avanza en el mismo sentido: *“la pérdida de cosechas llevaba implícita la carencia de semillas para la siembra siguiente, lo que significaba un agravamiento de la condición de los agricultores, con incidencia decisiva en la actividad comercial, que restringió e incluso suspendió los créditos a los chacareros”*.

rían las páginas precedentes, es el dinamismo y la complejidad del universo estudiado. En contraposición con argumentos generalizantes, el uso del fiado y el pago con cereales adquirió distintos rasgos en función del cliente y del período, tal como lo revelaron los porcentajes de ventas directas detectadas en los pagos de los clientes de Casa Torroba.

Este artículo pretendió entonces llamar la atención sobre la importancia del crédito del comerciante pero otorgándole mayor especificidad a las prácticas cotidianas de los mismos. Las estrategias de estos actores habrían respondido a las necesidades de operar en un mercado con información asimétrica, agudizado por el carácter intra-temporal de las transacciones crediticias y por el riesgo inherente a las actividades agrícolas. No se trató de presentar una imagen idílica sino analizar, en clave comparativa y contextual, las lógicas en juego en un momento de fuertes transformaciones del capitalismo agrario pampeano.

Si el crédito conformaba la identidad de los comerciantes minoristas rurales, también fue importante señalar que, detrás de sus lógicas, se encontraba un crédito que englobaba al mismo tiempo distintos propósitos. Incluso, podría agregarse que en la expansión del consumo también fueron importantes los plazos otorgados por el comerciante local, pues posibilitaron el acceso a bienes para la alimentación, el vestido, la recreación y el hogar. Los comerciantes locales, en un período en donde no se generalizaron en zonas rurales otros medios de financiación, otorgando plazo, funcionaron como catalizadores del consumo, lógicamente con todas las limitaciones y controles ejercidos, aspecto que también debe ser reconocido junto a su más clásica y publicitada faceta de agentes del crédito rural.<sup>46</sup>

El quehacer de los comerciantes rurales implicaba así el vender, comprar, informar, gestionar y financiar, como una *tarea clave* pero, y esto debe ser resaltado, relacionada y concatenada a otras. Es decir, no se trataba de prestamistas urbanos ni dedicados con exclusividad a estas tareas.<sup>47</sup> El crédito fue un instrumento esencial para la expansión de las ventas de mercaderías, insumos y maquinarias agrícolas. En paralelo, las tareas de acopio –y los beneficios derivados de esta actividad– los colocaba en una posición en que el crédito era un servicio para obtener la comercialización de cereales. La habilitación, y salvo casos excepcionales, no fue un negocio en sí mismo sino el lubricante con el cual movieron el engranaje comercial y el mecanismo –cambiante y flexible– que les permitió a los comerciantes rurales convertirse en nexos entre los productores y los circuitos de comercialización agrícola en la etapa de mayor crecimiento de la economía rural pampeana.

---

<sup>46</sup> Sobre crédito al consumo, en especial para una comparación entre el enfoque americano y el europeo, véase Gelpi y Labruyere (1998). Sobre la evolución de los *installment plans*, símbolo del crédito comercial y emblema de la expansión del consumo doméstico en los Estados Unidos, véase el capítulo IV de Calder (1998).

<sup>47</sup> Estudios sobre el rol de prestamistas urbanos no se han realizado para Argentina, mientras que para otros contextos es de sumo interés el libro de P.Hoffman, G. Postel-Vinay y J.Rosenthal (2000).

**Abreviaturas utilizadas:**

- T. Fondo Torroba.
- C. Libro Copiador de correspondencia (enviada).
- D. Libro Diario.
- M. Libro Mayor.
- F. Folio.

**Fuentes utilizadas***Éditas*

Bricknel, Frank

- 1904 "Wheat production and farm life in Argentina", **Special agent and agricultural explorer**, Division of Foreign Markets, Department of Commerce, Unites States, Washington DC.

Campolieti, Roberto

- 1929 **La organización de la agricultura argentina (ensayo de política agraria)**, Buenos Aires, Pedro M. Aquino & Cía.

Holm, Gert

- 1919 **The Argentine grain growers' grievances**, Buenos Aires, Rugeroni.

Lahitte, Emilio

- 1912 **Crédito Agrícola. La cooperación rural**, Buenos Aires, Ministerio de Agricultura.

- 1916 **Informes y Estudios**, Dirección de Economía Rural y Estadística, Tomo II, Buenos Aires, Ministerio de Agricultura de la Nación.

Lestard, Gastón

- 1918 **El crédito bancario argentino y sus nuevas orientaciones**, Buenos Aires, Talleres Gráficos de L. J. Rosso y Cía.

Mercau, Juan Arturo

- 1928 **Crédito habilitador para el colono arrendatario**, La Plata, Talleres Gráficos Horacio Benavides.

Miatello, Hugo

- 1904 **Investigación agrícola en la Provincia de Santa Fe**, Anales del Ministerio de Agricultura, Agronomía, Tomo I, N° 3, Buenos Aires, Compañía Sudamericana de Billetes de Banco.

Molinas, Florencio T.

- 1907 "Introducción", en José Vivares, **El crédito agrícola**, Buenos Aires.

Morehead deFloy

- 1929 **Merchant credit to farmers in Lousiana**, Columbia University.

Nemirovsky, Lázaro

1933 **Estructura económica, orientación política de la agricultura en la República Argentina**, Buenos Aires.

Raña, Eduardo

1904 **Investigación agrícola en la República Argentina**, Provincia de Entre Ríos, Anales del Ministerio de Agricultura, Agronomía, Tomo I, N° 4, Buenos Aires, Compañía Sudamericana de Billetes de Banco.

Rial, Manuel Julio

1937 **De la chacra a la bodega. Descripción del comercio de granos en la República Argentina**, La Plata.

Vivares, José

1907 **Crédito Agrícola**, Buenos Aires, Imprenta Pablo Gadiolo.

***Inéditas:***

- Fondo Torroba, Archivo Histórico Provincial "Prof. Fernando Aráoz" (Santa Rosa, La Pampa): Libros varios.
- Libro de Ventas, Casa Llorens, Victorica, 1906-1935, Colección Privada
- Libro Diario, Almacén 9° Departamento, 1909, Colección Privada.
- Fondo "Severino Fernández", Archivo Privado Familia Fernández, Santa Rosa, La Pampa, Libros varios.
- Expedientes Judiciales (1900-1930), Archivo del Poder Judicial (Santa Rosa, La Pampa). (APJ).

**Referencias Bibliográficas**

Adelman, Jeremy

1994 **Frontier Development. Land, labour and capital on the wheathlands of Argentina and Canada, 1890-1914**, Oxford, Clarendon Press.

Ansaldi, Waldo

1991 «Hipótesis sobre los conflictos agrarios pampeanos», **Ruralia**, N° 2, Buenos Aires, FLACSO.

1993 «La pampa es ancha y ajena. La lucha por las libertades capitalistas y la construcción de los chacareros como clase», en Marta Bonaudo y Alfredo Pucciarelli, (comps.), **La problemática agraria. Nuevas aproximaciones**, Buenos Aires, Centro Editor de América Latina.

Arcondo, Aníbal

1980 "El conflicto agrario argentino de 1912. Ensayo de interpretación", **Desarrollo Económico**, N° 79, Vol. 20, Buenos Aires, IDES.

Bandieri, Susana

2000 "Bandoleros, almaceneros y acopiadores. Familias, comercio y poder en el Territorio Nacional del Neuquén", en **XVII Jornadas de Historia Económica**, Tucumán.

Barsky, Osvaldo y Jorge Gelman

2001 **Historia del agro argentino**, Buenos Aires, Mondadori.

Bjerg, María y Blanca Zeberio

1999 «Mercados y entramados familiares en las Estancias del Sur de la provincia de Buenos Aires (Argentina), 1900-1930», en J. Gelman, J.C. Garavaglia y B. Zeberio (comps.) **Expansión capitalista y transformaciones regionales**, Buenos Aires, La Colmena-IEHS.

Calder, Lendol

1999 **Financing the American Dream: A Cultural History of Consumer Credit**, NJ, Princeton, Princeton University Press.

Carasa Soto, Pedro

1991 "El crédito agrario en España durante la restauración, en Bartolomé Yun Casalilla (coord.), **Estudios sobre capitalismo agrario, crédito e industria en Castilla, siglos XIX y XX**, Junta de Castilla y León.

Chaullú, Amilcar

1997 **El crédito agrario en la Provincia de Santa Fe, 1890-1930**, Tesis de Licenciatura, Universidad Católica Argentina.

Converso, Félix

2001 **Un mercado en expansión. Córdoba 1870-1914**, Córdoba, Centro de Estudios Históricos.

Djenderedjian, Julio

2002 "Sangre y nervio de la monarquía. Mercados locales y comercio interior en el sur del litoral en las postrimerías de la colonia", **XVIII Jornadas de Historia Económica**, Mendoza.

Gallo, Ezequiel

1983 **La pampa gringa**, Buenos Aires, Sudamericana.

Gelman, Jorge

1993 "Los caminos del mercado: campesinos, pulperos y estancieros en el Río de la Plata a fines del XVIII", **Latin American Research Review**, 30: 3.

1996 **De mercachifle a gran comerciante: los caminos del ascenso en el Río de la Plata colonial**, Huelva, Universidad Internacional de Andalucía.

Gelpi, Rosa María y F. Julien Labruyere

1998 **Historia del crédito al consumo. Doctrinas y prácticas**, Barcelona, Península.

Girbal, Noemí y Marta Valencia (coord.)

1998 **Agro, tierra y política. Debates sobre la historia rural de Argentina y Brasil**, La Plata, Universidad Nacional de La Plata.

Hoff, Karla y Joseph Stiglitz

1993 "Imperfect information and rural credit markets: puzzles and policy perspectives", en Karla Hoff, Avishay Braverman y Joseph Stiglitz, **The Economics of Rural Organization. Theory, Practice and Policy**, World Bank, Oxford University Press.

Hoffman, P., G. Postel-Vinay y J. Rosenthal

2000 **Priceless markets. The political economy of credit in Paris, 1660-1870**, The University of Chicago Press.

Lluch, Andrea

2003 "«...Tengo que hacer las veces de médico, comisario, comerciante, defensor de oficio...» Repensando a los comercios rurales de la pampa argentina. 1900-1930", **Anuario del Centro de Estudios Históricos**, Nº 2-3, Córdoba.

2004 **Comercio y Crédito en La Pampa a inicios del siglo XX. Un estudio sobre el papel económico de los almacenes de ramos generales**, Tesis Doctoral, Programa Inter.-Universitario de Doctorado en Historia, Sede Facultad de Ciencias Humanas, Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires, Tandil (Inédita).

Maluendres, Sergio

1993 «De condiciones y posibilidades. Los agricultores del sureste productivo del Territorio Nacional de la Pampa», en Raúl Mandrini y Andrea Reguera (comp.), **Huellas en la Tierra**, Tandil, IEHS.

1995 "Los agricultores de las márgenes de la región pampeana", en M. Bjerg y A. Reguera (comps.), **Problemas de la historia agraria**, Tandil, IEHS.

2001 "El proceso de conformación de la frontera productiva en la pampa", en A.M. Lassalle y A. Lluch (comps.), **Arando en el desierto**, Facultad de Ciencias Humanas, Universidad Nacional de La Pampa.

Mayo, Carlos (dir.)

1996 **Pulperos y Pulperías de Buenos Aires (1740-1830)**, Facultad de Humanidades, Universidad Nacional de Mar del Plata.

Míguez, Eduardo

2001 "La gran expansión agraria 1880-1914", en **Nueva Historia de la Nación Argentina**, Tomo VI, Buenos Aires, Planeta.

Moreira De Alba, Beatriz

1987 "La comercialización de la producción agrícola y sus principales problemas en la provincia de Córdoba en el ciclo 1914-1930", en **Actas del V Congreso Nacional y Regional de Historia Argentina**, Academia Nacional de la Historia.

Palacio, Juan Manuel

2004 **La paz del trigo. Cultura legal y sociedad local en el desarrollo agropecuario pampeano**, Buenos Aires, Edhasa.

Reguera, Andrea

1999 "Estancias pampeanas del siglo XIX. Estrategia empresarial para su funcionamiento: chacras agrícolas y puestos ganaderos», **Quinto Sol**, n° 3, Instituto de Historia Regional, Santa Rosa, UN La Pampa.

Sábato, Hilda

1993 "Estructura productiva e ineficiencia del agro pampeano, 1850-1950: un siglo de historia en debate", en M. Bonaudo y A. Pucciarelli (comp.), **La problemática agraria**, tomo II, Buenos Aires, CEAL.

Sartelli, Eduardo

1995 "Del asombro al desencanto: la tecnología rural y los vaivenes de la agricultura pampeana", en M. Bjerg y A. Reguera (comp.), **Problemas de la historia agraria. Nuevos debates y perspectivas de investigación**, Tandil, IEHS.

Scobie, James

1968 **Revolución en las pampas**, Buenos Aires, Ediciones Solar.

Stiglitz, Joseph

1985 "Information and Economic Analysis: A Perspective", **Economic Journal**, 21-41.

Tulchin, Joseph

1978 "El crédito agrario en la Argentina, 1910-1926", **Desarrollo Económico**, vol. 18, n° 71, Buenos Aires.

1984 "La relación entre trabajo y capital en la Argentina rural, 1880-1914", **HISLA**, N° III, Lima.

Zeberio, Blanca

1999 "Un mundo rural en cambio", en **Nueva Historia Argentina**, Tomo IV, Buenos Aires, Sudamericana.

2000 "«A verdad sabida y buena fe guardada». Mercado, conflictividad y vínculos informales en La Pampa, 1880-1930", **XVII Jornadas de Historia Económica**, Tucumán.