Facultad de Ciencias Humanas
Universidad Nacional de La Pampa

2005

## Tesis de Licenciatura en Historia

Autora: Selva Olmos
Directora: Dra. Andrea Lluch

# *Criadores de los márgenes. Estrategias de acceso a la tierra, organización empresaria, producción y acceso a los mercados. El caso de la familia Russo, 1893 – 1939ca.*

**Año: 2005**
Resolución N° 233-05

# ÍNDICE

Pág.

INTRODUCCIÓN ..... 5
Viejas y Nuevas interpretaciones ..... 6
Fuentes y Metodología ..... 12
Estructura de la Tesis ..... 13
Agradecimientos ..... 15

CAPÍTULO 1: "El escenario productivo" ..... 18
1. Introducción ..... 18
2. Criterio de delimitación espacial ..... 18
3. El contexto productivo nacional ..... 20
   3.1. La "revolución" ovina ..... 20
   3.2. Resurgimiento del vacuno y expansión agrícola ..... 23
   3.3. La Transición (entre la Guerra y la Crisis) ..... 26
   3.4. Los años 30' ..... 29
4. Contexto productivo regional pampeado ..... 31
5. Perfil productivo del área de estudio ..... 36
   5.1. La población ..... 36
   5.2. Orientación productiva ..... 38
   5.3. Escalas de tenencia ..... 38
   5.4. Valor de la tierra ..... 40
   5.5. Régimen de tenencia de la tierra ..... 41
      5.5.1. El sistema de arrendamiento ..... 42
   5.6. Ciclos productivos ..... 44
   5.7. Condiciones para el mercado ..... 45
      5.7.1. El transporte ..... 45
   5.8. Mano de obra y tecnología ..... 45
   5.9. Capitales invertidos ..... 46
6. A modo de reflexión ..... 48

CAPÍTULO 2: "Los criadores: familia, capital y herencia" ..... 49
1. Introducción ..... 49
2. Historia de la familia ..... 49
3. Estrategias de acumulación del capital ..... 51
   3.1. Primera etapa ..... 51
   3.2. Segunda etapa ..... 53
   3.3. Tercera etapa ..... 55
   3.4. Cuarta etapa ..... 55
4. Inversión y orientación productiva ..... 60
   4.1. Los comienzos ..... 60
      4.1.1. El acceso a la tierra ..... 60
      4.1.2. La orientación y organización productiva ..... 62
   4.2. Vientos de cambio… los años 20' ..... 65
      4.2.1. Inversiones y factores de contexto ..... 65
      4.2.2. Invertir en La Pampa ..... 68

5. Prácticas de transmisión del patrimonio familiar ..... 71
5.1. La sucesión propiamente dicha ..... 72
5.2. Estrategias de reproducción familiar ..... 77

CAPÍTULO 3: "La empresa ganadera: organización de la producción y acceso a los mercados" ..... 81
1. Introducción ..... 81
2. La empresa de Julián Russo (1929-1939) ..... 82
2.1. Existencias ganaderas y ventas ..... 82
2.2. Acceso a los mercados ..... 87
2.2.1. Los mercados de lanas, ganados y cueros ..... 89
a- Las lanas ..... 89
b- Los ganados ..... 95
c- Los cueros ..... 98
d- Los artículos de almacén ..... 99
2.2.2. El transporte ..... 102
a- Los carreros y troperos ..... 102
b- El transporte por camión ..... 103
c- El ferrocarril ..... 104
2.2.3. La información ..... 106
2.2.4. El crédito ..... 108

CAPÍTULO 4: "Trabajo familiar y mano de obra contratada" ..... 114
1. Introducción ..... 114
2. El trabajo de los Russo ..... 114
3. Los empleados contratados ..... 115
3.1. Las tareas del campo ..... 117
3.2. Modalidades de pagos ..... 119
3.3. Las cuentas ..... 122
3.4. Gastos y descuentos ..... 123
3.5. El Haber ..... 124
4. Contratación de trabajadores autónomos ..... 126
5. Mano de obra femenina ..... 127
6. Los trabajadores a porcentaje o "habilitados" ..... 128

CONCLUSIONES ..... 133

FUENTES UTILIZADAS ..... 137
1. Fuentes inéditas ..... 137
2. Fuentes éditas ..... 138

BIBLIOGRAFÍA ..... 141

APÉNDICE DOCUMENTAL ..... 148

## ABREVIATURAS

ADGC: Archivo de la Dirección General de Catastro, Provincia de La Pampa.

ADT: Archivo Departamental de Tribunales, Bahía Blanca.

AHP: Archivo Histórico Provincial "Prof. Fernando Aráoz".

AJPND: Archivo del Juzgado de Paz, Noveno Departamento.

APR : Archivo privado familia Russo.

ARPI: Archivo del Registro de la Propiedad Inmueble, Provincia de La Pampa

JS., J. L.: Juicio de Sucesión Juliana Legarralde.

JS., M. R. : Juicio de Sucesión Macario Russo.

L. y O. : Lanusse y Olaciregui.

R. P. & Cía.: Ruíz Pérez & Compañía.

# INTRODUCCIÓN

*"Atención pido al silencio y silencio a la atención, que voy en esta ocasión, si me ayuda la memoria, a mostrarles que a mi historia le faltaba lo mejor…"* (José Hernández, *Martín Fierro)*

Durante los últimos años del siglo XIX y la culminación de la década de 1930, Argentina, tal como acontecía desde hacía unas décadas, continuó integrada al mercado internacional mediante la producción de bienes primarios exportables, en el marco de una economía plenamente capitalista. Precisamente, dicha orientación económica, implicó que acontecimientos de orden mundial como las dos grandes guerras y la crisis de 1929, repercutiesen desfavorablemente en la economía argentina. Hasta el momento de la Primera Guerra, el crecimiento económico iniciado a mediados del siglo XIX, se basó en la incorporación de nuevas tierras acompañado de una valorización de las mismas a instancias de la expansión ganadera primeramente y la transformación agrícola después. Para 1914, tierra, capital y trabajo, habían resultado entonces en factores que combinados produjeron un mosaico heterogéneo de espacios productivos así como una compleja estructura social. En ese marco, el desarrollo agrario del área pampeana tampoco fue homogéneo[1]. Su heterogeneidad espacial y productiva estaba asociada a distintas formas de ocupación del suelo en consonancia con diferentes actores sociales embuídos en complejas articulaciones no exentas tampoco de conflictos. Así, en algunas zonas de esta macro región, como el Territorio Nacional de La Pampa, los ritmos y modalidades de los procesos productivos fueron distintos a otras áreas pampeanas, e inclusive al interior del mismo se produjeron diferencias regionales remarcables. El proceso de ocupación efectiva del Territorio comenzó inmediatamente después de la expedición militar (1879) y presidió aún a la administración política. A fines de la década de 1880 toda la franja oriental se ocupó con ganado ovino, repitiendo un proceso que se había dado en Buenos Aires cuatro décadas atrás, y desplazando al vacuno hacia áreas marginales. Aquí también la propia dinámica productiva indujo a la valorización de los establecimientos rurales y al inicio de la subdivisión de la tierra. En la década de 1890, hizo lo propio la frontera cerealera, produciendo el desplazamiento de la ganadería ovina hacia el Oeste y Sur del Territorio, y posteriormente hacia la Patagonia.

[1] Por ejemplo, Barsky y Gelman (2001: 194) identifican hacia 1914, dentro del territorio pampeano, nueve grandes regiones sobre la base de la producción y la forma de tenencia del suelo.

Nuestra investigación entonces, busca a través de un estudio de caso, centrado en una familia de productores arrendatarios del Sur del Territorio, analizar la dinámica de la expansión de la frontera ganadera hacia un área marginal.[2] En ese sentido, indagamos en las estrategias de acceso al recurso tierra, la organización empresaria, la producción y comercialización de la familia *Russo,* productores establecidos a fines del siglo XIX como arrendatarios en el Noveno Departamento (luego Departamento Lihue Calel), y convertidos en propietarios hacia mediados de la década de 1920. El arco temporal abarca así, de 1893, momento en que llegó a La Pampa el primer integrante de la familia, a 1939ca., fecha elegida tentativamente por corresponderse con la finalización de una década clave en materia económica.

¿Por qué esta investigación? Tres factores aportaron a la iniciativa: en primer lugar, la falta de estudios rurales para el Sur de La Pampa. En contraposición con la zona oriental, nos plantea un desafío pero también una ventaja al brindar elementos desde donde poder pensar nuestros problemas. En segundo término, el acceso a los archivos privados de una familia, lo que posibilita mirar a una empresa agraria desde su propia dinámica interna y desde allí abordar los fenómenos generales. Y por último, y a la luz de ello, el trabajo sitúa su enfoque a partir de un conjunto de interpretaciones y metodologías que sobre el agro pampeano han madurado en las últimas décadas, a la vez que ofrecen un enriquecimiento a miradas más estructurales.

## Viejas y nuevas interpretaciones

Sin pretender abordar todos los estudios que sobre la realidad agraria de nuestro país han visto la luz hasta el presente, creemos que un somero recorrido por las principales corrientes interpretativas nos permitirá ilustrar las imágenes surgidas en torno a la problemática del agro argentino en el largo plazo, a la vez que hallar puntos de referencia para nuestro trabajo en función del núcleo de ideas que conforman nuestro enfoque.

Casi todos los autores que han trabajado la historia económica de nuestro país parten de un motivo que recorre los diagnósticos sobre la Argentina y éste es el fracaso de un país que a principios del siglo XX se encontraba muy bien colocado en el camino de la modernización y el crecimiento pero que en algún momento, por alguna causa, torció su

[2] Este estudio se enmarca dentro de los alcances del macro Proyecto "La Pampa territoriana (Cuarta etapa). Aspectos económicos y socio-culturales del *Far West*, 1884 – 1930", Directora: María Silvia Di Liscia, Co-Directoras: Andrea Lluch y Ana María Lasalle; IEHS, Facultad de Ciencias Humanas, Universidad Nacional de La Pampa.

rumbo y se encaminó hacia el estancamiento y la decadencia. Así, desde principios del siglo XX, la preocupación giró en torno a la "ineficiencia" del agro pampeano que no estuvo a la altura de las expectativas que había despertado y su desempeño aparecía como deficiente para las necesidades de largo plazo de la economía argentina. Esta imagen generada de la estructura social agraria de la región pampeana, tanto en la literatura académica como en la opinión pública, apareció entonces a principios de siglo y se incrementó en el clima de ideas gestado alrededor de la década de 1930, alcanzando sus formulaciones más sistemáticas en las décadas siguientes, aún avanzados los años 1970[3]. Dicha interpretación, denominada luego como "visión tradicional" del agro pampeano, centró su aporte en el valor explicativo de la concentración y el régimen precario de la tierra como causales del estancamiento argentino. Lo común de este conjunto de imágenes fue la utopía de una sociedad constituida por pequeños propietarios, punto de partida para una sociedad más justa e igualitaria. Su no concreción, se transformó en una de las explicaciones principales de las frustraciones de la sociedad argentina (Zeberio, 1998). La visión, se asociaba a una idea reduccionista de la cuestión agraria: el acceso a la tierra, y especialmente su propiedad, organizaba económica y socialmente el mundo rural y capitalista (Barsky y Djenderedjian, 2003:27). De esta manera, los argumentos justificaban como causa del desarrollo de la estructura agraria de gran propiedad (latifundio) a factores institucionales, y veían como correlato de ello un uso irracional del suelo (Míguez, 1986:90). Postulaban un mercado de tierras de la región pampeana poco dinámico donde el gran control de la tierra con altos volúmenes de ingresos generó en los titulares de los latifundios conductas reacias a la inversión de capital (Barsky, 1997:19-20). Se creó la imagen de una agricultura subordinada a la ganadería donde la primera se circunscribía sólo a las chacras dirigidas por arrendatarios y la segunda a las estancias de los terratenientes. La visión no daba lugar a la posibilidad de combinaciones de distintas formas de tenencia de la tierra ni a la problemática de unidades de producción mixta. El arrendamiento fue visualizado sólo como mecanismo de acceso a la tierra por quienes carecían de ella. En este sentido, se planteaba la imposibilidad de los inmigrantes para acceder a la propiedad de la tierra; la existencia de un grupo de terratenientes favorecidos por políticas estatales y créditos públicos; y un conjunto de políticas discriminatorias hacia los inmigrantes. Surgió entonces una imagen feudal del campo y de ineficiencia del agro argentino signado por el papel dominante de una clase terrateniente inserta en el aparato

[3] Cárcano (1972) [1917], Giberti (1981) [1954]; Oddone (1975) [1930], entre otros.

del Estado y vinculada al capital extranjero que además se postuló como opositora activa y eficaz a la industrialización (Sábato H., 1993:10). Así, la visión tradicional planteaba una realidad agraria modernizada frente a otra atrasada; la separación mundo urbano y rural; y la consideración de la pampa como una unidad homogénea, con procesos económico - sociales comunes o únicos (Zeberio, 1993).

Hacia fines de la década de 1960 y durante los 70', una nueva corriente interpretativa, encabezada por el trabajo de Díaz Alejandro (1975), dio un giro desde lo político - institucionalista a lo económico, basada en la apelación a la teoría neoclásica para explicar las particularidades del uso de la tierra en la pampa argentina. Ezequiel Gallo (1998) [1970], en su trabajo sobre la colonización de Santa Fe, mostró las peculiaridades del proceso de colonización santafesino con la combinación de diferentes formas de acceso a la producción. Otra obra clave fue la de Cortés Conde, quien en *El Progreso Argentino* (1979) discutió los enunciados del enfoque institucionalista, y postuló el presupuesto de que se había hecho un uso óptimo de los factores de producción en relación a la dotación original de factores productivos. Así, todo análisis de la estructura de la propiedad se fundamentó en condicionantes económicos y no en factores institucionales. La tierra se valorizaba porque aumenta la demanda, la producción y la población, no por especulación. Cortés Conde (1979:57) no acepta la hipótesis especulativa porque había mucha tierra y pocos hombres en la Argentina de 1880. El autor demostró así la incompatibilidad de la tesis tradicional del control monopólico de la tierra, verificando que desde fines del siglo XIX se desarrolló un mercado de tierras cada vez más fluido. En grandes líneas, los trabajos postulaban que habría existido una correlación positiva entre desarrollo agrario y crecimiento industrial antes de 1930. Apoyándose en la teoría del bien primario exportable enunciaron que la variable estratégica de la industrialización había sido la expansión de la demanda, provocada por el incremento de ingresos que resultó del desarrollo agropecuario. No hubo, entonces, ineficiencia por parte del agro y los propietarios de la tierra actuaron como actores racionales de una economía crecientemente capitalista (Sábato H., 1993:11). Es decir, de lo que se trataba era de aprovechar los factores de producción de la mejor manera posible.

Contemporáneos a esta corriente, se encontraban los trabajos inscriptos en la tradición marxista que intentaron explicar con un enfoque global la problemática agraria regional, dando prioridad a las connotaciones básicas de funcionamiento de la economía

capitalista. Dos vertientes los distinguían, la conocida como teoría de la dependencia, que privilegia las condiciones internacionales de funcionamiento del sistema, y la que jerarquiza los factores internos de acumulación con el análisis de peculiaridades locales, articulando las variables económicas con las del campo social y político (Girbal-Blacha, 2001). Historiadores, economistas e ingenieros agrónomos buscaron desde aquí una explicación a las debilidades del desarrollo argentino de comienzos de siglo y cuestionaron la imagen vigente del agro pampeano en un intento por caracterizar las particularidades del capitalismo argentino. Postularon que el monopolio de la tierra, sumado al papel central de la renta diferencial a escala internacional[4] en la economía pampeana, constituyeron una seria limitación al proceso de acumulación. Los estancieros fueron entonces los principales receptores del excedente y aunque racionales, no fueron eficientes en términos de productividad. Entre los autores marxista figuran: Laclau, 1969; Flichman, 1970, 1974 y 1977; y Murmis, 1978 (Sábato H:, 1993). Así, en los años 70' el estancamiento de la producción pampeana ocupó la atención de los estudiosos en un contexto de teorías referidas a los límites del crecimiento. En lo metodológico, se apeló a la cuantificación sistemática en las ciencias sociales y los análisis comparativos con países de base agropecuaria.

Los estudios sobre la economía agraria argentina de la década de 1980, más allá de encontrarse inmersos en el contexto de la crisis de las teorías abarcadoras y la polémica en torno a la vuelta a la historia narrativa[5], mostraron un carácter de análisis acotado y específico donde la *región* cobró envergadura propia. Ya no sólo se puso en cuestión la eficiencia de la producción extensiva agraria, se propusieron políticas correctivas para obtener un nuevo óptimo de eficiencia (Girbal-Blacha, 2001). Los nuevos enfoques, munidos también del trabajo interdisciplinario, propusieron una imagen más rica y compleja del mundo rural pampeano, enfocando su atención no sólo en las grandes estancias sino en las pequeñas y medianas explotaciones arrendadas, la capacidad empresarial del productor, el trabajo familiar, las estrategias empresariales y las vías de

[4] El origen de la renta agraria estaba determinado por la fertilidad natural de la pampa húmeda y los bajos costos de producción internos frente a los precios vigentes en el mercado mundial. Así, la fertilidad explica la brecha entre los precios de producción internos y los precios de producción en los mercados europeos que para E. Laclau estos menores costos beneficiaban a su poseedor con elevadísimas ganancias. También para G. Flichman la renta estaba dada por las diferencias internacionales de costos originadas en la fertilidad y el clima (Villarruel, 1993).

[5] En los años 70' se dio un cambio en la comprensión de la historia, plasmada en un retorno a una historiografía narrativa que se esforzó por tener debidamente en cuenta los aspectos subjetivos de la existencia humana. Pero tal alejamiento de las ciencias sociales analíticas no supuso, en modo alguno, un retorno a las teorías y prácticas del historicismo clásico. Los métodos cambiaron, y el foco de atención se desplazó de las estructuras y de los procesos hacia las culturas y los modos de vida pero sin disolver la unión entre ambos polos, sin pretender renunciar a la cientificidad. Tampoco la Nueva Historia Cultural confió en la descripción densa etnológica, sino que combinó procedimientos hermenéuticos y analíticos (Iggers, 1995, 59-62).

acumulación. Apuntaron a entender la racionalidad capitalista de los productores a partir de una perspectiva micro pero en contextos históricos y macroeconómicos específicos. Algunos de dichos enfoques corresponden a Sábato, H. (1989) y Míguez (1985), quienes demostraron el dinamismo y la capacidad empresarial de los productores ganaderos. Estas nuevas posturas plantearon, además, que es necesario tener en cuenta la totalidad de los factores condicionantes de una situación, por ejemplo que los mercados no sólo se hallan condicionados por factores institucionales e históricos que condicionan su desarrollo, sino que hay que observar el propio ciclo productivo, la demanda y oferta de factores (Míguez, 1986). En suma, la discusión de los 80' giró alrededor de cuatro ítems: la estructura agraria y su evolución; el problema de la propiedad y el arriendo; las condiciones de mercado, y los empresarios rurales (Zeberio, 1998).

El enfoque a partir de la relación de los actores con la estructura económica regional, en armonía o conflicto, también fue una variante de la historiografía de los 80'[6]. Si bien la tendencia apuntó a los estudios de caso, no faltaron las obras generales[7], y se impuso el cotejo con otras áreas similares a la región pampeana. Además, estos años vieron la luz de un renovado interés por la economía agraria de las áreas marginales, que recoge las conclusiones e interrogantes de los estudios de la segunda mitad de los 70' (Girbal-Blacha, 2001).[8] Ahora bien, ¿Qué falencias presentó esta renovación interpretativa y metodológica? Los mayores aportes se centraron en el período 1880-1914 y resultaron escasos los trabajos sobre las últimas décadas. Por su parte, Zeberio (1998) encuentra que los estudios de caso estuvieron muy nutridos de las preocupaciones de la economía por lo que descuidaron otros aspectos de lo social o cultural también importantes. Así mismo, se creó una imagen demasiado optimista - y exenta de conflictos - sobre las posibilidades abiertas por la expansión. Imagen que conllevaba una visión hiperracional de las estrategias de los actores como si una única racionalidad fuera común a estancieros, pequeños chacareros y peones, sin distinguir las diferencias de origen y culturas.

A partir de la década de 1990 se consolidó esta mirada sobre lo rural centrada en la escala de reducción para explicar los procesos macrohistóricos a través del relato. El agro bonaerense, especialmente el de fines del siglo XIX y comienzos del XX, cobró protagonismo a través de múltiples estudios que buscaron centrar su análisis en las

[6] Al respecto, Arcondo (1980); y Adelman (1989).
[7] Un ejemplo en, Gaignard (1989).
[8] En tal caso, hallamos para La Pampa trabajos como los de Mayo (1980); Aráoz (1991); Guerin (1980); Marre y Laurnagaray (1987); y Aráoz; Areces y Ansaldi (1982).

empresas agrarias, la lógica de los productores medios y las prácticas de herencia[9]. Ello fue posible por el acceso a la documentación de archivos privados. Las particularidades del mundo del trabajo, así como los intersticios del comercio han sido ahora abordados desde nuevas ópticas y alejados de esquemas rígidos de análisis[10]. Los nuevos enfoques tampoco descuidaron a los beneficiarios de aquella Argentina de fines de siglo XIX, apelando a la historia social y la óptica del dinamismo y capacidad empresarial[11]. En otros casos, el espacio pampeano se analizó en perspectiva comparada con otras zonas afines[12]. Y en ese sentido la historiografía rural debió volver su mirada hacia el interior del país donde los intelectuales enriquecieron el campo de estudio al preguntarse por sus zonas y sus actores a la luz de las nuevas metodologías. Con ello revalorizaron los espacios marginales y extrapampeanos, y demostraron las diferencias regionales[13]. Tampoco faltaron estudios más abarcativos que buscaron explicar los procesos a largo plazo[14].

Además del juego de escalas, los estudios rurales de los últimos tiempos se caracterizaron por plasmar la heterogeneidad y complejidad del mundo rural. La historia rural ya no es sólo económica, financiera, social, legislativa; es también cultural, política, ideológica, de mentalidades, porque es producto de otras preguntas, de otros objetivos. Los abordajes ofrecen un mayor eclecticismo y se muestran más dispuestos a asociar la información cuantitativa y cualitativa (Girbal-Blacha, 2001). Pero, ¿Cuáles son las debilidades de esta realidad? ¿Cuáles son aún las tareas pendientes en el ánimo de reconstruir la historia del agro en nuestro país?. Al parecer, el intento de la historiografía de las últimas décadas por apartarse de los esquemas tradicionales, ha ocasionado tanto la pérdida de equilibrio entre lo macro y lo micro, como la polarización en los tratamientos sobre el agro. Si bien es destacable la extendida modalidad de los estudios de caso que han hecho emerger zonas y actores desconocidos, a la vez que han profundizado problemáticas; no debe perderse por un lado, la imagen del contexto, pero tampoco descuidar una visión totalizadora de la realidad. Una obra de síntesis sobre el agro argentino resulta siempre imprescindible a cualquiera que procure hacer frente un estudio al respecto. En otro orden,

[9] Entre ellos pueden citarse los trabajos de Reguera (1993, 1997, 1998, 1999 b); Zeberio (1993, 1995; 2002); Palacio (1992); Balsa (1993); Míguez (2001); Bjerg (2001); Bjerg y Zeberio (1999); Bjerg, Otero y Zeberio (1998); Moreno (2004); entre otros.

[10] Debemos destacar al respecto estudios como los de Ansaldi (1991; 2000 [1990]; 2000 [1993]); Sábato, H. y Romero, L. (1992); Barandiaran (2001; 2003) y Bohoslavsky (2001), sobre los trabajadores rurales; así como las investigaciones de Lluch (2001; 2002; 2002-b; 2004) en cuanto al comercio en el ámbito rural pampeano.

[11] Aportes como los de Reguera (2001; 2004) y Hora (2002), figuran entre ellos.

[12] Adelman (1992).

[13] En nuestra provincia sobresalen estudios como los de Maluendres (1991; 1993; 1994; 1995); los compilados por Colombato (1995); Lluch (1996; 2004); Casenave (1993); Asquini, Casenave y Etchenique (1999); Lasalle y Lluch (2001); Etchenique (2000).

[14] Barsky y Pucciarelli (1997); Barsky y Gelman (2001); Barsky y Djenderedjian (2003).

repensar los clásicos a la luz de nuevas preguntas, sin caer en trivialidades maníqueas, redundaría también en conclusiones más acabadas de la realidad al no descartar ningún factor.

Entre otros problemas, hay todavía vacíos historiográficos, especialmente en lo atinente a avanzado el siglo XX. Los mayores aportes se han ocupado del período 1870-1930 (Girbal-Blacha, 2001). Y resultan escasos los trabajos económicos recientes, sobre todo desde una perspectiva macroeconómica. Si bien las explicaciones multicausales se presentan como una obviedad, no es la perspectiva que ha dominado en el estudio del agro pampeano (Barsky y Djenderedjian, 2003:57-58). Es necesario el abordaje desde todos los ángulos de observación así como el trabajo interdisciplinario. Por último, creemos que todavía hay muchas áreas que no han gozado de una atención particular, tal es el caso del Sur de La Pampa. Darlas a conocer y colocarlas en el centro del debate implica un desafío pero también un aporte a la historiografía agraria pampeana. Máxime porque sus rasgos y dinámicas pueden demostrar otras realidades diferentes, alternativas o complementarias no sólo al área "modelo" de la provincia de Buenos Aires sino también a otras como el caso de la región patagónica con la que quizá, nuestra zona, mantiene más similitudes que diferencias. Justamente porque consideramos que la Argentina agropecuaria de fines de siglo XIX y comienzos del XX no se agota en Buenos Aires, un estudio de caso puede demostrar que existen alternativas vividas por otra Argentina.

**Fuentes y Metodología**

La posibilidad de acceso al archivo privado de una familia de productores rurales, los Russo, de un área marginal, creemos, le brinda originalidad a nuestra investigación. El reservorio, consiste en un conjunto de fuentes inéditas y éditas basadas en los registros contables de algunas explotaciones agropecuarias de la familia, correspondencias, fotografías, contratos, colecciones de revistas, mapas y papeles varios. Además, recurrimos al uso de otro tipo de fuentes (públicas) como estadísticas, mapas, censos, periódicos, revistas comerciales, catastros, guías comerciales y productivas, a fin de cotejar la información y lograr una visión más acabada de los procesos[15]. Por supuesto, ha sido invalorable el acceso a los testimonios orales de algunos integrantes de la familia Russo, que nos posibilitaron recrear su historia de vida y el marco donde ella se desarrolló. Como sucede con todo emprendimiento de este tipo, debemos reconocer algunos límites

[15] Véase apartado sobre "Fuentes utilizadas" de esta Tesis.

suscitados a partir, tanto del vacío de investigaciones sobre el área de estudio en materia productiva, como la fragmentación de las fuentes cuantitativas privadas, problemas que nos impiden obtener en algunos casos una evolución acabada sobre determinados temas.

El trabajo busca interpretar la lógica interna de los procesos y recuperar los actores sociales, sus estrategias y prácticas productivas, a través de una metodología de trabajo consistente en reducir la escala de observación para hacer una investigación más intensiva de los fenómenos, pero a su vez, vinculándola con una dimensión más estructural del contexto político, social y económico donde se hallaba inmersa la familia. Por otra parte, y a partir de una lógica congruente con ello, recurrimos también a un enfoque de tipo comparativo con otras áreas económicas[16] a fin de hallar similitudes y diferencias en el mismo período histórico, pero especialmente plantearnos la posibilidad de aplicar similares interrogantes a una región que catalogamos como marginal en la medida que ha sido escasamente analizada en su historia productiva[17]. Sostenemos que esta forma de trabajo nos permite acceder a aspectos de lo social que escapan a una mirada de tipo macro y a la vez complejizar los fenómenos y hacerlos más dinámicos, a la luz de contextos más amplios. En este sentido es que recurrimos a los estudios de caso, porque ponen a prueba los modelos generalizantes y refuerzan la posibilidad de superar esquemas rígidos de análisis (Lluch, 2002).

**Estructura de la tesis**

El trabajo se organiza en cuatro capítulos abarcativos. El Primer Capítulo está destinado a brindar el marco productivo e interpretativo de nuestra investigación, y en ese sentido representa también el punto de partida de las preguntas centrales de esta Tesis. Para ello, y a partir de una breve presentación del área de estudio nos desplazamos por los diferentes ciclos productivos que conforman el contexto productivo nacional de la época, tomando como punto de partida el denominado "ciclo del lanar" iniciado hacia mediados del siglo XIX e intentando una visión de contexto en lo concerniente al agro pampeano hasta los años de 1930. Complementariamente, desarrollamos el contexto productivo a

[16] Para tal fin nos basamos por un lado, en el trabajo que Andrea Lluch (1996) realizó para el Segundo Departamento o Departamento Capital de La Pampa, en cuanto a la estructura productiva; y por otro, recurrimos a los estudios que sobre el ámbito rural y sus actores sociales han realizado Maluendres (1993; 1994; 1995); Reguera (1993; 1997; 1998; 1999; 2000; 2001); Zeberio (1995; 1998; 1999 ); Sábato, H. (1989); Bjerg y Zeberio (1999); Bjerg, Otero y Zeberio (1998); Palacio (1992), entre otros.

[17] Debemos remarcar igualmente algunas obras de importancia que hacen referencia a la zona en cuanto a temas como la población, la geografía y demás, entre ellas: Molins (1919); Guerin (1980); Mayo (1980), Aráoz (1987; 1991); Cazenave (1993).

nivel regional donde el eje central está ubicado en el área oriental del Territorio Nacional de La Pampa; y dicho marco nos sirve de guía para introducirnos de lleno en la descripción del perfil productivo del Noveno Departamento (Lihue Calel). El análisis de la estructura social y productiva de la zona resulta necesaria para entender la lógica empresarial de nuestros productores.

En el Segundo Capítulo nos introducimos en la historia de esta familia de criadores a partir del arribo de *Macario Russo* a la Argentina, su matrimonio con *Juliana Legarralde* y sus experiencias productivas hasta el asentamiento definitivo en el Sur de La Pampa en 1893, en calidad de arrendatario. A partir de ello, nos embarcamos en la pesquisa de los inicios de su actividad en esa zona y en esa época. ¿Con qué recursos económicos llegó a la Pampa? ¿Cuáles fueron sus estrategias de acumulación de capital?. Debemos llamar la atención aquí sobre el problema de las fuentes para los momentos iniciales, donde el recuso a los testimonios orales y algunos documentos públicos resultaron de gran valor. En el tercer apartado de este capítulo avanzamos en la historia productiva de la familia desde los inicios en 1893 hasta 1939ca., donde entraron además en juego los hijos del matrimonio. Al respecto dividimos la época en cuatro etapas, determinadas por los cambios en las estrategias empresarias de estos productores. Pero, ¿Tuvieron la misma lógica empresaria las dos generaciones a lo largo del tiempo? Los cambios y continuidades, la racionalidad económica, los riesgos, son algunos de los temas que interesan en el cuarto apartado del Capítulo. Nos cuestionamos aquí sobre la lógica de la inversión en esa zona tanto a fines del siglo XIX como en la década de 1920, y en función de ello, la orientación productiva que le imprimieron a la explotación. Así, atendiendo a las vicisitudes de las épocas que los Russo atravesaron como productores, nos interrogamos: ¿De qué dependía el éxito o el fracaso? ¿Qué acontecía en tanto en otras zonas, con otra realidad económica? ¿Qué ocurrió con la familia como unidad y como empresa a lo largo del tiempo?. Sus prácticas en la transmisión del patrimonio y la reproducción familiar será el último tema a tratar en este apartado.

En el Tercer Capítulo estudiamos la dinámica de una empresa ganadera durante los años críticos de la década de 1930. En este caso, todo el análisis versará sobre la empresa de Julián Russo en base a la riqueza de sus archivos contables. La atención estará puesta el manejo de su explotación en cuanto a la actividad ganadera y los mecanismos de acceso a los mercados. Mercados que se ubicaban en distintos niveles no sólo de distancia sino de importancia para el productor. En función de la orientación productiva, nos interesa

identificar los productos y mecanismos de ventas (frutos) pero también de compras (consumo) para poder esbozar sus niveles de ganancias y gastos, y en ese sentido determinar las estrategias que este productor desplegó para afrontar una década difícil en materia económica. En este sentido, resulta importante el momento histórico y la propia estacionalidad productiva para observar las estrategias comerciales en función de los precios en los mercados pero especialmente los vínculos con los comerciantes, agentes intermediarios tan interesados como los productores en hacer rentable y eficiente su negocio. En congruencia con ello, indagamos en factores como los transportes, la información y el crédito, necesarios para el acceso a los mercados.

El Cuarto Capítulo indaga en los intersticios del mundo del trabajo desde la unidad de producción, ¿Cuáles eran las tareas propias de la explotación? ¿Quiénes las realizaban? ¿Con qué costos para la empresa?. Nos interesa explorar aquí los mecanismos de organización y contratación de mano de obra atendiendo al contexto económico y social donde se asentaba la familia. Para el estudio, la información emanó de las explotaciones de Macario Russo (padre e hijo) entre 1919 y 1939, y esperamos brinde una aproximación que sea útil para comprender aspectos de la cuestión social desatada en esos años pero desde una explicación alternativa, la unidad productiva ganadera.

**Agradecimientos**

Toda obra aun la más compleja es inevitablemente una simplificación. Partimos de un infinito caótico y en cierta medida incoherente del cual sólo debemos tomar algunos elementos y disponernos a lograr una obra acabada. En ese trayecto, contraemos una infinidad de deudas que al llegar a este punto final es el momento oportuno de saldarlas aún cuando la sola mención no alcance a cubrir toda la significancia que para nosotros representaron. Mi primer agradecimiento es sin duda para mi Directora de Tesis, la Dra. Andrea Lluch, quien día a día y con la mejor predisposición guío y supervisó todas las etapas del trabajo. Su apoyo y consejo han sido invalorables a nivel personal. Sus permanentes lecturas plagadas de marcas, preguntas y sugerencias hablan de su generosidad y profesionalidad a la hora de formar recursos humanos. En igual sentido, mi agradecimiento al Lic. Sergio Maluendres por descubrir en mí el gusto por la investigación y darme la oportunidad de iniciarme en este camino al dirigirme en mi primera Beca de Iniciación a la Investigación. Trabajo donde comencé a empaparme de la historia de esta

familia y a interiorizarme en la historia del agro en nuestro país. No puedo dejar de mencionar a la Dra. María Silvia Di Liscia por las horas compartidas en el Departamento de Historia. Su don de persona y profesional han contribuido enormemente a la concreción de este trabajo. También a Mirta Zink y Ana María Rodríguez, por los amenos momentos compartidos en las oficinas de la Facultad en cada uno de mis viajes. En igual línea, agradezco a la Prof. María José Billorou por responder además a mi pedido y facilitarme sus trabajos. Por supuesto, mi retribución a la Facultad de Ciencias Humanas de Universidad Nacional de La Pampa y a todos los que de una forma u otra aportaron a mi formación al brindarme herramientas desde donde ampliar mis conocimientos y horizontes. Del ámbito académico externo debo agradecer a Luciano Barandiaran (UNCPBA) y Ernesto Bohoslavsky (UNGS) por facilitarme desinteresadamente algunos de sus estudios.

Esta investigación no habría sido posible sin el valioso aporte de la familia Russo, de ellos recibí no sólo la información y el material necesario para la concreción del trabajo, sino el constante apoyo incondicional en cada etapa de la investigación. En principio debo mencionar a Delia Francisca Cao de Russo, Julián Horacio Russo, Delia Marta Russo, y Sara López Subilibia por la riqueza invalorable de sus memorias y aportes documentales. Máxime porque Delia Cao cuenta con 101 años de vida y ha transitado en forma personal buena parte de esta historia. En esa línea debo mencionar y agradecer a Matilde de la Torre de Ansorena que en calidad de vecina de la zona y con más de 90 años cumplidos supo brindarme valiosos aportes. De María Alicia Russo, Ethel Lavornia e Irma Fernández de Russo, recibí a sí mismo datos y documentos que de otra forma habrían sido inaccesibles para mí, a ellas mi agradecimiento. Por último debo mencionar a Dora Fernández, amiga de la familia y docente en "La Isabel" por sus agradables comentarios; así como a la Sra. Elsa B. de Ortés por su envío de datos sobre la familia Russo en la zona de Villarino, material de enorme valor.

Así mismo, elevo mi agradecimiento a todas aquellas personas que a través de su labor en dependencias públicas o privadas aportaron a mi trabajo al facilitarme información y permitirme el acceso a los archivos. En Buenos Aires: personal del Archivo General de la Nación y Biblioteca Tornquist; en Santa Rosa: personal del Archivo Provincial de La Pampa; personal de Catastro provincial; del Registro de la Propiedad Inmueble; y Biblioteca Central de la Universidad Nacional de La Pampa. Debo expresar mi agradecimiento a la Sra. Jueza de Paz de Cuchillo-Có, Claudia Naboni, por la

disposición y tiempo que desplegó al permitirme acceder al archivo de su dependencia. Y al personal de la Biblioteca Popular Florentino Ameghino de General Acha, Raquel y Elba, dos amigas, por las horas compartidas y la ayuda que me brindaron en las tareas de relevamiento de fuentes.

Por último, quiero agradecer a mi familia, porque ellos vivieron conmigo todo el proceso de investigación, me acompañaron y alentaron a cada momento. A Guillermo Fernández le debo su valiosa ayuda para comprender algunos fundamentos de Economía; su tiempo y aportes han sido invalorables para mí. A Rogelia e Irma, mis grandes sostenedoras y más fervientes animadoras. Y a Guillermo que con su paciencia y compañía supo transitar cada tramo de este trabajo; le debo a sí mismo sus explicaciones sobre cuestiones de manejo de campos que eran hasta ahora desconocidas para mí, pero por sobre todo le agradezco el haberme permitido conocer a los "criadores del Sur" y apasionarme por esa zona tan rica en historias de vida. A esos pioneros del Sur de La Pampa dedico mi trabajo.

# CAPÍTULO 1

## EL ESCENARIO PRODUCTIVO

*"¡Todo es cielo y horizonte en inmenso campo verde!*
*¡Pobre de aquel que se pierde o que su rumbo estravea!*
*Si alguien cruzarlo desea este consejo recuerde.*
(José Hernández, *Martín Fierro*)

### 1. Introducción

En el presente Capítulo, y en función de nuestros problemas, el objetivo consiste en plantear y a la vez repensar las demarcaciones del trabajo atendiendo a la conexión entre diferentes ámbitos. A partir de una breve presentación del área de estudio, en función del criterio de delimitación espacial, intentaremos realizar una síntesis del contexto productivo a nivel nacional. Aclaramos al respecto que prestaremos una particular atención al área pampeana por la relevancia que implica para nuestra investigación. En articulación con ello, el análisis continuará al nivel del Territorio Nacional de La Pampa donde el peso de los aportes estará centrado en la franja oriental, razón por la cual el abordaje del perfil productivo del área de estudio se realizará sobre la base de análisis propios. Siendo así, esperamos cubrir con este Capítulo los aspectos principales necesarios a nuestro trabajo y plantear las preguntas centrales de nuestra Tesis al brindar puntos de partida que se profundizarán en los Capítulos siguientes.

### 2. Criterio de delimitación espacial

El marco espacial de esta investigación lo constituye en primer lugar, un área enmarcada en el actual Departamento pampeano de Lihue Calel, que hasta 1915 se denominó Noveno Departamento[18], lugar donde la familia Russo, estudio de caso de esta investigación, residió y desarrolló sus actividades mediante el arriendo primero, y luego la adquisición de propiedades rurales (Véase Mapa I a IV del Apéndice). En segundo lugar, otra área que podríamos definir de influencia y que guarda relación con los aspectos

[18] Por decreto del 30 de Enero de 1888 La Pampa quedó dividida en 15 Departamentos pero se dio orden numérico a los nueve primeros (con población y autoridad establecida), quedando constituidos por igual número de Secciones. Así, el Noveno Departamento conformaba la Sección X y una fracción de la Sección XI. Otro decreto con fecha 19 de Mayo de 1904, reorganizó la división del Territorio pampeano en 16 Departamentos. Y por decreto del 20 de Octubre de 1915, se modificó el anterior de 1904, dividiendo a La Pampa en 22 Departamentos con sus respectivas capitales. Por

comerciales, enmarcada por Cuchillo-Có (cabeza del Departamento Lihue Calel), General Acha (Departamento Utracán), y Bernasconi (Departamento Hucal). Una tercer área que se extiende al Sudoeste de la provincia de Buenos Aires donde se encuentran: a) Bahía Blanca, referencia comercial, b) el Partido de Villarino, donde la familia invirtió en una propiedad y; c) Vitícola, estación ferroviaria distante unos 30 kms al Norte de Bahía Blanca donde arrendaron otro campo. (Véase Mapa V y VI del Apéndice). ¿Por qué este criterio de análisis? Como lo expresa Míguez (1988), los objetos de estudio del historiador no tienen una existencia real, externa a su propio trabajo. No se trata de descubrir regiones que realmente existieron, sino tan sólo de crear, inventar regiones que sean reales para ayudarnos a responder aquellas preguntas que nos hemos formulado; de comprender un determinado fragmento espacial de la realidad en términos de su propia dinámica. Así, las posibilidades de regionalización son infinitas y una región será entonces útil desde él o los puntos de vista de quién la construya. Por ello, en nuestro caso, la zona no puede ser definida por límites únicamente geopolíticos, sino que la misma investigación de los circuitos comerciales y productivos la definen dinámicamente.

Ahora bien, si cada área ha sido definida entonces por una lógica interna, no se concibe tampoco de manera aislada sino en relación con otros contextos, inscripta en un marco interpretativo más global. Lo que se trata en tal caso, es de tender puentes entre el espacio reducido y la matriz mayor de análisis mediante la construcción de un *continuum*. En palabras de Van Young (1987), sería reconciliar la microperspectiva con la macroperspectiva. ¿Cómo logramos esto? ¿Cómo definimos los límites? No resulta fácil la tarea de determinar la jerarquía de él o los niveles superiores con los que se relacionan las regiones. Máxime en los intersticios de una economía capitalista. Entonces tampoco habrá una historia definitiva que lo abarque todo.

El Noveno Departamento o Departamento Lihue Calel, está ubicado al Sur del Territorio de La Pampa y cuenta con una superficie de 1.242.434 hectáreas (12.460 km2). Sus características agroclimáticas la convierten en una región semiárida con precipitaciones que oscilan entre los 400 y 300 mm. anuales, conformada por depresiones, mesetas y sierras. La vegetación que prevalece es el arbustal, con la jarilla como especie dominante, combinada con pasturas naturales de tipo samófilo. Pero también es importante el bosque de caldén, que cubre algunas zonas avanzando desde el Nordeste (Fantini, 1997).

---

este decreto, el Noveno Departamento pasó a denominarse Departamento Lihue Calel con Capital en Cuchillo-Có

En base a estas condiciones ambientales particulares, el desarrollo productivo del Sur pampeano, se construyó sobre bases económicas y sociales donde las complejas articulaciones entre los factores de la producción (tierra, trabajo y capital), conformaron una estructura social y productiva con características diferentes al resto del espacio pampeano. Por esta causa, es necesario abordar el análisis de la historia productiva del Departamento Lihue Calel en relación con otros espacios. Las desiguales características son importantes para entender las dimensiones y ritmos del proceso productivo del Sur.

## 3. El contexto productivo nacional

Si bien supera a los objetivos de nuestro trabajo realizar un análisis pormenorizado sobre el desarrollo agrario argentino en el largo plazo[19], presentamos a continuación una síntesis de los principales ciclos productivos que acontecieron entre el denominado proceso de expansión agraria de fines del siglo XIX, y los años 30'. Cabe aclarar que algunos aspectos si bien escapan al período de tiempo que trata este trabajo resultan necesarios abordarlos por la incidencia que tendrán en el análisis.

Los cambios ocurridos en el país durante la segunda mitad del siglo XIX, sentaron las bases de un nuevo orden económico que posicionó a la Argentina como proveedora de materias primas y receptora de capitales, manufacturas e inmigración; conformando una economía y sociedad plenamente capitalistas. Estos cambios estuvieron estrechamente ligados a otros de tipo productivo experimentados durante esos años: ciclos del merino (1840-1880), expansión agrícola de las colonias de Santa Fe y nuevo auge del vacuno a partir de la década de 1880, que facilitó la extensión de la agricultura sobre las tierras recién incorporadas. A su vez, la puesta en marcha de este modelo agrario, suscitó una multifacética realidad social, conformando diferentes patrones productivos y sociales, teniendo en cuenta la ecología, las formas de acceso a los mercados (interno o externo), el régimen de propiedad de la tierra, la especialización productiva y las historias de colonización (Zeberio, 1999).

### 3.1. La "revolución" ovina

(Stieben, 1946:296-298).

[19] Para un análisis más intenso de los procesos, véase: Barsky, y Pucciarelli (1997); Cortés Conde (1979, y 1992); Míguez (2001); Zeberio (1999); Rocchi (2000); Barsky, y Gelman (2001); Barsky, y Djenderedjian (2003); entre otros.

Desde 1850 la producción de lana en la provincia de Buenos Aires se transformó en el primer producto exportado por la economía litoral. Según Sábato, H. (1989), fue esta actividad la que insertó a Argentina plenamente en el mercado mundial y no así los cereales y la carne como lo afirmaba la historiografía tradicional[20]. La demanda creciente de lana produjo a partir de 1840, principalmente en dicha provincia, el progresivo reemplazo de las ovejas criollas por los ovinos mestizados (Zeberio, 1999:309). En esta época, la industria textil europea se inclinó por un tipo de manufactura que requería lana larga, lo que llevó a reemplazar a los merinos sajones por el *Ramboullets* o merino francés, de mecha larga y mayor cuerpo. Así, el principal estímulo a la expansión estuvo dado por el contexto internacional donde la demanda de lana experimentó un alza sin precedentes durante la segunda mitad del siglo XIX, como resultado de la expansión de la industria textil. Y si bien como en toda situación de dependencia, los problemas de oferta excedente o demanda en disminución provocaban de manera recurrente períodos de expansión seguidos por otros de crisis, se establecía una relación estrecha entre condiciones de producción en Buenos Aires y precios en el mercado internacional. Tanto el cuero como más tarde el trigo, tuvieron escasa influencia en la determinación de los precios internacionales. En el caso de la lana, en cambio, no solamente la expansión y la contracción de la oferta argentina provocaba alzas y bajas en ciertas plazas europeas, sino que más de una vez productores y exportadores de Buenos Aires retenían sus *stocks* de lana con el propósito de provocar variaciones temporarias de precios (Sábato, H.,1989:212).

Por su parte, para atender a estos cambios de extensión de la producción y el comercio, se conformó un mercado de capitales, donde si bien eran importantes los aportes extranjeros, debe subrayarse la participación del capital argentino que combinaba comercio, finanzas y producción rural[21]. Se creó así, toda una estructura especializada en cuestiones de dinero y se transformó el sistema financiero instaurándose nuevos mecanismos de créditos, formales e informales, que conectaban de una manera particular a productores, comerciantes y exportadores (Sábato, H.,1989).

El mestizaje exigía un cuidado más intenso de las majadas que aceleró el cercamiento de las parcelas así como una mayor utilización de fuerza de trabajo, principalmente familiar (Zeberio, 1999:210). En este marco, se transformó la "estancia", empresa rural típica, y se consolidó una clase terrateniente capitalista, que combinaba la propiedad de la tierra y la

[20] Por ejemplo, Cárcano 1972 (1917); Giberti 1981 (1954); Scobie 1982 (1964); Ortíz (1955); Gaignard (1989), entre otros.

organización capitalista de sus empresas con la administración de sus intereses rurales. Se expandió además la explotación de tipo familiar, atendida por los *farmers,* que algunos estudios coinciden en señalar como una de las formas productivas que en combinación con la estancia (basada en el trabajo asalariado) creó las condiciones del incremento lanero[22]. Se trataba de pequeños y medianos productores rurales (pequeños propietarios y sobre todo arrendatarios y aparceros), cuyo rasgo distintivo descansaba en el uso de la mano de obra familiar[23].

En 1881 la lana representaba todavía el 54,8% de las exportaciones totales, provocando que las mejores pasturas de la región pampeana se destinaran a esta producción y empujando al vacuno hacia zonas más marginales siguiendo el proceso de ampliación territorial. Dicha situación cambió a partir de la aparición del frigorífico que valorizó la carne ovina e impulsó la denominada "desmerinización", proceso ayudado por la demanda y la mejor adaptación del tipo *Lincoln* a los pastos duros (Barsky y Gelman, 2001:146-150). A fines del siglo XIX, la invernada de bovinos comenzó a adquirir mayor importancia debido a la menor rentabilidad de la actividad lanar y las mejores perspectivas para la exportación de carnes, producto de cambios en el mercado internacional y mejoras tecnológicas. El crecimiento de la producción bovina se orientó a la exportación de carne congelada y animales en pie, conforme a las nuevas tendencias de consumo del mercado internacional (Reguera, 1999:75).

A la luz de este primer avance en cuanto al desarrollo productivo nacional, observamos que los estudios de lo rural parecen empeñarse en cerrar ciclos productivos a partir de una lógica maníquea de lo que era o dejaba de ser rentable para una mayoría, y por ende la "desaparición" de esa producción. Y el punto creemos, está puesto en la atención recibida por el área bonaerense. Pero si atendemos a la propia historia productiva y en el caso específico de los lanares, su traslado hacia áreas marginales, ¿Debemos aceptar estos esquemas de análisis? ¿Qué ocurrió con la expansión ovina allende la frontera bonaerense? ¿Y los productores? ¿No eran acaso también empresarios preocupados por optimizar su capital? En este sentido nuestra propuesta de análisis tratará en parte de demostrar el papel que esta producción jugó en los momentos de expansión de la frontera ganadera hacia el Territorio pampeano a fines del siglo XIX pero también en las primeras décadas del XX,

[21] Para un estudio sobre el comportamiento de la clase terrateniente en la Argentina, véase: Sábato, J. (1991) y Hora (2002).
[22] Es el caso de Barsky, y Gelman (2001:122-23).
[23] Véase al respecto Sábato, H. (1989); y Reguera (1999: 54-57).

poniendo entonces en cuestionamiento las periodizaciones conocidas; aspectos que abordaremos en los Capítulos siguientes.

### 3.2. Resurgimiento del vacuno y expansión agrícola

Fueron entonces las circunstancias internacionales las que a fines de siglo favorecieron a las exportaciones de carne en detrimento de la lana; entre 1889 y 1893 los precios de este producto cayeron a la mitad. Se consolidó así la nueva expansión de la ganadería bovina beneficiada por la demanda frigorífica que determinó procesos de cambios tecnológicos para el refinamiento del ganado y de las pasturas, y procesos de diferenciaciones funcionales entre criadores e invernadores donde estos últimos pudieron convertirse en transmisores de precios de los frigoríficos en detrimento de los criadores que, como eslabón final de la cadena, quedaban expuestos a las bajas de precios o a manipulaciones de los frigoríficos (Barsky, 1997:56; y Barsky y Gelman, 2001:151-160). Además, la invernada posibilitó a un sector combinar la producción de cereales con el engorde de ganados en una estrategia que le permitía diversificar riesgos en medio de una economía vulnerable. Esta etapa, caracterizada por el desplazamiento de los *stocks* de ganados y por los primeros ensayos agrícolas, muestra una estructura en transición y constante mutación que recién se consolidará a principios del siglo XX con el "boom agrícola" (Zeberio, 1999:345).

Por su parte, la expansión de la agricultura a partir de 1890 estuvo vinculada de modo directo al crecimiento de la red ferroviaria que determinó a su vez, un mercado nacional. Uno de los rasgos es que no se produjo una sustitución de la cría de ganado por los cultivos sino que ambos, en general, se complementaron en un contexto de expansión del sistema de arrendamiento y aparcería, sistema que, a priori, no obstaculizaba el acceso a la propiedad de la tierra, sino que en muchos casos constituía un paso intermedio hacia ella. A su vez, estos cambios en la utilización de la tierra, en el sistema de tenencia y en la extensión de los establecimientos, se reflejaron en un incremento significativo de la productividad y la rentabilidad y por ende en un aumento de los precios de la tierra después de 1905 (Cortés Conde, 1992: 13-40).

Antes de continuar con el análisis de los cambios productivos acaecidos principalmente en la provincia de Buenos Aires, debemos hacer mención a lo que acontecía en otras áreas productoras. Mientras en Buenos Aires, la colonización y el poblamiento se caracterizaron por una menor presencia estatal, restringida a la extensión de la frontera, la

privatización de tierras públicas, ciertos proyectos de estímulo a la agricultura y la activa participación de la burguesía; en Santa Fe, la colonización agrícola, fue el resultado de la coincidencia de intereses entre el Estado, los propietarios, las empresas colonizadoras y los colonos.[24] Pero en un primer momento (hasta 1870), la colonización fue de tipo "oficial"[25], el Estado concedió tierras a empresarios o compañías colonizadoras a bajo precio, a cambio de obligaciones respecto a la cantidad de pobladores a establecer, facilidades de viviendas, entrega de semillas, utensillos y demás, que el empresario debía entregar al colono (Zeberio, 1999)[26]. Una situación similar, aunque más moderada en magnitud y más tardía, se produjo en Córdoba, pero aquí el desencadenante fue la llegada del Ferrocarril Central en 1870, proveniente de Rosario (Barsky y Gelman, 2001:126-128)[27].

El crecimiento económico de Argentina entre 1870 y 1914, que se mantuvo a una tasa anual de aproximadamente el 5%, fue el resultado de cambios en el comercio internacional pero como lo plantea Cortés Conde (1992), esta explicación no refleja toda la complejidad del proceso ya que fue necesario realizar ajustes desde el lado de la oferta. Entre ellos, reorganizar la producción a fin de aumentarla, hecho que requería la explotación de recursos productivos hasta entonces no utilizados. Las sucesivas campañas militares hacia el Sur de la provincia de Buenos Aires que concluyeron con la denominada Conquista al Desierto de 1879, permitieron ir expandiendo la frontera y mantener constante la oferta de tierras hasta la década de 1880; además de un intenso movimiento ganadero hacia las zonas nuevas. De ese modo, puede afirmarse que, ya fuera a través del arrendamiento o la compra de la tierra, la entrada en la producción a partir de una cierta acumulación previa en calidad de trabajador asalariado o dependiente fue posible durante todo el período, por supuesto con mayor rapidez en los inicios del ciclo ascendente del lanar (Barsky y Djenderedjian, 2003:419). Se constituyó entonces un mercado de tierras; y la expansión del sistema ferroviario en la década de 1880 facilitó el acceso y proveyó de

[24] Para el caso de Santa Fe, véase: Gallo (1983).
[25] En esta etapa fueron ocupadas las zonas del centro de la provincia y se fundaron las colonias de Esperanza y San Carlos con familias de origen suizo, alemán y francés, centros que luego se transformaron en epicentro del proceso colonizador del Centro - Este. En la segunda etapa, desde 1870, las iniciativas colonizadoras fueron de tipo "privadas" y se extendieron hacia el sur de la provincia. Santa Fe se convirtió en las cuatro décadas que siguieron a Caseros en una potencia agrícola de primera magnitud. Si en 1872 no se cultivaban más de 65 mil hectáreas, en 1887 los tres productos principales (trigo, maíz y lino) ya ocupaban casi 600 mil hectáreas y llegaron a más de 1.600.000 en 1895.
[26] Para Míguez (1986), el proceso de colonización de Santa Fe pone en duda la hipótesis tradicional según la cual la oligarquía agraria habría excluido (voluntariamente) al inmigrante de la propiedad de la tierra. El autor rescata el supuesto de una tendencia a la maximización de ganancias por parte de los hacendados.
[27] Para un análisis del desarrollo productivo de Córdoba, véase Arcondo (1996).

transporte a extensas regiones, haciendo posible su incorporación a la actividad económica[28].

Los cambios en la estructura productiva agraria resultaron en una tendencia creciente en los precios de la tierra (Míguez, 1985:143). Éstos se incrementaron durante el decenio de 1880 y bajaron en el de 1890, mejorando la posibilidad de adquirir tierra. Durante el primer decenio del siglo XX volvieron a incrementarse de forma espectacular (Cortés Conde, 1992:20)[29]. ¿A qué se debió este aumento del valor de la propiedad inmueble? Este último autor descarta la hipótesis especulativa, a excepción del período 1885-1888. El aumento se debió a un incremento de la rentabilidad (valor agregado por hectárea) de las explotaciones agropecuarias, que en las zonas nuevas se hizo posible con la extensión del ferrocarril que posibilitó la explotación agrícola, la cual en combinación con la ganadería implicó una mayor valorización de la propiedad rural. En la provincia de Buenos Aires, esta valorización estuvo dada por las explotaciones dedicadas a la producción de carne para exportación que combinaban ganadería con agricultura e introducción de razas británicas (Cortés Conde, 1979 y 1992). Míguez (1985:153-158), en cambio, enfatiza que si bien durante la mayor parte de la década de 1880 el aumento del valor de la tierra puede ser considerado más como el resultado de una mejora en las condiciones de producción que la mera especulación, no existen dudas de que se generó efectivamente un mercado muy especulativo, pudiendo lograrse cuantiosas ganancias, y, eventualmente, luego de 1890, cuantiosas pérdidas. Los precios de la tierra a fines de 1880 se hallaban muy por encima de la capacidad productiva contemporánea de la tierra, siendo por tanto, puramente especulativos. El aspecto positivo fue que los productores agropecuarios, propietarios o arrendatarios, vieron triplicado o cuadriplicado el valor de sus productos en moneda fiduciaria, tanto por la desvalorización de ésta con respecto al oro como por el alza de los precios internacionales, pagaderos en esa moneda; al mismo tiempo, la baja de los precios les permitió adquirir la tierra o arrendarla en condiciones más convenientes y cancelar las deudas contraídas con mayor holgura (Barsky y Djenderedjian, 2003:208-209).

En ese contexto, la concentración y subdivisión de las tierras fueron dos fuerzas contradictorias que se complementaron en la evolución de la estructura agraria. Por su parte, el arriendo y la aparcería fueron "soluciones" para los estancieros bonaerenses ya

[28] La conformación del mercado de tierras; dinamizado a partir de la década de 1880, fue producto de la expansión de la frontera, la transferencia de tierras públicas a privadas y la construcción de una red de transporte que hizo posible la explotación económica (Cortés Conde, 1979:150).

[29] Entre 1887 y 1888 los precios en oro de la hectárea de tierra se triplicaron, pasando de 11,5 a 32,1 pesos. En 1895, luego de la crisis, la hectárea se había vuelto a cotizar a 11 pesos oro (Barsky, y Djenderedjian, 2003:208).

que, ante las nuevas demandas, les permitieron una rápida puesta en producción evitando la pérdida del control de la tierra, en tanto que, al pequeño productor, le permitían afrontar los riesgos del mercado aunque no puede desconocerse la inestabilidad del sistema que redundaba en niveles de endeudamiento variables (Zeberio, 1999:314-318)[30].

A través de un complejo proceso, se organizó también un mercado de trabajo, con mano de obra asalariada y fuerza de trabajo libre. A partir de una situación de escasez de brazos, a mediados del siglo XIX, comenzó un proceso de cambio en la estructura de la producción que afectó la demanda de mano de obra, y a ello se sumó la transformación de la estructura de población, especialmente por el factor inmigración. La creación de una oferta estable y disciplinada de mano de mano de obra constituyó un aspecto central de este proceso donde el Estado tuvo una activa participación[31].

Entonces, en los prolegómenos de la Primera Gran Guerra y donde el elemento dinámico de la economía del país continuaba siendo el sector agropecuario a partir de las exportaciones de bienes primarios; nos interrogamos por el período que inaugura la contienda y se extiende hasta la crisis del 30'.

### 3.3. La transición (entre la Guerra y la Crisis)

Las visiones optimistas sobre la continua expansión del país basada en la formidable plataforma productiva pampeana[32], que alcanzaron su punto culminante en los festejos del Centenario de la Revolución de Mayo, comenzaron a ser alteradas por la combinación de dos factores centrales: a) la dependencia directa de la evolución de los mercados externos y de las inversiones extranjeras provocaba crecientes convulsiones derivadas de situaciones no controlables que impactaban fuertemente en la evolución general de la economía

[30] El tema del arrendamiento rural ha sido motivo de una larga discusión en la historiografía agraria argentina. Por una parte, una "visión tradicional" [Cárcano, 1972 (1917); Oddone (1967); Gaignard (1989)] que postulaba una situación de vulnerabilidad de los arrendatarios pampeanos al plantear la existencia de una estructura agraria de alta concentración en la propiedad de la tierra y el pago de altos cánones de arrendamiento; motivado por la falta de una legislación que reglara la distribución de la tierra y regulase los contratos de arrendamiento. Así se instaló una imagen de "arrendatario pobre" imposibilitado de acceder a la propiedad de la tierra en un contexto de subordinación de la agricultura (representada por la chacra) a la ganadería (estancia). Nuevas reflexiones [Cortés Conde (1979); Gallo (1983); Míguez (1985)] erosionaron esta imagen, a la vez que tendieron a ver a los arrendatarios como empresarios dotados de una racionalidad capitalista que adaptaban sus estrategias a los vaivenes de las épocas. Se ocuparon además del arrendamiento ganadero [Sábato, H. (1989)]. En este sentido también, la imagen estereotipada brindada por la visión tradicional condujo a la prevalecencia de estudios sobre los conflictos agrarios de la segunda década del siglo XX, sin considerar las desigualdades regionales. Las nuevas corrientes, en tanto, han recurrido al estudio de familias arrendatarias a través del uso de documentación privada y pública, hecho que ha posibilitado arrojar algunas luces a los procesos productivos de distintas zonas del país [Zeberio (1993); Reguera (1993); Maluendres (1993; 1995); Palacio, (1992)]. De igual manera, algunas concepciones respecto al arrendamiento instaladas desde hace décadas presentan resistencia y son motivo de continuos y nuevos aportes resultando en un tema de análisis constante.

[31] Este proceso puede apreciarse en, Sábato, H. (1989); Sábato, H. y Romero, L. A. (1992); Lobato, y Suriano (2000), entre otros.

nacional y el sector primario; y b) la estructura social agraria, con un peso significativo de aparceros y arrendatarios que cedían excedentes a distintos sectores propietarios con obreros rurales que trabajaban en duras condiciones con alta desprotección, comenzó a sacudirse por los conflictos que mostraban problemas estructurales resueltos negativamente para muchos actores (Barsky y Gelman, 2001: 221-222). Con el inicio de los conflictos bélicos se desaceleró la inversión de capitales británicos, se detuvo la inmigración ultramarina y disminuyeron los flujos de capital que alimentaban el sistema crediticio vinculado con la producción y comercialización de productos agropecuarios[33]. La conjunción de estos factores puso en marcha un proceso de profunda crisis evidenciado por la disminución de las exportaciones en un 27% entre 1912-1913 y 1916-1917; del PBI entre 1913 y 1917 del 19,6%; la caída de las importaciones de maquinarias; la disminución de la industria de la construcción y la producción industrial y minera que bajó casi en un 17% entre 1914 y 1917. Estos problemas, sumados al endeudamiento previo de los agricultores, los altos montos de los arrendamientos, la subida de los costos de los insumos y la brusca caída de los precios, dieron origen a numerosos conflictos entre agricultores, arrendatarios y propietarios, y los terratenientes e intermediarios de la producción agropecuaria.[34]

El inicio de la Primera Guerra Mundial provocó un aumento de la demanda de carne que generó a su vez, una fuerte expansión de la ganadería atrayendo hacia esa actividad inversiones de origen urbano. Creció el *stock* bovino, aumentaron las exportaciones de carne y sus precios, hecho que combinado con una situación de precios agrícolas favorables, llevó a las exportaciones agropecuarias de 500 millones de pesos oro en 1913, a 970 millones en 1920. También las exportaciones de lana subieron por las demandas de las fuerzas aliadas. Al finalizar la guerra, las exportaciones de carne sufrieron una caída en los niveles de precios que se reflejaron también en un descenso del 35% en 1926 de los créditos del Banco Nación a los ganaderos, respecto a 1921. A esto se sumaron medidas proteccionistas impulsadas por EEUU a las importaciones de carne argentina en 1927, por problemas de fiebre aftosa. Esta caída ganadera será compensada por el crecimiento de la

[32] Para un análisis de las diversas visiones que entre 1890 y 1930 vertieron los contemporáneos en torno a la capacidad de la agricultura argentina en el mercado mundial, así como las consecuencias sociales de su expansión, véase: Halperin Donghi, (1984).

[33] La guerra expresó el lento proceso de decadencia de Inglaterra y del patrón oro como ejes del orden económico mundial y su reemplazo paulatino por la hegemonía de Estados Unidos. País éste, que a diferencia de Inglaterra, era altamente proteccionista y aplicaba elevados gravámenes al comercio internacional. A su vez, era una país productor y exportador de alimentos con lo que no representaba un mercado para países especializados en esos mismos productos, como la Argentina (Palacio, 2000:113).

[34] Algunos análisis sobre los conflictos agrarios, en: Arcondo, (1980); Ansaldi, (1981, 2000ª, 2000b); Adelman, (1989); Bonaudo, y Bandieri, (2000), entre otros.

agricultura durante toda la década, pero la declinación de los precios agrícolas iniciada hacia 1927 contribuirá a la lentificación del crecimiento total de las exportaciones. Son los prolegómenos de una crisis mucho más profunda (Barsky y Gelman, 2001).

En cuanto a la mano de obra, el período 1916-1930, al calor de las consecuencias de la Guerra, presenció la conformación de una compleja trama de actores sociales fruto de una dinámica rural ya desarrollada y extendida, que redundó en un aumento de las demandas y la conflictividad social[35]. Las estrategias elegidas, tanto como las concreciones, dependieron de la heterogeneidad de los sectores trabajadores y de las respuestas de los sectores de poder. Así, en las primeras décadas del siglo XX, la antigua situación de escasez dio paso al exceso de trabajadores[36]. Paralelamente surgieron ciertas tensiones sociales a raíz de situaciones de crisis, hecho que tuvo su correlato en la aparición de organizaciones y agrupaciones de trabajadores.

Un registro más crítico sobre la cuestión agraria en esta época es el de Palacio (2000), para quien los años de 1920 se definieron en la economía Argentina por la inestabilidad del ciclo económico y una gran volatilidad de los precios. Esto significó una sucesión de crisis (como la crisis ganadera de los años 1921-1923) hasta la más contundente de 1930. De igual manera, con la paz volvió la prosperidad y la base estuvo en el sector rural, aunque el industrial creció notablemente. Dentro de la ganadería la carne enfriada (*chilled*) se impuso definitivamente como el principal producto de exportación pero esa consolidación sellaría la división entre criadores e invernadores en los años siguientes. En cuanto a la organización productiva del agro pampeano, se asistió a una frontera productiva que alcanzó el límite de su expansión horizontal hacia finales de la década. Se consolidó la "estancia mixta" que combinaba cría y engorde de ganado con producción agrícola, situación que sumada al fin de la expansión horizontal implicó la exigencia de un aumento de la productividad de la mano de un importante proceso de mecanización. Para Palacio (2000:126- 135), detrás de esta estancia mixta existía una lógica productiva originada en los mercados volátiles de la época que llevaron a los productores a desplegar estrategias reactivas, que perseguían menos la maximización de ganancias que la atenuación y minimización de riesgos a través de una ganancia promedio de toda la producción, probablemente más baja pero también más estable y segura. La clave estaba en los

[35] Un análisis de este período en relación a la cuestión social agraria en los espacios regionales, en: Bonaudo, y Bandieri (2000).
[36] El mercado de trabajo, que se caracterizaba por la excedente demanda, se convirtió después de 1910, cuando empezó a disminuir la taza de crecimiento de la tierra cultivada, en un mercado con oferta excedente (Cortés Conde, 1992:24).

desplazamientos entre una y otra actividad, una generosa cantidad de tierra buena, baja dotación de capital fijo y un número variable de arrendatarios, que se encargaban de la producción agrícola. Así, la estrategia diversificadora de los empresarios rurales suponía un sistema de tenencia de la tierra particularmente inestable y precario para los agricultores. Ello en un contexto de un mercado de la tierra reducido y un nivel de precios elevados a causa de los límites en la ocupación del espacio productivo pampeano, lo que según el autor redundó en la imposibilidad del acceso a la tierra para estos chacareros en los años 20' pero no la imposibilidad de adquirir tecnología (máquinas) vía el endeudamiento. Es decir, que la tenencia de la tierra no habría sido un obstáculo para la tecnificación y el aumento de la productividad en estos años, en un marco de posibilidades de créditos para los chacareros. Sin embargo, la prosperidad de la posguerra y sus repercusiones en el agro pampeano tenía bases endebles.

### 3.4. Los años 30'

La interpretación que ha dominado por largo tiempo toda referencia a la situación del agro argentino durante la década de 1930 ha sido la de una época de "estancamiento", visión que según algunos estudios se extiende aún hasta las décadas de 1960 – 1970, en relación a la economía argentina[37]. Esta postura se basa en los efectos que la crisis iniciada en 1929 provocó en la estructura productiva y comercial, así como en materia de industrialización[38]. Allí finalizaría para la historiografía clásica el período de exportación de productos primarios por bienes manufacturados, y comenzaría un proceso denominado como "sustitución de las importaciones"[39]. En este sentido, estudios de hace tres décadas atrás ya perfilaban que el desarrollo industrial no comenzó en los 30' sino a fines del siglo XIX y en correlación con la expansión agraria[40]. En cuanto a los bienes primarios, en un contexto de caída de los precios internacionales, disminuyeron los precios de los productos de exportación (alrededor del 42% entre 1928 y 1932), se frenó el crédito extranjero y los aranceles proteccionistas produjeron un fuerte impacto sobre la economía nacional. El valor de las exportaciones pasó de cerca de 1000 millones de dólares en 1928 a 335 millones en 1932 y la capacidad de importar se redujo fuertemente. La consecuencia más

[37] Véase por ejemplo: Míguez (1986); Barsky y Gelman (2001:293); y Barsky y Djenderedjian (2003: Introducción).
[38] Estudios como el de O'Connell (1984), afirman que la Depresión en Argentina comenzó no sólo en la segunda mitad de 1928, antes de la quiebra de Wall Street, sino más bien como consecuencia del auge de Wall Street en la época inmediatamente previa a esa quiebra. Para este autor, las fuerzas del largo plazo en los mercados mundiales ya estaban mostrando en la década de 1920 que el país debía encontrar nuevas sendas de crecimiento. La economía abierta de Argentina la tornaba así en vulnerable a la inestabilidad del comercio mundial.
[39] Véase, Barbero (1998).

dramática fue la aparición de un desempleo sin precedentes (28% de la fuerza laboral). Muchos arrendatarios y pequeños propietarios fundidos por la baja de precios agrícolas se trasladaron a las ciudades en busca de oportunidades (Gerchunoff y Llach, 1998). Con la caída de los precios agropecuarios, el peso de las deudas para los productores agropecuarios aumentó. Los terratenientes también sufrieron las consecuencias, ya que la mayor parte de los arrendamientos se pactaban en dinero y éstos se vieron reducidos entre un 30% y 40%. En tanto las hipotecas mantuvieron su valor nominal y pagaban altas tasas. Así mismos los precios de la tierra rural disminuyeron entre 30% y 50%, dependiendo de la región (O'Connell, 1984:492-493). Ante ello, el Estado avanzó en dos tendencias novedosas, la creciente intervención en la economía y el cierre progresivo de ésta. En 1931 se estableció el impuesto a los réditos a los sectores propietarios, así al control de las finanzas que dejaron de depender exclusivamente del impuesto a las importaciones o de préstamos externos, el Estado sumó la creación del Banco Central en 1935, y la creación de Juntas Reguladoras de Granos y Carnes, asegurando un precio mínimo para los productores rurales y evitándoles tener que vender en el peor momento. El Estado regulaba de esta manera la comercialización de la producción agropecuaria (Romero, L. A., 2001: 72-75).

Ante la crisis, entonces, el principal problema de la Argentina radicaba en las dificultades que su tradicional estructura agroexportadora encontraba ante la caída de la demanda mundial, hecho que se agravó por la tendencia proteccionista de los países industrializados y la emergencia de las relaciones comerciales de tipo bilateral. Nuestro país mantenía estrechos lazos comerciales con Inglaterra y Estados Unidos. Ante la necesidad de dar respuesta a la crisis, se privilegió dar prioridad a las relaciones con Inglaterra con quién la balanza comercial tenía un saldo positivo (era más importante como comprador de productos argentinos que como vendedor en la Argentina de manufacturas). Estados Unidos no permitió la entrada de granos y carnes argentinas. En 1933, se firmó el pacto Roca – Ruciman, que formalizó bajo nuevas condiciones el rol de Londres en la economía nacional y amplió su importancia como proveedor argentino. El tratado de Londres fue apoyado por los diversos grupos propietarios y benefició el interés ganadero. Sin embargo, afloraron los conflictos entre distintos intereses: frigoríficos, ganaderos invernadores y criadores (Gerchunoff y Llach, 1998:124-128; y Romero, L. A., 2001:78)[41]. En otro orden,

[40] Ejemplo de ello, en: Gallo (1970); Villanueva (1972) y Díaz Alejandro (1970).
[41] Una lectura sobre el clima de ideas y el conflicto de intereses que afloró en derredor del comercio de carnes, en: Halperin Donghi (2004).

la dependencia respecto de Gran Bretaña tenía efectos graves sobre la economía nacional porque ese país ya no era líder industrial. Esa lógica constituyó un elemento crucial del atraso de la actividad industrial argentina durante la crisis y la guerra y una causa de los problemas posteriores (Schvarzer, 1996:157). En suma, la crisis y sus respuestas habían puesto de manifiesto un nuevo orden en materia económica que tornaba difícil un retorno a la situación previa.

Las anteriores apreciaciones generales no deben oscurecer la imposibilidad de sostener la existencia de un único patrón de cambio productivo en la macro región pampeana, y hoy se postula la existencia de particularidades y distintos usos de la tierra, estructura agraria y productiva. En tal sentido, Zeberio (1999:323-324) identifica ya a fines del siglo XIX, cuatro zonas productivas diferenciadas: a) la zona de antiguo poblamiento: Norte de Buenos Aires, Santa Fe, Córdoba y Entre Ríos; b) el centro agro - pastoral, del Sur del Salado; c) el Nuevo Sud, con centro en el puerto de Bahía Blanca; y d) el Oeste productor de cereales: Sudoeste de la provincia de Buenos Aires y el Este de la provincia de La Pampa. Pero, ¿Qué ocurría en tanto en el resto del Territorio Nacional de La Pampa? ¿Qué proceso productivo llevaron adelante en el Sur del Territorio para adaptarse a las condicionantes del orden económico?. Sin duda, el proceso histórico del espacio pampeano, bosquejado en este apartado, tuvo su correlato en nuestra zona a partir de la incorporación de La Pampa al Estado Nacional. Observar las características centrales de este desarrollo, la forma en que se conjugaron y evolucionaron los factores de la producción, resulta necesario para comprender la dinámica de la zona Sur.

## 4. Contexto productivo regional pampeano

La incorporación del territorio pampeano a la economía nacional fue el resultado del desplazamiento de la frontera bonaerense hacia el Oeste, a raíz de la expansión ganadera, en su intento por subsanar la escasez de tierras. Este proceso largamente secular y sus mecanismos de acción han sido analizados con bastante detalle en algunos trabajos (Maluendres, 1996 y 2001) [42]. El mismo concluyó con la campaña de Julio A. Roca de 1879 tras la cual los territorios de la actual provincia de La Pampa y la Patagonia, se incorporan a la organización nacional y a la economía mundial. Hubo así, un doble movimiento de frontera, político y productivo y no fue la población la que presionó a la conquista sino que

[42] Este proceso se puede apreciar en Cortés Conde (1979); Míguez (2001), entre otros.

ésta atrajo a la población ofreciendo tierras (Cortés Conde, 1979). La apropiación del recurso precedió a la propia Conquista por medio de ventas para financiar la expedición, como la Ley del 5 de Octubre de 1878 por la que se suscribieron 4.000 obligaciones de 400 pesos, donde cada una daba derecho a una legua cuadrada (2.550 has) de tierra, pero no se podía hacer ninguna adjudicación inferior a un lote (10.000 has.), medida que se transformaba entonces en unidad de cuenta en la Pampa (Gaignard, 1989:244). Otra ley de 1882, previó vender las tierras todavía disponibles por medio de remates en Buenos Aires y en las embajadas argentinas de París y Londres, donde no se podían adquirir más de 40.000 hectáreas de tierra, como medio para frenar la especulación, pero esta medida quedó sin efecto. La última de estas leyes fue la Ley de Premios, de 1885, que distribuyó tierras entre soldados y oficiales del ejército proporcionales a su rango jerárquico. Todo esto muestra, en definitiva, que la política también jugó su parte en la conformación de la estructura productiva del Territorio de La Pampa (tierras privatizadas antes de la misma ocupación en algunos casos).

Una vez finalizada la "Conquista", la mensura y amojonamiento del territorio fue una tarea de fundamental importancia, aunque muchas tierras ya habían sido previamente enajenadas mediante la emisión de títulos y obligaciones, para financiar el equipamiento de la campaña. El territorio mensurado por comisiones de agrimensores, se basó en un sistema catastral constituido por Secciones de 100 kms. por 100 kms. (20 leguas cuadradas), numeradas de Norte a Sur y comenzando desde el meridiano V en el Este. Las Secciones se representaron con números romanos y cada una de ellas se dividió en cuatro Fracciones de 50 kms. por 50 kms., designadas con letras (A, B, C, D). Cada Fracción se dividió en veinticinco lotes, unidades básicas de parcelamiento, de 10 kms. por 10 kms. (10.000 has.), numerados de 1 a 25. A su vez, cada lote se dividió en cuatro leguas, de 5 kms. por 5 kms. (2.500 has) (Aráoz, 1991).

En base a estos mecanismos de distribución, algunos autores han argumentado la conformación de un número de grandes propietarios como resultado de las Leyes de reparto de tierras en el Territorio Nacional de La Pampa[43]. Para Gaignard (1989: 253), por ejemplo, la totalidad de las tierras pampeanas ya tenían dueño en 1884, se habían distribuido todos los lotes al Oeste de Buenos Aires y Sur de Córdoba; y en el Territorio de La Pampa se hallaba distribuida toda la parte útil, incluyendo la franja semiárida, donde todavía era posible la ganadería. En consecuencia, para Gaignard, a partir de la década de

[43] Cárcano (1972) [1917], Giberti (1981) [1954]; Oddone (1930), entre otros.

1880 el país no tenía más tierra agrícola que ofrecer a los inmigrantes europeos y el acceso a la tierra de los colonos que desembarcaban dependía, en consecuencia, del arbitrio de un grupo que de aquí en adelante controlaría la totalidad del suelo pampeano. En este sentido, Marre y Laurnagaray (1987), encuentran que los grandes propietarios de la Ley de Empréstitos de 1878 en La Pampa, eran 43 de 325 beneficiados (13%), y consideran así a los que poseían más de 40.000 hectáreas. Por su parte el mapa de Thamm Y Castellanos de 1902, para el caso del Departamento Lihue Calel, muestra que lo común era un propietario por lote (4 leguas = 10.000 has.) y hay varios casos de lotes repartidos entre distintos propietarios. En vistas a que en la actualidad la unidad económica para la zona es de 2.500 has.,[44] y si bien desconocemos cuál habría sido la medida óptima para fines del siglo XIX cuando la actividad central era la cría de ovinos, pensamos factible aceptar la hipótesis que no hubo grandes latifundios en esta zona.

En tanto, luego de concluida la mensura, comenzó la ocupación y poblamiento efectivo del espacio bajo el marco de una economía pastoril donde los lanares desplazados de las tierras bonaerenses, como resultado de la expansión agrícola y ganadera vacuna, se establecieron en el Este del Territorio desalojando a su vez, a los bovinos, hacia el Sur y Oeste. Esta situación se vio reforzada con la puesta en funcionamiento de las esferas comerciales, administrativas y judiciales a través de la instalación de centros poblados casas comerciales, servicios de mensajería y transporte[45]. Así mismo, y como lo expresa Maluendres (2001:26), se produjo la valorización de los establecimientos rurales (alambrado e introducción de planteles ganaderos) que junto a un incipiente crecimiento de la demanda, condujeron a un aumento de los precios de la tierra y a un mercado relativamente activo en un contexto todavía dominado por extensas propiedades. El autor, hace aquí mención a un dato relevante como es la presencia significativa de "productores intrusos", generada por las limitadas posibilidades que tenían los propietarios de ejercer un control efectivo de sus patrimonios en una época inicial[46]. Es que en realidad, y el caso analizado por este trabajo es un ejemplo de ello, estamos en presencia de un fenómeno que muestra que la propiedad de la tierra no necesariamente implicaba su ocupación, y que en estas zonas, generalmente, fueron procesos separados. El mismo dinamismo de la frontera en la época inicial permitió a los que llegaron con un pequeño capital gozar del usufructo de

[44] Maluendres (1993), por resolución N°2246 (1949) del Ministerio de Agricultura y Ganadería.
[45] Las dos primeras poblaciones fueron Victorica y General Acha (1882), ambas fundadas a partir de fortines de avanzada. Desde 1888, en que se fundó Bernasconi, se multiplicaron los poblamientos espontáneos y dirigidos, asociados a la actividad agrícola - ganadera y el ferrocarril, especialmente entre los años 1901 y 1915 (Mayol, 1995).

estas tierras y en algunos casos la posibilidad de lograr algún nivel de acumulación. En ese sentido, el acceso a la propiedad de la tierra, no siempre es indicador de éxito. Los mecanismos de este proceso, así como sus resultados, serán analizados en el Capítulo 2, aunque advertimos que un caso particular de ninguna manera implica su generalización.

Fue entonces la economía pastoril la que sentó las bases en el Este pampeano para el ingreso del ferrocarril hacia los primeros años de la década de 1890[47] y éste, a su vez, reforzó dicha estructura[48]. Pero, el impacto del ferrocarril fue sumamente heterogéneo; y en las últimas zonas que afectó (primeros quince años del siglo XX) se produjo una inmediata reorientación productiva hacia la cerealicultura (Maluendres, 2001:28). De ello se desprende que el riel provocó un efecto diferencial en el espacio pampeano, máxime por las ventajas que su presencia imprimió en las zonas que atravesó al valorizar las economías. Esta situación nos conduce a interrogarnos por aquellas zonas donde el transporte ferroviario no penetró como el caso de Lihue Calel. ¿Cómo incidió esta ausencia en la estructura productiva? ¿Y en el acceso a los mercados? ¿Qué diferencia se entabló respecto a las zonas favorecidas por el servicio del riel?. Algunas respuestas a estas preguntas en el apartado siguiente sobre el perfil productivo del área de estudio, y en el capítulo 3.

A fines de la década de 1880, entonces, toda la franja Este del Territorio estaba ocupada por ganadería ovina y vacuna. Una década más tarde los cereales desplazaron a los ovinos hacia el Oeste de la isohieta de los 500 mm., en un contexto de subdivisión de tierras para el cultivo y la cría de ganado vacuno. Como lo expresa Maluendres (1995:186 y 2001:29), a inicios del nuevo siglo, dos fenómenos se encadenaron conjuntamente con la disponibilidad de un medio de transporte adecuado, que impulsaron la expansión cerealera: el ingreso masivo de migrantes (externos e internos) y la subdivisión de las extensas propiedades (mediante el arriendo y la venta). Este proceso productivo tuvo como escenario exclusivo la franja Este de La Pampa donde se concentró la población (88,7% de unos 125.000 habitantes en 1920), los granos (96%, promedio de la superficie cultivada de las campañas 1923/24 – 1928/29) y los ganados (80% de los vacunos en el año 1920). La expansión agrícola, tratándose de un área marginal con alto riesgo, no fue afrontada por los grandes propietarios sino que se instrumentó mayormente a través de compañías colonizadoras o colonizadores individuales (propietarios o arrendatarios), que parcelaron la

[46] Un análisis de los mismos para el caso de algunos lotes de las Fracciones A y D, Sección VIII, Departamento Loventué, en: Folmer, (2003).

[47] La inauguración del ramal F.C. de Bahía Blanca al Noroeste se inició con el tendido Nueva Roma – Bernasconi el 29 de Enero de 1891; le siguieron Bernasconi – Hucal, 24 de Julio de 1891; Hucal – Epupel, 31 de Julio de 1891; Epupel – General Acha, 23 de Julio de 1896;…Naicó – Toay, 20 de Julio de 1897 (Stieben, 1946:112).

tierra con el objeto de venderla o arrendarla. Si bien no existieron trabas de ningún tipo, sólo una parte de los productores accedió a la propiedad de la tierra en estos momentos, entre el 20 y 50%, según las zonas (Maluendres, 1993: 291; y 2001:30)[49].

Este proceso histórico y productivo tuvo como protagonistas principales a los actores sociales que apelando a distintas estrategias productivas supieron adaptar, con mayor o menor éxito, conocimientos, tecnología, capital y mano de obra a las vicisitudes de la época, así como a las diferentes regiones ambientales. Factores como la población, el comercio, las instituciones, la tierra, conformaron redes de intercambio de productos, servicios, capitales y agentes que derivaron en una estructura social compleja en un ámbito signado por una economía capitalista vulnerable, con diferenciaciones espaciales, y donde cada actor buscaba adaptarse a ello con diferentes resultados. En este marco tampoco faltaron los conflictos sociales que se hicieron más patentes en la segunda década del siglo XX, en correlación a los suscitados a nivel de la macro región pampeana a raíz de las consecuencias negativas que infligieron los conflictos bélicos en nuestra economía. Así, surgieron en algunos lugares del Territorio, centrados en la franja oriental, abiertas manifestaciones de reclamos por parte de chacareros y otros trabajadores para superar las situaciones adversas[50]. Esta problemática, ¿habrá tenido la misma incidencia en las zonas ganaderas del Sur de La Pampa?. Sin ánimo de realizar un estudio de las dimensiones que este tema requiere, algunos de estos aspectos serán abordados en el Capítulo 4 de este estudio sobre la mano de obra.

Llegados a este punto del análisis del contexto productivo regional, debemos reconocer algunos límites en el tratamiento de los procesos en las décadas de 1920 y 1930. Y esto responde al propio derrotero historiográfico regional más volcado a los momentos iniciales de La Pampa y hasta la segunda década del siglo XX. Con la excepción de algunos y por cierto destacados trabajos[51]. Así mismo, un tema tan caro a nuestros intereses como la crisis suscitada en 1929, no cuenta con pormenorizados estudios. No obstante, traemos a colación el trabajo de Maluendres (1993:322-323) sobre los agricultores del Sureste del Territorio de La Pampa. El autor, al respecto, enfatiza que las posibilidades de acumulación no pudieron sostenerse en la década del 30', donde la interacción de elementos negativos (caída de los precios agrícolas y el fracaso consecutivo de cuatro cosechas a causa de prolongadas sequías aceleraron la erosión del suelo) provocaron un intenso proceso de

[48] Mayo (1980) y Maluendres (1993:290-291; y 2001:27).
[49] Una óptica más "clásica" sobre este proceso, en: Colombato (1995:49-121).
[50] Véase: Asquini, Cazenave, y Etchenique (1999); y Etchenique (2000); entre otros.

despoblamiento. Sin embargo, los "valdenses" de Villa Iris, habrían podido superar los "años negros" en base a un aceptable nivel de acumulación previo, la inexistencia de deudas hipotecarias y una sólida red social con lazos de reciprocidad muy estrechos. Este hecho nos conduce a reafirmar la tesis de la complejidad de los procesos históricos y las diferenciaciones espaciales, y a interrogarnos sobre la manera en que los productores de Lihue Calel encararon los avatares de la crisis.

En tanto en el Este pampeano se desarrollaba esta dinámica económica y productiva, cabe preguntarnos ¿Qué ocurría contemporáneamente en el Sur del Territorio? La frontera ovina había sufrido un corrimiento hacia el Oeste y Sur del territorio, conformándose así un nuevo espacio productivo que adquirió una dinámica propia por la importancia que la producción ovina obtuvo desde la década de 1890. Si bien carecemos de análisis en materia productiva para la zona Sur de La Pampa, y éste es un intento de aportar a dicho vacío, creemos que posicionarnos en un área de marginalidad ambiental respecto a otras zonas del universo pampeano, nos permitirá arrojar nuevas luces que enriquezcan y hagan más complejos los análisis ya bosquejados sobre el proceso histórico productivo de La Pampa en el período de su conformación básica[52].

## 5. Perfil Productivo del área de estudio

Ante todo vale aclarar que si bien las divisiones administrativas no necesariamente definen regiones, debimos analizar el perfil productivo del Departamento Lihue Calel en sentido general en función de las fuentes con que contamos. Entre ellas, recurrimos a fuentes censarias, estadísticas, guías comerciales, mapas; y especialmente al trabajo realizado por Andrea Lluch (1996) para el Segundo Departamento o Departamento Capital. Este último recurso nos permitió, en base al método comparativo, formarnos una idea de los aspectos de nuestro interés sobre la zona donde se hallaba emplazada la familia Russo, así como también elaborar algunas conclusiones respecto a la dimensión que el Sur pampeano implicó para la economía regional y las diferencias o semejanzas en su dinámica respecto al Norte.

### 5.1. La población

[51] Ejemplo de ello son los trabajos de Maluendres (1993; 1995) y Lluch (2004).
[52] Un primer aporte al respecto lo encontramos en Lasalle, y Lluch (2001).

Enfocar la atención en el Noveno Departamento (Lihue Calel) en relación a su estructura agraria productiva, implica en principio atender al factor población. Ésta fue escasa a lo largo de todo el período en relación a su extensión (nunca llegó a tener un habitante por kilómetro cuadrado), con un predominio muy marcado de población rural, especialmente masculina (64% en 1914)[53]. Sólo De Fougerés (1906) relevó población urbana en dicho Departamento para los primeros años. En cuanto a la nacionalidad, el censo de 1914 destaca la importancia de los argentinos (77%) y españoles (13%), seguidos de lejos por los franceses (4%), chilenos (3%) e italianos (2%). Esta situación lo torna diferente a otras áreas pampeanas donde a lo largo del período la brecha entre población urbana y rural se amplió a favor de la primera o bien tendió a equilibrarse. En el Territorio, por ejemplo, para 1895[54], la población rural representaba el 91% y la urbana sólo el 9%, y en 1935 se igualaron. En tanto en el Departamento Capital, para la misma época la diferencia es de 81% para la población urbana y 19% la rural. Seguramente las características ambientales, históricas y productivas hicieron que la población optase por asentarse preferentemente en la zona oriental de La Pampa, resultando entonces áreas más despobladas como es el caso del Departamento Lihue Calel (Véase, Cuadro 1 del Apéndice).

Un recorrido por los registros de la Justicia de Paz del Noveno Departamento, nos brindó a su vez otra mirada de la vida productiva de la zona, al considerar aspectos cualitativos que escapan a las fuentes censarias y que nos permitieron relativizar algunas cuestiones. Por ejemplo, avizoramos que en la época bajo estudio, entre los ciudadanos argentinos y chilenos, era importante la presencia de población indígena. Y por ende, al ser alta la masculinidad, el estado civil de soltería resultaba preponderante entre los varones. Pero esta situación no oculta la presencia de grupos familiares desde una época relativamente temprana y en una zona marginal[55]. Sólo en 1893 y en el Juzgado de Paz de "La Aguada" (lote 12, fracción C, sección X), se registraron 22 nacimientos. La marginalidad se definía, a diferencia de la zona oriental, por la carencia de centros poblados de importancia que redundaba en la falta de algunos servicios que en otras áreas resultaron

[53] Ninguna de las fuentes (Rhode, 1889; Censos de 1895, 1914, 1920; Pérez Virasoro, 1936) registró población urbana para el IX Departamento.
[54] La publicación censal unifica los resultados de los Departamentos IX y XIII (Guerin, 1980:52).
[55] El temprano asentamiento de población en el Noveno Departamento pudimos también verificarlo en los archivos de Mensuras realizadas en los lotes que interesan a este trabajo. Así, entre 1891 y 1892, en las Fracciones B y C de la Sección X, encontramos 8 arrendatarios y 3 solicitudes de arrendamiento, hecho que se corrobora en los planos respectivos, (ADGC).

fundamentales para el bienestar de la población, tal es la continua mención a la falta de asistencia médica aún avanzada la década de 1930.

### 5.2. Orientación productiva

El factor climático también incidió directamente en el destino de las explotaciones que fueron casi exclusivamente ganaderas, entre el 91% y 98% del total entre 1914 y 1937, respectivamente. El pequeño porcentaje restante pertenecía a explotaciones agrícolas o no determinadas, que creemos estaban ubicadas al Norte del Departamento, lindante con el Departamento Utracán, donde sí era viable algún tipo de agricultura de forraje. El predominio ganadero también quedó evidenciado en los Archivos de la Justicia de Paz al observar que el grueso de los actores eran "criadores de hacienda" o "jornaleros". En tanto en el Segundo Departamento, con otras características agroclimáticas, en 1914 la agricultura abarcaba el 70% de las explotaciones respecto a la ganadería y en 1937, el destino de ellas tendió a equilibrarse con 34% de agricultura, 29% ganadería y 33% de explotaciones mixtas. Percibimos la misma tendencia en el Territorio con un predominio de agricultura para las primeras décadas y un mayor equilibrio en cuanto al destino de las explotaciones hacia fines de la década de 1930. Respecto a la producción ganadera en el área de estudio, debemos llamar la atención que aquí las explotaciones estuvieron destinadas siempre a la cría de ganado, situación muy diferente a la invernada, propia de otras zonas más fértiles, donde los productores pudieron combinar la producción cerealera con el engorde de ganado diversificando riesgos. Este es el caso del Segundo Departamento donde observamos una mayor presencia de explotaciones agrícolas, que el Censo de 1937 también denomina como "chacras" y "explotaciones mixtas". Hecho que permite una mayor flexibilidad en la combinación y alternancia productiva. (Véase, Cuadro 2 del Apéndice).

### 5.3. Escalas de tenencias

En relación directa con el destino productivo, el uso de la tierra, debemos considerar el tamaño de las explotaciones. En el Noveno Departamento en 1914, según el Censo, existían 161 explotaciones agropecuarias, es decir, dedicadas a la ganadería como a la agricultura. Entre ellas sobresalían las parcelas de 1001 a 5000 hectáreas (42% del total), o sea, de menos de media legua a 2 leguas cuadradas de campo, y que en conjunto abarcaban el 27% de la superficie total computada del Departamento (aproximadamente 250.000 has.). Por su parte, las que oscilaban entre las 5000 y 10000 hectáreas (de 2 a 4 leguas

cuadradas) representaban el 34% de las explotaciones pero abarcaban una mayor superficie (55%), es decir, alrededor de las 500.000 hectáreas. Había también 9 explotaciones entre 10.000 y 25000 hectáreas (de 4 a 10 leguas cuadradas de campo) que abarcaban así mismo el 16% de la superficie en producción y no se computaron explotaciones por encima de las 25000 hectáreas. Por su parte, las que tenían menos de 1000 hectáreas constituían el 19%. Desconocemos cuál puede haber sido la unidad económica[56] necesaria para el período de estudio, pero en base a que la actual es de 2.500 hectáreas (1 legua)[57], y atendiendo a que la cría de ovejas implicaba mayor desgaste del suelo de lo que ocurre hoy en día con la producción vacuna, y según los datos anteriores, creemos factible pensar que había muchos productores viviendo en el nivel de la unidad económica e inclusive por debajo de ella.

La misma situación encontramos en el Segundo Departamento donde hacia 1914, de un conjunto de 1527 explotaciones, el 81% estuvo por debajo de las 500 hectáreas y de ellas, el 56% englobadas dentro de la categoría 101 a 500 hectáreas. Al ser su unidad económica de 400 hectáreas, podemos decir que el grueso de los productores estaban en condiciones de vivir con la medida mínima necesaria y aun por debajo de ella. En tanto el Territorio siguió los mismos parámetros, un 51% de explotaciones entre las 101 y 500 hectáreas, seguidas por un 13% de explotaciones entre 1001 y 5000 hectáreas (Véase, Cuadro 3 del Apéndice).

El Censo de 1914 también realiza una diferenciación respecto a la escala de extensión de las explotaciones ganaderas del Noveno Departamento y en este sentido, los datos están más desagregados. Éstos muestran que de un total de 146 explotaciones dedicadas a la ganadería, un 38% de las mismas estaban por debajo de la media óptima necesaria (2500 has.) donde por ejemplo un 12% de ellas no alcanzaban las 625 hectáreas. El 24% corresponde a unidades productivas "medias", es decir, entre la medida económica necesaria y las 5000 has. Y otro 37% supera ese margen, hallándose un pequeño porcentaje en superficies de más de 12500 hectáreas. Estas cifras nos hablan entonces de dos grandes grupos en los extremos, con menos y más de la media óptima pero donde el dato que más interesa es la gran cantidad de productores con poca tierra en una economía plenamente

[56] Se entiende por "unidad económica" el predio que por su superficie, calidad de la tierra, ubicación, mejoras y demás condiciones de producción, racionalmente trabajado por una familia agraria tipo, que aporte la mayor parte del trabajo y desarrolle las actividades corrientes de la zona, le permita alcanzar un nivel digno y evolucionar favorablemente (Ley N°468, Catastro, Poder Ejecutivo de La Pampa).

[57] Si bien la unidad económica necesaria en el Departamento Lihue Calel es de 2500 has., las prácticas de los productores manifiestan que ésta debe estar entre esa medida y las 5000 has para lograr una capacidad óptima, dependiendo del año (lluvioso o no) y de la cantidad de animales. Es decir, que permita la rotación dentro del campo. En base al desgaste que le imprimía la cría del ovino al suelo, hemos decidido tomar esta medida como la "media" necesaria que a su vez posibilita un resto optimizable.

pastoril (Véase, Cuadro 4 del Apéndice). Siendo así, ¿Cómo sobrevivían? ¿Era el arriendo la estrategia? ¿O era más alta la rentabilidad?. Algunos de estos interrogantes serán abordados a partir del estudio del caso de la familia Russo en los Capítulos 2 y 3.

Hacia 1937, en el Departamento Lihue Calel, los datos indican un aumento en el número de las explotaciones de alrededor del 37% respecto a 1914. El Censo de esta época discrimina la escala de extensión para cuatro tipos de explotaciones: "chacra", "mixta", "cría de ganado" y "con ganadería". En el caso del Departamento en cuestión, las cifras ocupan estas dos últimas variables prevaleciendo los campos de cría (95%). En grandes líneas observamos un aumento en la extensión de las explotaciones que tienden a equilibrarse en tres grandes grupos: un 34% de explotaciones ubicadas por debajo de la unidad económica necesaria; un 31% de explotaciones en el nivel medio óptimo; y otro 35% que superó dicha franja. Si bien hubo un tibio descenso respecto a 1914, en general, en las categorías ubicadas por debajo y por encima de la media, es de resaltar la disminución de aquellas explotaciones que no alcanzaban la media legua de campo; así como el descenso leve de las que superaban las 5000 hectáreas. De igual manera, sigue siendo importante el número de explotaciones por debajo de la cantidad de tierra necesaria para desarrollarse productivamente. En cuanto al Departamento Capital para 1937, evidencia una marcada reducción en el número de explotaciones respecto a 1914, del 64%. De igual manera la mayor concentración seguía estando por debajo de las 500/625 hectáreas (84%) dedicadas en su mayoría a la chacra y la producción mixta, y de ellas alrededor del 21% se encontraban dentro de la medida económica necesaria. En tanto el sector con extensiones superiores al ideal y dedicado a la cría de ganado, disminuyó su número respecto a las primeras décadas un 70% y su representación en el total un 11%. (Véase, Cuadro 5 del Apéndice).

Llegado a este punto (década de 1930) y en base a la evolución en el tamaño de las explotaciones, sería factible considerar la existencia de un dinámico mercado de tierras que derivó en un cambio en la imagen del mapa productivo pampeano. ¿Qué elementos propios de la economía agraria de los 30' influyeron en ese dinamismo? ¿Qué papel jugaron los mecanismos de herencia y reproducción social en la evolución de la estructura agraria? Creemos que el estudio de un caso en particular puede iluminar algunos de estos aspectos en el ámbito del Sur pampeano, y sobre los que avanzaremos en los Capítulos siguientes.

### 5.4. Valor de la tierra

En conexión con la extensión de las propiedades, debemos considerar el valor de la tierra. Según lo expresa Colombato (1995:82), el valor de la tierra agrícola en el Territorio de La Pampa aumentó entre 1888 y 1911 un porcentaje del 439% (de 1.79 a 9.65 pesos oro, respectivamente). ¿Cuál habrá sido el ritmo que siguió la valorización de las tierras del Sur del Territorio? ¿Qué factores la definieron? Ya mencionamos que las tierras tuvieron dueños tempranamente en función de las ventas previas a la Campaña del Desierto, pero que la condición de propiedad no implicó su ocupación. Entonces, lo que nos interesa es indagar en las estrategias de los arrendatarios respecto a la tenencia de la tierra tanto en los momentos iniciales como a lo largo del período de estudio. ¿Qué factores inclinaban la balanza hacia el arriendo o la compra? ¿Y en qué momento? Pero además, nos preguntamos: ¿Solamente el precio de la tierra determinaba la elección? ¿O habían otros factores extraeconómicos (familiares, culturales, étnicos) que condicionaron las prácticas? Sobre estos temas avanzaremos en los Capítulos 2 y 3 de la Tesis.

### 5.5. Régimen de tenencia de la tierra

En cuanto a las formas de tenencia de la tierra, el censo de 1914 postula cuatro categorías diferentes: "arrendatarios", "propietarios", "empleados" y "otras formas", esta última indeterminada. El censo de 1937 hace lo propio pero no considera la categoría "empleados". La misma indefinición de las fuentes imposibilita que podamos realizar conclusiones definitivas. A modo de ejemplo, podemos vislumbrar en grandes líneas que la categoría arrendatarios prevaleció durante todo el período y en todos los espacios, pero estos datos no dan cuenta de aquellos sujetos que combinaron la propiedad con el arriendo o con otras formas de tenencia. Así mismo, el censo de 1914 realiza una distinción en cuanto a las formas de tenencia de la tierra para las explotaciones ganaderas donde en el Noveno Departamento el 43% resultarían arrendatarios ganaderos frente a un 32% de propietarios y el resto empleados afectados a la ganadería. Estas proporciones aparecen en cambio invertidas en el ámbito del Territorio así como en el Segundo Departamento y a su vez, la distancia entre propietarios y arrendatarios es mayor, contando los primeros con algunas diferencias en los porcentajes. En 1937 en el Departamento Lihue Calel, la brecha entre una categoría y otra se tornó aun mayor, el 78% eran arrendatarios, que si bien la fuente no es específica al respecto, sabemos que se dedicaban plenamente a la ganadería. Los propietarios por su parte mostraron un descenso en el número respecto a los datos de 1914, el 15% del total de explotaciones, hecho que se corresponde en el tiempo con el

aumento de las explotaciones que podríamos denominar como "medias" por encontrarse en el nivel de la unidad económica necesaria y por encima de ella, entre las 2500 y 5000 hectáreas (Véase, Cuadro 6 del Apéndice).

### 5.5.1. El sistema de arrendamiento

En cuanto a los contratos de arrendamiento las fuentes para las primeras épocas no brindan demasiada información, computándose sólo dos casos en el Noveno Departamento y para explotaciones agrícolas, uno por 5 años, y otro por más de 5 años. En 1937, de un total de 175 arrendatarios censados, el 47% carecían de contrato formal y el 90% del resto tenía contratos de más de uno y hasta 5 años. En el Territorio, el 35% de los arrendatarios no poseían contrato y el 95% del resto también con contratos de 1 a 5 años (Véase, Cuadro 7 del Apéndice). Similares cifras halló Sábato, H. (1993:19) para la Provincia de Buenos Aires en la misma época donde la mitad de los arrendatarios no poseían contratos y el 95% del resto tenía contratos por debajo de los cinco años. Sin embargo, si tomamos otra variable de análisis como es la del tiempo de residencia efectiva de los arrendatarios en las explotaciones, encontramos que tanto en el Departamento Lihue Calel como en el Territorio, al momento del censo, el 43% de ellos mantenían una residencia de 1 a 5 años. En el Departamento, resulta importante destacar que si bien hubo un 6% de los arrendatarios que tenían menos de un año de residencia, el 46% tenían más de 5 años de residencia, de los cuales el 17% del total residía en esa época entre los 5 a 10 años, el 16% entre 10 y 15 años, el 8% entre 15 y 20 años, y el 5 % por más de 20 años, además de otro 5% no determinados (Véase, Cuadro 8 del Apéndice).

Las cifras resultan similares a las del Territorio pero con una leve diferencia superior en el Departamento Lihue Calel lo que posiblemente indique que en las zonas ganaderas los contratos eran a mayores plazos. Pero lo destacable de estos datos es que dan cuenta de la existencia de un sistema de acuerdos verbales con una establecida tradición en la relación propietarios–arrendatarios. Situación que si bien no escapa a una imagen de inestabilidad, especialmente en una época de crisis, permite alejarnos de algunos esquemas rígidos propios de la historiografía tradicional y asumir que las cuestiones formales estaban atravesadas por otras de tipo informal donde las estrategias de los actores y sus relaciones adquirían una relevancia de peso en la conformación de la estructura agraria de la zona (Barsky y Gelman, 2001:281).

En este sentido, otro factor a tomar en cuenta es la forma de pago del arrendamiento, así como el precio del mismo. En 1914 en el Noveno Departamento y en cuanto a las explotaciones agrícolas, de las dos explotaciones censadas, una presentaba un contrato en dinero en la franja de los $5 a $10 la hectárea (la menor era de menos de $5 la ha. y la mayor de más de $30), por un término de más de 5 años (el máximo previsto); y la otra, al 20% de la cosecha (el margen es del 10 a más del 30% de la cosecha) por un período de 5 años. Ambas formas de pago eran semejantes a las prevalecientes en el Segundo Departamento y el Territorio, pero en ellos variaba el tiempo de los contratos que en el caso del Segundo Departamento los mayores índices correspondían a períodos de hasta 3 años (32%) y por 4 años (30%); y en el Territorio el 40% de las explotaciones presentaban contratos también hasta 3 años (Véase, Cuadro 9 del Apéndice). En el caso de las explotaciones ganaderas para 1914 en el Noveno Departamento, de 62 casos censados el 45% del total pagaba entre $0,21 y $0,50 la hectárea (la franja más baja era de hasta $0,20 la ha.); y del resto, el 56% lo hacía en el margen de $0,51 y $1. Pero igualmente había un 11% que abonaba entre $5 y $10 la hectárea, franja de pago más afín con el Segundo Departamento, aunque en éste los mayores índices se los llevaba el pago más alto correspondiente a más de $15. En base a ello, podemos observar que en el Noveno Departamento en general, los cánones de arrendamiento eran bajos respecto a otras zonas, determinado especialmente por las características ambientales y las distancias de los centros de comercio y transporte. A diferencia de la agricultura, el 55% del total de explotaciones tenían contratos menores a tres años y sólo el 6% por más de 5 años. Así mismo en el Segundo Departamento prevalecían los períodos contractuales de más de 5 años y del resto, el 50 % por menos de tres años, es decir, que en esta zona con otro tipo de ganadería existía una relación positiva entre duración mayor de los contratos, precios más altos y empresas ganaderas. En tanto en el Sur la relación la establecían los precios bajos con períodos cortos. Carecemos de datos en cuanto al tiempo de residencia efectiva en 1914 pero si aceptamos la existencia de los acuerdos verbales o la posibilidad de contratos cortos pero ampliamente renovables, esta inestabilidad se vería relativizada (Véase, Cuadro 10 del Apéndice). Para el año 1937 la fuente es más completa en cuanto las formas contractuales de arrendamiento y además de las ya tradicionales de pago de porcentaje en especie o en dinero, aparecen otras formas que combinan estas u otras modalidades nuevas. En líneas generales y en todos los ámbitos prevalecía la costumbre del pago en dinero. En el caso de Lihue Calel, el 99% de las explotaciones arrendadas eran abonadas en dinero. En el

Departamento Capital y el Territorio el porcentaje respecto a otras formas era de 75% y 61% respectivamente (Véase, Cuadro 11 del Apéndice).

En el Departamento Lihue Calel, el único caso de pago en especie se ubicaba en la menor escala (hasta 20% de la cosecha). Hecho evidenciado también para los otros dos ámbitos analizados donde los mayores porcentajes correspondían a contratos que llegaban hasta el 20% de lo obtenido (Véase, Cuadro 12 del Apéndice). Del alto porcentaje de explotaciones que abonaban su arrendamiento en dinero (174 explotaciones de un total de 175), el 97% pagaban hasta $5 la hectárea (la escala más baja prevista) en campos de cría de ganado. Del resto, el 2% hacía lo propio abonando entre $5 y $10. Por su parte, en el Segundo Departamento así como en el Territorio, observamos la misma tendencia, en el primero el 79% de las explotaciones pagaban hasta $5 la hectárea, y del resto, el 91% lo hacía entre $5 y $10 la hectárea (Véase, Cuadro 13 del Apéndice).

### 5.6. Ciclos productivos

Una vez analizados los factores que definen las formas de tenencia de la tierra, conviene atender a los ciclos productivos; según Maluendres (1993), la manifestación coyuntural más importante de la estructura agraria. En este caso, el indicador principal al que haremos referencia será la actividad ganadera y de ella tomaremos como variable de análisis el número de cabezas contabilizadas en algunos años. En cuanto a éstas, la importancia del ovino fue evolucionando a lo largo del período. En 1889 la relación entre las unidades bovinas y ovinas con las UGM[58] era de 76% y 15%, respectivamente, pero desde la década de 1890, con la entrada de la frontera cerealera en el Este, hizo que en el Sur pampeano para 1906 la relación sea de 8% para el bovino y 77% el ovino. En 1937, los ovinos continuaron siendo prioritarios (51%) pero con un marcado ascenso del vacuno (37%), por supuesto un tipo diferente y más refinado que el originario. Seguramente los cambios estuvieron dados por la relación inversión - rentabilidad, en el marco de los contextos económicos de las diferentes épocas. En tanto, y continuando con el método comparativo, observamos que en el Segundo Departamento, en cambio, hasta 1906 los ovinos apenas superaban a los vacunos y a partir de allí el predominio era sólo de estos últimos (Véase, Cuadro 14 del Apéndice). Volveremos sobre los aspectos productivos en el

[58] UGM: Unidades Ganaderas Mayores, se tomó como unidad al vacuno y se establecieron las siguientes equivalencias: 1 vacuno = 8 ovinos. 10 vacunos = 0,8 caballos. Ftes.: Lluch (1996) y Cortés Conde (1979).

Capítulo 3 del presente estudio al indagar en la orientación que la familia le imprimió a sus empresas.

## 5.7. Condiciones para el mercado

### 5.7.1. El transporte

La producción para el mercado requería así mismo de la disponibilidad de un sistema de transport*e* adecuado, necesario para el tráfico y la vida económica. Ninguna vía férrea atravesó el Departamento, y en este sentido, resultaron determinantes los caminos que permitían su acceso[59]. Estos conectaban la zona con los centros poblados y de servicios ubicados en General Acha, al Norte; Cuchillo-Có, cabeza departamental; Pichi Mahuída, al Sur; Hucal y Bernasconi, al Este; y Bahía Blanca (ciudad puerto), al Sur de la provincia de Buenos Aires. El ferrocarril proveniente de esta última ciudad, atravesó el Departamento IV (luego Departamento Hucal), aledaño al Noveno, desde 1891. Esta situación determinó que los productores enviaran sus frutos al mercado, en principio por medio del servicio de carros o tropas de ganado hasta las estaciones de ferrocarril y una vez allí, por tren al mercado central y puerto. El censo de 1937 nos brinda información sobre la ubicación de las explotaciones rurales en relación al ferrocarril o los puertos. En el caso de Lihue Calel, el 85% de las explotaciones estaban ubicadas a más de 25 kms. de distancia de los centros de acopio y distribución. Por su parte, en el Departamento Capital, con otras ventajas comparativas, los mayores porcentajes de explotaciones se localizaron entre los 10 y 25 kms. de distancia. El tema del transporte resulta así decisivo para evaluar factores como la rentabilidad de las explotaciones del Sur pampeano; lo que permite a su vez discutir temas claves con la agricultura.

## 5.8. Mano de obra y tecnología

Las fuentes censarias dicen al respecto que en el Departamento Lihue Calel, en 1914, el trabajo familiar ascendía a 4 personas por explotación; la mano de obra remunerada, fija en menor medida, a 2 personas por campo; y la transitoria a 4 trabajadores por explotación, convocada para tareas estacionales propias de la ganadería. Pero, ¿Qué indican estas categorías de trabajadores? ¿Cómo se organizaba la labor dentro de las explotaciones del Sur pampeano? ¿Cuáles eran los mecanismos utilizados en la contratación de la mano de

obra? Además, atender a la mano de obra implica asumir la existencia de una demanda de bienes de consumo y servicios, aspectos intrincados en la economía de una familia de productores. Sobre éstos y otros factores vinculados al mundo del trabajo volveremos en el Capítulo 4 de este estudio.

Esta tendencia, si bien se reprodujo en líneas generales en el total del Territorio, donde el 73% de las personas que vivían en los establecimientos pertenecían a la familia del director, presenta algunas variables en relación al Segundo Departamento con una menor proporción de empleados contratados fijos y transitorios (1 y 2 respectivamente, por unidad de producción) (Véase, Cuadro 15 del Apéndice). Una respuesta a ello puede hallarse en el recurso a la maquinaria que en el caso de la agricultura permitía un ahorro de trabajo o en su defecto, una solución a la escasez de mano de obra. En el caso del Noveno Departamento, en 1914, el valor total de las mismas fue de 253.436$ m/n y la mayor inversión correspondió a molinos de viento seguidos de pozos surgentes y semisurgentes, y motores diversos; todos estos elementos necesarios para la cría de ganado en una zona donde la obtención de agua resulta de fundamental importancia. Esto nos lleva a preguntarnos por las reinversiones que podrían llevar adelante los arrendatarios ganaderos de una zona marginal. ¿En qué invertían? ¿En qué momento? ¿Con qué costos? ¿Dónde se informaban de las ventajas de ello? Aspectos que serán abordados en el Capítulo 3.

### 5.9. Capitales invertidos

En conexión con ello, hallamos que los capitales invertidos hacia 1914 en el Noveno Departamento, sin incluir el valor de la tierra y los ganados, se concentraron en la explotaciones ubicadas en el nivel de la unidad económica, las que llamamos explotaciones medias; seguidas por aquellas que alcanzaban las 10.000 has. En cuanto al monto invertido, al igual que en el resto del Territorio, el mayor porcentaje correspondió a la escala más baja propuesta, hasta 5000$ m/n (68% del total de explotaciones). Existió sin embargo un 25% de las explotaciones del Departamento que invirtieron entre 10.000 y 50.000$ m/n de las cuales, el 50% correspondió a sólo 4 unidades de producción de grandes dimensiones (entre las 10.000 y 25.000 has.). Así mismo, resulta importante la inversión en las unidades que oscilaban entre 501 y 1000 has. donde el 94% de ellas realizó inversiones de hasta 50.000$ m/n, seguramente éstas dedicadas a la agricultura de forraje en el Norte del

[59] Los caminos principales que atravesaban el Departamento en 1906, según De Fougéres, eran: de Epupel al Mineral de la Pampa; de Pichi Mahuida a Lihue Calel; de Fortín Roca a Bernasconi; de Fortín Uno a Lihue Calel; de Salado (fracción D, Sección XX) a Lihue Calel; de Mineral a Pichi Mahuida y de General Acha a Lihue Calel y al Mineral.

Departamento. Por su parte, en el Segundo Departamento, si bien la inversión también era en general la más baja (el 77% de las explotaciones no invirtió más de 5000$ m/n), ésta se concentró en las unidades de 101 a 500 hectáreas. Pero, los mayores montos registrados correspondieron a explotaciones entre 1000 y 25000 has.

En resumen, el área de estudio fue, por sus características agroclimáticas, una zona plenamente ganadera. El arrendamiento tuvo un peso importante en la estructura productiva de la región. Pero, ¿Por qué esta forma de tenencia estuvo más evidenciada durante la década de 1930 donde además, los propietarios sufrieron un marcado descenso? Entre 1914 y 1937, el número de explotaciones se incrementó en un 37% así como su tamaño. Se redujo marcadamente el número de explotaciones ubicadas muy por debajo de la unidad económica necesaria y aumentaron las que estaban por debajo del límite óptimo y hasta las 5000 hectáreas, donde se encuentran las que hemos dado en llamar las explotaciones medias (2500 a 5000 has). ¿Ello significaría la posibilidad de una alta rentabilidad en los inicios que se vio frenada por la crisis del 30'? A su vez, las explotaciones que superaban la media óptima descendieron respecto a 1914. En este sentido, habría existido una propensión al equilibrio a nivel general y no podemos hablar de la presencia de grandes latifundios. El precio del arrendamiento acompañó dicha tendencia, en un marco donde los pagos se efectuaban prioritariamente en dinero y la mitad de los arrendatarios no poseían contratos, si bien eran significativos los acuerdos verbales. Por su parte, el precio de la tierra se incrementó en sentido general a partir de un punto inicial bajo debido a los menores costos de oportunidad y a la abundancia de tierras en los márgenes. ¿Esto habrá posibilitado a los recién llegados forjar un capital en ganado y adoptar la estrategia de acumulación por medio del arrendamiento ganadero?.

En vistas de la escasa población de la zona y de la orientación productiva, las explotaciones se organizaban en función de la mano de obra familiar principalmente. Complementaria a ella hallamos fuerza de trabajo contratada donde la de tipo transitorio era la más importante, determinada seguramente por las tareas estacionales propias de la ganadería. En este sentido, y a diferencia de las áreas agrícolas, la mayor inversión en tecnología (máquinas) apuntaba a perfeccionar los métodos de obtención de agua. Ante ello nos interrogamos, ¿Estaban entonces las actividades estacionales ampliamente terciarizadas? Al parecer, la mayor concentración de inversiones (sin contar el valor de la tierra y los ganados) se ubicaba en las explotaciones que denominamos "medias", pero los

montos pertenecían a la escala más baja, ¿Cuál era la lógica de inversión de los productores de Lihue Calel? Los ganados y sus derivados, ovinos principalmente, conformaban la producción para el mercado. Mercados alejados donde el recurso al transporte era importante. ¿Cómo se organizaba dicho transporte? ¿Qué estrategias privilegiaban los productores del Sur en su acceso a los mercados? Estos temas serán analizados en el Capítulo 3 de la Tesis.

## 6. A modo de reflexión

Durante el siglo XIX, y a la luz de las transformaciones de la economía internacional, el agro argentino se convirtió en el sector más dinámico de la economía argentina a través de la exportación de productos primarios. Ello redundó en la consecución de ciclos productivos para adaptarse a la demanda, provocando modificaciones en el paisaje pampeano, y que a nivel interno dieron origen a intensos cambios en las condiciones de producción. Dichos cambios, si bien en el largo plazo, nos conducen a considerar el accionar de los actores sociales que en base a la flexibilidad buscaron adaptarse a las condiciones de la época y en ese camino debieron reordenar los recursos disponibles. Ahora bien, estos procesos más definidos y estudiados para la zona tradicional del agro pampeano, han tenido su correlato en áreas marginales si bien con ciertos desfases temporales. Así, mientras en las zonas pampeanas más fértiles los vacunos refinados y los cereales poblaban los campos, en el Sur del Territorio de La Pampa los lanares hacían lo propio en función de las características naturales del área y el proceso de expansión de la frontera ganadera. Y en las primeras décadas del siglo XX, cuando un ámbito se especializaba en la producción de tipo "mixta", en el Sur pampeano también combinaron producciones pero dentro de la única actividad posible, la ganadera. En ese sentido, y desde nuestra óptica cobran entonces relevancia los actores sociales así como las empresas agrarias, agentes que llevaron adelante diferentes estrategias de adaptación a los cambios de coyuntura en base a posturas flexibles para vencer la incertidumbre y eliminar los riesgos de las circunstancias.

Así, los interrogantes que surgen a nivel de la estructura serán abordados a partir del estudio del caso de la familia Russo, que esperamos ilumine cuestiones concernientes al acceso a la tierra, la organización de las explotaciones, los mecanismos de acceso a los mercados y la mano de obra, desde las prácticas de unos productores rurales ubicados en un espacio marginal como era el Sur pampeano.

# CAPÍTULO 2

## LOS CRIADORES: FAMILIA, CAPITAL Y HERENCIA

*"…marchamos la noche entera, haciendo nuestro camino sin más rumbo que el destino, que nos llevara ande quiera"* (José Hernández, *Martín Fierro*)

### 1. Introducción

En este Capítulo nos proponemos, en sentido general, reflexionar sobre la cuestión rural desde la historia de una empresa familiar. Para ello, abordaremos la historia de la familia Russo a lo largo de dos generaciones en función las estrategias desplegadas respecto a la acumulación del capital, las inversiones y la orientación productiva. Y como corolario, reflexionaremos sobre las prácticas desplegadas por estos productores agropecuarios para transmitir y reproducir su patrimonio en el tiempo. En ese sentido, nos interesa observar en base a la trayectoria de los Russo, las lógicas familiares, pero atendiendo al contexto de la época de manera que podamos intentar delinear algún modelo de empresa ganadera de un área marginal, aspecto descuidado por los estudios del agro pampeano más atentos al área bonaerense y la actividad agrícola. Para ello, la metodología consistirá en jugar con distintos niveles de análisis donde intentaremos abordar nuestros problemas desde la familia principalmente y la empresa en menor medida; los aspectos coyunturales y aquellos más estructurales; lo que nos brindan las fuentes cualitativas y la posibilidad de realizar análisis cuantitativos; así, esperamos en este apartado del trabajo dar un marco al estudio en su totalidad para luego en los siguientes Capítulos afrontar aspectos más específicos.

### 2. Historia de la familia

*"Es triste dejar sus pagos y largarse a tierra agena llevándose la alma llena de tormentos y dolores, más nos llevan los rigores como el pampero a la arena"* (José Hernández, *Martin Fierro)*

*Macario Russo* nació Episcopia, provincia de Potenza, Italia, el 19 de Diciembre de 1856. Era hijo de *Vicenza Durante y Nicola Russo*[60]. Llegó a la Argentina, se presume que en la década de 1880, dejando un hijo en su país, *Nicola* [Nicolás], al cuidado de una abuela pues su esposa había fallecido. Arribó a la zona de Sauce Grande en la provincia de Buenos Aires, cercana a Bahía Blanca, realizando tareas de alambrador, y entró como tal en la

[60] Extracto del Registro de las Actas de Nacimiento, Año 1856, Parte I, N° 78. Municipio de Episcopia, Provincia de Potenza, Italia. Agradezco a María Alicia Russo el acceso a esta valiosa fuente.

estancia de un terrateniente de apellido *Corbett*[61]. Allí conoció a *Juliana Legarralde,* oriunda de Tordillo (pequeña localidad cercana a Mar de Ajó en la provincia de Buenos Aires), quien trabajaba en dicha estancia junto a sus padres, *Juan Legarralde* (francés y criador), y *Vicenta Urquiola* (española). Juliana tenía una hija de soltera, *María.* Macario y Juliana, contrajeron enlace en Bahía Blanca el 16 de Febrero de 1892[62]. En la estancia de Corbett recibieron una majada de ovejas a porcentaje, convirtiéndose en medieros. Por aquel tiempo, Macario recibió datos sobre La Pampa y decidió entonces instalarse en esta tierra. Algunos testimonios orales[63], dan cuenta que fue el mismo Corbett quien le consiguió un campo en el Sur de dicho territorio. Según la misma fuente, Macario, antes de instalarse viajó con una tropilla de caballos y ubicó el campo (lote 3, fracción C, sección X) y en el transcurso se alojó en casa de una familia de apellido Marín en el lote 23 ("Tres Botones"). Luego, regresó a su zona y preparó un segundo viaje. En esa oportunidad lo hizo con un carro y un compañero, con quien construyó una habitación, una cocina y un pozo de agua. Volvió a Sauce Grande y emprendió el viaje definitivo junto a su esposa, una majada de ovejas y algunos caballos. Empezó entonces a cuidar las ovejas a campo abierto.

Todos los hijos del matrimonio nacieron en el lote 3 (fracción C, sección X) del Noveno Departamento, ellos fueron: *Macario*, *José*, *Julián*, *Sebastián*, *Juan*, *Pedro* e *Isaura*; además de otros que fallecieron de niños [64]. En tanto, los hijos anteriores de ambos, Nicolás y María, también vivieron allí aunque el primero falleció joven, en 1916. A medida que los hijos varones fueron creciendo y llegaban a una edad de 15 o 16 años (década de 1910 aproximadamente), el padre arrendaba un campo en las cercanías y ubicaba a cada uno a cuidar una majada de ovejas. El primer campo que arrendó fue "La Aguada" (lote 12, fracción C, sección X), al Sur del lote 3, y allí lo ubicó a José, el segundo de los hijos. Macario, el primogénito, siempre estuvo en el lote 3 y aún después de fallecido el padre continuó explotando ese campo. Cuando Julián tuvo edad suficiente le correspondió explotar el lote 15 (fracción B, sección X), y Juan, el lote 25 (fracción B, de la misma sección X). Sin embargo, Juan y Pedro pudieron estudiar en Bahía Blanca, en el colegio Don Bosco. Según las entrevistas, fue el consignatario Olaciregui quien les consiguió el lugar en dicho establecimiento. Y cuando la hija menor, Isaura, tuvo edad para estudiar, la

[61] Según Gaignard (1989:259), Corbett fue un terrateniente de la provincia de Buenos Aires que llegó a contar con 40.000 has en esa provincia y 10.000 has más en el Territorio Nacional de La Pampa.
[62] Copia del Acta de matrimonio. Registro Civil de Bahía Blanca, Provincia de Buenos Aires.
[63] Entrevistas realizadas a Delia F. Cao de Russo (esposa de Julián Russo); y Julián H. Russo (hijo).
[64] Según consta en el Libro de Actas de Defunciones de 1894, Folio 6; (AJPND), Juez Rocher, *"Macario Russo…, declaró que el día 24 del corriente mes y año* [Julio] *a las 11 de la mañana, falleció su hijo José e ignora la*

madre se trasladó a vivir a Bahía Blanca ¿Sería ésta una estrategia de movilidad social? Además del cambio de ámbito que seguramente redundó en nuevos espacios de sociabilidad, para cualquier familia, y en la medida de sus posibilidades, la educación de los hijos (o de algunos como en este caso) implicaba un medio de ascenso social. Sin embargo, y como lo analizaremos en el apartado sobre la transmisión del patrimonio familiar del presente Capítulo, los estudios escolares de algunos miembros, formaban parte del entramado de estrategias que una familia llevaba a cabo para reproducir su patrimonio. Máxime al tratarse de productores "medios" arrendatarios donde el factor incertidumbre era central. Así, las decisiones familiares se encuadraban en un conjunto de estrategias que no sólo buscaban el óptimo económico de las explotaciones, sino que también velaban por el destino de los hijos.

## 3. Estrategias de acumulación del capital

*"Nace el hombre con la astucia que ha de seguirle de guía; sin ella sucumbiría, pero, según mi esperiencia, se vuelve en unos prudencia y en otros picardía"*
(José Hernández, *Martín Fierro)*

La oferta de tierras y el acceso al capital permitieron la acumulación por parte de algunos hombres. Pero la tierra por sí misma no valdría nada sino por el capital invertido. Por lo tanto, una cosa es el acceso a la propiedad de la tierra y otra el acceso a su explotación (Reguera, 1999:80 y 2000:28). En base ello, debemos entonces aceptar que para que una explotación, en este caso ganadera, sea productiva requiere una determinada inversión de capital fijo y capital variable. Y, la distribución por porcentaje variará en relación al período y al tipo de actividad a desarrollar (Reguera, 1999:56)[65].

En el caso de la familia Russo, encontramos cuatro momentos bien diferenciados, cada uno con sus características particulares, donde los miembros del grupo y en diferentes generaciones, llevaron adelante determinadas estrategias tendientes a obtener un nivel de acumulación que los posicione para la etapa siguiente:

### 3.1. Primera etapa

*"Aprovecha la ocasión el hombre que es diligente;…"* (José Hernández, *Martín Fierro)*

---

*enfermedad,…era de sexo masculino, de diez días de edad, argentino, hijo legítimo del declarante y de su esposa Juliana Legarralde…".*

[65] En este caso, Reguera (1999) trata sobre la "estancia", categorización que nosotros no utilizamos, prefiriendo la de "explotación" o "establecimiento" ya que la misma autora encuentra que la estancia definiría a una unidad de producción agrícola - ganadera, que no es la situación de las actividades desarrolladas en los campos de la familia Russo.

Los momentos iniciales de la familia en nuestro país sólo hemos podido reconstruirlos en base a testimonios orales. Por ellos, sabemos que Macario Russo llegó a una estancia de la zona de Sauce Grande en el Sur de la provincia de Buenos Aires, de propiedad del terrateniente Corbette, realizando trabajos de "alambrador". Desconocemos el tiempo que realizó esa actividad pero en determinado momento, que creemos situado en la década de 1880, se transformó en "mediero"[66] en dicha estancia. Así, de una situación de asalariado posiblemente ocasional, se transformó en socio menor de la estancia. La mediería constituía una forma de aparcería, en el caso de la cría de la oveja, que implicaba una mayor dependencia del pequeño productor (a diferencia del arrendamiento) que se transformaba en un socio menor de la empresa. Esta era una alternativa de mejoramiento económico favorable para los trabajadores criollos o inmigrantes, puesto que con un escaso capital inicial y la fuerza de trabajo familiar, podían transformarse en pequeños productores. Pero, además, les permitía acceder a un capital social en base a la construcción de redes de relaciones informales que a su vez les facilitaban algunas ventajas en su condición de productores. La aparcería era el primer escalón que los podía conducir a poseer su propia majada, arrendar una parcela o transformarse en propietarios, en síntesis, afrontar con relativa facilidad los riesgos del mercado (Zeberio, 1999:316-317).[67] Miguez, (1998:17) expresa que el arriendo y la aparcería también existieron en la ganadería mayor. Los "puesteros", actuaban como pequeños productores autónomos que guardaban el ganado de la estancia a cambio de un porcentaje en la ganancia y de autorización para pastar sus propios animales en las tierras del establecimiento. Desconocemos qué tipo de actividad desarrollaba Russo en las tierras de Corbett, pero podemos aventurar que esta situación de mediero fue el punto de partida de una acumulación de capital que le permitió transformarse luego en arrendatario en La Pampa, con otras características productivas.

En la estancia conoció a quién sería su esposa, Juliana Legarralde, también empleada allí. Juliana contaba ya con una hija llamada María. Se casaron en Bahía Blanca en 1892 y al

[66] Míguez (2001), expresa que en un contexto de escasez de mano de obra, dicha falta elevaba el costo del trabajo, sumado a que la rentabilidad de las cosechas estaba sujeta a fuertes variaciones, determinada por la producción o la caída de precios en el momento de la venta del producto. Invertir fuertes cantidades de dinero, en un contexto de tasas de interés más bien altas, era, un riesgo que pocos podían correr. Parte de la respuesta a esta situación, estuvo en la aparcería agrícola. El aparcero, las más de las veces inmigrante italiano, que ocupaba una chacra no pequeña, 200 has era medida habitual, a cambio de un porcentaje de la cosecha, en un contrato con duración trianual. Aunque para el autor, este modelo era menos dominante de lo que se supone, siendo el arriendo monetario más frecuente que la aparcería. Pero esta categoría, la de arrendatario, requería disponibilidad monetaria, ganancia, y riesgo, es decir más solvencia del arrendatario. En la aparcería, los contratos variaban según las posibilidades del aparcero (implementos agrícolas, animales de tiro, posibilidad o no de adquirir semillas, y de mantenerse con su familia hasta la cosecha). Cuanto más dependía del terrateniente, menor era su participación en la cosecha y también menor la duración de los contratos.

[67] Respecto a las características del régimen de aparcería ver también: Sábato, H. (1989), Míguez (2001), Sábato, H. y Romero, L. A., (1992).

año siguiente, como señalamos, se trasladaron a La Pampa con un pequeño capital consistente en una majada[68] de ovejas y algunos caballos. Carecemos de información sobre qué fue lo que en determinado momento hizo que Macario decidiera abandonar esa situación y trasladarse a La Pampa en busca de nuevos horizontes, quizá fue la posibilidad de tierras más baratas o la imposibilidad de ser arrendatario en Buenos Aires. Lo cierto es que también lo hizo en momentos en que en la provincia de Buenos Aires se estaban dando algunas modificaciones productivas expresadas a través del aumento de la importancia de los bovinos de invernada y el desplazo de la frontera ovina hacia el Oeste y Sur. Algunos testimonios orales afirman que fue el propio Corbett quién le consiguió un campo aquí, pero tampoco podemos subestimar la influencia de alguna casa consignataria de Bahía Blanca.

### 3.2. Segunda etapa

*"Sosegao vivía en mi rancho como el pájaro en su nido;*
*allí mis hijos queridos iban creciendo a mi lao…"*
(José Hernández, *Martín Fierro)*

Un segundo momento, que ubicamos entre 1893 y 1925, estuvo marcado por el asentamiento de la familia en el lote 3 (fracción C, sección X) del Territorio Nacional de La Pampa, perteneciente a Pablo Pedro Pourtalé[69], en calidad de arrendatario. Allí nacieron los hijos del matrimonio: Macario, José, Julián, Sebastián, Juan, Pedro e Isaura, en ese orden[70]. Por las Cédulas Censales de 1895 sabemos que para esa fecha, Macario Russo contaba con 40 años de edad, era alfabeto, y en cuanto a su profesión figura como "criador". Su esposa, de 28 años, había tenido ya 3 hijos de los que sólo vivían 2, María de 4 años y Macario de 2. A ellos se sumó luego Nicolás, desde Italia. A medida que los hijos varones llegaban a una edad de 15 o 16 años, como hemos indicado, el padre arrendaba un campo en las cercanías y ubicaba allí a cada uno de ellos a cuidar una majada de ovejas. Situación que nos habla entonces de una cierta capacidad de acumulación en ganados, pero también de ciertos contactos en la zona para acceder a las tierras. Los testimonios hablan del arrendamiento de

[68] Una majada se componía de una determinada cantidad de ovejas y un cierto número de padres reproductores.
[69] *Pablo Pedro Pourtalé* fue uno de los principales beneficiarios de las donaciones de tierras efectuadas por la Caja del Crédito Público de 1881 a 1884 en los Territorios Nacionales pampeanos. Recibió 105.000 hectáreas en La Pampa (Gaignard, 1989:258). Entre ellas, los lotes 3, 4, 5, 6, 7, y 8 (fracción C, sección X), y los lotes 1, 8, 9 y 10 de la fracción D, sección IV (Archivo de Mensuras, X 346 – 17), (ADGC). Según el mapa de Thamm y Castellanos de 1902, Pourtalé continuaba como propietario del lote 3. En 1930, de acuerdo al Plano del Territorio Nacional realizado por Lefrancois y Porri, el lote pertenecía a la *"Sucesión Pourtalé",* al igual que los lotes 4, 5 y 6. En realidad esta familia continuó como propietaria de esos lotes hasta la década de 1940. Véase Cuarta Etapa de este Capítulo 2.
[70] Ver árbol genealógico en el Apéndice.

lotes enteros y ellos fueron, además del lote 3, los lotes 5[71] y 12[72] de la fracción C, sección X; y lotes 15[73] y 25[74] de la fracción B, sección X. Según otras fuentes halladas (contratos, libros mayores, anotaciones), sabemos que éstos no fueron los únicos predios arrendados en este período, pero los tomamos aquí en consideración por la continuidad en el tiempo ya que son los primeros campos con los que se iniciaron los hijos. Un boleto de marca con fecha Agosto de 1915 nos describe que con esa imagen Macario Russo señalará hacienda de su propiedad en el Partido bonaerense de Coronel Dorrego. En tanto, arrendaron también otro campo en Vitícola, cercano a Bahía Blanca, a inicios de 1920 donde según las fuentes estuvo Julián Russo. Desconocemos si en el primer caso era hacienda a pastoreo o un campo en arrendamiento, lo cierto que este productor buscaba la diversificación espacial y la capitalización en hacienda como una estrategia tendiente a hacer más rentable su capital.

En cuanto a los bienes adquiridos en esta etapa, las fuentes dan cuenta de la adquisición en 1907, de 6 lotes de chacras en Villa Mitre (Bahía Blanca) y una casa; un terreno y una quinta en Bahía Blanca, comprados en 1920; 4 casas en la misma ciudad; y 1.485 hectáreas de un campo en el Partido de Villarino (Sudoeste de la provincia de Buenos Aires), en 1925, que denominaron "La Isaura". Lo paradójico de esta situación es que los testimonios orales dan cuenta que Macario mantuvo una mentalidad basada en la negativa a comprar tierras en La Pampa, sin embargo acumuló allí suficiente capital en calidad de arrendatario y criador como para extender las tierras arrendadas y convertirse en propietario de inmuebles urbanos y rurales en otras zonas. Este tipo de trayectorias no han sido rescatadas por la historiografía rural argentina y nos estarían mostrando en tal caso otras caras de la flexibilidad y dinámica de los procesos productivos que escapan a miradas macros y a la vez expresan la complejidad y diferenciación de la realidad del agro pampeano.

---

[71] El lote 5 también perteneció a *Pablo Pedro Pourtalé*. Fue *Juan Russo* a quién le correspondió explotar allí una parte de la producción familiar, alrededor de los inicios de la década de 1920.

[72] No existen datos en los archivos catastrales sobre la mensura del lote 12, pero se pudieron deducir sus tempranos propietarios a través de la mensura del lote 11 lindante (Mensura X- 358 – 29), (ADGC). En 1897, la mitad Norte del lote 12 era fiscal y la mitad Sur (donde se encontraba "La Aguada") pertenecía a *José Soldati*. En 1902, el lote se encontraba repartido entre tres propietarios: *José Soldati*, al Norte; *Leopoldo Melo*, en el ángulo Sudoeste; y *Agustín Soldati*, en el ángulo Sudeste (Thamm y Castellanos). En 1930, el cambio se evidencia en la propiedad de José Soldati, ahora perteneciente a *Adelina Demarchi* (Lefrancois y Porri). Este fue el primer arrendamiento de la familia Russo después del lote 3. Fue *José Russo* quién alrededor de 1911, se asentó en dicho campo. Lo continuó luego su hermano Sebastián, en la década de 1920.

[73] Según la Mensura General de 1882 (ADGC), las 10.000 hectáreas del lote 15 pertenecían a *Juan Francisco Giraldes*, dueño también de los lotes 4 y 14 de la fracción B. En 1902, el lote 15 pertenecía a *"Hermanos de Juan Francisco Giraldes"* y ya no poseían los otros lotes (Thamm y Castellanos). Para 1930, la propietaria del lote 15 era la *"Sucesión de José B. Giraldes*" (Lefrancois y Porri). Fue *Julián Russo* quien se asentó allí en 1912, aproximadamente.

[74] Según la Mensura General de 1882 (ADGC), el lote 25 (10.000 has.) perteneció a *Félix Bernasconi.* En 1902, según el mapa de Thamm y Castellanos, la propietaria era la razón social *"Viuda de Pastorino e hijos".* En 1930, el lote se reparte entre tres dueños: la mitad Oeste de "*Sucesión de Luis Sebastián Pastorino"*, la mitad Este dividida en dos

### 3.3. Tercera etapa

*"Los hermanos sean unidos, porque esa es la ley primera; tengan unión verdadera en cualquier tiempo que sea, porque si entre ellos pelean los devoran los de afuera"* (José Hernández, *Martín Fierro*)

La tercer etapa, la ubicamos entre 1925 y 1929. Estuvo determinada por el fallecimiento del padre de la familia, razón que llevó a algunos de sus hijos a entablar una sociedad de hermanos (todos varones), y el momento en que ésta se disolvió dando lugar a organizaciones productivas independientes. En 1925, Macario (h), José, Sebastián, Julián y Juan conformaron la sociedad "Russo Hermanos"; y en 1928, compraron 5.000 hectáreas del lote 18 (fracción B, sección X), campo llamado "La Isabel" por 70.671,20$ nacionales[75]. Pero, ¿Por qué asociarse? Las razones de esta estrategia de acumulación intentaremos abordarlas en el apartado siguiente de este Capítulo sobre la "inversión y orientación productiva".

El establecimiento fue habitado desde ese momento por Julián quien pagaba a cambio un canon de arrendamiento a sus hermanos socios, en tanto ellos continuaron arrendando los mismos lotes que en el período anterior. Así mismo, José se asentó desde 1925 en el campo de Villarino por el que creemos le abonaba algún monto a su madre. En grandes líneas podríamos decir que durante esta etapa, los hermanos llevaron a cabo una estrategia de acumulación en conjunto que les permitió expandir sus tierras y convertirse en propietarios. En 1929, los Russo disolvieron la sociedad *"que entre ellos tenían constituida por tiempo indeterminado bajo el rubro Russo Hermanos, adjudicándose el inmueble referido* ["La Isabel"] *en condominio y por partes iguales entre los mismos socios",*[76] comenzando así una etapa nueva.

### 3.4. Cuarta etapa

*"No es bueno, dijo el cantor, muchas manos en un plato,…"* (José Hernández, *Martín Fierro*)

El último período que analizamos abarca desde 1929, momento en que disolvieron la sociedad, hasta 1939ca., en que finaliza el presente trabajo. Lo que interesa en este período es que los hermanos mantuvieron unidades productivas independientes y cada uno puso en práctica sus propias estrategias de acumulación. Pero, ¿Podemos vincular esta etapa a algún ciclo de vida en particular? ¿Qué senderos siguieron las diferentes experiencias personales?. Además, ¿Se entabló otro tipo de acuerdo entre los hermanos?. No contamos con información suficiente como para elaborar una caracterización detallada del accionar de los

propietarios, el Norte de *Manuel Arrotegui,* y el Sur de "*Sucesión de Ángela Massa de Pastorino"* (Lefrancois y Porri). En este campo se asentó también Juan Russo como arrendatario.

[75] Minutas de escrituras, Tomo 118, Folio 117 (ARPI).

[76] Minutas de escrituras, Tomo 118, Folio 118 (ARPI).

Russo en este período, pero sí podemos exponer a grandes rasgos las estrategias de acumulación de cada uno de los hermanos[77]. En función de que el grueso de nuestras fuentes pertenecen a Julián y Macario, y especialmente para el primero, nos explayaremos más detalladamente sobre la empresa de este productor en el Capítulo 3 de esta Tesis. De igual manera, podemos adelantar que si bien en explotaciones diferentes, los hermanos continuaron vinculados entre sí en aspectos como la información, el crédito, las prestaciones de servicios como el pastoreo de ganados, y la circulación de mano de obra. Así, el vínculo familiar, la cercanía de las explotaciones, el mutuo conocimiento, la confianza, jugaron papeles destacados en el accionar de estos sujetos, lo que seguramente redundó en ventajas para cada uno de sus miembros en los intersticios de este mundo rural.

-*Julián Russo:* a partir de la disolución de la sociedad, los hermanos iniciaron un proceso en que cada uno vendió la parte de su propiedad del lote 18, hasta convertirse Julián en el único propietario de dicho campo, aunque ello recién se concretó de manera completa en 1943. Durante este tiempo, Julián pagó arrendamiento a sus hermanos, lo que implicaba que su actividad era independiente a la de los demás familiares. Un hecho a mencionar es que en 1929 contrajo enlace con *Delia Francisca Cao*[78], y podríamos quizá aventurar que el casamiento en tanto formador de una nueva unidad doméstica, hacía que los agentes optasen por estrategias de acumulación de tipo individual.

-*Macario Russo:* al poco tiempo de ocurrida la liquidación de la Sociedad "Russo Hermanos", en 1929, Macario vendió la quinta parte pro indivisa que tenía, a su hermano Pedro por 20.000 $ m/n.[79] Continuó arrendando el lote 3 (10.000 has.) y a inicios de la década de 1930 entabló una sociedad de hecho con el señor *Ricardo López*, por partes iguales. El matrimonio compuesto por Ricardo López y *Francisca Subilibia* trabajaba hasta ese entonces en el establecimiento vecino denominado "La Victoria" (lote 23, fracción B, sección X) perteneciente a Juana Ilincheta de Busquet, donde tenían asignado un salario además de una ganancia correspondiente al 1% de la hacienda vendida, por lo que pudieron aportar algunos animales a la sociedad. Al momento de formalizarse el contrato, el matrimonio y sus hijos[80] se trasladaron al mismo lote 3 donde desarrollaron sus actividades hasta el fallecimiento del señor López en 1937. Luego, la sociedad continuó con su esposa, y ello se observa en las guías de campaña donde se transportaban animales de dos marcas

[77] Algunos datos exceden el período de tiempo que comprende el presente trabajo pero creemos que resulta apto marcarlos para obtener un panorama más acabado de la situación.
[78] Fruto de este matrimonio nacieron: *Julián Horacio, Juan Carlos* y *Delia Marta Russo.*
[79] Minutas de escrituras, Tomo 118, Folio 118, (ARPI).
[80] Ellos son *Sara* y *Ricardo López Subilibia*, el último fallecido en 1973.

diferentes, una a nombre de Macario Russo y otra de Russo y López. A diferencia de la sociedad de los hermanos Russo que compraron un campo, ésta se mantuvo como arrendataria del mismo lote 3 del cual los integrantes compartían el cincuenta por ciento de los gasto y beneficios. Hacia 1938/39, Macario y Francisca Subilibia contrajeron nupcias y en 1940 se trasladaron a "Los Manantiales" (lote 7, fracción B, sección IX) que arrendaron en la zona de Naicó, y en 1942 se convirtieron en propietarios de la estancia "La Madrugada" (lote 15, fracción D, sección II) en Anguil. En tanto continuaron arrendando las 10.000 has. del lote 3 a María Luisa Pourtalé de Casassus, Ana Eufrasia Pourtalé de Diriart y Elena Paulina Pourtalé de Pourtalé, hasta que lo compraron en 1948[81].

-*José Russo*[82]: en 1932 compró la quinta parte que le correspondía de "La Isabel" a su hermano Sebastián por 11.000$, reuniendo así 2.000 hectáreas de su propiedad, por las cuales recibía un canon de arrendamiento de su hermano Julián. A éste vendió dicho predio en 1943[83]. En tanto, José desde 1925 explotaba el campo que la familia poseía en Villarino, "La Isaura". No sabemos si pagaba arrendamiento por el mismo pero creemos, y esto no podemos confirmarlo, que lo que hizo fue pagarle el campo a la madre ya que en la sucesión de ésta (1941), José figura como el único heredero de dicho campo. Y quizá lo que se pretendió fue agilizar la transferencia para no realizar una sucesión del campo y posterior venta de las partes, como una estrategia direccionada a evitar pérdidas de beneficios.

-*Juan Russo*[84]*:* también recibió pagos por el arrendamiento de su parte en el lote 18 de su hermano Julián hasta 1943 en que se lo vendió. En tanto, continúo como arrendatario de las 10.000 has. del lote 5 (fracción C, sección X), el cual compró en 1948 a María Luisa Pourtalé de Casassus, Ana Eufrasia Pourtalé de Diriart y Elena Paulina Pourtalé de Pourtalé[85]. En 1956 lo vendió y se trasladó a la zona de Santa Rosa donde compró 1.200 hectáreas de un establecimiento llamado "La Catin" del Departamento Capital.

-*Pedro Russo*[86]*:* no conformó la sociedad de hermanos, pero en 1929 compró la quinta parte de "La Isabel" (lote 18, fracción B, sección X) a su hermano Macario y se la dio en arrendamiento a Julián, a quien se la vendió en 1943[87]. En tanto, continuó como arrendatario y compró en 1941 a Matilde Dolores Giraldez 2500 has. del lote 15, fracción B (ángulo Noreste); y en 1945, a la Compañía Anan Crédito y Finanzas S.A., 2.500 hectáreas

[81] Minutas de escrituras, Tomo 422, Folio 59, Finca N°581999, (ARPI).
[82] José Russo contrajo enlace con *Rosa Lofiego.* Sus hijos: *Rosa, Macario, José y Josefina Russo.*
[83] Minutas de escrituras, Tomo 118, Folio 120; y Tomo 293, Folio 29, (ARPI).
[84] Juan Russo contrajo matrimonio con *Bartolina Dalgalarrondo*, y tuvieron dos hijas: *Nora y María Alicia Russo.*
[85] Minutas de escrituras, Tomo 353, Folio 48, Finca N°57350, (ARPI).
[86] Pedro Russo se casó con *María Cristina Murillo* y de este matrimonio nacieron: *María Cristina (Chicha); Nilda y Dora Juliana (Perla) Russo.*

(ángulo Sudeste) del mismo lote 15 (fracción B, sección X)[88], las cuales vendió en 1946 y pasó a desempeñar otras actividades como administrador de estancias para consignatario Arancedo.

-*Sebastián Russo*[89]*:* en 1932 vendió su parte del campo a José Russo y de allí en más desarrolló diferentes actividades, no todas relacionadas a las explotaciones rurales. Según los testimonios de la familia estuvo mucho tiempo como arrendatario en "La Aguada" (lote 12, fracción C, sección X), luego se trasladó hacia el Valle del Río Negro donde explotó una jabonería, y de allí a Juan de Garay (paraje formado en torno a una estación ferroviaria ubicado entre Cuchillo-Có y Río Colorado) donde en sociedad con un señor de apellido Aldecoa, abrió un almacén de ramos generales y fonda.

La evolución descripta, deja vislumbrar que hubo diferentes momentos en la vida de esta familia. En las primeras etapas, signadas por la conducción de las explotaciones y la toma de decisiones en manos del padre de familia, la estrategia fue principalmente de acumulación de capitales e inversión en propiedades urbanas, y recién en la década de 1920 multiplicaron estas inversiones y se transformaron en propietarios de tierras, hecho que se hizo más evidente durante las décadas de 1930 y 1940. Posiblemente, en los primeros momentos, las inversiones de tipo tradicional como la renta de propiedades urbanas era una estrategia de diversificación y a la vez de prudencia pues si bien no les aportaría cuantiosos beneficios implicaba una colocación segura, máxime en una ciudad de importancia como Bahía Blanca.

Pero, ¿Fue la propiedad de la tierra la que marcó el paso de una etapa a otra? Cuando comenzamos la investigación, nos llamó la atención el hincapié que hacían los descendientes en comentar la negativa de Macario Russo a comprar tierras, pero fue aún en vida de él cuando adquirieron el primer campo y en otra zona. Seguramente la clave estuvo en el nivel de acumulación logrado que se hizo más evidente en la década de 1920. Y a ello haremos referencia en el apartado siguiente sobre las inversiones en dicha década. Ahora bien, después de más de tres décadas en condición de arrendatarios seguramente no era una tarea fácil tomar la decisión de comprar tierras y asumir el riesgo del endeudamiento. Hubo a nuestro criterio, varios factores enmarcados por las vicisitudes de la época, el respaldo y la influencia de los depositantes de sus beneficios como lo eran las casas consignatarias, y el

[87] Minutas de escrituras, Tomo 118, Folio 118 y Tomo 293, Folio 29, (ARPI).
[88] Minutas de escrituras, Tomo 332, Folios 182 Finca N°24739; Folio 183, Finca N°24738; y Folio 184, Finca N°24740, (ARPI).

cambio generacional determinado por unos hijos que entraban en su edad adulta y buscaban asegurarse un porvenir, los elementos que en cierto momento inclinaron la balanza hacia nuevas estrategias, la inversión en tierras. Pero sobre todo interesa observar cómo jugaron esos factores en las decisiones de los productores.

Así, elementos como la evolución del precio de la tierra eran una cuestión de importancia pero no la condición central a la hora de tomar decisiones. Creemos que más determinantes que los factores puramente de mercado, por cierto altamente imprevisibles, fueron los aspectos sociales, familiares, culturales, de las mentalidades, los que imprimían el rumbo a seguir. Después de todo, se trataba de construir en la medida de lo posible un futuro para la generación siguiente, un patrimonio. Pero, ¿Cómo asegurar la continuidad de dicho patrimonio familiar? Esa preocupación estaba en la base de las lógicas empleadas por los productores pampeanos a la hora de transmitir sus bienes. Las formas seguidas por la familia Russo para transmitir su patrimonio posiblemente abriguen un ejemplo más que nos permita comprender la lógica de sus decisiones. Aspectos estos que trataremos en el último apartado del presente Capítulo.

Ante esta realidad, ¿Qué aspectos ilumina la reconstrucción de la trayectoria de esta familia a la luz de los problemas centrales de la historia rural? En principio, nuestro caso encierra un ejemplo más de las tantas historias de inmigrantes que desarrollaron, con mayor o menor éxito, sus actividades en el agro pampeano. Y en ese sentido, nos permite disentir de imágenes propias de las posturas tradicionales al observar algunas de las posibilidades de inserción y acumulación que dispusieron los productores de una zona marginal. Por supuesto que al enfocar el análisis en una familia, se hacen evidentes aspectos como los cambios en los ciclos de vida que posibilitan una mirada de largo plazo. Así, hallamos que la conformación de los productores como tales mantendría diferentes orígenes atentos a la época, la zona y las posibilidades personales. Entonces, la movilidad social, en este caso ascendentes, y a partir de diferentes orígenes (dos generaciones), mantendría también diferentes lógicas y estrategias pero enmarcadas, a su vez, en entramados de relaciones donde circulaba información, servicios, contactos personales y solidaridad. Explicar esas diferentes lógicas de acumulación en el tiempo y en relación a dos generaciones será el objetivo del apartado siguiente.

---

[89] Sebastián Russo contrajo enlace con *Anatilde (Lina) Peralta*. No tuvieron hijos.

## 4. Inversión y Orientación productiva

### 4.1. Los comienzos…

*"Hablaban de hacerse ricos con campos en la frontera; de sacarla más ajuera donde había campos baldíos…"* (José Hernández, *Martín Fierro*)

#### 4.1.1. El acceso a la tierra

Ciertos estudios coinciden en señalar el escaso capital inicial que requería la cría de ovejas respecto a la ganadería vacuna durante el siglo XIX, hecho que podía resultar ventajoso para aquel que contaba con un pequeño capital y deseaba invertirlo en la producción[90]. Nuestras reflexiones sobre este caso confirman esta apreciación, como ya hemos expuesto en los apartados anteriores, el primer integrante de la familia Russo arribó a La Pampa (lote 3, fracción C, sección X) sólo con una majada de ovejas y algunos caballos. Es decir, que con ganados acumulados en otra zona de la región pampeana (Sauce Grande en la provincia de Buenos Aires), y tal vez capital líquido o crédito, logró adquirir vía el arriendo, tierras a bajo precio[91].

Pero, ¿Por qué invertir en el Sur de La Pampa? ¿Qué factores hacían rentable en aquel momento y en esa zona volcarse a la ganadería ovina?. Tanto los propietarios - arrendatarios como los pequeños arrendatarios no propietarios compartían la misma lógica de la actividad empresaria agropecuaria: más allá de acceder a la propiedad de la tierra, hacer de la actividad rural un negocio rentable (Reguera 1993:271). Ejemplo de ello fueron los Russo que eligieron el arrendamiento como una forma de expandir y diversificar su empresa, pudiendo combinar en el mismo campo o en campos alternativos, la cría de ovinos u ovinos y vacunos, sin recurrir a la compra de tierras durante más de 30 años.

Un primer inconveniente que se suscita al respecto es la escasez de fuentes para las primeras épocas. Ello nos impide deducir el precio de los arrendamientos pagados, así como los costos de producción. De cualquier manera, deducir el precio del arrendamiento por hectárea, siempre es difícil de determinar, pues responde a una conjunción de variables que dependen, entre otra cosas, del precio de la tierra, las distintas rentabilidades agropecuarias, el comportamiento de los productores propietarios en el mercado, el proceso inflacionario del período y a diversas consideraciones extraeconómicas (Reguerra:1993:260-261). No tenemos la información precisa para determinar cuál era la situación de los arrendamientos en los tiempos iniciales cuando Russo optó por esta zona.

[90] Sábato, H. (1989); y Barsky y Djenderedjian (2003:301).
[91] Similar mecanismo pero con una predisposición a la adquisición de propiedades, plantea Javier Balsa (1993:113) para el caso de los denominados productores "medios" del Sur de Buenos Aires a fines del siglo XIX.

Momento en que además, el precio de la tierra en La Pampa, se valorizó a partir de un punto inicial bajo como resultado la productividad y rentabilidad de las explotaciones agropecuarias (Colombato, 1995). Es decir, que a medida que los productores se fueron capitalizando aumentaron sus *stocks* ganaderos (sobre todo de ovinos, y luego cada vez más vacunos) impulsando el desarrollo agropecuario de la zona. Este primer crecimiento productivo (esencialmente ganadero) fue valorizando los campos (Balsa,1993:114). Aunque, como lo expresan Barsky y Djenderedjian (2003:416-417), para los contemporáneos (segunda mitad del siglo XIX), esta circunstancia era desconocida, y ningún productor exitoso podía racionalmente esperar que si invertía sus ganancias en la compra de tierras al cabo de determinados años obtendría por ellas más dinero que invirtiéndolas en la mejora de su explotación. Ahora bien, no creemos que Russo en 1893, año de su arribo a La Pampa, haya estado en la disyuntiva de comprar o arrendar. Su objetivo era el arriendo y posiblemente en el Sur de La Pampa éste significaba una mejor posibilidad de aprovechamiento del capital para cualquier productor incipiente que el que habría obtenido en la provincia de Buenos Aires. El lote 3 donde se asentó, era de propiedad de Pablo Pedro Pourtalé, terrateniente que poseía muchas extensiones en la zona y cuya familia mantuvo la propiedad de ellas hasta la década de 1940 cuando vendieron dicho lote a Macario (h). Según los relatos, fue el ex patrón de Russo, Corbett, quién le consiguió el predio, pero desconocemos los términos del contrato[92]. Este campo, y luego otros, fue arrendado por dos generaciones manteniéndose por varias décadas los mismos propietarios y arrendatarios. La situación resulta coherente en una zona de propietarios rentistas donde ambas partes dependían de los vínculos con los intermediarios.

Evidentemente la actividad rural en ese momento y lugar era rentable, máxime bajo la organización familiar. Como lo expresa Reguera (2000:61), era una inversión segura más allá de la incertidumbre que pudieran generar algunos riesgos. Para la autora, hacia fines del siglo XIX, los productores estaban ante un momento oportuno: alta demanda y altos precios de los productos primarios en el mercado internacional, bajos costos de producción internos (abundancia del factor tierra- con creciente valorización de la misma- y escasa necesidad de mano de obra y capital) y baja exigencia tributaria. Aunque, no debemos descuidar que el principal impulso a la expansión muchas veces se debió a una baja de precios de los productos ganaderos; la oferta de tierra y el acceso al capital instaron a algunos hombres a la acumulación. Sin embargo, la tierra no tendría valor sólo por sí

[92] Delia Francisca Cao de Russo, y Julián H. Russo (h).

misma sino por el capital invertido en ella. Una cuestión es el acceso a la propiedad de la tierra y otra muy diferente su explotación. Sin duda, y a pesar de su condición de arrendatario, Macario Russo debió realizar en los inicios alguna inversión de capital. Los entrevistados hablan de que al llegar construyó una vivienda y un pozo para la extracción de agua; y comenzó a criar las ovejas a "campo abierto", que recién con el tiempo alambró. Como lo expresan Barsky y Djenderedjian (2003:416), un arrendamiento a corto o mediano plazo puede pactarse con ciertas condiciones, como la de incorporar mejoras al campo que luego quedarán a beneficio del dueño y por cuya realización el arrendatario obtiene una rebaja en su contrato, situación frecuente entre los propietarios de tierra sin capital, que desean sin embargo valorizarla para que la renta a obtener sea luego mayor. Quizá, no lo sabemos, éste u otro contrato similar puede haber sido el que entablaron Russo y Pourtalé.

A partir del momento en que los hijos ingresaron a la explotación (década de 1910 aproximadamente), en el contexto del Departamento y según los Censos, entre 1914 y 1937 aumentó el número y tamaño de las explotaciones, se intensificaron las denominadas explotaciones "medias" (2500 a 5000 has.), aumentó el número de arrendatarios y por ende, el precio de los arrendamientos. ¿Qué representaron estos cambios en la estructura agraria a nivel de familia? La inclusión de los hijos a la empresa implicó apelar a la estrategia de combinar varios arrendamientos, y luego (1925) propiedad - arrendamiento con una lógica de diversificación espacial. A partir de una misma orientación productiva destinada al mercado y a la obtención de beneficios, se sumó el trabajo familiar combinado con mano de obra asalariada en distintos campos. Así, la dispersión en el número de explotaciones y su extensión posibilitaban que en épocas de sequía pudieran sostener pérdidas menos cuantiosas que otros productores trasladando hacienda a nuevos lugares. Es decir, que la diversificación espacial reducía riesgos y posibilitaba además, obtener ingresos escalonados a lo largo del año.

Pero, ¿Qué características presentaba la producción de sus explotaciones que se tradujeron en estas estrategias para hacer más rentable el negocio? ¿Cuál era la orientación productiva en los campo de la zona?.

### 4.1.2. La orientación y organización productiva

La familia se dedicó desde el inicio a la cría de ovejas con una producción orientada al mercado. La opción por la ganadería ovina en ese momento también ha respondido a una estrategia en relación al costo de oportunidad de los factores. Según los testimonios

familiares, los Russo criaban ovejas *"por la idea que la oveja daba dinero más rápido, o sea dos veces al año (dos esquilas), más un cordero"*[93]. Como lo expresa Reguera (2000:55), para fines del siglo XIX en el Sudoeste de la provincia de Buenos Aires, a pesar de que una majada no daba un producto fijo, sin embargo cuando las circunstancias lo permitían- el buen cuidado, el ciclo natural y las condiciones del mercado- era una actividad altamente rentable. Pero, ¿Tenían otra opción en estas tierras? A juzgar por las fuentes públicas y privadas, la ganadería ovina fue preponderante durante todo el período en función de las condiciones naturales de la zona. Ahora bien, si traemos a colación algunos aspectos analizados en el Capítulo 1 sobre las existencias ganaderas en la zona (Véase, Cuadro 14 del Apéndice), entre 1889 y 1895, momento del arribo de Russo, la ganadería bovina si bien preponderante en el primer año (76% en relación a las UGM), comenzó su retroceso (24% en 1895) en beneficio de las ovejas. El hecho es que este ganado bovino era de tipo "criollo" sin refinar y por ende, dejaba de ser rentable frente a sus pares del resto del área pampeana. Siendo así, Macario al iniciar su actividad con ovejas en estos momentos de cambio, pudo además de insertarse en la producción de la zona, aprovechar la coyuntura económica del momento. Quizá, y como lo explica Balsa (1993:116), la fecha de inserción en la zona determinó fuertemente las posibilidades de ascenso social de los sujetos.

Podemos afirmar entonces, que la orientación productiva de sus explotaciones concordaba perfectamente con el mapa productivo del Territorio de La Pampa. En cuanto al tipo de animales para las primeras épocas, sabemos por los testimonios orales, que criaban ovejas Merino y Lincoln pero ignoramos la proporción del ganado. Tampoco contamos con datos fehacientes sobre las existencias de hacienda de los Russo para las primeras épocas salvo datos aislados como que Macario (p) denunció en Septiembre de 1899, 1835 lanares marcados[94]. Pero la familia, según los relatos, ya desde épocas tempranas comenzó a combinar la producción de ovinos que era prioritaria, con algunos vacunos de cría. Esta tendencia se fue acrecentando con el correr de la décadas, a la luz de las modificaciones productivas que fueron paulatinamente volcando la producción hacia el vacuno, a raíz de los nuevos parámetros que imponía el mercado.

La cantidad de animales destinados en una explotación dependía de la receptividad de dicho campo, es decir de la capacidad de carga, que en esta zona se estimaba a razón de una oveja cada dos hectáreas y una vaca cada ocho a diez hectáreas. Aunque ésta variaba

[93] Entrevista semiestructurada a Julián Horacio Russo (h).

según las condiciones naturales y las mejoras introducidas por los productores (alambrados, pozos de agua, etc.). Por lo tanto, de acuerdo con su extensión y su capacidad de carga, una legua de campo (2500 has. - unidad económica necesaria -) podía albergar alrededor de 1250 ovejas o entre 300 y 250 vacunos. Pero en las explotaciones se criaban además caballos que eran indispensables para el trabajo en el campo, y su número también podía variar mucho. De igual manera, era común la división en cuadros o potreros donde se separaban por tipo de ganado o por clases de animales que formaban el rebaño (capones, madres, etc.), y la rotación de potreros.

En cuanto al tamaño de las explotaciones, guardaba relación con las características de la zona y el tipo de producción, además de la demanda del mercado. Así los Russo, con el tiempo y con varios campos en arrendamiento o propiedad - arrendamiento, mediante la diversificación espacial y productiva, estaban en condiciones de obtener ingresos más elevados. Evidentemente, dentro de un contexto con las características del Sur pampeano hacia fines del siglo XIX y principios del XX, se trataba de utilizar al máximo los recursos productivos y disminuir las pérdidas- en particular aquellas producidas por los riesgos de producción y riesgos de mercado (Reguera, 1999:64). En ese sentido, no podemos estimar tampoco la capitalización de las explotaciones por falta de fuentes, pero quizá podríamos aventurar que en los momentos iniciales la estrategia para hacer rentable su capital redundó en un incremento de la producción con un aumento menor de los gastos. Esto es, bajo costo de arrendamiento, algunos gastos en instalaciones, tecnología, salarios, y compra de reproductores. La obtención de tecnología descansaba en el objetivo de obtener mejores calidades y rindes en cuanto a lana y animales, para asegurar utilidades más altas y estables (Sábato, H., 1989:193). Además, la eficiencia del momento pasaba por la adopción de aquella tecnología que justamente implicara en relación a la tasa de ganancia una baja tasa de inversión (Reguera, 2000:62).

En tanto, resulta poco sorprendente, que ante la escasez de capitales (en los inicios), una parte de la inversión se haya originado en la propia reinversión de ganancias del sector (Míguez, 2001). Las otras fuentes de financiamiento fueron el capital comercial y los bancos hipotecarios. No contamos con información respecto si Macario recurrió al sistema de crédito bancario para financiar su empresa en épocas tempranas. Lo que sabemos es que en determinado momento (década de 1920) la empresa acumuló cierto capital siendo

[94] Cuadro de movimientos de productos de ganadería exportados e importados en el Noveno Departamento durante Septiembre de 1899. Gobernación de La Pampa Central, Juzgado de Paz Noveno Departamento. Estadísticas Ganaderas, Fondo Gobierno (AHP).

arrendatarios en La Pampa, que les permitió invertir en tierras en otra zona, pero además, asumir compromisos con el Banco Hipotecario y una firma consignataria. Una causa puede hallarse en las oportunidades que ofrecía en ese momento el mercado de tierras, pero también ha dependido de que los Russo en ese momento hayan contado con la disponibilidad de capital suficiente para encarar una operación de tal envergadura.

## 4.2. Vientos de cambio…los años 20'

*"Es preciso soportar, los trabajos con constancia: alcanzamos a una estancia, después de tanto penar"* (José Hernández, *Martín Fierro*)

### 4.2.1. Inversiones y factores de contexto

Para esta época contamos con alguna información más precisa aunque debemos considerar que ya se trataba de empresas individuales, más allá de que existía una tendencia a la centralidad como lo observamos en los apartados anteriores. Las principales fuentes para este período pertenecen a la actividad de Julián Russo.

La década de 1920 implicó para la familia, en principio un aumento de las inversiones urbanas iniciadas en 1907, y el inicio de un proceso de inversiones rurales. El año 1920 fue pródigo en la adquisición de propiedades urbanas y quizá los capitales encontraron en este tipo de inversión un resguardo contra una economía vulnerable, donde podían perder su valor adquisitivo, o una alternativa de inversión. En Enero de 1925 compraron la primera propiedad rural, 1485 hectáreas de un predio en el Partido de Villarino, al Sudoeste de la provincia de Buenos Aires. En tanto, mantuvieron los arrendamientos en La Pampa[95] y otro en Vitícola, cercano a Bahía Blanca; y en 1928, por medio de la constitución de una sociedad de hermanos, compraron 5000 hectáreas del lote 18, fracción B, sección X en el Departamento Lihue Calel. La estrategia era entonces de arriendo – propiedad, combinando distintas zonas para hacer la actividad más rentable.

¿Qué factores de contexto permitieron las inversiones? Al parecer, las inversiones acompañaron los ciclos económicos del país a instancias de la coyuntura europea: época de crisis después de la I Guerra Mundial, entre 1913 y 1917; recuperación entre 1918 y 1921; una nueva recesión entre 1921 y 1924 y una renovada expansión entre 1925 y 1929, para caer luego en la crisis mundial desatada en ese último año (Palacio, 2000:106). Justamente entre los dos momentos de importantes inversiones de la familia (1920 y 1925), aconteció la crisis ganadera cuando los gobiernos europeos, que habían estado haciendo *stock* a partir

[95] Lotes 3 (fracción C, sección X); lote 25 (fracción B, sección X); lote 15 (fracción B, sección X) y lote 5 (fracción C, sección X).

del fin de la contienda, cortaron sus compras, y los precios y volúmenes se derrumbaron. Las mayores pérdidas las sufrieron los ganaderos de las zonas más distantes, mientras quienes poseían las tierras de invernada y suministraban el ganado fino para ser enfriado lograron sortear en parte las dificultades (Romero, J. L., 2002:52). Ahora bien, ¿Qué producían los Russo en ese momento? El Juicio de Sucesión de Macario (1925) detalla los semovientes con que contaban al fallecer éste, repartidos en tres distritos. En total se contabilizaron 14.853 animales de los cuales el 61% estaba en los campos de La Pampa. De ellos, el 91% eran ovejas, el 7% vacunos y 2% yeguarizos; en términos de UGM (Unidades Ganaderas Mayores) los porcentajes varían a 54% ovinos, 33% vacunos y 13% yeguarizos. En Villarino, también eran importantes los lanares (76%), seguidos por los vacunos (21%) y yeguarizos (2%). Pero si los relacionamos con las UGM los porcentajes son del 28% para las ovejas, 63% de vacunos y 8% de yeguarizos. Y en el campo arrendado de Vitícola, el 80% del número eran lanares, 18% vacunos y 1% yeguarizos; que en relación con las UGM los ovinos conformaban el 33%, los vacunos el 61% y los yeguarizos el 6%. Así, en el Sur de La Pampa y más alejados de los mercados, los Russo producían ovejas para lana y ganado en pie, esto según lo expresan las fuentes de Julián para fines de la década de 1920. Y en la provincia de Buenos Aires, eran también criadores de ovejas pero con una importante tendencia a la cría de ganados vacunos. Entonces, la combinación o diversificación espacial y productiva les permitieron sortear los avatares de la coyuntura económica y a la vez lograr un nivel de acumulación. Además, si bien como lo expresan algunos autores, se asistía a la inexorable decadencia del ovino en pos del ganado bovino refinado a consecuencia de la demanda creciente de los frigoríficos, debemos decir que ello era factible para la provincia de Buenos Aires; el Sur pampeano protagonista indiscutido de la dinámica de la expansión de la frontera ganadera hacia áreas marginales, gozaba aún en la década de 1920 de la preeminencia del ganado ovino[96].

Algunas series históricas de precios de productos agropecuarios[97], manifiestan que los precios promedios anuales de lana aumentaron entre 1910 y 1920, decayeron en 1921, y se recuperaron a partir del año siguiente y durante toda década hasta la crisis de 1929 que los

[96] Sobre la evolución de la producción ganadera, véase, Barsky, O. y Gelman, J. (2001:152), y Lobato y Suriano (2000:341).

[97] www.anav.org.ar/sites-personales/5. Base de datos de Frank, Rodolfo G. El archivo PRHISTOR contiene series de precios mensuales de productos agropecuarios, tanto en moneda corriente como en pesos oro sellado. Se refiere a productos puestos en Buenos Aires. Agradezco a la Dra. Andrea Lluch el ponerme en conocimiento de esta valiosa información.

resintió hasta los años 1933-1934, cuando se asistió nuevamente al alza de los mismos[98]. Podemos entonces considerar que en una economía familiar diversificada, ante las malas perspectivas de un producto, podían compensar las dificultades con otra alternativa productiva. Y las posibilidades de éxito o fracaso de los productores se manifestaban en su capacidad para combinar los factores productivos, sorteando los riesgos de producción y mercado, y en los que jugaban un rol importante sus propias decisiones personales. Pero estas decisiones no eran tampoco arbitrarias, estaban atadas a un contexto donde el peso de la incertidumbre era determinante, y es por ello que consideramos que más que maximizar beneficios, estos productores intentaban minimizar riesgos. En este sentido, acordamos con Sábato, J. (1991:40-45) cuando expresa que a raíz de los sucesivos *booms* (cuero, tasajo, lana, etc.) acontecidos en la economía de nuestro país, se habrían creado ciertos mecanismos o comportamientos empresariales de tipo flexible. Es decir, que el aprovechamiento de las oportunidades o la eliminación de un riesgo adquirían preponderancia sobre los incrementos de eficiencia interna. Y en tal caso, la estrategia de dispersión de explotaciones, como hacían los Russo, tenía como consecuencia lógica la disminución de los riesgos ocasionados por contingencias locales (sequías, incendios) que, a mediano y largo plazo, compensaba ampliamente los mayores costos operativos gerenciales que eventualmente podían acarrear la división y separación de las explotaciones.

Entonces, estaríamos ante unos productores ganaderos que no desplegaban una doble actividad sino que eran especialistas en la ganadería combinando dos tipos de ganado para la venta. En ese camino, la estrategia, lógica por cierto, para reducir riesgos era la de diversificar las explotaciones a la vez que aprovechaban las oportunidades de la época.

En línea con ello, el recurso a la mano de obra familiar (en este caso numerosa), y éste es un rasgo para resaltar que podría ser lógico en la base de los pequeños y medianos productores del agro pampeano, era otro aspecto que posibilitaba una organización más flexible a la hora de tomar decisiones y a la vez, permitía diversificar las contingencias pues si bien existía una tendencia a la centralidad de las empresas, la presencia de varios hermanos en varios campos aportaba diversidad productiva, de organización, control y capacidad personal.

Ante esta realidad y en el marco de una economía sometida a contingencias locales y de mercado, los sujetos habrían podido de igual manera ajustar sus mecanismos a las

[98] También Barsky, O. y Gelman, J. (2001:237), afirman que entre 1913 y 1920 los precios de la lana subieron por la demanda de las fuerzas aliadas y de los EE.UU., que incrementó notablemente su consumo, y a la vez la industria

situaciones de riesgo y aprovechar las coyunturas favorables. Un ejemplo de ello lo encontramos en el estudio de nuestra familia cuando en determinado momento de los años 20' la balanza se inclinó a favor de la compra de tierras en el Sur de La Pampa.

### 4.2.2. Invertir en La Pampa

*"… la ocasión es como el fierro, se ha de machacar caliente"* (José Hernández, *Martín Fierro*)

En 1928 la sociedad conformada por Macario, José, Julián, Juan y Sebastián, compró el establecimiento "La Isabel" (5000 hectáreas correspondientes a la mitad Este del lote 18, fracción B, sección X, del Departamento Lihue Calel) por 70.671,20$ nacionales. En Agosto de 1929, y una vez disuelta la sociedad, Macario vendió su parte a Pedro por 20.000$ anticipados, y en Noviembre de 1932, Sebastián vendió las 1000 hectáreas de su propiedad a José por 11.000$ anticipados. Así, y durante el resto de la década de 1930 y hasta 1943, Julián era propietario de 1000 hectáreas de ese campo, José de 2000 has. y Pedro y Juan de 1000 has., cada uno. En 1943 Julián compró por 20.000$ m/n, al contado, todas las partes a sus hermanos reuniendo para sí las 5000 hectáreas.

Pero, ¿Qué buscaban con estas estrategias? ¿Era la propiedad de la tierra el fin último? ¿O simplemente intentaban hacer más rentable su capital? Como lo expresamos en el Capítulo 1, propiedad no siempre significa explotación y en este caso se trató de un grupo familiar que invirtió en tierras pero donde uno sólo de ellos mantuvo durante más de una década la explotación y una quinta parte de la propiedad, y pagaba un canon de arrendamiento a sus hermanos. Los demás, en tanto eran propietarios de ese predio, recibían el beneficio de una renta y explotaban a su vez, otros campos en arrendamiento. Ahora bien, ¿Por qué invirtieron en tierras en ese momento? En función de su actividad y la herencia de su padre, su capital consistía principalmente en semovientes, algunas maquinarias y herramientas, pero no poseían la propiedad de la tierra, sino que la arrendaban. En definitiva recibieron lo que estaban ya explotando consistente en su mayoría en ovinos, además de perpetuos vínculos con los propietarios de los campos. En base a los datos antes expuestos, sobre las transacciones del lote 18, y los valores de los productos en 1928, momento en que compraron "La Isabel", intentaremos deducir alguna respuesta a la lógica de la adquisición de tierras en esa época y lugar.

En 1928, el precio de venta de una legua de campo en esa zona (tomando como base el lote 18, fracción B, sección X) era de 35.000$. Si establecemos la comparación entre el

---

argentina empezó a pesar en la demanda de este producto ya que la fabricación textil se encontraba en plena expansión e incluso llegó a exportar artículos manufacturados de lana a los países en conflicto.

Valor de la tierra con la Utilidad anual[99] que habrían obtenido estos productores explotando esa tierra en arrendamiento con ganado lanar, obtendríamos que, 1250 ovejas*$3,72 por oveja = $4650 anuales[100]. Por lo que deduciríamos que en 1928, y bajo esas circunstancias, los Russo habrían necesitado aproximadamente 8 años de producción para comprar una legua de ese campo. Realizando la misma cuenta para otros años posteriores de los que tenemos los datos, encontramos que tan sólo un año después, en Agosto de 1929, estos productores necesitaban 23 años de producción para acceder a esa misma tierra y en 1932, había ascendido a 43 años. Esto en un contexto de precios agropecuarios en alza que permitió la inversión por parte de la "sociedad" en 1928, pero al resentirse por acción de la crisis de 1929 se convirtió en un escollo que no le permitió a Julián adquirir la totalidad del campo hasta 1943.

Ahora bien, si nos ponemos en la piel de los productores en esa época, posiblemente se hallan cuestionado sobre qué convenía más a sus intereses, si seguir como hasta el momento u optar por la propiedad. Es decir, debemos conjeturar las posibilidades de rentas que en 1928 significaba invertir en una legua de campo o continuar criando ovejas bajo arrendamiento. Así, la rentabilidad de la tierra en 1928 (Arrendamiento sobre Capital invertido)[101] era de 0,04$ por cada Peso invertido, y esto significaba una rentabilidad de la tierra del 4% anual. Para el caso de las ovejas, debemos deducir la Utilidad Neta Anual sobre el Valor de la oveja que para ese año y según las fuentes era de 8.5$. El Ingreso anual de una oveja en 1928 era de 6,48$ aproximados, es decir la cantidad de lana que producía una oveja (4.5 Kg.) por el precio promedio del kilo de lana ese año (1,44$)[102]. La composición de los Gastos de esa misma oveja la obtenemos de la suma de la pérdida del valor anual de una oveja (Valor / años de vida útil = 8.5$ / 6 años = 1.42$); el consumo (2 has.), o sea 1.12$; y la esquila y baño de la sarna, 0,22$[103]. Entonces, la Utilidad Neta Anual

[99] Utilidad Neta Anual = Ingreso Anual – Gasto Anual. Vale aclarar que el Ingreso es el Precio obtenido por la cantidad vendida de un bien. La Utilidad, en cambio, es lo que resta luego de deducir a esa venta los Costos que insume la producción de dicho bien.

[100] Realizamos la siguiente cuenta:

Capacidad de carga de una legua de campo * Utilidad Neta Anual de una oveja = Utilidad Anual de ese campo.

- Utilidad Anual de una oveja en 1928: Y (Ingreso anual) – G (Gasto anual).
- Y= cantidad de lana que produce una oveja (4,5 kg.) * $1,44 (Precio promedio Kg. de lana) = $6,48.
- G= Amortizaciones (pérdida del valor anual de una oveja [Valor / años de vida útil] = $8,5 / 6 años = $1,42) + Consumo (2 hectáreas: $1,12) + Gastos de esquila y baño ($0,22) = Total Gastos = $2,76.
- Utilidad = $6,48 - $2,76 = $3,72.

[101] 1 legua = 1.400$ (arrendamiento, o sea 0.56$ por ha.) / 35000$ (capital invertido/ valor legua) = 0.04$. El precio del arrendamiento, según hemos podido deducir de las fuentes, siempre ha sido del 4% del valor de 1 hectárea.

[102] Fte: Pérez Virasoro, E. (1936:110). Este era el Precio del promedio del Kg. de lana de La Pampa vendida en el Mercado Central de Frutos de Avellaneda.

[103] Para deducir el costo por ovejas anual por esquila y baño, al no poseer datos precisos para ese año, buscamos una variable de análisis y hallamos que para otros años en que sí contamos con la información, el costo por oveja representaba aproximadamente el 15% del valor promedio del Kg. de lana vendida (deduciendo todos los gastos de flete, almacenamiento y comisión de venta), y el 0.05% del costo total de la esquila (esquiladores y mantensión).

sería la que obtenemos de deducir del Ingreso anual de una oveja (6,48$), el Gasto que esa oveja insumió (2,76$), o sea 3,72$. La rentabilidad anual de ese lanar habría sido de 0.44$ por cada Peso invertido, es decir una Utilidad del 44% anual. Entonces, las decisiones habrán dependido del horizonte de inversión de los productores. Es decir, ¿Qué otra opción tenían estos productores netamente ganaderos con varios campos en arrendamiento, en ese contexto y en esa época a la hora de evaluar los costos de oportunidad?.

Así mismo, debemos llamar la atención que no hemos considerado la reproducción de las ovejas que era de un cordero al año por lo que la utilidad sería levemente mayor, aun cubriendo la subsistencia del personal encargado del campo. De la comparación de la rentabilidad que habrían obtenido por explotar la tierra por arrendamiento y la que obtendrían por dedicarse a alquilar y criar ovejas, vemos que la cría tenía un rendimiento notablemente mayor; de ello se deduce en parte la reticencia de los productores a dedicar cuantiosas sumas de dinero a adquirir tierra. Pero ambas opciones no eran tampoco excluyentes y cuando las posibilidades lo permitían, los productores optaron por combinar ambas formas.

En ese sentido, debemos convenir que esta mayor rentabilidad del las ovejas tenía asociados mayores riesgos/incertidumbres, como era la enfermedad del ganado que podía diezmar majadas enteras o la posibilidad que los propietarios rescindan el contrato, así como un posible aumento de los arrendamientos. En su defecto, la rentabilidad de la tierra era generalmente muy baja respecto a las ovejas, pero resultaba más segura y de menor riesgo. Todo esto creemos, hizo ver a los Russo la conveniencia de tener una producción integrada, incorporando también la propiedad de la tierra a la producción aunque la rentabilidad total del capital invertido fuese menor[104]. Esta estrategia se hizo más evidente en el caso de Julián que fue quien explotó el campo siendo propietario de una quinta parte hasta 1943 cuando lo adquirió en su totalidad.

Una vez que resolvimos dentro de lo posible entablar alguna conjetura sobre el acceso a la propiedad de la tierra a fines de la década de 1920 en el Sur de La Pampa, y antes de avanzar en lo que a las empresas refiere, intentaremos un acercamiento a un tema

[104] Tomando como base los datos de 1928, y suponiendo que uno solo de los hermanos hubiese adquirido todo el campo, deducimos que al momento de comprar la tierra e integrarla a la producción, la rentabilidad del Capital (Utilidad / Capital invertido), hubiese dado una Utilidad intermedia (13,26%) entre la tierra y las ovejas, pero efectivamente más segura que estas últimas y menos que sólo la posesión de la tierra. El Capital invertido era = al Valor de la tierra + el Valor de la inversión en ovinos (1250 ovejas * $8,50 por oveja); la Utilidad de la legua era = a 1250 ovejas * la Utilidad por oveja ($4,84). Esta Utilidad se modificó al agregar a ella (en lugar de descontar) el Valor del arrendamiento (2 ha. por oveja) que ya no se pagaría más.

nuevo relacionado a la familia en sí, y que resulta importante para profundizar u aclarar algunos aspectos tratados anteriormente.

## 5. Prácticas de transmisión del patrimonio familiar

*Y aunque mi padre no era el dueño de ese hormiguero,*
*él allí muy cariñero, me dijo con muy buen modo:*
*"Vos serás el heredero y te harás cargo de todo".* (José Hernández, *Martín Fierro)*

En consonancia con las estrategias de acceso a la tierra, otros aspectos significativos para evaluar la dinámica de acumulación y reproducción familiar son las prácticas de "herencia". Trabajos recientes[105] coinciden en afirmar que las prácticas de transmisión del patrimonio y las modalidades de reproducción familiar en la región pampeana durante los siglos XIX y XX dan cuenta de la coexistencia de múltiples mecanismos con diversos grados de igualitarismo, así como la exclusión de hijos o hijas. En un contexto de abundancia de tierras, de conformación de una sociedad nueva y una tradición legal de partición igualitaria del patrimonio - heredada de los tiempos coloniales y reafirmada con la promulgación del Código Civil (redactado por Vélez Sarsfield entre 1865 y 1869) -, dicho marco legal, liberal e igualitario, debió convivir con un conjunto de estrategias y tradiciones familiares que redundaron en una multiplicidad de prácticas en la reproducción familiar. Ante ello, nos interesa observar el proceso y las estrategias seguidas por la familia Russo en cuanto a la transmisión del patrimonio para asegurar su reproducción.

Zeberio (1993 y 1995) establece dos momentos en la transmisión de bienes de padres a hijos en el ciclo doméstico. Uno cuando ingresaban los hijos a la empresa como productores y se les asignaba una tierra (en este caso una tierra en arriendo, más una majada de ovejas) y otro con la muerte del titular. Este último solía adaptarse a la fórmula de la norma formal (sucesión ab-intestato, donación en vida, etc.) y era un momento crítico en que los conflictos entre hermanos solían hacerse explícitos (Zeberio, 2004:139-140). En el caso bajo estudio, las fuentes no dan cuenta de la presencia de un testamento[106] legado por el padre de familia, pero sí un juicio de sucesión (1925)[107], que al parecer se resolvió de manera rápida. Además, contamos con un extracto del juicio de sucesión de Juliana

[105] Al respecto véase Zeberio (2002 y 2004) y Moreno (2004).
[106] Zeberio (1995) aclara que una de las mayores dificultades en analizar sistemas de herencia entre 1880-1930 es la inexistencia de fuentes (testamentos o contratos), ocasionada por los mismos agricultores que no tenían la práctica de realizarlos. En tanto, la autora expone que las nuevas concepciones jurídicas de la segunda mitad del siglo XIX priorizaban la sucesión ab-intestada por sobre el testamento. Así, el testamento (instrumento que podía ser utilizado por la familia para favorecer o excluir a los hijos) pasó a tener en la letra de la ley una utilidad práctica para aquellos casos en que no existieran herederos forzosos (Zeberio, 2002:131).
[107] Legajo 45 P, N° 10856 (190 fojas). Año 1925. Juez: Martín Esandi. Bahía Blanca, (ADT).

(1941)[108], que si bien no resulta tan descriptivo como el anterior, nos posibilita igualmente observar los mecanismos de herencia seguidos en esta segunda instancia. En la base de este estudio, nos preguntamos, ¿La férrea organización de la empresa por el iniciador del clan y la estrategia de montar unidades independientes, agilizó las instancias de la norma jurídica? ¿Hubo equidad para con todos los hijos?. Y en función de ello, ¿Podemos establecer parámetros con las prácticas de herencia de los productores del área pampeana?.

### 5.1. La sucesión propiamente dicha

*"El juez vino sin tardanza cuando falleció la vieja. 'De los bienes que te deja', me dijo, 'yo he de cuidar: es un rodeo regular y dos majadas de ovejas' "* (José Hernández, *Martín Fiero*).

Macario Russo falleció el 4 de Junio de 1925 en su domicilio particular de calle Buenos Aires N°365 de la ciudad de Bahía Blanca, a raíz de un coma diabético cuando contaba 68 años de edad[109]. Lo sobrevivían su esposa, siete hijos legítimos (dos de ellos menores de edad), y una hijastra que portaba el apellido materno. Catorce días después de su muerte, fueron publicados en la prensa local los edictos correspondientes.

El juicio se inicia con un "poder" otorgado al consignatario Mario Olaciregui *"para obrar en nombre y representación de todos los Russo (mayores y menores) para seguir hasta su completa terminación el juicio sucesorio de Macario Russo"* ; y Juliana Legarralde, jura en Acta como "*administradora provisoria de los bienes de la sucesión"* (JS, M.R., Bahía Blanca, 1925). ¿En qué consistía el patrimonio? De acuerdo a la fuente, los bienes se inventariaron en tres distritos diferentes: Bahía Blanca, el Partido de Villarino, y La Pampa (Departamento Lihue Calel). En el primero de ellos se detallan bienes urbanos y rurales correspondientes estos últimos al campo arrendado en Vitícola distante a poca distancia de la ciudad. A la vez, dichos bienes fueron tasados por un perito tasador, aunque encontramos que esto no ocurrió con todos. Debemos llamar la atención que se tomaron los datos tal cuál la fuente ya que algunas cuentas no parecen coincidir.

| Bienes en Bahía Blanca | Tasación |
|---|---|
| Seis Lotes en las chacras 253 y 254 de Villa Mitre, señalados con los números 14/15/16/17 (26 metros de frente por 36 mts. de fondo), y 38/39 (19 mts. de frente por 26 de fondo), inscriptos el 11/12/1907, bajo el N°10729 Serie B. | $ 1.960 |
| Fracción de terreno (con edificación), superficie: 1.019 metros cuadrados, inscripto el 03/12/1907, bajo el N°10469. | Sin datos |

[108] La fuente es un resumen del Juicio de Sucesión elaborado por el abogado interviniente, Dr. Bernardo V. Vila, en Bahía Blanca, 14 de Octubre de 1941, momento en que finalizó el proceso, (APR).
[109] Acta de fallecimiento firmada por el Dr. Juan Hitce (Bahía Blanca, 04/06/1925), (JS., M.R.)).

| | |
|---|---|
| Lote 10 de la quinta 232 (con edificación), 249 metros cuadrados, calle 25 de Mayo N°40, inscripto en La Plata el 02/09/1920, bajo el N°822 del Registro del Partido de Bahía Blanca. | $ 14.000 |
| Fracción de terreno, manzana 38 (con edificación), 217 metros cuadrados, inscripto en La Plata el 04/08/1920, bajo el N°767. Casa de dos plantas en calle Alsina. | $ 26.040 |
| Dos casa en calle Buenos Aires 355 y 365 (adquiridas en fecha 04/08/1920 y 02/09/1920, de 249 y 257 metros cuadrados, respectivamente). | $ 42.000 |
| 3209 semovientes (584 vacunos; 2580 lanares; y 45 yeguarizos). Los datos son "copia de ficha en Bahía Blanca, 01/06/1924". | Sin datos |
| Nota: Las propiedades "Lote 10 de la quinta 232" y la "fracción de terreno, manzana 38", reconocen una hipoteca de $40.000 a favor de la casa consignataria Zonco y Cía. | |

| Bienes en el Partido de Villarino | Tasación |
|---|---|
| Nueve fracciones de campo que forman parte del Lote 62, sección Cuarta "Caldén–Guazú", señaladas con los números 2/11/13/14721/22/23/24 y 27. En total, 1485 hectáreas (adquiridas en fecha 26/01/1925 a *Petrona Heguilor Vda. de Bordeu*). | $ 65.800 |
| 2615 semovientes (2000 ovinos; 556 vacunos y 59 yeguarizos). | $ 49.520 |
| 9 boletos de señal, expendidos por la Municipalidad de Bahía Blanca a nombre de Macario Russo en el año 1924. | $ 90 |
| 1 boleto de marca, inscripto en la Oficina de Marcas y Señales de La Plata el 11/08/1915 en el Libro 8, folio 16. | $ 25 |

| Bienes en La Pampa | Tasación |
|---|---|
| 9029 semovientes (8218 ovinos; 622 vacunos; 180 yeguarizos; y 9 mulas). | $ 72.745 |
| Dos automóviles *Ford* usados. | $ 600 |
| Una chata de cuatro ruedas. | $ 200 |
| Una *Break* de cuatro ruedas. | $ 180 |
| Tres zorras de pértigo. | $ 150 |
| Dos arados de reja. | $ 150 |
| Una sembradora en mal estado. | $ 100 |
| Una escardadora de alfalfa. | $ 100 |
| Un rastrillo. | $ 100 |
| 16 boletos de señal, expendidos por el Noveno Departamento, Juzgado de Paz de La Pampa, año 1921, a nombre de Macario Russo. | Sin datos |
| 2 boletos de marca a nombre de Macario Russo por la Gobernación de La Pampa. | Sin datos |

| Capital en entidades bancarias | |
|---|---|
| Banco de la Nación Argentina. | $ 195 |

| Total del Haber Hereditario | |
|---|---|
| En la Provincia de Buenos Aires | $ 204.335 |
| En el Territorio Nacional de La Pampa | $ 74.547 |

| | |
|---|---|
| Total | $ 278.882 |

| Deudas | |
|---|---|
| Banco Hipotecario Nacional. | $ 25.000 |
| Petrona Heguilor Vda. de Bordeu. | $ 21.175 |
| Zonco y Cía. | $ 40.000 |
| Total | $ 86.175 |
| Total del Haber Hereditario | $ 192.707 |

| Partición y Adjudicación | |
|---|---|
| Juliana Legarralde | $ 96.353,53 |
| Macario Russo | $ 13.764,79 |
| José Russo | $ 13.764,79 |
| Julián Russo | $ 13.764,79 |
| Sebastián Russo | $ 13.764,79 |
| Juan Russo | $ 13.764,79 |
| Pedro Russo | $ 13.764,79 |
| Isaura Russo | $ 13.764,79 |

Una vez inventariados lo bienes, ¿Cómo se efectuó el reparto? El mismo consignatario Olaciregui, con fecha 18/09/1925, aceptó el cargo de partidor. Y la distribución se realizó de la siguiente manera:

- *Juliana Legarralde*, percibió: la vivienda de calle 25 de Mayo N°40; la casa de dos plantas de calle Alsina; los terrenos de Villa Mitre y el campo de Villarino. Además, 5300 ovejas; 2200 borregas; 615 borregos y capones; 103 carneros, 141 vacas; 25 potros; 2 automóviles *Ford*; 1 sembradora; y 16 boletos de señal en la provincia de Buenos Aires[110].

- *Pedro e Isaura Russo* (los hijos menores), recibieron cada uno la cantidad de $13.764,79, *"que son 27.529,55, más 23.888,46. En total 51.418,01"* (JS, M.R., Bahía Blanca, 1925). Por esta suma se les entregó a cada uno, una casa en calle Buenos Aires y además, se la instó a Juliana a entregarles $1 a ambos por la diferencia.

- *Macario, José, Julián, Sebastián, y Juan,* recibieron igualmente bienes por la cantidad de $13.764,79, cada uno; en semovientes, títulos de propiedad (boletos de marca y señal) y útiles. No se detallan los bienes que adquirieron individualmente, sólo la herencia en general. En la provincia de Buenos Aires: 1700 borregas, 200 ovejas, 100 capones, 500 vacas, 50 terneros, 7 toros, 25 caballos, 14 yeguas, 10 potrillos, 10 potrancas, 9 boletos de señal y 1 boleto de marca. En La Pampa: 254 vacas, 199 terneros, 13 novillitos, 15 toros, 41

[110] Estos boletos fueron transferidos desde La Pampa hacia la provincia de Buenos Aires.

yeguas, 48 caballos "de silla", 35 caballos "redomones", 7 caballos "de tiro", 25 potrillos, 1 padrillo, 3 mulas "de tiro", 6 mulas "chúcaras", 1 chata de cuatro ruedas, 1 *breack* de cuatro ruedas, 3 zorras de pértigo, 1 arado de dos discos, 2 arados de reja, 1 escardadora de alfalfa, 1 cortadora de alfalfa, 1 rastrillo, y 2 boletos de marca. Los acuerdos para repartirse las partes fueron, en el caso de los hijos varones mayores, externos a la norma jurídica y quedaron en el nivel de lo privado. Además, son los mismos individuos que formaron en esa época la sociedad "Russo Hnos".

- *María Legarralde,* no fue beneficiaria de la sucesión de Macario Russo. Sí de la de su madre en 1941.

El principal escollo que la familia se prestó a resolver una vez encaminado el juicio de sucesión, fue la cancelación de algunas deudas. El campo de Villarino había sido adquirido en el mes de Enero de 1925 por el que asumieron deudas con la propietaria (Petrona Heguilor de Bordeu) y la casa consignataria Zonco y Cía. Desconocemos si la deuda con el Banco Hipotecario correspondía al mismo predio. La firma consignataria, se aseguró el préstamo con hipotecas de dos propiedades que los Russo poseían en la ciudad de Bahía Blanca. La muerte, al parecer sorpresiva (según los testimonios) del padre de familia en el mes de Junio del mismo año, implicó para sus deudos la necesidad de esgrimir una solución al problema del pago del campo. Entonces, según consta en el juicio de sucesión, la familia pidió al juez autorización para vender esas dos propiedades, ubicadas en calles 25 de Mayo N°40 y Alsina, con el fin de pagar la deuda contraída por la adquisición de dicho inmueble. El juez autorizó a Juliana a proceder. Ambas eran inversiones que la familia había realizado en 1920, y utilizadas como casas de alquiler por las que percibían rentas. Desconocemos los intersticios de las ventas, pero por el posterior juicio de sucesión de Juliana, la casa de calle 25 de Mayo no se vendió en este momento sino en 1941. Tampoco conocemos cómo saldaron al fin las deudas y qué ocurrió con la otra propiedad. Una respuesta, quizá, puede hallarse en los propios convenios con Zonco y Cía., pues la casa además de acreedora era depositaria de partidas de frutos de algunas explotaciones de la familia. Más allá de la resolución del problema en sí, debemos destacar el hecho de que las viviendas hipotecadas fueron adjudicadas a Juliana. Posiblemente era ésta también una estrategia interna conducente a salvaguardar la herencia de los hijos.

Llama nuestra atención que la firma comercial Lanusse y Olaciregui, con la que más trabajaba la familia en Bahía Blanca y de hecho Mario Olaciregui era un exponente, no

figura en el juicio, ni como acreedora ni como deudora. Creemos que una posible vía de pago de las deudas haya estado en los depósitos que los Russo tenían en esta casa consignataria o en el acceso al crédito por parte de ésta. De manera que no tuvieron la necesidad imperiosa de descapitalizarse vendiendo propiedades que a su vez les reportaban rentas. Las estrechas relaciones entre los productores y las casas de comercio serán abordadas en el Capítulo 3 de este trabajo.

El otro problema que avizoramos refiere a la explotación del campo de Villarino que heredó la esposa. En la práctica, fue su hijo José el que desde el inicio se asentó allí y años después al fallecer su madre heredó legalmente la explotación, *"…ha quedado virtualmente terminado el juicio sucesorio, acompañándose a la presente los títulos de propiedad e hijuela respectiva de adjudicación a favor del heredero José Russo y Legarralde de la fracción de campo ubicada en el partido de Villarino, inscripta en el Registro de la Propiedad de La Plata"* (JS, J.L., Bahía Blanca, 1941). Ahora bien, ¿Por qué sólo José heredó el campo?. Él intervino en la sociedad entablada entre los hermanos al morir el padre con el fin de convertirse en propietarios en La Pampa, pero al igual que el resto vendió su parte para que Julián accediera al total. Esa quinta parte fue en definitiva una inversión y aseguro para comprar el campo de Villarino que era el verdadero interés de este productor. Hallamos así mismo, que efectuaba pagos sucesivos a su madre vía los consignatarios. Entonces, lo que realizaba José era el pago en sí del propio campo. Y la estrategia de legar la madre un bien importante a un sólo hijo era una manera de evitar pérdidas de beneficios a través de transferencias de compra-venta. Otra vez, los conflictos y sus resoluciones quedaban en el nivel de lo doméstico y las instancias formales de los juicios de sucesión eran la fachada final de procesos ya resueltos.

Los mecanismos esgrimidos en relación a la transmisión de un patrimonio familiar nos conduce también a interrogarnos por aquellos casos en que un "futuro" heredero solicita acceder a un bien previo a la instancia legal sucesoria, lo que comúnmente se denomina como "pedir la parte". *"Para establecer el importe que corresponde a cada uno de los herederos, con prescindencia de vuestro hermano Sebastián, quien antes de ahora recibió su parte que por adjudicación le hubiera correspondido,…"* (JS, J.L., Bahía Blanca, 1941). En el juicio de sucesión de Juliana los beneficiarios fueron al igual que en el de Macario siete herederos. Mientras en 1925 María Legarralde fue excluida del reparto; en 1941, ella percibió su parte de manera equitativa a sus hermanos (en dinero), y Sebastián no figura entre los herederos por haber percibido su parte con anterioridad. Como vemos, las prácticas de herencia conllevaban la convivencia de tendencias igualitarias con diferentes grados de exclusión y

compensación. Esto significaría que dichos mecanismos eran entonces dinámicos y cambiantes en función de cada lógica familiar.

### 5.2. Estrategias de reproducción familiar

*"Yo cuidaré, me había dicho, de lo de tu propiedá, todo se conservará, el vacuno y los rebaños hasta que cumplás treinta años en que seás mayor de edá"* (José Hernández, *Martín Fierro*).

Al observar el camino seguido por los hermanos Russo a la muerte del padre, consideramos posible que se trataría de un caso donde en tanto arrendatarios y poseedores de semovientes y útiles, el principal activo de los hijos varones, mayor peso habría adquirido la herencia de mecanismos informales para la obtención de tierra a buen precio o la posibilidad que los propietarios de las tierras les continúen arrendando (Zeberio,1995:166). Los hijos de Macario al formar la sociedad de hermanos, reiniciaron un ciclo de acumulación y ampliación de tierras como una estrategia de organización de una explotación en la fase de expansión, y luego cada uno de ellos inició lo que Zeberio (1995:169) define como ciclo de acumulación y ampliación individual. En base a ello, encontramos que Bjerg, Otero y Zeberio (1998:207) analizando las prácticas de herencias en el Sur bonaerense, al respecto de la sociedad, plantean que entre quienes no eran propietarios, los hijos, para poder seguir con la explotación, negociaban con el arrendador y que en ocasiones las sociedades de hermanos eran el medio empleado para lograr la continuidad del contrato de arriendo del padre. En el caso de los Russo, no sólo continuaron arrendando los mismos campos sino que compraron otro en la misma zona, lo que podría ser interpretado como una estrategia tendiente a mantener unido el patrimonio.

Respecto a las prácticas surge otro interrogante pues no todos los hijos heredaron lo mismo. Al fallecer el padre, la mitad de los bienes correspondieron a su esposa, entre ellos la mayoría de las propiedades urbanas, la única propiedad rural, un buen número de hacienda, vehículos y algunos boletos de marcas. En cuanto a los hijos, los menores heredaron propiedades en Bahía Blanca y los demás, recibieron bienes para la explotación ganadera (hacienda; maquinarias y enseres; y boletos de marca y señal) pero ningún inmueble. Cabría pensar que éstas eran entonces estrategias para asegurar la continuidad del patrimonio. En el juicio de sucesión de Juliana Legarralde (1941), el campo de Villarino fue legado a su hijo José. Por otra parte, Macario (h), si bien como arrendatario, a la muerte del padre continuó asentado en el lote originario (lote 3) desde donde mantenía la centralidad de la empresa. La elección de un sucesor, en este caso para la distribución de un bien y para la herencia del rol de jefe del grupo doméstico, tenía por objeto asegurar la continuidad del

patrimonio familiar. Con las mujeres se utilizó el mecanismo que Zeberio (1995:171) determina como de "compensación", basado en dinero o bienes que poseyera la familia, y se las alejaba de la explotación. Éste podría ser el mecanismo que se utilizó con Isaura pero no parece haber sido el mismo para su madre, Juliana. Aunque ella tampoco explotó directamente el campo que heredó. Entonces, podríamos aventurar lo que Bjerg, Otero y Zeberio (1998:214) definen como un sistema de igualdad masculina, en el que las mujeres no fueron excluidas del derecho de la propiedad per sí del derecho a la gestión de la explotación. Un caso particular es el de María Legarralde, hija de Juliana, que quizá por su condición, fue excluida en la primer sucesión.

A instancias de las estrategias seguidas por los Russo en cuanto a la transmisión de sus bienes y tomando en cuenta su situación de arrendatarios - propietarios en una zona marginal, donde resultaba importante mantener el patrimonio tanto como los vínculos con los propietarios de los campos que alquilaban, quizá deberíamos aceptar la aseveración de Dérouet y Goy (1998:23) que es necesario, para comprender tales prácticas, razonar en términos de explotación (o incluso de "actividad") más que en términos de patrimonio puramente. Como lo explica Moreno (2004), nunca o casi nunca se recibía una herencia que garantizara una vida cómoda, según los parámetros de cada época[111]. Sin embargo, la capacidad individual, y lo que Zeberio (2002:143) denomina como "entramados familiares" solían ser el factor de dependencia del éxito de la reproducción familiar al facilitar la mediación en el acceso a los mercados de tierra, comercialización o crédito. Premisas algunas que desarrollaremos en el Capítulo 3, al considerar que no sólo la tierra es determinante sino el conjunto de prácticas y estrategias desplegadas en el manejo y reproducción de una empresa familiar.

Esta situación, nos lleva a pensar que la familia actuaba de acuerdo a una lógica congruente con lo que acontecía a nivel de prácticas de herencia en el agro pampeano. Al igual que su correlativo de la provincia de Buenos Aires, el Sur del Territorio evidenciaba una diversidad de prácticas de herencia (igualitarismo, exclusión, elección de un sucesor, etc.), con una relativa libertad para delinear con antelación y por fuera de la norma jurídica algunos mecanismos de transmisión, y la posibilidad de apelar al pragmatismo y "sentido común" a la hora de proyectar un sendero a seguir en cuanto a los mecanismos de transmisión. Por esto, sumamos nuestros hallazgos a la vertiente que encuentra la posibilidad de delinear un modelo de reproducción familiar en la base del capitalismo

pampeano. Tanto los productores del Sur bonaerense que tratan los autores mencionados, así como los del Sur pampeano, más allá de la diversidad de prácticas existentes, buscaban asegurar la continuidad del patrimonio familiar en el tiempo, y en ese sentido, el éxito no se hallaba sólo en el presente inmediato sino en que sus empresas continuaran integradas más allá de la vida del progenitor.

En conclusión, podemos inferir que hubo diferentes momentos en la vida de esta familia, signada no sólo por los cambios generacionales sino también por diferentes estrategias que desplegaron sus protagonistas ante las vicisitudes de los diferentes ciclos e inserta en una trama de relaciones familiares y personales. En este camino, buscaron consolidar su posición económica, cuidándose de las contingencias y tratando de minimizar riesgos, en el marco de una economía en expansión pero a la vez "vulnerable". La combinación de arriendo y propiedad; el factor estabilidad y la escala de tenencia, en diferentes zonas y a lo largo de dos generaciones; los recursos familiares desplegados en diferentes niveles; el uso de los hijos como mano de obra, al menos durante la primera etapa; eran todas estrategias tendientes a reducir la incertidumbre y en esa línea consolidar el patrimonio. Así, el abanico de estrategias desplegadas iba desde, el padre que no optó por la propiedad de la tierra en La Pampa sino por la inversión en propiedades urbanas, la inversión en animales vía el arriendo, y la combinación de arriendo y propiedad en diferentes zonas como una estrategia para expandir y diversificar su empresa; hasta los hijos que optaron por la propiedad en La Pampa a través de un mecanismo de adquisición de tipo colectivo en tanto continuaron arrendando los mismos campos.

Pero, ¿Es éste a nuestro juicio un caso original? Si bien el caso de los Russo es sólo un dechado de tantos desplegados en el agro pampeano, no creemos que posea más originalidad que otros, sólo que pone de manifiesto experiencias que esquemas rígidos de análisis habrían ocultado. Por otra parte, y en tanto rescata a los criadores ganaderos de una zona marginal que estaba descuidada a nivel de estudios productivos, es un ejemplo del peso de los vínculos familiares en la organización de las explotaciones primarias de la zona.

Además, si tratamos de observar con más cuidado la trayectoria de la familia a lo largo de las dos generaciones, el eje giró entonces más que en la contraposición entre ambas opciones, en su combinación de acuerdo a las coyunturas económicas, las estrategias productivas y los ciclos de vida de los integrantes de la familia. También es interesante

[111] Moreno analiza la transmisión patrimonial de pequeños y medianos productores de la zona de Luján, entre 1800 y

notar cómo en este proceso, la familia fue el centro que estructuró la relación con la tierra y el mercado, aspecto que un análisis estructural descuidaría. Así, hemos señalado que uno de los hermanos mantuvo el control de la propiedad, pagando cánones a los otros. De alguna manera la estrategia inicial se mantenía y en tanto la época y sus propias circunstancias lo permitían, los actores optaban por asegurarse algún patrimonio aunque esto incluía un riesgo adicional, que habría podido ser reducido mediante la acción colectiva familiar.

En cuanto a la transmisión del patrimonio los mecanismos elegidos por la familia combinaron el igualitarismo con la exclusión, si se tiene en cuenta que las hijas mujeres fueron compensadas con propiedades urbanas o dinero. Respecto al padre, éste arregló en vida el reparto de los bienes en consonancia con la actividad ganadera al asignar tempranamente una porción de tierra en arriendo más una majada de ovejas a los hijos varones, las propiedades urbanas a los hijos menores (entre ellos la hija mujer), y el campo de propiedad a la esposa. El recurso a la sucesión ab-intestato fue posterior al fallecimiento y donde pareció estar pautado de antemano el reparto. Así, uno de los hermanos heredó el establecimiento de Villarino con una venta previa acordada al interior de la familia. En congruencia con ello, otra estrategia fue la del hijo o hijos elegidos ya sea para la dotación de un bien como para ejercer el rol de gerenciamiento. La lógica seguida por la familia para su reproducción resulta un caso más de la diversidad planteada por los autores que analizan el contexto bonaerense. Aquí también la familia adaptó sus prácticas patrimoniales al momento histórico, la norma jurídica y la ideología de sus miembros, en tanto sus posibilidades lo permitían.

El caso de la familia Russo nos permite, entonces, discutir algunos de los postulados tradicionales en torno a las prácticas de los productores agropecuarios pampeanos, entre fines del siglo XIX y las primeras décadas del XX; enriqueciendo su abordaje al visualizarlos en un entramado mayor, el familiar, y al considerar las distintas estrategias y prácticas desarrolladas en su búsqueda por consolidar su posición económica, eliminar contingencias y aprovechar las oportunidades. A la vez, posibilita una mirada compleja de las distintas estrategias productivas encaradas en el territorio pampeano si aceptamos que existieron variaciones regionales.

---

1870.

# CAPÍTULO 3

## LA EMPRESA GANADERA: ORGANIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN Y ACCESO A LOS MERCADOS.

*"En la cruzada hay peligros pero ni aun esto me aterra; yo ruedo sobre la tierra arrastrao por mi destino y si erramos el camino… no es el primero que lo erra"* (José Hernández, *Martín Fiero*)

### 1. Introducción

El objetivo de este Capítulo es el de introducirnos al interior de una empresa ganadera y más que la familia o las lógicas familiares nos interesa en esta etapa ampliar nuestro horizonte de preguntas hacia la organización de la producción en las explotaciones y los mecanismos de acceso a los mercados. Presentamos el análisis en sentido particular porque sólo contamos con los archivos pertenecientes a la empresa de Julián Russo, entre 1929 y 1939. De esta manera, el estudio permitirá a la vez iluminar aspectos de un período complejo en materia económica como fue la crisis del 30' a partir de sus efectos en una empresa ganadera en particular y en una zona marginal.

En función de nuestros problemas organizamos el estudio en dos partes, en principio nos interesa observar cómo este productor organizaba su producción en base a las existencias ganaderas. Al constituir ellas su única fuente de ingresos, intentaremos aventurarnos en las estrategias que llevó adelante en el manejo de la explotación para sortear los efectos de una década clave en materia económica como fueron los años de 1930. En línea con ello y en segundo lugar, indagaremos en las estrategias de acceso a los mercados. En cuanto a este tema, si bien atraviesa los aspectos anteriores y en función de su complejidad, procuraremos centrarnos en los mecanismos de Russo para vender su producción en las plazas en su intento por eliminar incertidumbres y aprovechar oportunidades; los múltiples agentes que conformaban los circuitos de acceso a los mercados; y las diversas relaciones que cruzaban los vínculos entre productores, comerciantes y mercados.

La metodología consistirá en un enfoque micro donde indagaremos en problemas singulares a través de materiales concretos de una empresa ganadera del Sur pampeano. El sustento principal fueron las fuentes privadas en su variante contable y epistolar. Si bien debemos reconocer algunos faltantes que impiden evoluciones acabadas, las fuentes

públicas resultaron de crucial importancia, en algunos aspectos, tanto para cotejar datos como para llenar aquellos vacíos que la información privada no cubre.

## 2. La empresa de Julián Russo (1929 – 1939)

*"Para vencer un peligro, salvar de cualquier abismo,…suele servir la confianza que el hombre tiene en sí mismo"* (José Hernández, Martín Fierro)

El mecanismos para acceder a la propiedad de la tierra por parte de este productor no significó la desaparición del arrendamiento. Muy por el contrario, en 1928 Julián debió realizar una importante inversión con la que sólo accedió a la propiedad de 1000 hectáreas de tierra que no conformaban una unidad económica; y debió pagar arrendamiento a sus cuatro hermanos por el resto del campo. Posiblemente las perspectivas a futuro parecían beneficiosas, pero a ello se sumó un condimento especial, la crisis de 1929. Y en este caso es que nos interesa sobremanera analizar a este productor porque sus registros nos permiten observar cómo enfrentó los avatares de una década difícil en materia económica y mantener un cierto nivel de productividad y rentabilidad, sino acrecentarlo. En ese sentido, creemos que el estudio brindará además una "historia" de la crisis a partir de los efectos en una empresa en particular, y no ya desde lo macro, algo que resulta escaso en la historiografía del agro pampeano.

En base a las fuentes del establecimiento "La Isabel" (Lote 18, fracción B, sección X, del Departamento Lihue Calel) pudimos observar que Julián comenzó con la explotación del mismo en Diciembre de 1928 pero todos los registros con que contamos se inician en Enero siguiente. En función de la información pudimos realizar algunos análisis pero no evoluciones acabadas pues nos dificulta la fragmentación de algunas fuentes.

### 2.1. Existencias ganaderas y ventas

*"Tendiendo al campo la vista, no vía sino hacienda y cielo"* (José Hernández, *Martín Fierro*)

El registro de las existencias ganaderas de la Tabla 1. permite observar que en "La Isabel" la orientación productiva era netamente ganadera con mayor número absoluto de ovinos pero que en relación con las UGM sólo representaban el 39% del ganado, y los vacunos el 61%. En ese sentido, el activo más importante de los comienzos estuvo determinado por los vacunos, revirtiéndose la situación hacia fines de la década de 1930. Por supuesto que estas conclusiones deben tomarse con precaución pues por las fuentes no contamos con las sumas totales de la hacienda del productor. Julián era entonces un

"criador" y a juzgar por los números, si bien se consideraba un criador de ovejas, como lo expresan los testimonios orales, el ganado vacuno era de gran importancia.

Antes de avanzar con la información sobre las existencias ganaderas conviene atender que en base a esa orientación productiva, los principales riesgos que debió enfrentar este productor guardaban relación con el factor climático de la región y las propias características de la producción. En este sentido, los riesgos estaban marcados por la falta de agua para el ganado, ya sea por épocas de sequías como por campos escasos de aguas profundas; la escasez de pastos naturales; los incendios; los animales depredadores y las enfermedades del ganado. En base a ello, se puede afirmar que existían épocas de mayor riesgo que otras, lo que implicaba mayor trabajo y atención por parte del personal, y mayores costos; éste era el caso del momento de parición de las ovejas donde se perdían corderos o eran presa de los depredadores; o el tiempo de verano típico en incendios de montes. Estos posibles peligros llevaban a que durante el resto del año se realicen trabajos de desmonte o aberturas de picadas a fin de prevenir los incendios; o la matanza de pumas para evitar las pérdidas de hacienda, especialmente lanar[112]. Atender a estos problemas era necesario para el logro de beneficios pues como lo expresa Reguera (2000:53), el incremento en el número de animales, es posible si se atiende al cuidado de los mismos y la prevención de los riesgos.

Tabla 1. Existencias ganaderas "La Isabel". Número de cabezas (valores absolutos) y valores totales en Pesos.

| Año[113] | Ovinos | | Bovinos | | Yeguarizos | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Existencias | Valor | Existencias | Valor | Existencias | Valor |
| 1929 [114] | 1805 | 15450.00$ | 352 | 24430.00$ | 14 | 830.00$ |
| 1930 | 1800 | - | 250 | - | - | - |
| 1933 | 1794 | | 300 | | | |
| 1937 [115] | 1765 | 12475.00$ | 329 | 13340.00$ | 12 | 360.00$ |

[112] Para resolver el problema de los pumas, la estrategia era la conformación de consorcios entre los vecinos, los cuales contrataban un "cazador" y una vez los leones muertos, de a cuerdo a los cueros y cabezas presentados, ellos abonaban por los mismos. Como ejemplo tomamos una misiva enviada por la firma Ruíz Pérez y Cía., a Julián en Septiembre de 1938: *"Como le hemos informado…, dispusimos la matanza de leones en nuestro campo "El Perdido" y según podrá ver por los cueros y cabezas que están en dicho establecimiento; se han matado siete y para darles caza el Sr. Iturrióz y la persona que lo secundó, tuvieron que perseguirlos por nuestro campo e inmediaciones y por cuyo trabajo habíamos convenido abonar $150 m/l, por cada león que mataran. Hemos sacado la proporción entre 91 leguas de campo linderos al nuestro y próximo, y corresponden a Ud $23,08 m/l…".* Así, entre 27 vecinos abonaron la suma de 1050,14$ y los montos que le correspondían a cada uno dependían de la cantidad de leguas de su propiedad.

[113] Se tomó la información de existencias al mes de Enero de cada Año.

[114] Los datos de 1929 se extrajeron de un libro se asiento de ventas y empleados del productor.

[115] Para los años 1937-1938 y 1939, se utilizó la información del Impuesto a los Réditos de esos años, por esta causa creemos que los datos no expresan la totalidad de las existencias.

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1938 | 1915 | 13525.00$ | 309 | 12540.00$ | 12 | 360.00$ |
| 1939 | 1665 | 12000.00$ | 205 | 8750.00$ | 50 | 1430.00$ |

Fte: (APR). Elaboración propia.

Las existencias ganaderas descendieron a fines de la década de 1930 respecto a los momentos iniciales de la explotación ajustándose a la capacidad de carga del campo. En 1929, para esa cantidad de hacienda se necesitaban alrededor de 7000 hectáreas; y en 1939, con las haciendas reportadas, las 5000 hectáreas eran las justas y necesarias para no exceder el nivel de carga. Esto lo resolvió con el recurso al arrendamiento y pastoreo en otros campos. En Marzo de 1930, según contrato hallado, arrendó 2500 hectáreas del lote 5 (fracc. B, secc. X), al Norte del Departamento Lihue Calel, llamado "Remecó Grande". Y allí envió 847 ovejas y 550 borregos, en total 1397 lanares que si observamos las existencias nos indican que en realidad su capital en hacienda era mucho mayor al reportado. El contrato con el Sr. Ortuzar, propietario del lote 5, en principio era por ocho meses pero se extendió hasta 1932. En 1931 registró en sus libros de Gastos pastoreo en "La Llana", campo cercano ubicado al Sur de "La Isabel"; pero según otras anotaciones ya en Junio de 1930 registró allí la señalización de 157 corderos.

En 1935, llevó 96 vacas a pastoreo al vecino Gerónimo de la Torre, y en 1937 hizo lo propio con 9 toros a "San Máximo" de Catalina A. de Amundarain. Entre 1938 y 1939 pagó pastoreo a otro vecino, Satragno, por el término de cinco meses. En 1939 arrendó a M. Ruíz Pérez 5000 hectáreas del lote 13, fracción B, a razón de 1.375$ el semestre y continuó allí aún en la década de 1940. A éstos se deben por supuesto adicionar los arrendamientos a sus hermanos en el mismo lote 18. Pero ¿Cómo se organizaba para esta diversificación espacial?. Sus anotaciones, si bien no se encuentran en orden, dejan perfilar que Julián, llevaba hacienda a campos en arrendamiento, pero desconocemos si instalaba allí algún personal; en otros casos recurría al pastoreo; y por último, vemos que entregaba hacienda a porcentaje a otros productores, éste es el caso de la estrategia seguida por ejemplo con su hermano menor Pedro, desde fines de la década de 1920 y los primeros años de 1930. Los intersticios de esta modalidad de "habilitados" serán abordados en el Capítulo 4 sobre la mano de obra, pero por problemas heurísticos, sólo lo haremos para el caso de Macario.

Para poner en funcionamiento su explotación, Julián requirió de algunas inversiones. Las fuentes dan cuenta que en Enero de 1929 cuando inició sus actividades en "La Isabel" contaba con un camión, una zorra y herramientas varias cuyo valor total era de 2800$. Ese

mismo año debió instalar cuatro molinos y cinco leguas y media de alambrados cuyas amortizaciones oscilaban entre el 3% y 5% anual. En 1934 adquirió un automóvil a la firma Ruíz Pérez & Cía., de General Acha. En realidad, y en comparación con la agricultura, la actividad ganadera no requería los mismos niveles de inversiones en equipo técnico. Quizá en el caso de la invernada las inversiones iniciales así como los costos fijos adquirían otra relevancia, pero no es el caso de la actividad de cría y en esta zona. Si bien sabemos que Russo realizó algunas inversiones de importancia como la instalación de un galpón y una casa, y posiblemente mayor extensión de alambrados, éstos se remitieron a los momentos iniciales y por cierto se trataba de activos que perdurarían por décadas.

Ahora bien, en función de este capital y estos mecanismos de explotación, ¿Podemos deducir cuánto ganaba y cuánto gastaba Julián? La información no nos permite determinar datos fehacientes como para realizar cuentas económicas específicas. Y tampoco consideramos realizar balances exhaustivos, sino que intentaremos bosquejar a grandes rasgos los resultados probables de la explotación en algunos años atendiendo a las entradas y salidas de capital.

Tabla 2. Hacienda, lana y cueros vendidos. Valores Totales en Pesos y Porcentajes.

| Año | Ovinos | % | Bovinos | % | Lanas | % | Cueros | % | Total | % |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1929 | 1600.00$ | 13 | 8232.27$ | 65 | 2736.20$ | 22 | | | 12568.47$ | 100 |
| 1930 | | | 7498.50$ | 87 | 894.82$ | 11 | 193.30$ | 2 | 8586.62$ | 100 |
| 1931 | 5702.20$ | 51 | 2365.00$ | 21 | 3102.27$ | 28 | 64.65$ | 0.6 | 11234.12$ | 100 |
| 1932 | 2536.58$ | 28 | 3000.00$ | 33 | 3532.12$ | 39 | | | 9068.70$ | 100 |
| 1933 | 715.26$ | 7 | 3696.00$ | 39 | 5082.31$ | 53 | 48.18$ | | 9541.75$ | 100 |
| 1934 | 1720.00$ | 21 | 3720.00$ | 47 | 2454.10$ | 31 | 49.50$ | 1 | 7943.60$ | 100 |
| 1935 | 2142.00$ | 25 | 3080.00$ | 35 | 3317.56$ | 38 | 199.30$ | 2 | 8738.86$ | 100 |
| 1936 | | | 5030.00$ | 34 | 9845.28$ | 66 | 2.40$ | 0.0 | 14877.68$ | 100 |
| 1937 | 2040.00$ | 11 | 8946.00$ | 47 | 7823.03$ | 41 | 106.20$ | 1 | 18915.23$ | 100 |
| 1938 | 21195.00$ | 53 | 13473.00$ | 34 | 4757.49$ | 12 | 193.60$ | 1 | 39619.09$ | 100 |
| 1939 | 925.00$ | 9 | 2000.00$ | 20 | 7171.57$ | 71 | | | 10096.57$ | 100 |

Fte: (APR). Elaboración propia.

De acuerdo a la Tabla 2., era evidente que las ventas de ganado bovino y lanas constituían las producciones más dominantes. Si bien estos aspectos serán analizados en el apartado sobre el acceso a los mercados de este Capítulo, conviene ponerlos en evidencia por la importancia que adquirían para la explotación al constituir sus principales fuentes de ingreso. Los montos obtenidos por lanas, eran así mismo certeza de proporcionales planteles de animales lanares que, aunque sólo superaron a los demás rubros en dos años

(1931 y 1938), no podemos desmerecer su importancia en el total de ventas. Situación muy diferente a los cueros que conformaban alrededor del 1% y 2% del total de los ingresos por frutos.

Tabla 3. Gastos del establecimiento "La Isabel" (1929-1939). En Pesos.

| Año | Mercaderías $ | Insumos para hacienda[116] $ | Vehículos, herramientas y arreglos $ | Combustibles $ | Compras de hacienda $ | Impuestos. Contribución Territorial $ | Arrendamientos $ | Salarios $ | Otros $ | Total $ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1930 | 947,45 | 283,10 | 73,70 | 230,00 | 360,00 | 426,00 | 4.000,00 | s/d | 1.000,00 | 7.320,25 |
| 1931 | 558,46 | 393,00 | 143,10 | 37,85 | | | 3.311,00 | s/d | 1.845,00 | 6.288,41 |
| 1932 | 377,15 | 127,10 | 55,65 | 33,25 | | 687,40 | 1.400,00 | s/d | 710,90 | 3.391,45 |
| 1933 | 307,05 | 50,25 | 10,20 | 4,80 | 1.050,00 | 438,80 | 1.000,00 | s/d | 900,00 | 3.761,10 |
| 1934 | 756,52 | 318,35 | 4.703,85 | 41,80 | 1.520,00 | 439,29 | 2.950,00 | s/d | 725,00 | 11.454,81 |
| 1935 | 271,10 | 522,25 | 8,90 | 28,70 | | 438,80 | 3.250,00 | s/d | 1.730,00 | 6.249,75 |
| 1936 | 425,50 | 94,50 | 55,80 | 83,70 | 1.050,00 | 439,06 | 2.280,00 | s/d | 2.472,80 | 6.901,36 |
| 1937 | 1.003,80 | 283,20 | 42,55 | 65,50 | 887,50 | 438,88 | 1.245,00 | 1.765,72 | 4.340,00 | 10.072,15 |
| 1938 | 2.044,10 | 692,62 | 167,60 | 74,90 | | 130,10 | 1.595,00 | 2.597,22 | 14.370,00 | 21.671,54 |
| 1939 | s/d | 310,38 | 365,80 | 141,70 | 280,00 | 58,00 | 4.763,00 | 2.542,80 | 8.461,68 | 16.923,36 |

Fte: (APR) Elaboración propia.

Los Gastos se componían de todos aquellos necesarios para el desarrollo de la actividad productiva, incluidas las mercaderías de consumo de la familia y el personal a su cargo. A simple vista observamos que las mayores cifras correspondían a los que denominamos como "Otros", en ellos entraban pagos por servicios (esquila, acarreo, desmonte, etc.), pagos en concepto de adquisición del campo, créditos bancarios descontados vía las casas consignatarias, y demás gastos de distinto tipo. El otro rubro que insumía grandes esfuerzos de capital era el arrendamiento, y en ese orden, las inversiones en buena genética, pues las "compras de hacienda" eran exclusivamente de reproductores para el rodeo. Si nos detenemos en los últimos tres años, para los que tenemos más información, hallamos que los pagos por concepto de salarios eran por lo menos en dos años, mayores a los arrendamientos. Un hecho a destacar, que trataremos también cuando abordemos el tema del crédito, es la relativamente baja inversión en insumos para la hacienda. A diferencia de la agricultura, los insumos eran menores. Este rubro era compensado con lo que se gastaba en combustibles (necesarios para los motores de agua y los vehículos en zona de grandes distancias). De igual modo, no se compara con lo que podría consumir una cosechadora o un tractor de un agricultor en los ciclos de su actividad.

De la comparación entre ambas Tablas, y a primera vista, vemos que en general los montos de las ganancias por las ventas de su producción eran superiores a los gastos, a excepción de los años 1934 y 1939. ¿Qué ocurrió? Para el primero de esos años, los registros nos informan que adquirió un vehículo (*Ford*, Tudor Modelo "A", usado), que implicó un endeudamiento pasajero con la firma Ruíz Pérez & Cía., de General Acha. En 1939, en cambio, la inversión fue en arrendamientos. Si bien cada año variaba la composición de las cuentas (aunque no es nuestra intención indagar en las variaciones de precios), observamos cambios en las estrategias del productor para hacer rentable su capital. Así, en años de extrema crisis disminuyó algunos gastos que aunque reportaran en menores beneficios a futuro no implicaban la descapitalización. Por ejemplo, entre 1931 y 1932 no adquirió reproductores de raza; en 1931 no pudo u optó por no abonar la Contribución Territorial por la que percibió una multa al año siguiente; y los arrendamientos tendieron a decrecer en esos años (hasta 1933), aunque desconocemos si en valores o en extensiones de tierra. O bien, pueden haberse intensificado los mecanismos de "trueque" (muy extendidos en esa zona) de cambiar pastoreo o alquiler de tierra por hacienda, y dicha estrategia no haya quedado asentado en los números. Además, en el apartado sobre el acceso a los mercados veremos cómo desplegó estrategias de ventas a fin de salvar la situación de este período atípico.

De alguna manera, y a juzgar por el bagaje que sobre la década del 30' ha instituido la historiografía tradicional, en el Sur del Territorio Nacional de La Pampa y bajo una actividad de cría extensiva, las condiciones pudieron sostenerse. Si bien un caso es sólo un dechado y no implica su extensión a toda la zona, en base a las cifras mencionadas traemos a colación las expresiones de Reguera (1998) al referir que dicha cifras indicarían esa conjugación de decisiones personales basadas en una buena o mala percepción de las condiciones y oportunidades del medio en un momento determinado y al azar en relación a los fenómenos que están fuera del control del productor.

### 2.2. Acceso a los mercados

*"Aventaja a los demás el que de estas cosas entienda; es bueno que el hombre aprienda, pues hay pocos domadores y muchos fragoyadores que andan de bozal y rienda"*
(José Henández, *Martín Fierro).*

El abordaje de los aspectos comerciales, por su complejidad, exige una maduración interpretativa que un estudio de estas dimensiones no se encuentra en situación de abordar.

[116] En este rubro entraban los remedios para curar las enfermedades del ganado, la sal, y los cereales y pastos.

Por ello, este apartado es una reconstrucción precisa de los mecanismos de acceso a los mercados, y los alcances explicativos de la misma sólo serán limitados, recortándose un nuevo área de estudio que podría ser abordado en otras instancias de investigación. La perspectiva es utilizar un conjunto de evidencias, en este caso de una empresa en particular, - la explotación de Julián Russo -, durante el período 1929–1939, para iluminar ciertos segmentos de las múltiples relaciones comerciales que cruzaban los vínculos entre productores, intermediarios y mercados.

El acceso a los mercados es un factor determinante para la obtención de beneficios. La orientación capitalista de las explotaciones rurales explica que el grueso de la producción sea destinado al mercado. Y como lo expresa Reguera (1993:40), cada empresa, rural o urbana, genera su propio espacio al ocupar una extensión determinada y establecer relaciones con otros espacios ocupados por otras empresas, creando así una intrincada red de intercambio de bienes, productos, e información, que tiende a una constante transformación y modificación interna de esos espacios. En ese intersticio, la centralidad de los agentes comerciales en el mundo rural es un aspecto que no puede desconocerse. Su poder derivaba de su posición estratégica al ser nexo entre productores, importadores, exportadores y consumidores. Entendemos incluso que en la propia organización productiva de este espacio habrían jugado un rol importante a través de la ampliación de los circuitos comerciales, aprovisionando de mercaderías, crédito e insumos a las familias chacareras y urbanas del interior argentino. (Lluch, 2001, y 2002).

En relación a nuestro objeto de estudio, nos cuestionamos, ¿Cuáles fueron las estrategias de Julián Russo para acceder a los mercados?. Mercados que se ubicaban en Bahía Blanca, Bernasconi y General Acha. Y en base a ello, ¿Cuáles fueron los mecanismos de venta de la producción? ¿Qué tipos de relaciones se establecieron entre el productor y los agentes comerciales al momento de la comercialización y abastecimiento de insumos y capital?. Al respecto, algunos temas que intentaremos abordar serán: la consignación de la producción, los precios de los productos, el acceso a la información, el transporte y el crédito habilitador por parte de los comerciantes[117].

---

Adquiridos todos como complemento alimentario o ración temporal (en el "destete", por ejemplo).

[117] Según Lluch (2004), el mayor acceso al crédito bancario de los comerciantes les permitió oficiar de redistribuidores informales del mismo, aumentando su costo financiero pero asumiendo una porción de los riesgos. Junto a este aspecto –el más señalado por la historiografía argentina- nos interesa analizar cómo los comerciantes se convirtieron en gestores de otros servicios financieros. Entendemos que dichas prácticas no sólo se basaban en su mayor acceso al crédito bancario sino que también se vincularían con la naturaleza de su profesión. Al respecto, es interesante señalar cómo en otras áreas y contextos otros historiadores observan la centralidad jugada por los comerciantes en la redistribución del crédito. Cerutti Mario (1992), Garate Ojanguren Montserrat (1997); Ludwod, Leonor, (1993)y White Eugene (2001).

### 2.2.1. Los mercado de lanas, ganados y cueros

*"De hambre no pereceremos, pues según otros me han dicho en los campos se hallan bichos de los que uno necesita…"* (José Hernández, *Martín Fierro*)

Por las características agroclimáticas de la zona, la producción para el mercado se basaba específicamente en ganado en pie, lanas y cueros. A través de los registros de operaciones de compraventa y los Impuestos a los Réditos, intentaremos extraer algunas conclusiones acerca de las características de esta producción destinada al mercado, así como los vínculos que se establecieron entre los agentes que participaban de los canales de comercialización.

#### a- Las lanas

Las ventas de frutos, a nivel del productor, dependían de los ciclos productivos de la explotación. Así, los envíos de la producción de lana al mercado se realizaban después de las esquilas de las majadas, generalmente en los meses de Abril y Noviembre. Aunque habían algunas remesas en Mayo, Junio, Octubre y Diciembre que podrían guardar relación con estrategias de espera en almacenamiento hasta un momento más propicio para la venta, o con lo que los testimonios orales denominan como esquila de las "ovejas rezagadas".

¿A qué plazas se remitía la lana? Una fuente de 1925, detalla cuatro maneras de vender este producto: *"Por venta en el Mercado Central de Frutos; por venta directa a casas compradoras; por venta en consignación al exterior; y por venta a los acopiadores"*[118]. Entonces, en cuanto a las redes de comercialización de la lana, y como lo explica Sábato, H. (1989:218), el productor rural podía "venderla" o "consignarla", pero en cualquier caso tenía más de una forma de hacerlo.

[118] El Ing. Agrónomo Cassegne Serres, A. (1925), se explaya sobre esas variables: "*El Mercado Central de Frutos, ubicado en Avellaneda, es una Sociedad Anónima, y concurren a él diariamente los compradores extranjeros que adquieren el producto para las principales casas del exterior y fábricas especiales que se dedican a la confección de tejidos y, por consiguiente, este centro ofrece al remitente las mayores probabilidades de obtener un buen precio para el artículo enviado. En cuanto a las casas compradoras, como F. Davreux y Cía., Soulas y Cía., Masurel Fils, etc., que no solamente operan en el Mercado Central de Frutos, sino también en la campaña. En esta clase de operaciones es común la venta al barrer y el pago de la lana vendida se efectúa con giro a la vista a cargo de la casa compradora. La venta en consignación al exterior, se realiza cuando se trata de cantidades importantes. Es una consignación remitida al exterior, cuyo consignatario procederá a realizar su venta en las mejores condiciones posibles, y el líquido que resulte, remitirá en un giro en moneda del país del consignatario y que el remitente convertirá en moneda argentina al cambio del día. La venta a los acopiadores, es una forma de realizar la venta de pequeñas cantidades de lana. Casi todas las casas de comercio de la campaña se dedican a la compra de lanas y frutos del país".*

Tabla 4. Lana enviada al mercado por Julián Russo (1929-1939). En Pesos

| Año | Kg. enviados | Kg. vendidos | Importe | Precio promedio del Kg. vendido | Precio promedio del Kg. en Argentina |
|---|---|---|---|---|---|
| 1929 | 4052 | 2563 | $ 2.736,20 | $ 1,07 | $ 1,73 |
| 1930 | 3436 | 4925 | $ 2.661,06 | $ 0,54 | $ 0,73 |
| 1931 | 11902 | 8492 | $ 3.102,27 | $ 0,37 | $ 0,72 |
| 1932 | 5300 | 8220 | $ 3.532,12 | $ 0,43 | $ 0,72 |
| 1933 | 6114 | 6604 | $ 5.082,31 | $ 0,77 | $ 0,95 |
| 1934 | 7703 | 4202 | $ 2.454,10 | $ 0,58 | $ 1,37 |
| 1935 | 1990 | 5491 | $ 3.317,56 | $ 0,60 | $ 1,24 |
| 1936 | 8784 | 8784 | $ 9.845,28 | $ 1,12 | $ 1,58 |
| 1937 | 6553 | 6553 | $ 7.823,03 | $ 1,19 | $ 1,60 |
| 1938 | 6192 | 6192 | $ 4.757,49 | $ 0,77 | $ 0,06 |
| 1939 | 5636 | 5636 | $ 7.171,57 | $ 1,27 | $ 1,09 |

Fte: Rgs. de compraventa; Impuesto a los Réditos(APR); y Frank, R. Series Históricas de Precios Agropecuarios.

La Tabla anterior muestra los volúmenes de lana enviados por Russo a las casa consignatarias de Bahía Blanca y General Acha durante una década. En él tomamos los kilogramos netos (discriminados los lienzos) y los importes totales anuales que recibió el productor en esos años, es decir descontados los gastos de venta. Así el precio por kilogramo de lana no es el precio de mercado al momento de la venta sino el que al final de la operación percibió el productor. Por ello vemos tales diferencias entre las dos últimas columnas de la tabla, amén que también se perciben diferencias entre los precios de mercado en Bahía Blanca y en el total del país, más altos en este último nivel. Al fin y al cabo, y como lo expresa Sábato, H. (1989:217), en general, era muy poco frecuente que los productores vendieran directamente su lana en el mercado, pues la mayor parte de ellos lo hacía a través de terceros, consignatarios o exportadores que se ocupaban de colocar el producto.

Pero, ¿Qué factores determinaban el precio pagado al productor? En principio éste dependía de las fluctuaciones propias del mercado en una economía de exportación donde la demanda internacional era probablemente el factor principal en la determinación de los precios. Pero, además, las lanas adquirían diferentes cotizaciones según calidad, condición, limpieza y rendimiento de la mecha (Reguera, 1993:48). Para el caso de Julián, hallamos ocho tipos diferentes de lanas[119], lo cual determinaba que una remesa enviada al mercado registre distintas cotizaciones. Así, por ejemplo, los precios de los frutos enviados a

[119] Los tipos de lana producidas y vendidas por Russo son definidas por las propias fuentes como: "borrega cruza", "barriga cruza", "cruza fina", "segunda esquila cruza", "segunda esquila cruza fina", "segunda esquila cruza gruesa", "segunda esquila media gruesa", y "segunda esquila cruza fina media".

Lanusse y Olaciregui[120] en el mes de Noviembre de 1933, oscilaron entre $0,70 para la lana "barriga cruza" y $1,40 la "cruza fina"[121]. Por ello optamos por dejar de lado los ciclos más cortos y utilizar los promedios anuales a fin de evitar las fluctuaciones estacionales. Pero además, jugaban otros factores en la determinación de los precios como era el grado de endeudamiento del productor o el momento de venta, entre otros.

En un mercado cambiante, las condiciones del comercio de lanas, tornaban vulnerable la actividad de los productores. Y la relación entre ellos y las redes de comercialización, variaban según las épocas y las circunstancias. En 1929 Russo remitió a Lanusse y Olaciregui 4052 Kg. netos de lana en momentos que ésta se cotizaba en Buenos Aires a un promedio de $1,73 el kilo. La firma vendió ese año 2563 kg. de esa remesa por la que el productor recibió un monto a razón de $1,07 el kg. promedio. Al año siguiente, la cifra del envió fue de 3436 kg., es decir que de los 4925 kg. que vendió, un porcentaje era lana en almacenaje del año anterior y el productor cerró el ciclo en el mes de Diciembre de 1930 sin lana en su Haber en esa casa. Ello aconteció en el marco de un precio de venta deprimido casi a la mitad respecto al año anterior. Aunque en comparación con el descenso sufrido a nivel del país, el precio percibido por Russo se deprimió menos. ¿Qué ocurrió? ¿Era la lana enviada por Russo en ese momento de mejor cotización en el mercado? ¿O fue un mecanismo de la firma comercial para salvaguardar al cliente? Ese año los envíos de lana fueron todos de tipo "cruza" y no hubo remesas de lana "fina"[122]. Lo singular aconteció en 1931, por una parte aumentó el volumen de lana a venta (11.902 Kg.) mientras descendió aun más el precio del fruto; por otra, aparecieron remesas de lana de tipo "fina"; y en cuanto al destino, Russo envió el 61% de su producción a otra casa comercial, Álvarez & Olivieri de Bahía Blanca. La razón de esta última opción podemos encontrarla en compromisos asumidos, pues Russo firmó en el mes de Febrero de ese año "letras de

[120] Dicha casa se instaló en Bahía Blanca en 1892 bajo el rubro "Pedro y Antonio Lanusse y Mayo", veinte años después de ser fundada en Capital Federal. En 1893 ingresó Ramón Olaciregui como socio industrial cambiando el nombre de la firma a "Lanusse y Olaciregui Ltda". Algunos de los registros de venta, manifiestan que los embarques de lana iban hacia el Mercado de Frutos "Victoria". Este centro comercializador se ubicaba también en Bahía Blanca, fue fundado en 1897, y allí confluían los frutos (lanas, cueros, cerdas, etc.) provenientes del Sur de la Provincia de Buenos Aires, La Pampa y los territorios patagónicos. (Rev. *Lanusse y Olaciregui Ltda,* N°132, Bahía Blanca, 25 de Septiembre de 1953).

[121] La calidad de la lana dependía de la finura de la hebra (medida en micrones de diámetro), la ondulación, el largo de la hebra, la suavidad o tacto, el color, la forma de la mecha, el tipo de vellón, y la suarda o grasa (Tagle, E., 1941).

[122] En el caso del Merino, la lana fina corresponde a la que se encuentra en las regiones del costillar y paletas, a las que corresponde la calidad 70's a 64's [Calidad significa el numero de madejas de 560 yardas que pueden hilarse con una libra de lana lavada]. En las regiones de la cruz, dorso, lomo y parte de la grupa y cuartos, la lana es más gruesa y la calidad disminuye a 64's. A las regiones restantes corresponde una lana más gruesa aún y de inferior calidad, variando entre 60's y 58's. En las hembras la lana es siempre más fina que la de los machos,…En cuanto a la edad, la finura de la lana en un mismo sujeto pasa por tres períodos distintos; en efecto, durante el primer año de edad, el animal tiene una lana más fina que en los años subsiguientes (Tagle, E., 1941:55).

cambio" a descontar por esa firma en concepto de arrendamiento del campo "Remecó Grande" (lote 5, fracción B).

El año anterior, había hecho lo propio con Lanusse y Olaciregui. En 1931, entonces, el productor debió remitir más lana respecto a los años anteriores para poder mantener su nivel de gastos, en momento en que los precios llegaron a la escala más baja del período. Estos mecanismos pudieron relajarse, en parte, en 1932 al descender los volúmenes de envíos, pues el 29% de la lana vendida ese año era también almacenaje del año anterior en la misma firma Lanusse y Olaciregui, y con una leve mejoría en las cotizaciones y los montos percibidos. El año1933 pareció ser un momento de inflexión pues el precio se recuperó acercándose a las cotizaciones a nivel nacional y Russo cerró nuevamente el año sin lana en su Haber, aunque al igual que en 1932, sus envíos se componían de importantes niveles de lana "fina". En 1934 y a diferencia de las tendencias nacionales, el precio obtenido por su lana retrocedió en el mercado respecto a 1933 y su envío se compuso de lana "borrega cruza" y "barriga cruza".

La segunda mitad de la década en cambio, fue de recuperación, con la excepción del año 1938. Esta mejoría la percibieron tanto los agentes como los productores pues los primeros podían ubicar en el mercado toda la lana que los segundos les remitían y con unos precios promedios más altos aun que el promedio del país, como lo muestra la Tabla para 1939. Pero, ¿Qué esperamos demostrar con esta descripción?.

En resumen, las fluctuaciones en los precios percibidos por el productor eran paralelas a las que afectaban al país, en el contexto de una década de extrema crisis, con la excepción de los años de mitad de la década de 1930. Las oscilaciones dependían, por un lado, de los requerimientos de la demanda, interna y externa, sobre la cual influían varios factores y, por el otro, de la composición de la oferta, que dependía de las condiciones generales de producción y de transporte y de la regulación que en función de este conocimiento hiciera el estanciero de sus envíos y de su estrategia productiva (Reguera, 1993:51). En este sentido, eran importante la calidad de la lana que el productor remitía y su grado de endeudamiento con las firmas comerciales que le permitiera negociar con mayor o menor margen de ventaja por su producto: *"Tenemos el agrado de incluir extracto de su cuenta corriente al 30 de Septiembre ppdo. con un saldo de $ 1.572,60 m/n., a nuestro favor, que esperamos encontrará conforme"* (L. y O., Bahía Blanca, 20 de Octubre de 1932).

La estrategia de Russo, necesaria por cierto, para hacer frente a su explotación en medio de las oscilaciones de precios fue la de aumentar los volúmenes enviados al mercado

con el fin de mantener o acrecentar el nivel de ingresos. Pero ello no sería posible sin un nivel de producción capaz de permitirle esas operaciones. Máxime, cuando era factible que no toda la lana remitida al mercado hallase oferentes. Por su parte, el almacenaje de frutos en poder de los agentes comerciales también le daba la posibilidad de hallar un mejor precio en momentos más oportunos aunque con el riesgo del aumento de los costos por el tiempo de depósito. Así mismo, este productor desplegó una variedad de caminos alternativos y contemporáneos para comercializar sus frutos a los cuáles apelaba según sus necesidades y las ventajas que aquellos le ofrecieran.

Pero, ¿Cuáles eran los intersticios de ese comercio? ¿Qué procesos conllevaba una venta de lana? Julián consignaba la mayoría de sus lanas a la casa Lanusse y Olaciregui de Bahía Blanca y una menor cantidad a Álvarez & Olivieri de la misma ciudad. Pero también vendía partidas menores a la firma comercial Ruíz Pérez & Cía., de General Acha. Lo que significa que mantenía una actitud de diversificación respecto a la comercialización de sus frutos, no sólo consignaba sino también vendía. Según lo expresa Sábato, H. (1989:225), para la segunda mitad del siglo XIX, el consignatario debía hacerse cargo de la lana a su llegada a la ciudad, prepararla para la venta y encontrar un comprador. Cobraba una comisión por sus servicios, que en general oscilaba entre el 2% y el 4% sobre las ventas y alrededor del 1% por corretaje. Además, operaba como nexo entre el productor y los exportadores. Pero lo que era más importante, en el caso de la consignación, era el propio productor quien corría con los riesgos del mercado, pues este mecanismo de comercialización implicaba una serie de pasos donde como veremos, la información jugaba un rol importante para el productor lanero al constituirse en un servicio:*"…Estamos esperando recibir de un momento a otro su consignación de lana, que nos esforzaremos en liquidar dentro de los mejores precios que sea dable obtener*" (L. y O., Bahía Blanca, 1 de Diciembre de 1934*)*.

La forma en que se despachaba y recibía la lana, también puede desprenderse de la información que brindan las correspondencias enviadas a Russo por parte de la misma casa consignataria. En primer lugar, le notificaba la recepción del envío desde el despacho de "Sección frutos y cereales": *"Nos es grato comunicarle que hemos recibido la carta de porte, copiada a continuación, por lana, que se sirve Ud. consignarnos, los que esperamos llegarán conformes y venderemos lo mejor posible, una vez descargados. Lote N° 301. Carta de Porte N° 10- 10/11/31 de Hucal F.C.S. 49 lienzos dobles de lana- 3.551 Kg. A Merc. Victoria"* (Bahía Blanca, 14 de Noviembre de 1931). La firma recibía la lana, la clasificaba y la colocaba en el mercado para su venta, obteniendo según la clasificación y las condiciones del producto y del mercado, diversas

cotizaciones. Una vez operada la venta de lana o parte de ella, que podía ser en diferentes plazos, y deducidos los gastos correspondientes, enviaba al cliente un informe detallando el lote al que pertenecía la lana vendida, el tipo y el precio por kilo. En el caso del ejemplo anterior, Julián recibió con fecha 19 de Enero de 1932 una nota narrando: *"Nos es grato comunicarle que en la fecha hemos vendido la siguiente remesa, lote N° 301: lana segunda esquila media gruesa- $5,50".* Ello evidencia una vez más los riesgos que afrontaba el productor. En principio, no se vendió aún toda la producción y no se detalla tampoco la cantidad de kilos vendidos, pero sí se observa que la firma comercial informaba al interesado los pasos que su envío daba en el mercado. Con fecha 4 de Febrero, la casa envió otra nota diciendo: *"Nos es grato formular a continuación cuenta de venta de su consignación de lana, lote N° 301 de Hucal, carta de porte N° 10 y vendida por su cuenta y orden, cuyo líquido producto de $1.591,65 m/n, llevamos al crédito de su cuenta*" (Bahía Blanca, 4 de Febrero de 1932*).* A continuación le detallan los kilos de lana discriminados por tipo, el precio unitario, el comprador (exportador), el total, y los descuentos también detallados. Además le informan la entrega neta de lana que el productor realizó, el peso en kilos de los lienzos y el peso de lana en bruto entregada a la casa consignataria.

Los descuentos que realizaba la casa a las ventas correspondían a cinco rubros diferentes: fletes y descarga; almacenaje; balanza, peones y entrega; seguro; y comisión de venta. Según observamos en los datos, Lanusse y Olaciregui se reservaba por comisión de venta y guía el 3% del total. Recordemos que la lana no se vendía inmediatamente y, por lo tanto, había un gasto por depósito y servicios conexos. Estos gastos eran variables de acuerdo a determinados factores entre los que podemos discriminar el tiempo de almacenaje y el tipo de transporte (ferrocarril o camión).

Una vez operada la venta, el consignatario le acreditaba la suma obtenida en el Haber de la cuenta corriente. Y en el Debe, la casa Lanusse y Olaciregui, asentaba a Russo las órdenes de pago y depósito. Así, las casas consignatarias actuaban como agentes financieros al funcionar como bancos, otorgando préstamos a interés y aceptando cheques y pagarés como formas de pago y depósitos en dinero (Reguera, 1993:53).

En cuanto a los lienzos para enfardar la lana en el campo y enviarla a plaza, eran brindados por la propia firma consignataria adjuntos a "Memorandum": *"Tenemos el agrado de incluir carta de porte… por 2 atados con 100 lienzos para atar lana, todos con nuestra marca, que se ha servido pedirnos, y cuyo importe de $ 100 m/l, cargamos en su cuenta. Al devolvernos estos lienzos serán acreditados a razón de $ 1 m/n cada uno, quedando a su disposición los que resulten no ser de*

*nuestra propiedad*." (Bahía Blanca, 16 de Febrero de 1932). De igual manera, cuando el cliente le remitía a la firma los lienzos le enviaban nota comunicándole la acreditación en su cuenta del importe por la devolución de los mismos.

Ahora bien, los intersticios del comercio de lanas, a nivel del productor, eran una parte del total comercial remitido al mercado. Según pudimos apreciar en los apartados anteriores de este Capítulo, en la explotación de Julián se superponían y combinaban diferentes actividades fruto de la orientación productiva que el productor imprimió a su empresa.

**b- Los ganados**

Las ventas de hacienda dependían de la orientación productiva de cada explotación. Y en este caso, Julián Russo criaba hacienda vacuna y ovina, además de equinos para el trabajo en el campo. En función de la organización de la empresa y en campos de cría extensiva como éstos, los terneros luego del "destete" (separación de las vacas madres), eran remitidos en tropas a plaza donde los adquirían invernadores de otras zonas para su posterior engorde y venta a frigorífico. Así, las ventas de terneros o novillos ocurrían todos los años. Y éste no era generalmente el caso de las terneras, vaquillonas o vacas madres, necesarias para reproducir el *stock*. Su venta expresaría, o la falta de campo (por el aumento del número de animales, o por falta de agua o pasto), o la necesidad de un ingreso extra para lo cual se debió recurrir a la venta de las hembras de cría.

Otra estrategia era la venta anual de toros, vacas y ovejas viejas o "secas" (sin capacidad de reproducción), y animales defectuosos, con el fin de obtener una mejor eficiencia reproductiva del rodeo. Entonces, y en función de estos mecanismos, acontecían durante el año productivo una combinación de ventas determinadas también por las fluctuaciones de precios, el estado de la hacienda y las propias necesidades y estrategias del productor. Así, en años donde Russo realizaba ventas importantes de vacunos, casi no observamos envíos de lanares, y viceversa. Pero, ¿Cuáles eran las posibilidades que tenía este productor para ubicar su producción ganadera en el mercado?.

Las evidencias manifiestan la existencia de tres formas de efectuar transacciones con haciendas en la campaña: las que se realizaban tranqueras adentro entre particulares con la firma de un contrato; entre particulares por intermedio de casas consignatarias, pues manejaban una cartera regular de clientes; y las que se efectuaban a través de los remates - ferias organizados por estas casas comerciales, donde se enviaban los animales a

consignación (Reguera, 1993:49). Los datos respecto a la explotación de Julián Russo a partir 1929, manifiestan que utilizó los tres mecanismos de venta pero el segundo fue el que primó mayormente durante todo el período.

El destino de la hacienda en los primeros años era hacia una casa consignataria de Bahía Blanca que tenía también sucursal en General Acha, Consignatarios Unidos S.A. A partir de 1930 la empresa mostró operaciones de hacienda con tres casas comerciales de General Acha, una de las cuales, Ruíz Pérez & Cía., se convirtió prácticamente en exclusiva de allí en más. En estos casos, creemos que el factor que primó en la elección estuvo determinado tanto por la diferencia en las cotizaciones, como por los servicios, créditos, y condiciones de venta que estos agentes habrían ofrecido al productor.

Tabla 5. Hacienda vendida por Julián Russo (1929-1939) en casas comerciales. Número de cabezas y valores en Pesos.

| Año | Ovinos | Prec. Unit. | Total | Bovinos | Prec. Unit. | Total | Total Gral. |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1929 | 200 | 8.00$ | 1600.00$ | 181 | 45.00$ | 8232.27$ | 9832.27$ |
| 1930 | | | | 175 | 43.00$ | 7498.50$ | 7498.50$ |
| 1931 | 690 | 8.30$ | 5702.20$ | 44 | 54.00$ | 2365.00$ | 8067.20$ |
| 1932 | 552 | 4.60$ | 2536.58$ | 50 | 60.00$ | 3000.00$ | 5536.58$ |
| 1933 | 220 | 3.25$ | 715.26$ | 111 | 33.00$ | 3696.00$ | 4411.26$ |
| 1934 | 300 | 6.00$ | 1720.00$ | 105 | 35.00$ | 3720.00$ | 5440.00$ |
| 1935 | 448 | 5.00$ | 2142.00$ | 77 | 40.00$ | 3080.00$ | 5222.00$ |
| 1936 | | | | 116 | 43.00$ | 5030.00$ | 5030.00$ |
| 1937 | 340 | 6.00$ | 2040.00$ | 217 | 41.00$ | 8946.00$ | 10986.00$ |
| 1938 | 471 | 4.50$ | 21195.00$ | 349 | 39.00$ | 13473.00$ | 34668.00$ |
| 1939 | 159 | 6.00$ | 925.00$ | 40 | 50.00$ | 2000.00$ | 2925.00$ |

La Tabla anterior muestra la hacienda total anual vendida por Julián durante una década. Cabe aclarar que estos datos ya han sido analizados en el apartado sobre la empresa de Julián Russo en cuanto a las existencias ganaderas y ventas de este Capítulo, sólo que ahora hemos agregado la cantidad de animales y su valor unitario. Razón por la cual evitaremos algunos análisis ya bosquejados. En cuanto a la información en sí, los precios se promediaron a raíz de que las fuentes no especifican la totalidad de los tipos de hacienda. En la mayoría de los registros sólo figuran montos por "vacunos" o "lanares" sin detallar si ello correspondía a novillos, vacas, vacas con cría, etc. Razón por la cual torna difícil analizar la evolución de los precios en el mercado. Así, observamos aumento de precios unitarios en momentos en que éstos se habían deprimido en el mercado a causa de la crisis económica. Entonces, al igual que aconteció con la lana, el productor ha recurrido

seguramente a la remisión de animales de mayor calidad o los que le podían rendir mejores beneficios a corto plazo, como el caso de la venta de vacas con terneros al pie. El precio era mayor pero implicaba la descapitalización de su hacienda en el largo plazo. Por supuesto que estas son características propias de una época de crisis que si bien nos posibilitan una mirada sobre una época escasamente analizada en La Pampa en materia productiva, tampoco creemos deba ser representativa de todo un período. Además, el productor analizado, justamente en esta década ponía en funcionamiento una explotación, se independizaba de una empresa familiar y a su vez, arrendaba otros campos. Todas éstas, situaciones que requerían importantes inversiones que en medio de una crisis se traducían en estrategias atípicas y riesgosas. De igual manera, la orientación productiva de esta empresa, de combinación de dos tipos de hacienda le daba la ventaja de complementar las ventas apelando a una u otra según las circunstancias.

En cuanto a la modalidad de "ventas particulares" (sin intermediarios), si bien muestran ser menores en número e ingresos respecto a las realizadas a través de firmas comerciales, conformaban una estrategia importante en la búsqueda de beneficios al evitar los gastos que los otros mecanismos conllevaban. Quizá era la posibilidad de evitar los desembolsos de dinero, porque según los testimonios era común el "trueque" (por ejemplo, servicio de pastoreo a cambio de hacienda), o la necesidad de obtener dinero por fuera de los circuitos comerciales, lo que llevaba a los productores a realizar estas operaciones. Hecho a considerar también a la hora de analizar una empresa ganadera pues muchas de estas transacciones no han quedado registradas o bien, no especifican montos en dinero posibles de contabilizar. La forma de venta particular era la más usual en el caso de animales equinos, ejemplos de ello constan en el libro de mano de obra de Macario donde aparecen ventas de caballos a los mismos empleados de la empresa. También se observan ventas entre los empleados pero a través de la intermediación del "patrón". Por ejemplo en 1924 el peón Mariano Molina compró un caballo a Pío Quintero a $70 y este valor fue debitado de la cuenta del primero y acreeditado en la de Quintero. El accionar guardaba relación con la estrategia de los productores de reducir demandas por liquidez, como veremos en el Capítulo sobre la mano de obra. En las libretas de anotaciones de la explotación de Julián también encontramos algunas evidencias de ventas de animales en forma particular, es el caso de una venta de toros al vecino Manuel del Río, y otra de vacas a Ramón Sarasola. En el caso de Sarasola, la venta está asentada a manera de borrador en una libreta, pero luego y para la misma época (Marzo de 1935) aparece en los resúmenes de

cuenta que le envía Ruíz Pérez & Cía., una entrega en efectivo de $2.142, que Sarasola entregó a la firma para la cuenta de Julián Russo. Con la venta a Manuel del Río ocurrió lo mismo y este productor abonó a Ruíz Pérez $120 a favor de Russo, en Noviembre de 1935. No contamos con información detallada sobre los casos en que estas ventas particulares se desarrollaron entre los propios hermanos Russo, pero que sabemos eran muy fluidas, tanto por los relatos como por las cuentas en las casa comerciales que muestran un número importante de giros de dinero entre los mismos, además de los pagos de arrendamientos.

En relación al mercado de hacienda, también debemos considerar las compras de animales por parte de los productores como una estrategia tendiente al mejoramiento de los planteles a fin de hacerlos más redituables. Inversiones que si bien conllevaban un alto costo redituaban luego en mejores ingresos por ventas. En ese sentido, la búsqueda de una mejor genética pasaba por la adquisición de reproductores de buen *pedreegue*, lanares y vacunos. Por ejemplo, en Noviembre de 1933 Julián recibió una nota del Sr. P. A. Dawney de la estancia "La Carlota", comunicándole que *"el precio para una selección de diez toros de un lote de treinta sería $400 m/n c/u",* y le comenta además, que han vendido *"quince toros de ese mismo lote en la exposición de Santa Rosa a un término medio de $450"*. No contamos con evidencia si en esta oportunidad realizó alguna compra pero al año siguiente, también en el mes de Noviembre, compró al mismo Dawney cuatro toros puros por cruza, y lo avala un certificado de venta autentificado por el Juzgado de Paz de Guatraché, Depto III de La Pampa Central. La época del año en que se realizaban las adquisiciones de reproductores, por lo menos en cuanto a los vacunos, dependía también de la orientación productiva propia de la zona y la estacionalidad del servicio[123].

### c- Los cueros

En este rubro entran las ventas de cueros lanares, vacunos, equinos y algunos animales salvajes que la firma comercializaba en las casas consignatarias de General Acha: Ruíz Pérez & Cía, y "La Moderna". Los cueros provenían de la mortandad y consumo de la explotación, aunque por las cantidades de cueros lanares remitidos en algunas épocas podríamos deducir algún tipo de venta de animales faenados. Estos cueros se vendían por kilo y su precio dependía del tipo de animal y por supuesto de los vaivenes del mercado.

[123] El ciclo productivo de los padres reproductores en los campos de la zona abarcaba los meses de Octubre a Abril. Al llegar la primavera éstos eran asignados a la hacienda de cría y puestos en servicio durante todo el verano. En otoño, eran separados del resto de la hacienda y pasaban los meses de frío en un potrero aparte para su engorde.

Tabla 6. Cueros vendidos por Julián Russo (1929-1939). En Kg. y en Pesos.

| Año | Cueros ovinos (Kg.) | Prec. Kg. | Total | Cueros bovinos (Kg.) | Prec. Kg. | Total |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1929 | - | - | - | - | - | - |
| 1930 | 486 | 0.32$ | 155.50$ | 63 | 0.60$ | 37.80$ |
| 1931 | 200 | 0.32$ | 64.65$ | | | |
| 1932 | | | | | | |
| 1933 | 255 | 0.16$ | 40.98$ | 24 | 0.30$ | 7.20$ |
| 1934 | 99 | 0.50$ | 49.50$ | | | |
| 1935 | 287 | 0.40$ | 109.80$ | 179 | 0.50$ | 89.50$ |
| 1936 | 8 | 0.30$ | 2.40$ | | | |
| 1937 | 118 | 0.90$ | 106.20$ | | | |
| 1938 | - | - | - | - | - | - |
| 1939 | - | - | - | - | - | - |

Por los montos, deducimos que las ventas de cueros no conformaban uno de los principales ingresos del productor, pero era una manera de aprovechar un producto que de otra forma se desecharía. En cambio, los cueros de animales salvajes (gato montés, puma, zorro) eran un producto buscado. Por ejemplo, en 1937 por el cuero de un gato montés, Ruíz Pérez & Cía., pagó a Russo $10, el equivalente a 11 Kg. de cuero de oveja. Y los empleados de la explotación, obtenían ingresos extras por las ventas de los cueros de animales que cazaban en el campo.

### d- Los artículos de almacén

*"Una hilera de cajones y la estantería perdiéndose en el techo, abarrotada de las cosas que necesita el hombre. De todo había, la escalera como una flecha se estiraba hurgando en la altura y desde allí arriba, el almacenero nos hablaba con aquel modo simple de los pueblos de antes: 'Te lo anoto, pagálo cuando puedas…'.*

(Guillermo J. Herzel, *Ramos Generales*)

La familia de Julián Russo, según evidencian las fuentes para los años 1929 a 1939, tenía un alto consumo de artículos de almacén, tanto para sus integrantes como para los empleados que trabajaban en sus campos. Dichas mercaderías eran solventadas en varias casas comerciales de la zona en las cuales tenía habilitada su cuenta corriente. Entre las principales podemos mencionar, en General Acha: casa Ruíz Pérez & Cía., "La Moderna" y panadería "La Central"; en Bernasconi: Cuevas Hnos y "La Económica". Entonces, debemos ver también a estos productores como consumidores y clientes.

Los artículos adquiridos en estos centros podemos clasificarlos en dos categorías según su utilización: de consumo, e insumos para la explotación. Respecto a los primeros, las compras más importantes las realizaban en Ruíz Pérez & Cía., y en "La Moderna" hasta 1932. Entre los artículos más usuales figuran: azúcar, arroz, galleta, fideos, jabón, garbanzos, harina, cebollas, papa, miel, latas de dulce, pasas de uvas, queso, café, vino, aceite, latas de cirio, ovillos de pabilo, mechas, avena arrollada, escobas; también calzado, géneros y vestimentas en general. Por las fuentes, observamos que en general adquirían las mercaderías en grandes cantidades, justificadas por las distancias y el número de consumidores de la explotación.

Respecto a las compras de pan y harina, desde 1929 las realizaba también en la casa Ruíz Pérez & Cía., pero a partir de 1934 los comprobantes muestran la apertura de una cuenta corriente en la panadería "La Central" de General Acha. Aproximadamente una vez al mes Russo efectuaba una compra importante de galleta, producto elegido en el campo pampeano por su mayor tiempo de duración en buen estado al secarse. El consumo de este alimento básico variaba según el momento del ciclo productivo; así en épocas de mayor contratación de personal como la esquila, la cantidad de galleta adquirida aumentaba. Por ejemplo, en 1934 compraron un promedio de 50 kilogramos mensuales de galleta, además de bolsas de harina, pero en los meses de invierno el consumo ascendió a los 85 kilos mensuales. Posiblemente por la necesidad de un mayor aporte de calorías ante el rigor invernal.

Para la producción del campo, los artículos más requeridos eran: tambores de fluido, y otros remedios para las ovejas; fardos de pasto, avena, maíz, afrechillo; sal de Roca; nafta; alambre; y herramientas en general. Para los primeros años de nuestros registros estas mercaderías provenían mayormente de Bernasconi, en la tienda almacén "La Económica" de Adolfo Vinocur y Hno., quien era agente de la West India Oil Company; y Cuevas Hnos. Como lo afirma Lluch (2004:271), el peso del fiado en almacenes ubicados en zonas rurales era mayor que en las zonas urbanizadas (con más ventas al contado), por la estacionalidad de la producción. Esta aseveración, en parte, responde a un cuestionario que llama nuestra atención, ¿Por qué Russo compraba grandes cantidades de artículos de almacén en las zonas cercanas si tenía acceso a centros comerciales de mayor importancia como Bahía Blanca? Una respuesta puede estar en los costos de los fletes. Sin embargo, la razón fundamental se encuentra en que en algunas de estas casas (las ubicadas en General Acha), el productor vendía parte de su producción y ello lo habilitaba a gozar del crédito

que le proveían los almacenes. Y, como lo expone Lluch (2004:291), en algunos rubros claves, para atraer o mantener clientela, el almacén diseñaba estrategias tendientes a "prevenir la entrada" de potenciales competidores fijando precios aun por debajo de aquellos que permitieran maximizar sus ingresos. Pero, el plazo más que el precio, habría sido el eje de las relaciones productor rural – comerciante (Lluch, 2002). Ello sería una respuesta a los casi inexistentes registros de compras al contado por parte de Julián.

En cuanto a las cuentas debemos resaltar también el control que los productores rurales efectuaban sobre las casas de comercio, traducidos en reclamos y posteriores pedidos de disculpas o aclaraciones, *"De acuerdo con el contenido de su atenta carta fecha 5 del actual, hemos entregado a su hermano Don Juan Russo el saldo de su apreciable cuenta al 31 de Diciembre ppdo. que es de $380.40 m/n, según detalle adjunto que hemos debitado en su cuenta cte. Incluimos nota de crédito por diferencia en precios sobre algunos artículos cargados en factura n°3924 y el importe de $4.80 m/l le dejamos acreditado, esperando halle de conformidad"* (R.P & Cía., Gral. Acha, 7 de Enero de 1931). En este caso la firma había acreditado a Julián compras de su hermano Juan. Pero la misiva anterior no termina allí, *"Con respecto a la lata de kerosene le hemos rebajado 0.25 que es lo más que se puede rebajar, en lugar de $1, como Ud. indica, pues le hemos enviado el Caloría refinado y el precio de $4.50 es por Luminoso, artículo del país"*. También el precio era motivo de observaciones especialmente cuando la cuenta no detallaba marcas o procedencias. Como expone Lluch (2004:275), la pequeñez de las sumas, nos alerta acerca del celo mutuo al momento de los débitos y créditos. Otro aspecto muy común que observamos en los resúmenes de cuenta del productor con Ruíz Pérez era la continua devolución de mercadería por dos causas, una porque al parecer la casa enviaba mayores volúmenes de mercaderías que las solicitadas, y la otra se registra en las compras de vestimentas. Pero en todos los resúmenes la casa debió descontar elementos *"por devolución"*.

La forma en que estas mercaderías llegaban al productor era en su mayoría por medio de transportes que las acercaban hasta el campo portando una nota de "Conocimiento" que detallaba la cantidad de kilos del encargue y otra de "Despacho" con el detalle de los artículos. *"Tenemos el agrado de acusar recibo a su atenta carta fecha 21 del actual, con pedido de mercaderías, el cual merece nuestra preferente atención y cuyo envío efectuamos por este mismo correo* (R.P. & Cía., Gral. Acha, 23 de Septiembre de 1931). Desde 1934 en adelante, estas últimas eran Facturas de "Debe", generalmente acompañadas por otra nota sobre el estado de la cuenta corriente. Cada tres meses (Marzo, Junio, Septiembre y Diciembre), la firma enviaba un "Resumen de cuenta" con el saldo respectivo.

Antes de continuar con el análisis de los mecanismos de crédito de la empresa y el acceso a la información, nos detendremos en el tema del transporte; es decir, la forma en que circulaba la producción, las mercaderías y la información desde los centros de comercialización hasta el campo y viceversa.

### 2.2.2. El transporte

*"No es lo mismo arrear ovejas que vacas, ni igual en verano que en invierno y menos hacienda con cría, en cada caso hay que emplear un método distinto; sólo después de haber andado muchas huellas y 'tragado' leguas se aprenderán los secretos del oficio".* (Elpidio Oscar Pérez, *El Resero*)

El transporte de frutos desde las explotaciones rurales de la familia Russo, en el Departamento Lihue Calel, hasta los centros de comercialización, conllevaba diferentes etapas y por ende, diferentes agentes. Para una mejor organización, hemos contemplado abordar el tema de acuerdo a los distintos medios de transporte que se valió la familia en el desarrollo de su actividad.

#### a- Los carreros y troperos

En el caso del transporte de frutos en épocas más tempranas, se debe contemplar que éste constaba de dos trayectos, el primero a través de la contratación de "carreros" que llevaban la producción hasta la estación del ferrocarril, la más usual era la de Hucal, aunque en algunos momentos vemos que se despachaba desde Pichi Mahuida. Y desde allí, vía el Ferrocarril Sud hasta Bahía Blanca. A partir de 1936, ya hay algunas evidencias de la utilización del transporte por medio de camiones desde Hucal.

Además, y como lo abordaremos en el apartado sobre los empleados que trabajaban en el campo de manera permanente, algunos de ellos efectuaban también tareas de transporte. Por ejemplo, Macario le acreditó en la cuenta de Juan Quintero en Octubre de 1926, la suma de $21 *"por tres días de arreo"*, pero no especifica qué animales transportó ni el destino. Lo que sí evidencia la fuente es que la actividad de "acarreo" o "arreo" se pagaba de manera independiente al trabajo que el sujeto realizara en la explotación. La información emanada de la explotación de Julián Russo resulta más completa en ese aspecto al permitirnos disponer de un cúmulo importante de "recibos"[124] firmados por "troperos" y "acarreadores" de frutos que prestaban sus servicios a la empresa. *"Recibí del Sr J. Russo la cantidad de $15 m/n por efectuar trabajo de arreo"* (Pío Quintero, La Isabel, Marzo 8 de 1937). La

[124] Estos "recibos" se hallaban adosados a las carpetas de los Impuestos a los Réditos (1937-1939), lo que nos hace pensar que al productor se le exigía comprobantes de todas las "Salidas" que declaraba, no así de las "Entradas".

situación de Quintero era similar al ejemplo mencionado anteriormente pues se trataba de empleados de la misma explotación que realizaban a la vez tareas de transporte. Además, el caso de este empleado en particular es importante porque trabajaba para varios de los integrantes de la familia. Hallamos también recibos por trabajo de arreo de animales durante los años 1937 a 1939 firmados por Vitervo Garracini, Cándido Dasso, Arturo Ocampo y Pedro Tula a Julián Russo con origen en "La Isabel". Aunque se contrataba también gente de otras partes según el origen y destino del arreo, *"Recibí del Sr J. Russo la cantidad de $145 m/l, por 11 días de arreo con un peón por mi cuenta"* (L. Silvera, Gral. Acha, Diciembre 5 de 1938). Otro recibo similar pero firmado por Carmelo Arrantía [Orrantía], el mismo día que el anterior, nos da la pauta que por el tamaño de la tropa se necesitaba a veces más de un tropero para su transporte.

**b- El transporte por camión**

El inventario de bienes realizado por Julián al momento de tomar posesión de "La Isabel" en 1928 destaca la presencia de un camión de su propiedad, pero no tenemos conocimiento sobre el uso del mismo. Aunque a raíz de las grandes distancias a recorrer en aquella zona y al momento de transportar elementos ya sea dentro de la explotación o hacia otros destinos, el vehículo resultaba de gran utilidad. El recurso al camión se manifiesta especialmente en lo concerniente al transporte de mercaderías. Como lo explicamos, éstas llegaban en grandes "encargues" desde los centros distribuidores y a juzgar por las fuentes, el mecanismo era el de un "mercachifle" que periódicamente llegaba hasta el campo a dejar el "pedido" y tomar nota del próximo. Así, según el libro de empleados de Macario, en los gastos debitados a sus empleados, menciona *"por encargues traídos de Acha, Bernasconi, Bahía Blanca o Pichi Mahuída"*, o *"abonado al correo de Mena"*, o *"abonado a Fernández"*.

En los registros de compra-venta de Julián, hallamos que la casa Ruíz Pérez & Cía., en los resúmenes de cuenta corriente, debitaba al productor junto a los montos por mercaderías, *"Abonado a T. Fernández acarreo de 219 kgs. de mercaderías- $10,95 m/n"* (30 de Septiembre de 1930). A juzgar por los testimonios, Teodoro Fernández poseía un camión de su propiedad y trabajaba para la firma. El mercachifle llegaba al campo con una nota de "Conocimiento" que especificaba los bultos que transportaba, valuados en kilos, junto a otra de "Despacho" que discriminaba dicho flete en cantidad, descripción y precio. De esta manera la casa le informaba al cliente lo que había adquirido en ese momento y lo que se le acreditaría en su cuenta. Hay también notas que evidencian que la casa enviaba con el

correo su estado de cuenta para que el cliente estuviese informado de su situación: *"Le enviamos con el Sr. Teodoro Fernández el saldo a su favor de $518,25 m/n, cuyo recibo acompañamos y que rogamos nos devuelva munido de su estimada firma"* (Gral Acha, 10 de Julio de 1934). Con fecha Enero de 1936, hallamos que Ruíz Pérez giró $50,15 a T. Fernández por orden de Julián Russo. Dicho documento podría estar determinando la situación del transportista respecto a la casa comercial, donde el cliente debía abonarle a él por su actividad como una operación independiente a la compra de mercaderías que había realizado en la casa. En una nota que Ruíz Pérez & Cía., envió a Russo relata: *"…los cueros puede enviarlos con el correo Teodoro Fernández de Pichi Mahuída"* (Gral Acha, 22 de Dic. de 1931). Esta casa tenía sucursal en dicha localidad y resulta probable entonces que este correo realizara el trayecto entre General Acha y Pichi Mahuída, y por ende otros correos realizaran otros trayectos teniendo en cuenta la dimensión de esta firma comercial y su radio de influencia. A partir de Marzo de 1936 el servicio de correos de esta casa comercial cambió de nombre y lo asumió un señor de apellido Bizcay; en Mayo de 1937 hizo lo propio Osvaldo Álvarez, quien continuó en la actividad hasta el final del período. Desde 1938 hay algunos viajes realizados por el correo de un señor de apellido Fontao. En este sentido, la casa "La Moderna", también debitaba en cuenta corriente los flete por kilos de mercaderías pero no especificaba quién realizaba el transporte.

En cuanto a la lana y los cueros, se observa también que en algunas ocasiones la casa Ruíz Pérez & Cía., enviaba a sus transportes a recoger los frutos de los productores en sus propios campos*: "Rogamos entregar al camión del señor L. Linaza la lana y cueros que le hemos comprado y nos envía conocimiento de lo que cargue"* (Gral. Acha, 18 de Febrero de 1935). Otro caso es el de Osvaldo Álvarez, *"Recibí del Sr J. Russo la cantidad de $9 m/l por flete de 350 Kg. de avena"* ("La Isabel", Agosto 20 de 1937). Este transportista también efectivizó recibos por mercaderías, maíz, lienzos y tambores de fluido, y en todos los casos el precio del flete dependía del volumen (en kilogramos) de lo transportado. La forma de pago para el caso de Álvarez era debitado de la cuenta corriente que Russo mantenía con la casa comercial.

### c- El Ferrocarril

El impacto del ferrocarril sobre las economías regionales fue con mayor frecuencia el de acelerar y profundizar algunos de sus rasgos, más que revertir drásticamente su

orientación y estructura[125]. El ferrocarril tuvo un impacto racionalizador al establecer una estructura de precios en el mercado de bienes y factores. Si la fluidez del transporte favoreció un mercado de trabajo más integrado, la confiabilidad, rapidez, y menor costo en el tráfico de productos agrícolas tendió a aproximar sus precios en todo el país, y en consecuencia, a establecer proporcionalidad en el precio de la tierra (Míguez, 2001).

Pero al ferrocarril, también debemos adosarle lo que dicen Sábato, H. y Romero, J. L., (1992:55) que estimuló los medios de transporte tradicionales, que se utilizaban para acercar la carga o los pasajeros a la punta de rieles. Como vimos en el apartado anterior, los productores enviaban los frutos hasta la estación vía los carreros y troperos y allí se despachaban en tren hacia los mercados de Bahía Blanca. Para el caso contamos sólo con algunos "recibos por flete de cargas, almacenaje, demora de vagones y gastos" del año 1929, sobre despachos de frutos de Julián Russo. En ellos se detalla el remitente, consignatario, la descripción de la carga, el peso en kilogramos, la tarifa y el almacenaje por demoras si los hubiera. Lo que pudimos observar en estos casos, es que Russo mantenía una fluida actividad comercial con la casa Cuevas Hnos. de Bernasconi y era esta firma la encargada de recibir las cargas y abonar los fletes, que luego debitaba de la cuenta corriente de Russo e informaba la situación: *"Recibí de los Sres. Cuevas Hnos. la cantidad de un peso m/n por acarreo de lienzos vacíos, por cuenta del Sr. Julián Russo"* (Jacobo Rosenfeld, Bernasconi, Febrero 27 de 1929). Pero además, y esto resulta importante para lograr una visión de contexto respecto de cómo determinaba el mercado un intrincado sistema de relaciones que iban más allá de los comerciantes y productores, hallamos varios recibos y anotaciones de otros trabajadores contratados por la casa comercial que realizaban tareas de descarga: *"Recibí de los Sres. Cuevas Hnos. la cantidad de cuatro pesos m/n por la descarga de un vagón de maderas de propiedad del Sr. Julián Russo"* (Matías Parra, Bernasconi, Marzo 11 de 1929). En este caso en particular, la carga de maderas fue transportada luego hasta la explotación por el tropero José Centurión, y todos estos fletes, la descarga y el costo de la mercadería fueron debitados por la casa a la cuenta de Russo.

Los ejemplos, evidencian de alguna manera la incidencia del ferrocarril en este espacio pampeano estableciendo una clara relación entre espacio, producción y poblamiento (Colombato, 1995:32), pero especialmente los mecanismos que un productor

[125] "El primer poblamiento pampeano y la temprana organización de su espacio económico interior precedieron a la entrada del riel lo cual no supone negar la importancia del ferrocarril en La Pampa y los cambios que éste introdujo; implica cuestionar la tesis, demasiado esquemática, que niega la presencia de un proceso de poblamiento y ocupación efectiva de la tierra con anterioridad a los comienzos de la década del 90' y la entrada del riel en la región situada más allá del meridiano 5°" (Mayo,1980:568).

relativamente alejado de la estación generaba al acceder al mercado y donde entraban en juego además del productor, casas comerciales, empresas de transporte, trabajadores independientes y contratados; todos con un comportamiento racionalizador que implicaba la búsqueda de un beneficio.

De esta manera, si bien a nivel descriptivo, hemos definido la multiplicidad de actores y factores concurrentes en el circuito de acceso a los mercados en un área marginal y a partir de una empresa ganadera, tema para el que a su vez existen escasos estudios sobre comercialización. Sin embargo, y en relación al acceso a los mercados, faltarían analizar dos factores centrales tan importantes como los anteriores: la información y el crédito.

### 2.2.3. La información

*"El boliche era la posta, el último resuello antes del campo, la ginebra en un vasito de juguete y el viejo mostrador con las noticias más frescas de la gente…"* (Guillermo J. Herzel, *El Boliche)*

La empresa de Julián Russo en tanto empresa capitalista de un área marginal, trataba de aprovechar las oportunidades y eliminar el peso de la incertidumbre, en particular el producido por los riesgos de la producción y del mercado. Siendo así, ¿Qué papel jugaba la información en sus prácticas? En principio, la información conformaba todo el conjunto de conocimientos que sobre su actividad la empresa necesitaba obtener para desarrollarse y por tanto era un elemento fundamental para definir estrategias y planificar el rumbo económico de una empresa (Reguera, 1993-b:71).

Entonces, ¿Por qué medios se informaba Russo para definir sus prácticas productivas y minimizar los riesgos? A través de las fuentes pudimos detectar que este productor se encontraba inmerso en un intrincado universo de redes comerciales donde era la información que circulaba la que lo conducía a definir sus prácticas y seguramente, en cuanto al acceso a los mercados, el principal objetivo en materia de información consistía informarse sobre el estado de esos mercados. En este sentido, encontramos que Julián estaba subscripto a algunas revistas especializadas y otro medio de importancia a partir de determinado momento (década de 1930) fue la adquisición de una radio a transistores[126]. Pero la información en el campo no era exclusiva de los hombres, también las mujeres

[126] Para el caso de Julián Russo encontramos subscripciones a revistas como, Aberdeen Angus y Lanusse y Olaciregui Ltda.; además de un cúmulo de folletos de diferentes firmas comerciales de Bs. As. y Bahía Blanca, y varios libros sobre el manejo de la tecnología en las explotaciones agropecuarias.

gozaban de atención al recibir noticias sobre aspectos tales como: cocina, moda, belleza, salud familiar, y actividades hogareñas "típicas de la mujer de campo"[127].

Desde ya que en este juego de vínculos, influían de manera decisiva las casa comerciales con las que Russo operaba. De ellas recibía información sobre las fluctuaciones del mercado pues, su conocimiento dependía de saber que el comportamiento de los precios dependía básicamente de las situaciones internacionales, de las condiciones de producción y de las necesidades de la demanda (Reguera, 1993-b:71): *"…Nos es grato informarle que el mercado de lanas, si bien se han hecho algunas operaciones aisladas, no ha reanudado aún las actividades en forma regular. Por consiguiente creemos conveniente retenga todavía su lana allí hasta que las operaciones se intensifiquen"* (L. y O., 25 de Noviembre de 1937). *"Estando más activo el mercado de lanas, con buena demanda por segundas esquilas limpias de toda finura, nos parece aconsejable el momento para el envío a Mercado Victoria de su lote"* (L. y O., 6 de Diciembre de 1937). De alguna manera, la preocupación por los intereses del cliente redundaba también en mejores beneficios para ellos y seguramente en un aumento de la cuota de confianza que el productor depositaba en la casa.

En otro sentido, estas firmas comerciales eran funcionales a sus clientes para otros aspectos de tipo particular y no meramente económicos porque como lo expresa Lluch (2002), eran de mayor "comodidad" para sus clientes que vivían en zonas poco pobladas y distantes de los centros urbanos: *"…nos es grato comunicarle que de acuerdo a sus instrucciones hemos enviado al escribano Sr. Pedro Carrique Maquena de General Acha, los siguientes títulos: título de propiedad otorgado por Juan Segura a favor de Russo Hnos. por la mitad Este del lote 18, Secc. X, Fracc. B, de La Pampa. Título de venta de Macario Russo por su parte en ese campo. Testimonio de la disolución de la Sociedad Russo Hnos. Al tiempo le informamos que hemos cargado en su cuenta $687,40 m/n abonados de acuerdo a sus instrucciones en concepto de Contribución Directa, comisión y gastos de diligencia"* (L. y O., Bahía Blanca, 8 de Noviembre de 1932). Así, estas casas funcionaban además, como "centros de servicios" proveyendo distintos tipos de servicios/favores relacionados a la vida comunal (Lluch, 2002 y 2004).

Por medio de la correspondencia, las firmas comerciales también realizaban sus propios negocios y daban igual posibilidad al cliente: *"Nos han ofrecido en venta la legua Noreste del lote 23, fracc B, secc X, compuesta de 2500 has. Si Ud. es interesado o sabe de alguno que quiera comprarla le estimaremos nos avise"* (L. y O., 31 de Mayo de 1938). Julián era vecino lindero de esta propiedad. En este sentido, y como lo explica Andrea Lluch (2001 y 2002), de la

[127] Los aspecto relacionados a la condición femenina y el papel de la información en, Billorou, M. J. (2000 y 2000-b).

capacidad para obtener información por parte del comerciante dependerá también su perdurabilidad.

### 2.2.4. El Crédito

*"Bolichero honrao, había uno, y Dios se lo ha llevao…"*
(Casiano Suárez, *Refranero Criollo 2)*

Un aspecto de suma importancia referido al sistema de mercados es el financiamiento agrario, el crédito[128]. La historiografía tradicional ha desarrollado una imagen de connotación negativa respecto a la financiación rural al mostrar un mercado de crédito segmentado que favorecía a los grandes propietarios y donde los pequeños productores estaban sujetos al crédito usurario de los comerciantes rurales. En tanto, nuevas reflexiones han desmontado esta idea a partir de un cambio de enfoque que posiciona a los comerciantes como empresarios interesados en mantener el máximo nivel posible de renta y donde el factor riesgo era un aspecto importante de sus operaciones; lo que significa ubicarlos en sincronía con los productores rurales con quienes compartían las lógicas de juego del capitalismo agrario pampeano. [129]

El acceso al crédito, según lo evidencian nuestras fuentes, ha sido fundamental para el desarrollo de las empresas ganaderas de esta familia. Y en este sentido, las estrategias del productor giraron en torno al vínculo con varias firmas comerciales esparcidas en diferentes sitios; lo que convertía a Julián Russo en un pequeño nexo entre ellas dentro los distintos niveles de relaciones que operaban en las redes comerciales.

¿Cómo se manifestaba ese vínculo interregional – comercial del que el productor era partícipe primario? La casa comercial Lanusse y Olaciregui, al finalizar los meses de Marzo, Junio, Septiembre y Diciembre, enviaba al cliente un resumen de su estado de cuenta corriente en la que detallaba las transacciones realizadas, y esto nos posibilitó una mirada sobre los circuitos que se entablaban a nivel de los mercados. Encontramos por ejemplo que la firma, según orden de Julián, giraba dinero para saldar cuentas en otras casas comerciales como Ruíz Pérez & Cía., o "La Moderna" en General Acha. Hacía lo propio con pagos de arrendamiento a propietarios de campos que Russo arrendaba, efectuaba pagos de impuestos como el Impuesto a los Réditos y la Contribución Territorial u otros pagos a particulares como la compra de animales, el acarreo de frutos, y demás. A través de

[128] Andrea Lluch (2002) lo define, en un sentido amplio, como la compra de bienes, dinero o servicios en el presente basado en el compromiso de devolverlo en el futuro.

la correspondencia también pudimos visualizar los alcances de estos circuitos comerciales: *"…hemos entregado por su cuenta a los Sres. J. Zonco & Cía., para el crédito de los Sres. Russo* [Macario] *& López, según recibo adjunto, la suma de $125 m/n que debitamos a Ud."* (Bahía Blanca, 5 de Marzo de 1934). La fuente, evidencia las transacciones de dinero de una casa comercial a otra en beneficio de terceros que también se encontraban imbricados en este tipo de sistemas de crédito y pone de relieve el papel de los comerciantes como agentes socioeconómicos que contribuyeron a la liquidez de la economía zonal y cubrieron relativamente el vacío crediticio (Lluch, 2002-b). De la misma manera, Lanusse y Olaciregui recibía de otras casas consignatarias depósitos para la cuenta de Julián Russo: *"…hemos acreditado a Ud. en cuenta la suma de $2.000 m/n, recibida con este objeto de Consignatarios Unidos"* (Bahía Blanca, 21 de Marzo de 1930). Como lo expresa Míguez (2001): el éxito de los comerciantes, dependiente en buena medida del de sus clientes, se basaba en una eficaz acción de intermediación entre los productores locales y los mercados más amplios[130]. En un contexto de amplia circulación de personas e información, es difícil pensar que el comerciante local pudiera operar al margen de las condiciones generales del mercado. Así, si bien el crédito informal debió ser algo más oneroso que el institucional, su costo y su riesgo eran sin duda mayores.

Ahora bien, en base a lo que evidencian nuestras fuentes, nos preguntamos ¿Los productores rurales, utilizaban los mismos mecanismos de acceso al crédito con todas las casas con las que comercializaban? Una primera conclusión la encontramos en relación directa con los volúmenes de producción para el mercado que en este caso Julián enviaba a determinadas firmas. El apartado anterior nos muestra que el productor vendía el grueso de su lana a la casa Lanusse y Olaciregui de Bahía Blanca y por ende, los montos acumulados allí le permitían descontar los costos más representativos de su explotación (pagos de arrendamientos, pastoreos, compras de reproductores, saldos en otras casas comerciales y demás). Amén de utilizar los "servicios" que esta firma podía suministrarle en su zona de influencia, Bahía Blanca. En base al exhaustivo análisis que sobre los diferentes mecanismos de créditos otorgados por los agentes comerciales ha desarrollado Andrea Lluch (2002-b), encontramos entonces, que de las cuatro vías de créditos que identifica la

[129] El reciente estudio de Lluch (2004), pone en evidencia el accionar de los comerciantes en el ámbito pampeano para la misma época que lo hace nuestro trabajo, convirtiéndose entonces en un invalorable marco de referencia.
[130] Las grandes empresas exportadoras de lana y cereales, ofrecían crédito a sus acopiadores locales y éstos lo transmitían a los productores (Míguez, 2001).

autora[131], Julián utilizaba de la casa Lanusse y Olaciregui casi exclusivamente las de "vales" y las "operaciones de tipo bancarias", es decir aquellas más complejas y con mayores riesgos para los comerciantes pero que a su vez, atraían al cliente que necesitaba de estos servicios para producir. Por la información mutua entre la casa y el cliente, vemos que se generaba una especie de círculo que se retroalimentaba a sí mismo donde ambos buscaban mantener las buenas relaciones por medio del cumplimiento de contratos preexistentes en pos de sus intereses. La firma apelaba a que Russo almacene su producción cuando los precios no eran favorables a la espera de mejores ofertas, y requería el saldo de deudas cuando las había; por su parte, Russo depositaba en la casa el grueso de su producción e indicaba a otras firmas realicen giros para saldar sus "debes". Seguramente esta situación donde se cruzaban la información y la vigilancia, de ambos lados, era influenciada por otro factor determinante en el acceso a los mercados, la confianza (Lluch, 2002), del comerciante hacia el cliente y viceversa.

Con otras casas comerciales, que vamos a denominar "almacenes" (Lluch, 2002, -a y -b), Russo mantenía otros tipos de mecanismos donde confluenciaban servicios financieros, crediticios, y hasta sociales o culturales. Éstos ya los analizamos en parte en el apartado sobre los artículos de almacén, pero respecto al crédito, resultan diferentes al caso anterior por manejar montos menores en cuanto a los productos que Russo enviaba a estas casas. Además, debemos hacer una distinción entre aquellos almacenes de tipo mayoristas, por sus funciones de ventas, de los minoristas. Entre los primeros, las dos firmas más importantes fueron Ruíz Pérez & Cía., y "La Moderna", ambas de General Acha. A estas casas Russo les consignaba principalmente hacienda y cueros, y hay un caso de lana a "La Moderna" en 1931. La diferencia con la firma anterior es que aquí se utilizaban prácticamente las cuatro vías de otorgamiento de créditos, aunque relativizamos la situación porque no hemos hallado hasta el momento préstamos en efectivo, sí pagos a la orden de terceros que entran en la categoría de vales.

Una de las principales vías de crédito por parte de estas casas estaba determinada por las ventas de bienes a plazo, el "fiado" que los productores rurales necesitaban para abastecerse, ya sea en el rubro alimentación, vestido, calzado, insumos para el campo o tecnología. Por lo que pudimos observar, Julián evitaba tener saldos deudores con estas casas, a excepción del año 1934 en que vimos tuvo gastos de consideración pues adquirió un vehículo a la firma Ruíz Pérez, sus cuentas estaban en su mayoría a su favor aunque no

[131] Estas vías son: ventas de distintos tipos de bienes a plazo (fiado); préstamos en efectivo; vales y operaciones

debemos optimizar los totales ni negar la existencia de saldos negativos que sí los había. Una de las causas estaría en los intereses que estas firmas cargaban a los clientes. En 1931 para el caso de Ruíz Pérez era del 1% mensual, luego debemos aceptar que no hallamos otro tipo de cargos. Esto puede guardar relación con una estrategia por parte de los comerciantes de otorgar plazos atendiendo el perfil del cliente que como en este caso y en función de sus ventas, estaba dedicado a una actividad con alta estacionalidad (Lluch, 2002, -b).

Una situación relacionada a ello es lo que aconteció con la casa "La Moderna", que regularizaba sus ventas a crédito semestralmente. En Enero de 1932 la firma envió a Russo una nota anunciándole un saldo a favor de la misma de $43,70 m/n y solicitándole regularizar la entrega del importe a la brevedad o bien, una entrega y el resto con un pagaré a 90 días. Además, la nota hace mención a la necesidad de contar con el monto ante un *"caso de apuro"*. Lo cierto es que Russo saldó la deuda y al parecer, por los registros, no volvió a comercializar con la casa. Encontramos una venta aislada de un lote de terneros en 1939. De aquí en más la exclusividad la tuvo con Ruíz Pérez & Cía. Quizá, podemos aventurar que en un momento en que la economía en general atravesaba una espectacular crisis económica, algunos intereses jugaban en contra de las estrategias, en uno y otro sector, y aquí es donde las relaciones se quebraron y sólo quienes habían logrado algún tipo de acumulación previa podían hacer frente a las vicisitudes de la época y mantener iguales cánones, ya sea en las formas de pago como en las de cobro.

Los servicios que Ruíz Pérez & Cía., efectuaba a Julián, además de venderle mercaderías a plazo, consistían en giros y entregas de efectivo a terceros; pago de impuestos y pagarés del Banco Nación, todos estos conceptos eran acreditados en el "Debe" de la cuenta que Russo mantenía con la firma. Ello en congruencia con el envío fluido de correspondencia que realizaba la casa, anunciándole desde los movimientos que efectuaba a su orden, los vaivenes del mercado y hasta las nuevas adquisiciones que en materia de tecnología llegaban a la firma: *"El señor Peña va por ahí y verá si llegan con Ud. a un acuerdo, pero tenga Ud. en cuenta que 30$ no vale hoy el total de esa hacienda; vean de arreglar con algún rechazo y precio del día. No hay que esperar por ahora que las haciendas mejoren de precio, por el contrario, más bien han de bajar"* (R.P. & Cía., Enero 9 de 1933). En tanto, los mecanismos que seguía Russo para acreditar saldos en su "Haber", consistían principalmente en la entrega de

bancarias (Lluch, 2002).

hacienda y cueros a consignación. Además, autorizaba giros de terceros como Lanusse y Olaciregui, a la orden de Ruíz Pérez & Cía., y emitía pagos en efectivo.

En cuanto a los almacenes que optamos por denominar minoristas como "La Económica", "La Central", o Cuevas Hnos., no contamos con mucha información al respecto pero sabemos que el principal mecanismo de crédito era el de la venta de bienes a plazo. La casa Cuevas Hnos., brindaba también otros servicios relacionados a los pagos por fletes o descargas de frutos, por estar ubicada Bernasconi donde llegaba el ferrocarril. En el caso de esta firma, los créditos eran abonados mediante giros realizados por la firma Lanusse y Olaciregui; en los demás casos, era Ruíz Pérez quién efectuaba los pagos a favor de Russo. La variedad de situaciones en el uso del crédito por parte de un productor ganadero, nos lleva entonces a considerar la existencia de una espacialidad del crédito, por otra parte lógica si entendemos la complejidad de los circuitos comerciales y el entramado de agentes que en ellos interactuaban.

A estas alturas, y a la luz de nuestras lecturas cabría preguntamos por la especificidad del crédito a los ganaderos en una zona marginal, y en ese sentido surgen los siguientes interrogantes: ¿Un productor arrendatario - ganadero presentaba menores riesgos que un arrendatario - agricultor? ¿Contaba con menores plazos en el crédito que el agricultor?. Y en función de ello, ¿Era menor su sujeción al almacenero? No es nuestra intención ahondar en conclusiones que atañan al proceder del comerciante, pero debemos reconocer nuevamente la falta de estudios sobre la ganadería en una zona marginal. El hecho es que los criadores, como el caso de Russo, si bien eran arrendatarios y abonaban un canon por él, sus explotaciones no requerían el nivel de inversiones en maquinarias y semillas (y demás insumos) que necesitaba un chacarero, situación que a su vez se repetía año a año. Entonces, desde nuestra óptica, debemos también disentir con aquellas posiciones clásicas que enarbolaron la férula del chacarero al comerciante, porque la ganadería de cría extensiva define una empresa singular y por ende con vínculos diferentes respecto al comerciante.

En líneas generales y en función de nuestras fuentes, observamos que un productor rural dedicado en exclusividad a la ganadería y ubicado en un área que podríamos definir como marginal por la distancia respecto a los centros urbanos, recurría a múltiples mecanismos en su acceso a los mercados. Por un lado, mantenía una diversificada relación comercial con diferentes agentes ubicados también en zonas diferentes. Por otra, aprovechaba ampliamente las oportunidades de crédito a plazo que estos agentes le

brindaban evitando así pérdidas por iliquidez al poder saldar sus cuentas con la propia producción. Situación que a su vez se traducía en plazos de créditos menores que el obtenido por un chacarero, pues la estacionalidad de sus ventas era más fluida y hasta quizá menos riesgosa que aquel agente dependiente de una cosecha no siempre segura. Esta forma de acceso al mercado, lo ubicaba entonces, en medio de un entramado de relaciones donde participaban un sinfín de agentes racionalizadores que buscaban como él, obtener beneficios evitando pérdidas, a través de un juego de estrategias e intereses particulares. Lo que a su vez, y sin caer en un discurso abrogatorio de las posturas más tradicionales, nos posiciona ante un productor con relaciones disolutas frente a los comerciantes. Y ello, como lo explica Lluch (2002 –b), en un espacio en construcción, donde las operaciones económicas eran riesgosas, las distancias importantes, y la alta movilidad de los sujetos, la información se convertía en el elemento fundamental para definir estrategias y planificar el rumbo económico.

El acceso a los mercados refleja así mismo la multiplicidad de agentes que de una u otra forma conformaban los circuitos comerciales y por ello, este Capítulo sería una ventana para ingresar al tema de la mano de obra pues en una empresa ganadera los trabajadores era además consumidores.

# CAPÍTULO 4

## TRABAJO FAMILIAR Y MANO DE OBRA CONTRATADA

*Y apenas la madrugada empezaba a coloriar, los pájaros a cantar y las gallinas a apiarse, era cosa de largarse cada cual a trabajar.* (José Hernández, *Martín Fierro*)

### 1. Introducción

En el este Capítulo nos proponemos analizar los mecanismos de organización y contratación de mano de obra en las empresas ganaderas familiares. En función de nuestras fuentes, recortamos el estudio al período 1919 – 1939. En ese sentido, la mayor riqueza la aporta el registro de empleados contratados por Macario (padre e hijo), realizado entre los años 1919 y 1935. Y en cuanto a los últimos años de la década de 1930 contamos en cambio con información proveniente de la empresa de Julián. Para una mejor lectura y comprensión de los fenómenos, los comentarios o descripciones sobre las fuentes se realizarán a lo largo de las exposiciones.

Con este estudio esperamos además, y en sentido general, intentar una aproximación a la situación de los trabajadores ganaderos en una época de resonancia a nivel de la cuestión social agraria como fueron los años que se abrieron a partir de la segunda década del siglo XX y la crisis del 30'. Aspecto escasamente analizado por la historiografía regional más volcada a los conflictos agrarios. Si bien el trabajo se enfoca desde los propios productores y sus mecanismos para con la mano de obra, su abordaje quizá posibilite otra mirada desde donde observar a ese sector volcado a la ganadería extensiva en un espacio con características diferentes al modelo agrícola típico.

### 2. El trabajo de los Russo

*Debe trabajar el hombre para ganarse su pan; pues la miseria, en su afán de perseguir de mil modos, llama en la puerta de todos y entra en la del haragán.* (José Hernández, *Martín Fierro*)

En el caso de la familia Russo, primero como arrendatarios y luego, como arrendatarios - propietarios, sea cual fuere su situación, lo cierto es que siempre mantuvieron su presencia en el lugar donde extraían la producción y aportaron con su trabajo a la explotación familiar: *"…tenían mucha hacienda y a mí me contaba Julián, que él tenía cosa de 6 o 7 años y lo ponían a tirar agua, lo ponían en un caballito mansito y lo hacían tirar agua porque*

*ni siquiera tenían molino, era todo despoblado"*[132]. La mano de obra familiar en esta empresa fue determinante ya que a cada hijo se le adjudicó una majada de ovejas y un campo en arriendo, a medida que iban teniendo edad suficiente para ello, como un mecanismo de ampliación de la empresa familiar y de disminución de riesgos. Zeberio (1993:223) al respecto, considera que existen tres fases en el desarrollo del ciclo doméstico: expansión, fisión y reemplazo. La estrategia de incorporación de más tierras, se vincula al ciclo de fisión, es decir al momento donde se incorporan los hijos a la empresa y este estímulo conducía a su vez a alquilar nuevas tierras. A este modelo de empresa familiar se le debe agregar también la sociedad de hermanos que conformaron los Russo luego del fallecimiento del padre, como una estrategia destinada también a incorporar nuevas tierras a la empresa.

En cuanto a la centralidad de esta empresa, encontramos que la explotación principal estaba situada en el lote 3, Fracc. C, Secc. X, donde primero habitó Macario Russo y luego su hijo homónimo. El registro de empleados de esta explotación muestra que en vida del padre, éste contabilizaba a fin de cada año depósitos en dinero que tenían sus hijos varones en su poder. Los mismos decrecían en cantidad de acuerdo a la edad de los hijos, y ello seguramente determinado por el grado de responsabilidad que el padre le atribuía a cada uno en el manejo de una explotación o como mano de obra de otra, hasta que cumplía la edad suficiente como para hacerse cargo por sí mismo de un campo. Debemos reconocer que no tenemos conocimiento si esas sumas de dinero eran salarios fijos o porcentajes en la hacienda. Sólo después de fallecido el progenitor (1925) esta situación fue cambiando y podríamos hablar de unidades relativamente independientes, aunque los hermanos continuaron compartiendo información, empleados, tecnología y demás. Es decir que la estrategia de intercambio tenía por objeto hacer frente a las necesidades productivas, en este caso de los establecimientos y las demandas del mercado.

## 3. Los empleados contratados

*Y mientras domaban unos, otros al campo salían, y la hacienda recogían, las manadas repuntaban, y así sin sentir pasaban entretenidos el día.* (José Hernández, *Martín Fierro)*

Para realizar un análisis sobre la mano de obra contratada por la familia Russo entre 1919 y 1939 se deben hacer primero algunas salvedades: el registro de empleados de donde se extrajo la información fue iniciado por Macario (p) y luego, continuado por su hijo

[132] Entrevista a *Delia Franciasca Cao de Russo* (esposa de Julián), Bahía Blanca.

homónimo. Si se considera que por estas fechas, los demás hermanos estaban ya explotando otras zonas, resulta probable que existan otros empleados no contabilizados aquí. Sumado a ello, y según lo avalan los testimonios, era común que un trabajador se desplazase de un campo a otro y puede ser que en este libro sólo haya sido asentado cuando estuvo trabajando a la orden de Macario (padre o hijo) en el campo del lote 3, fracción C. En segundo lugar, los ejemplares de los Impuestos a los Réditos perteneciente a Julián, donde se detallan sus empleados, corresponden sólo al período 1937-1939, por lo que debemos destacar que no contamos con un listado acabado de todos los empleados de la familia en este período[133]. De todos modos, las fuentes nos brindan una imagen de los mecanismos que la familia elaboraba en torno a la mano de obra contratada.

Una primera conclusión es que en este tipo de explotaciones familiares de arrendatarios, los mismos productores aportaban a la empresa con su trabajo y por tanto la mano de obra familiar se combinó con la mano de obra asalariada, siendo éste un rasgo central para evaluar su estudio, pero ¿Qué rasgos adquiría la misma?. Carecemos de estudios referentes al tema para el área analizada y aun para el mismo Territorio Nacional de La Pampa en dicha época. En este sentido, trabajos como el de Sábato, H., (1989), referidos al área de la provincia de Buenos Aires hacia la segunda mitad del siglo XIX, nos permiten hallar algunos paralelismos respecto a los asalariados del campo, especialmente en relación a la producción ovina. Si bien existe un claro desfase temporal entre uno y otro espacio de estudio, ello también obedece a que el grueso de la historiografía rural privilegia el estudio de los trabajos agrícolas y los "asalariados temporarios" a pesar de que se ha reconocido que la ganadería requirió de mano de obra permanente (Míguez, 2001).

La información de los Censos también presenta marcadas deficiencias respecto al tema como para realizar un estudio detallado de las características de los trabajadores rurales. Por ejemplo el Censo de 1914 para el Territorio de La Pampa, discrimina 25 categorías diferentes de profesiones rurales entre agricultura y ganadería, además de otras 10 indeterminadas también relacionadas al campo, lo que dificulta ubicar a los trabajadores en determinadas categorías específicas. Este mismo Censo contabiliza en el Noveno Departamento 72 empleados remunerados en 25 explotaciones, es decir un promedio de 2,9 por cada explotación. De éstos, el 57% eran empleados fijos y el resto eran considerados transitorios. Si bien la mayoría de los trabajadores eran hombres (82%), no deja de ser importante el número de mujeres trabajando en el campo en esta zona (11%) y

[133] Si bien hemos hallados algunas fuentes sobre los empleados de Julián Russo para años anteriores, las mismas se

hasta se contabilizaron algunos niños (7%), todos ellos en la categoría empleados remunerados fijos.

Otro aspecto en que debemos llamar la atención al abordar el tema de los trabajadores, y en base a que el grueso de la historiografía especializada en el tema lo hace, es que no hemos hallado en este caso en particular evidencias de algún tipo de conflicto de índole social de gran envergadura, es decir presencia de organizaciones de trabajadores, o reinvindicaciones laborales a través de acciones colectivas. Aunque no desconocemos tampoco que parte de este período ha estado ceñido en el Territorio Nacional de La Pampa por movimientos sociales reinvindicativos, documentados éstos por autores locales[134]. Una causa de esta ausencia puede estar en la propia situación de aislamiento respecto a los centros más poblados, hecho que quizá actuaba como desarticulador de conflictos. Otra causa radica en el tipo de fuentes consultadas que tienen su origen en la propia empresa, lo que permite concentrarse en otros aspectos de la relación capital – trabajo, menos transitados pero igual de significativos para comprender las particularidades del mundo del trabajo en los espacios rurales. De igual manera, y en línea con autores como Palacio (2004), creemos que debajo de esa aparente calma existía un universo de conflictos menudos y cotidianos originados en la misma actividad productiva y que se dirimían en el ámbito de los propios establecimientos o en los Juzgados de Paz locales. Entonces, la ausencia de grandes conflictos de trascendencia no significa ausencia de conflictividad sólo que desde nuestras fuentes resulta difícil hallarla.

Antes de proceder al estudio de los patrones de comportamiento que desarrollaba la familia Russo en cuanto a sus empleados contratados, resulta necesario exponer en grandes líneas cuáles eran las tareas más habituales que debían realizar dichos trabajadores.

### 3.1. Las tareas del campo

En base a la orientación productiva de las explotaciones, el cuidado de la hacienda era la tarea principal. En cuanto a la cría de ovejas, figuran trabajos como la esquila y la cura de la sarna, que consistía en bañar las ovejas, especialmente después de la esquila por el costo, ya que una oveja lanuda consumía mayor cantidad de remedio que esquilada. Otras tareas estacionales eran la cura de la mosca para evitar que se "abichen"; la parición, que ocurría en primavera (Agosto/Septiembre), y variaba de acuerdo a la raza; la "señalada"

encuentran muy desfragmentadas por lo que optamos emplear las de Macario (padre e hijo) al ser más completas.

[134] Ver al respecto Asquini, Cazenave, y Etchenique (1999); y Etchenique (2000).

(marcación); el recuento de animales y la asignación de carneros a las majadas. Las ovejas, según los testimonios, no se encerraban, se hacían rodeos basados en la costumbre de los animales de arrinconarse en un lugar durante la noche[135]. En cuanto a la hacienda vacuna, los trabajos consistían en el "destete" (separación de los terneros de las madres), señalada, castración, y todas las tareas relacionadas al arreo o el encierre a corral.

Complementariamente al trabajo con los animales, los empleados debían atender los alambrados existentes, cuidar los suministros de agua (pozos, jagüeles, tajamares, molinos, bebidas), combatir los animales depredadores, recorrer el campo diariamente, e informar a los patrones de las novedades y situación general del establecimiento; a saber, los trabajos efectuados, el estado del campo y las haciendas, entre otros. Estas tareas eran prioridad generalmente de los trabajadores permanentes. Pero existían otros trabajos para los que se contrataban trabajadores ocasionales o cuentapropistas que realizaban labores que tenían una marcada estacionalidad y especificidad en otros casos. Ejemplo de ello era la contratación de personal para la "hachada" y desmalezamiento del monte o la abertura de "picadas", necesarias como "contrafuegos" en los tiempos de verano. Otros rubros eran los transportistas y los esquiladores, entre otros.

Al respecto, sobre la estacionalidad de los empleados contratados por Macario Russo entre 1919 y 1932, es decir la cantidad de personal contratado por mes, hallamos una escasa estacionalidad. Los datos analizados evidencian que en determinadas épocas del año el personal tenía una tenue tendencia al alza especialmente entre los meses de Julio y Septiembre, momento que coincide con la parición de las ovejas, la señalada de los corderos y la primera esquila, pero en líneas generales las diferencias no son tan marcadas. Una respuesta a la escasa estacionalidad se encuentra en la baja entrada de nuevos trabajadores. Las causas de ello podemos hallarlas en, por una parte, la presencia de los propios integrantes de la familia y su aporte como trabajadores; los trabajos rotativos de la explotación determinados por la orientación productiva que implicaba una labor continua durante todo el año en diferentes actividades; la propia indefinición de la situación de los trabajadores que a las tareas generales les adosaban trabajos especiales; y en otro sentido,

[135] Esta situación, si bien no confirmada, nos hablaría de la posibilidad de falta de alambrados en algunas partes de los campos familiares. Hecho que no llama la atención tratándose de grandes extensiones en campos arrendados en una zona marginal. Según Barsky (1997:48) la modalidad de la hacienda de *arrinconarse* en ciertos lugares como las desembocaduras de los ríos y arroyos o en cercos vivos como los arbustos espinosos, era propia de la estancia de mediados de siglo XIX en Buenos Aires donde aún no se había extendido la utilización del alambrado (este apareció según el mismo autor en 1845) que se masificó hacia 1870. Para el caso del Territorio Nacional de La Pampa, Cazenave (1993:78) arroja como hipótesis la aparición de los primeros alambrados entre 1886 y 1887 en algunos campos ubicados al Este y Sudeste de la zona de influencia de General Acha y para 1911 encuentra evidencias de ello en la zona de las Sierras de Lihue Calel.

puede existir algún problema en las fuentes que no registren la presencia de mano de obra transitoria en determinados momentos del año.

Ahora bien, se detecta un cambio muy importante en los números de empleados entre los años 1920 y 1930. A mediados de los años 20', especialmente en 1924 y 1925 hay un pico en la contratación de mano de obra que resulta consecutivo a la crisis ganadera iniciada en 1921 como consecuencia de la caída de los precios de la carne al revertirse las tendencias en las exportaciones de carne enfriada después del auge de la Guerra (Barsky y Gelman, 2001:236-240). Es también en este momento cuando la familia adquiere el campo de Villarino, dedicado a la ganadería, y fallece el progenitor, lo que seguramente redundó en un reacomodamiento de las funciones y llevó a la necesidad de mano de obra nueva. Lo cierto es que la tendencia vuelve a retroceder hacia fines de esta década y los primeros años de 1930 con muy pocos empleados en actividad, ante lo que surge la pregunta sobre ¿Cómo puede operar la misma explotación con tan poca mano de obra?. Una razón importante es la dinámica productiva del momento en el marco de una crisis económica de envergadura que puede haber determinado una mayor propensión a los empleados permanentes. Pero creemos que no debemos desmerecer la situación de las fuentes. Al fallecer el padre de familia, el mismo registro con que contamos para este estudio, cambia de realizador y es el hijo homónimo quién quedó a cargo de la explotación del lote 3 y es también probable que ante este hecho la independencia de los hermanos se haya intensificado y no contemos con un registro acabado de la mano de obra de la familia. Ahora bien, una vez que hemos bosquejado las actividades desplegadas en el campo debemos atender a las remuneraciones que los empleados percibían por dichas labores.

### 3.2. Modalidades de pagos

Entre 1919 y 1935 se contabilizaron para el caso de Macario (padre e hijo) un total de 23 empleados contratados que percibían a su vez, salarios diferentes determinados por las actividades que realizaban[136]. Las categorías ocupacionales eran las de: peón[137], alambrador,

[136] Según Sábato, H. (1989:103), el trabajo asalariado era aquél a través del cual un trabajador era contratado por un patrón para realizar una tarea, temporaria o permanente, por la que se pagaba un salario, parte en dinero y parte en especie, consistente básicamente en comida y techo durante el período de duración del conchabo. Y abarcaba desde los peones menos calificados hasta capataces y mayordomos.

[137] Sábato H., y Romero J. L., (1992:46) designan como "peón" a aquella ocupación que cruzaba todo el espectro de actividades, rurales y urbanas, primarias, secundarias y terciarias, y servía para designar a los trabajadores menos calificados. Constituían una mano de obra muy móvil, y la mayoría alternaba trabajos diferentes, urbanos y rurales, en una existencia itinerante.

pocero, cocinera, carrero, albañil, esquilador, domador y resero[138]. Pero lo interesante es que se observa a una misma persona realizando múltiples actividades, seguramente determinadas por los ciclos productivos y la especialidad. Así, un sujeto realizaba tareas generales durante todo el año en situación de peón pero tenía la posibilidad de un ingreso extra al realizar trabajos más específicos como amansar caballos, construir un alambrado, etc.,[139].

No todos los trabajadores eran especialistas en el arte de la doma de "potros", ni todos sabían realizar un alambrado que conlleva, por ejemplo, conocimientos sobre carpintería. Esta situación hacía que los salarios fuesen diferentes en cada caso y por tanto, resulta difícil elaborar una categorización acabada que complemente actividad y salario respectivo. Entonces, podríamos señalar que el salario de un empleado en esta empresa, estaba determinado por un conjunto de variables entre las que sobresalían, la actividad que realizaba, la especialidad que tenía, el tiempo de trabajo en la empresa, la experiencia, la permanencia (temporal o permanente), y por supuesto, la propia disponibilidad en una zona marginal[140].

En cuanto al libro de Macario Russo (padre e hijo), perteneciente a la administración central ubicada en el lote 3, fracción C, sección X entre los años 1919 - 1935, el tiempo de trabajo se computaba mensualmente para todos los empleados que allí se encuentran asentados. En cuanto a Julián, pensamos que utilizaba una modalidad similar ya que si bien el período de sus principales registros de empleados es posterior al estudiado en este trabajo (a partir de la década de 1940), se observa un registro similar de cómputo mensual.

En este caso, utilizamos los recibos que reunió como comprobantes para los Impuestos a los Réditos Julián Russo, y ellos nos muestran que a la mayoría de los empleados se les computaba el salario mensualmente, otros por jornal (por día) y en el caso de los esquiladores, por unidad de trabajo, lo que Sábato, H. y Romero J. L., (1992:148) llaman como "trabajo a destajo". Nociones éstas, que por lo menos en el caso de las explotaciones de los Russo, se observan entrecruzadas y encontramos peones mensualizados que en determinados momentos eran convocados a realizar tareas

[138] Las categorizaciones son nuestras y las hemos definido en base a los testimonios de la familia que identificaban a estos empleados en función de su especialidad.
[139] Podemos mencionar el caso del peón *Manuel Sepúlveda* que poseía un carro de su propiedad y una manada de caballos. En tiempos de esquila realizaba el acarreo de lana desde el campo a la estación del ferrocarril y el resto del año se ocupaba como peón en tareas generales. Esta última situación guarda relación con que al poseer caballos necesitaba un lugar permanente para mantenerlos.
[140] El salario expresa el precio de la fuerza de trabajo y está básicamente determinado por la oferta y la demanda en el mercado, aunque sus variaciones están enmarcadas dentro de ciertos límites socialmente establecidos que se relacionan con los costos de reproducción de la mano de obra. También influyen factores no estrictamente mercantiles (Sábato H. y Romero J. L, 1992:147).

específicas por las que se les pagaba un salario adicional por jornal o a destajo, lo que los autores categorizan como "mano de obra de reserva" (Sábato, H. y Romero J. L., 1992:152).

En el caso de los peones especialistas en la mansedumbre de animales, que nosotros catalogamos como "peones-domadores", su remuneración variaba de acuerdo a la cantidad de animales que amansaban por vez, al "status" del domador, y a la permanencia en el puesto de trabajo. Esto explica porqué, por ejemplo, vemos hacia 1919-1920 a dos empleados desarrollando la misma actividad en igual tiempo, pero con remuneraciones muy diferentes. En este caso, sabemos por los testimonios orales, que el peón-domador *Pío Quinteros* ganaba $90 por mes, entre 1919 y 1920, era "buen domador", y realizaba también trabajos en otras estancias vecinas, lo cual podemos comprobar por la periodicidad de sus cuentas y los propios relatos. En cambio, *Feliciano Chacón,* con igual actividad, ganaba por la misma época $60 por mes pero su permanencia era mayor, es decir que amansaba animales sólo para la explotación y no era requerido en otras. El caso de estos trabajadores específicamente, brinda la posibilidad de otro tipo de análisis en base a que según los testimonios, mantenían una forma de vida particular determinada por el deambular de un campo a otro, la ausencia de familia, la soltería. Características algunas, compartidas con los "peones afuerinos" descriptos para Chile en la primera mitad del siglo XX [141].

La categoría "pocero"[142] era la mejor paga, y esto quizá determinado por los riesgos que insumía dicho trabajo, la intensidad, y la importancia que la obtención de agua representaba en esta zona[143]. De esta manera, podemos afirmar que la relación entre calificación y salario no era exclusiva del ámbito urbano y que en el campo se pagaba más por la especialización (Sábato, H. y Romero J. L., 1992:169).

Las evidencias reflejan que hacia 1924-1925, junto al aumento en la contratación, existió un aumento general de los salarios. Por ejemplo, los carreros vieron aumentado su salario en este período en un 20% y los domadores en un 25%. Lo cierto es que hacia 1922 comenzó en el ámbito nacional un proceso de aumento paulatino del salario real en un arco ascendente que se extendió hasta 1928 y que contribuyó a mejorar las condiciones de vida de los trabajadores. Proceso que a su vez se reflejó en el descenso de los movimientos huelguísticos (Lobato y Suriano,2000:347). Quizá, podríamos aventurar que algunos

[141] Un análisis al respecto, en: Bohoslavsky (2001).
[142] Sobre la actividad que realizaban los poceros en el campo pampeano y las diferentes formas de obtención del agua, véase: Cazenave (1993: 53-70).
[143] Una evidencia de los riesgos que corrían quienes realizaban la tarea de construir pozos de agua la hallamos en el archivo sobre defunciones del Juzgado de Paz del Noveno Departamento.

cambios acontecidos a nivel nacional, como el factor salarial, llegaban a esta área con un cierto desfase temporal. Ignoramos si existió por parte de los empleados de esta empresa algún tipo de presión para que ello ocurriera.

### 3.3. Las cuentas

La periodicidad o regularidad en el "arreglo" o liquidación de las cuentas corrientes es también un factor de importancia que merece un comentario aparte pues refiere a la permanencia en el trabajo, y además, nos permite apreciar otras características en cuanto a los asalariados y en especial al manejo de la empresa en sí misma. En primer término, se observa que en épocas más tempranas, los períodos entre una liquidación de cuentas y otra eran más extensos y con el tiempo se acortaron, aunque no en todos los casos. Esta periodicidad, estaría determinada por el tipo de actividad que realizaban los empleados, el tiempo de permanencia en el campo, así como algunos cánones de la época, el crédito, la escasa bancarización, entre otras causas. Por ejemplo, en el caso de los esquiladores, las cuentas abarcaban períodos de días que no llegaban a completar un mes de trabajo, pero la gran mayoría de los empleados permanecían por períodos que oscilaban entre el mes y medio de trabajo hasta el caso máximo de un peón que saldó su cuenta a los cinco años y medio, entre julio de 1927 y diciembre de 1932. También la cuenta de la cocinera presentó entre febrero de 1924 y junio de 1926 un período de veintiocho meses entre un arreglo y otro. En líneas generales, observamos que en su gran mayoría, no retiraban su dinero de la empresa de forma mensual, sino que lo dejaban en depósito y extraían sólo pequeñas cantidades, acumulando el saldo de sus salarios en cuentas corrientes en manos del empleador y por el cuál no se evidencia que recibían algún tipo de interés[144]. Situación ésta que reportaba beneficios al empleador determinados por el manejo del dinero, el control, y factores derivados de la dimensión personal del vínculo laboral.

Un factor relacionado al concepto de la permanencia tiene que ver con que algunos empleados, especialmente aquellos que contaban con alguna calificación, realizaban por temporadas trabajos en campos aledaños, pero seguían manteniendo sus cuentas con los Russo. De la misma manera, observamos que por ejemplo los contratistas que se ocupaban del trabajo de la esquila siempre eran los mismos, si bien a ellos se les computaba la tarea al finalizar la misma. La confianza en determinadas personas hacía que siempre sean

[144] Al respecto, Sábato H. y Romero J. L., (1992:158) manifiestan, que la retención de los salarios monetarios por parte de los patrones era una costumbre muy difundida en el campo.

preferidos a otros empleados nuevos, demostrando así que la dimensión personal era otra variable en juego en las relaciones laborales del campo, máxime si tenemos en cuenta que en ese ámbito, a diferencia de la ciudad, se convive con los empleados y se entablan vínculos de tipo personales.

De todos modos, es válido destacar que los contratos se realizaban en dinero: *"Feliciano Chacón entró a trabajar el 14 de Noviembre de 1919 a 60$ por mes"*.[145] Pero si nos atenemos a la estructura de estas cuentas, vemos que el empleador asentaba en su libro todos los gastos del empleado con su fecha, descripción, y monto correspondiente; y al finalizar el contrato le acreditaba la cantidad de dinero correspondiente al tiempo de trabajo debitándole sus gastos: *"Por 1 mes y 12 días de trabajo a 70$ por mes a contar del 27 de Mayo al 8 de Julio son $98; su haber $681,05; su debe $424,90; le restan en haber $256,15*[146]. La liquidación, como señalamos, era entonces estacional y en cuanto a los saldos pudimos observar que en su gran mayoría eran a favor del empleado que no recibía beneficios por este crédito otorgado a los empleadores.

### 3.4. Gastos y descuentos

El grueso de los descuentos era por mercaderías. Estos residían entonces, en encargues de mercaderías de casas comerciales (hecho por el cual debemos verlos como trabajadores pero también como consumidores). Así, en algunos meses, los Russo pagaban a sus empleados con la habilitación (cuenta) que estos tenían en las casas comerciales[147]. Por la escala, no se organizaron tiendas propiedad de los empleadores pero sí es evidente que de esta manera evitaban las transacciones monetarias, en una estrategia de reducir las demandas por liquidez[148].

Otros gastos eran los fletes de las mercaderías, pagos a terceros por deudas, y en algunos casos, montos pertenecientes a ventas de animales yeguarizos. El alojamiento y los alimentos, en especial la carne, eran suministrados por los patrones. Por la fragmentación de las fuentes (no coinciden en el tiempo los registros de empleados y los de almacén) no hemos podido ahondar en los mecanismos por medio de los cuales les debitaban esos artículos a los empleados. Por ejemplo, si existieron o no sobreprecios en los cobros. Sólo

[145] Libro Registro de Empleados de Macario Russo; folio 3.
[146] Libro Registro de Empleados de Macario Russo; folio 10. Cuenta de Bernabé Villafañe. Año 1920.
[147] Las cuentas corrientes constaban de dos ítem: mercadería y efectivo. En esta cuenta, a su vez, se descontaban los vales que firmaba el cliente a un tercero para que el almacén abonara el importe sobre su cuenta corriente. Esta modalidad fue utilizada para un sinfín de propósitos, desde el pago del personal de establecimientos rurales, pasando por la cancelación de facturas y pagos por servicios, hasta por la entrega de efectivo al titular de la cuenta (Lluch, 2002).

pudimos observar que para el año 1928, los precios de los artículos que debitó Macario a sus empleados coincidieron perfectamente con los que asentó Julián a un empleado en "La Isabel", establecimiento que recién ponía en funcionamiento. Pero la empresa no establecía iguales contratos con todos sus empleados, en algunos casos, si observamos los gastos debitados, comprobamos que éstos constaban de una multitud de bienes basados en alimentos, vestimenta, artículos de tocador, "vicios", armas, herramientas y servicios (postales y de lavandería)[149]. En otros casos, se reducen sólo a artículos que no implicaban alimentos. En líneas generales, los montos debitados por mercaderías consistían en "vicios" y "lujos", entre los primeros sobresalen papel, tabaco y fósforos, además de billetes de lotería. No se observan suministros de bebidas alcohólicas en ningún caso, y por ende, resulta probable que los retiros de dinero en efectivo que efectuaban los empleados eran para fines como éstos que no eran solventados por los empleadores. Sabido es que los empleados concurrían los fines de semana a fiestas en los campos vecinos (yerras, señaladas, casamientos, cumpleaños) o a los boliches de la zona.

### 3.5. El Haber

En los activos de las cuentas, además de acreditárseles los salarios, figuran entregas de dinero en "haber", montos por animales yeguarizos, cueros, amansaduras de caballos y arreos de animales. Estas dos últimas situaciones se explican por lo mencionado anteriormente, que en los casos como los peones-domadores, tenían un salario básico por su actividad de peón general y además, percibían de forma separada las cantidades correspondientes por cada animal que amansaban. En el caso de los arreos de hacienda es igual, actividad que no sólo realizaban los peones-arrieros, sino también los peones-domadores, por ejemplo, dependiendo del tipo de animal que arreaban. Respecto de los animales y cueros de equinos que se acreditaban en ciertos casos, tiene relación con el hecho de que muchos peones llegaban al campo con una tropilla de caballos de su propiedad, obtenían un permiso para mantenerlos allí y en algunos casos los vendían a la empresa. Pero lo que se observa también es que los empleados "entregaban" dinero a sus empleadores como una forma de ahorro, dinero que pueden haber obtenido del trabajo en otras explotaciones vecinas.

---

[148] Para una mejor discusión de la relación entre las casas comerciales y los productores rurales ver, Lluch (2004).

[149] En líneas generales, entre las mercaderías básicas que aparecen en los gastos de los empleados figuran: galleta, café, azúcar, alpargatas, bombachas, camisas, tabaco, fósforos, papel, jabón, aperos y arneses para caballos, billetes de lotería, cuchillos, armas de fuego, y hachas.

Otro factor que se observa es que algunos trabajadores, en los momentos en que se les arreglaba la cuenta, retiraban una parte del dinero pero se les entregaba una constancia por el resto que les quedaba en haber. De alguna manera la empresa operaba a modo de una institución bancaria para sus empleados, mientras ella recurría al uso de los mecanismos de financiamiento de los comerciantes que permitían a los clientes girar remesas, descontar giros, y realizar otras operaciones que ponen de relieve el papel de los comerciantes como agentes socioeconómicos que contribuyeron a la liquidez de la economía zonal y cubrieron relativamente el vacío crediticio (Lluch, 2002).

Un aspecto que surge de las fuentes es la existencia de un pago de seguro de peones por parte de Julián Russo a partir de los últimos años de la década de 1930. El productor abonó a "La Primera", Compañía de Seguros, S.A. de Trenque Lauquen una póliza colectiva anual. Por ejemplo, entre 1938 y 1939 pagó $54, por un sólo peón permanente y $46 por personal adicional contratado en épocas de mayor trabajo, además de $15 por asistencia médica y $10 por derechos de póliza, en total $125. El personal de contratistas (esquiladores) que llegare a ocupar, quedaba excluido de este seguro. Éste era seguramente un tema de innovaciones en materia laboral para estos productores, pero que tenía su origen en las legislaciones surgidas en la década de 1920, a raíz de los conflictos obreros, por los que los gobiernos debieron impulsar una serie de medidas para colocar al mundo del trabajo como un campo de derechos y regulaciones (Bonaudo y Bandieri, 2000).

En base a los comentarios anteriores, debemos hablar entonces, de una mano de obra que en su mayoría era permanente, con estadías prolongadas. Aunque había también mano de obra estacional o temporal, como el caso de los esquiladores o hachadores. Esta situación se corresponde sin embargo, con una estacionalidad escasa donde existía un bajo ingreso de mano de obra nueva. Al respecto, creemos que tampoco era tan significativa la estacionalidad en sí sino el proceso histórico mismo pues los cambios en la cantidad de empleados por año dependían también del ritmo en la dinámica productiva. A la vez que, no descartamos un posible subregistro en las fuentes. La permanencia y escasa estacionalidad se correlaciona también con formas contractuales que si bien eran en dinero, predominaban mecanismos de tipo "paternalistas" con prolongadas liquidaciones estacionales, habilitación de créditos en casas comerciales, y saldos a favor en manos del empleador.

## 4. Contratación de trabajadores autónomos

*"El de esquilador es un oficio que hay que aprenderlo,…les permitía ganar dinero y no estar 'esclavos', al servicio de un patrón, … terminaba la majada y se iba a otro lugar"*
(Elpidio Oscar Pérez, *El Esquilador*)

En el caso de los esquiladores, o el transporte de insumos, se pautaban por medio de contratos de trabajo con trabajadores independientes. La tarea de la esquila de ovejas tenía dos temporadas altas durante el año, la primera a mediados de Septiembre y la segunda los primeros días de Marzo, además había otras esquilas aisladas para las ovejas rezagadas. Las fuentes hablan de "comparsas de esquiladores" que llegaban al campo para esa tarea. Generalmente una comparsa se componía de un conjunto de esquiladores, un maquinista, playeros[150], agarradores[151], enlienzadores, un peinero, un cocinero y el dueño de la máquina. Los relatos sobre la explotación de Julián, dan cuenta que la esquila se hacía con máquina de seis manijas donde se esquilaban entre 500 y 600 ovejas por día, aproximadamente 100 por hora[152].

El salario de los esquiladores también variaba de acuerdo a la cantidad de ovejas diarias que una persona podía esquilar y la destreza con que manejaba el oficio. Aquí también entraba en juego el status, como vimos para el caso de los domadores de caballos. Sacar el vellón de una oveja requería de cierta habilidad y resistencia, cuidando de no dañar los animales y esquilar parejo, esto muchas veces dependía del tipo de animal a esquilar. En cuanto a la explotación de Julián Russo, las fuentes escritas dejan perfilar que este productor entablaba negociaciones con un contratista encargado de una cuadrilla de esquiladores y le abonaba por el total del trabajo. Era el propio contratista quién se ocupaba del salario de sus peones: *"Recibí del Sr. Julián Russo la cantidad de $284,16 m/l por la esquila de 1776 ovejas a $16 el ciento* (Juan Bautista Rivas, La Isabel, mayo 2 de 1938). El Impuesto a los Réditos de dicho año, nos brinda además otra información, en él consta que abonó ese monto a Rivas por el trabajo de la esquila y suma un gasto de $40 por mantención de diez personas durante cuatro días. Esto indica que era el propio dueño del campo quién proveía de alimento a los trabajadores. En resumen, el mecanismo empleado para con los cuentapropistas, nos da la pauta de una terciarización de ciertas tareas en el

[150] Se denominaba "playero" a quién durante la tarea de esquila se encargaba de juntar la lana una vez "volteado" el vellón, separar el desgarre y barriga, llevarla hasta los lienzos de arpillera, entregar la "lata" (especie de moneda con una marca especial) al esquilador por cada oveja esquilada, y mantener limpia la playa o lugar de esquila.
[151] Los "agarradores" tenían la tarea de encerrar las ovejas en el brete, voltearlas, manearlas, y repartirlas a los esquiladores.
[152] Entrevista a Julián Horacio Russo (h), "La Isabel".

campo que en su defecto implicaría o la dedicación de todo el personal a una sola actividad en determinadas épocas, o la necesidad de contratar mano de obra extra para solventarla. Pauta esta última que se traduciría en una mayor estacionalidad en algunas épocas del año pero que no avizoramos para el caso de los Russo.

## 5. Mano de obra femenina

*"Pa' servir a un desgraciao pronta la mujer está;… Es piadosa y diligente y sufrida en los trabajos…".* (José Hernández, *Martín Fierro*)

Otro factor al cual se le debe prestar atención es al trabajo femenino. En este caso, en el campo de Macario trabajaba como asalariada una mujer llamada *Justina Cabral* que realizaba las tareas de cocina, quién a su vez era la esposa de uno de los peones (*Demetrio Ortíz*), y cuando éste falleció continuó en la explotación. Justina, aparece ya trabajando en 1922 con un salario de 30$ y, entre 1924 y 1926 éste aumentó en un 33%, para luego estabilizarse hasta 1927 en que desaparece del registro. En un primer momento, su salario era el más bajo de todo el conjunto de los empleados[153] y sólo cuando percibió el aumento, su remuneración pasó a equipararse a la de los peones-domadores. Además, como se mencionó anteriormente, Justina evidencia el caso de mayor plazo en la liquidación de sus cuentas corrientes (28 meses), aunque realizaba retiros de dinero en efectivo. En los momentos de las liquidaciones, sus saldos eran a su favor pero dejaba el monto de sus salarios en manos del patrón. Desde 1926, esta situación se revirtió y la periodicidad de sus cuentas se hizo en plazos menores. De igual manera, sus cuentas corrientes perfilan algunos factores que marcan diferencias respecto a las cuentas de los empleados varones, por ejemplo se le acreditaron encargues de mercaderías de los comercios entre las que sobresalen géneros, harina y billetes de lotería. En 1927 compró una máquina de coser cuyo precio equivalía a dos salarios y medio pero para la que tenía dinero suficiente acumulado en su cuenta.[154].

[153] Sábato, H. y Romero, J. L., (1992: 171) respecto al trabajo de las mujeres, expresan que la situación parece haber sido mucho más precaria y difícil. Los salarios eran siempre más bajos que los de los hombres. Sólo cuando el salario de la mujer era un complemento, y se contaba con otros ingresos, la familia trabajadora podía estar en condiciones de superar los niveles de subsistencia.

[154] Para un estudio más intensivo del tema véase los trabajos compilados en, Di Liscia, M. H., Di Liscia M. S., Rodríguez, A. M., y Billorou M. J. (1995); y Di Liscia, M. S., Rodríguez, A. M. y Billorou M. J. (En prensa); entre otros.

## 6. Los trabajadores a porcentaje o "habilitados"

*"Sé dirigir la mesnada y también echar un pial; se correr en un rodeo, trabajar en un corral; me sé sentar en un pértigo lo mesmo que en un bagual"* (José Hernández, *Martín Fierro*).

Un tema que merece un párrafo aparte es el relacionado a aquellos empleados que figuran como tales en las fuentes pero su situación era diferente a la del resto pues se les entregaba hacienda a porcentaje. Las fuentes hablan de "habilitados" ,y por su parte, Sábato, H. y Romero, J. L., (1992: 228-229), explican esta situación como un contrato por el cual un capitalista asociaba a un empleado que aportaba su industria y su trabajo para hacer marchar la empresa. Anualmente, se repartían las utilidades del negocio conjunto, correspondiendo al socio trabajador una porción de las mismas que oscilaba entre el 10% y el 50 %, aunque más frecuentemente entre el 25% y el 33%. Dentro de esta categoría, podían encontrarse desde simples empleados hasta verdaderos socios, con considerable autonomía.[155] Para los autores, la habilitación era una manera de pagar al trabajador reemplazando el sueldo fijo por una participación en las ganancias, a la vez que compartir en cierta medida los riesgos implícitos en la empresa.

Éste era el caso de los señores *Carlos Smith* y *Ramón Subilibía*[156]. Smith figura trabajando con Macario (h) en 1925 y continúa hasta el final del período que abarca el registro de empleados (1935). Hasta principios de 1930, las cuentas mantienen similitudes con las de los demás empleados en cuanto a lo que se le debitaba (gastos de mercaderías, fletes, órdenes de pago, etc.) pero se diferencia en los activos, pues sobresalen los montos que el mismo Smith entregaba en haber a la empresa. Además, se le acreditaban montos por ventas de lana. Para 1926, por ejemplo, figura el salario que percibía que era de 80$ por mes, superior al de los demás empleados. Esto significa que en tanto era empleado de los Russo, mantenía una posición diferencial al resto. Hacia 1930, las fuentes explican más al detalle su situación y refieren que se le entregó hacienda al 25% de utilidades en el mes de marzo, en total: 2150 lanares de hacienda general, 150 lanares de plantel y 96 vacunos de hacienda general. A partir de allí, la fuente es más específica respecto a sus cuentas, observamos que le debitaron además de sus encargues de mercadería, los gastos correspondientes al cuidado de la hacienda: gastos por esquila, flete de lana, fluido, playero, y los "por día". En tanto se le acreditaron sus partes por frutos vendidos. Se debe resaltar el

[155] Un análisis al respecto en, Reguera (2000:36-37).
[156] Carlos Smith era hermano de otro empleado de Macario (p) llamado Francisco Maisterrena y trabajó en el lote 15 junto a Julián cuando su padre arrendó dicho campo.

hecho que sus activos siempre fueron superiores a los pasivos, en ningún momento registró deudas.

Otro caso similar era el de Ramón Subilibia[157]. El libro del registro de empleados de Macario contiene algunos asientos sobre este trabajador entre los años 1932 y 1935. Entre abril de 1932 y enero de 1933, le debitaron en su cuenta gastos por "encargues" de mercaderías y empleados contratados; por su parte, le acreditaron lo correspondiente por venta de frutos (no especifica el porcentaje), algunos pocos animales y su parte por vicios. Esta cuenta se cierra con un saldo deudor por el cual Subilibia declara: *"Conste que quedo conforme con esta liquidación de cuentas en la habilitación que tenía con el señor Ricardo López[158] y estos 887,86$ m/l se los pagaré el día 31 de marzo de 1934, valor que he recibido a mi entera satisfacción"* (Lote 3, Enero 15 de 1933*)*. A continuación, el 15 de Abril de 1933 la fuente relata que se le entregan 2500 lanares al 25% de las utilidades y 250 vacunos al 15% de las utilidades. Respecto a ese año sólo hay algunos datos para el mes de Noviembre donde se le debitó un pago en efectivo, su parte de la esquila, del antisárnico y mercaderías; en tanto le acreditaron su parte por vicios, aceite, y realiza él una entrega en efectivo para igualar las sumas. En cambio, para la misma fecha en 1934, observamos que tuvo un saldo a su favor de 401,18$ m/n. En la cuenta, se le debitó la cuarta parte por gastos de remedios, fletes y esquila, además de la compra de un caballo; pero se le acreditó la cuarta parte por la venta de 582 borregos a razón de $3.60 cada uno, 76 terneros a $32 cada uno, una venta de lana por $178,50 de la cual le correspondió el 25%, y los gastos por vicios de esquila, de éstos le acreditaron las tres cuartas partes. Además, le abonaron por un "por día" (jornalero) para la esquila. Entre Enero de 1935 y Abril del mismo año, nuevamente se computaron ventas de animales y cueros, y además, fue beneficiado con un monto por *"su parte en repartición de vacas",* en total volvió a obtener un saldo a favor. No contamos con información suficiente y completa como para elaborar una evolución fidedigna de la actividad de este productor, tampoco sabemos si saldó la deuda en tiempo y forma pero creemos que sí pues a partir de 1934 comenzó a presentar saldos favorables. En líneas generales podemos observar que se le adjudicó un número importante de animales, hecho que también arroja alguna luz sobre el capital que la sociedad Russo - López tenía, máxime si tenemos en cuenta que a Carlos Smith también se le dio hacienda a porcentaje.

[157] Inmigrante francés, hermano de Francisca Subilibia, esposa de Macario (h).
[158] Ricardo López y Macario (h) conformaron una sociedad de hecho en los primeros años de la década de 1930 que continuó con la esposa de López al fallecer éste en 1937.

Otra fuente nos brinda alguna información para un período posterior y nos permite llegar a alguna conclusión al respecto. La Revista de la casa comercial "La Moderna" (Tomo II) de la firma Otero y Pérez de General Acha, entre los informes de compras de hacienda que realizaba la firma, entre julio de 1935 y junio de 1936 constata que Ramón Subilibia vendió allí 22 animales vacunos, y entre julio de 1936 y junio de 1937 hizo lo propio con 9 vacunos. En dichos listados no aparecen los nombres de Russo y López pero sí ventas de Carlos Smith, éste figura con una venta de 22 lanares entre los años 1936 y 1937. Creemos que esta situación de trabajador a porcentaje o habilitado le daba al empleado un determinado nivel de independencia y la posibilidad de elegir con qué casa comercializar la hacienda que obtenía de su participación como socio minoritario de otra sociedad mayor que en este caso era la compuesta por Russo y López.

Sin duda, los "patrones" controlaban la situación y se llevaban la mayor proporción de las utilidades, pero también conducían a sus empleados de una situación de asalariados a otra de cuentapropistas, dependiendo también de los vaivenes de la economía y de los precios de los frutos. Un tema relacionado a ello es el del arrendamiento. Según lo vertido en las fuentes escritas, no parece que Russo y López hayan descontado a sus habilitados algún tipo de porcentaje por el gasto de alquiler de la tierra. Posiblemente estaban ubicados en "puestos" en el mismo campo, aunque en una de las cuentas de Smith de 1925 figura un gasto de "La Aguada" (lote 12, fracción C, sección X), campo que los Russo arrendaban. Lo que sí sabemos por los testimonios es que Smith se convirtió luego en arrendatario de su propio campo, otros afirman que llegó a ser propietario. Sea cual fuere la verdad de los hechos, este productor tuvo una movilidad social que se plasmó en una situación de independencia plena de sus socios-empleadores. Como lo expresan Sábato, H. y Romero, J. L. (1992:234-235), en el caso de los ovejeros la vía más frecuente para convertirse en *farmer* era transitada por quienes, a través del trabajo asalariado y sobre todo la aparcería, lograban adquirir animales y contar con fondos o con crédito como para comprar o arrendar un pedazo de tierra. De hecho, esa es la forma por la que Macario Russo accedió a un pequeño capital como mediero en la estancia de Corbett en la provincia de Buenos Aires para invertirlo en el Sur de La Pampa. Sus hijos después como socios mayoritarios, y casi medio siglo más tarde, pasaron a brindar una posibilidad de movilidad social a otros sujetos dentro del juego de estrategias productivas que implicaban aumentar beneficios y disminuir riesgos en pos de mecanismos tendientes a hacer rentable su patrimonio.

Indagar en los mecanismos de organización y contratación de mano de obra en una empresa familiar de productores rurales durante las primeras décadas del siglo XX y en una zona marginal en sus aspectos productivos como lo era el Sur de La Pampa en ese entonces, significa dejar de lado las reducciones y los esquemas rígidos de análisis para enfocar la atención en un espacio con una dinámica propia, con una complejidad de vínculos sociales y donde cada actor social trataba de buscar su sustento y consolidar su posición económica apelando a distintos caminos en el marco de una economía cambiante y vulnerable.

Las zonas agrícolas así como las situaciones explícitas de conflicto han sido objeto de mayor atención para este período. A esto se suma la carencia de trabajos sobre unidades productivas para esta zona por parte de la historiografía académica. Por ello, a partir de un archivo privado y desde una perspectiva de tipo micro que busca no descuidar el contexto socioeconómico donde se hallaba emplazada la empresa, se intentó bosquejar una imagen de los mecanismos o estrategias que la familia Russo elaboró en torno a la mano de obra.

En este caso particular, la mano de obra familiar se combinó con el trabajo asalariado. Los Russo, además de arrendatarios y luego arrendatarios - propietarios, eran también trabajadores. Situación ésta que invita a alejarse de esquemas clásicos que dividían la estructura social del campo según la propiedad y sus vínculos con la fuerza de trabajo: los estancieros, los chacareros o arrendatarios, y los peones o asalariados (Barandarian,2001). En cuanto a los mismos asalariados, si bien debimos buscar algún tipo de categoría de análisis a fin de identificarlos, observamos que dichas referencias son relativas. Una persona podía realizar múltiples actividades determinadas por los ciclos productivos y su propia especialidad. Esto a su vez, generaba una diversidad de situaciones contractuales, salariales, y posibilidades de independencia como ocurría con el camino de la habilitación.

En cuanto a la mano de obra contratada, también vimos que se definía en función de la orientación productiva. A la luz de las fuentes, hemos preferido catalogar a los empleados como mano de obra contratada en lugar de realizar una separación tajante entre empleados permanentes y estacionales. La propia dinámica productiva hacía que un sujeto que realizaba tareas generales, en determinada época del año optase por un trabajo extra. Aun los "habilitados" fueron en sus comienzos asalariados. Quizá los únicos que mantenían una posición diferencial eran los trabajadores independientes que realizaban trabajos específicos y por cuenta propia como el transporte, la hachada o la esquila; hecho que nos permite perfilar una terciarización de determinadas actividades. Creemos que es

esta situación una de las posibles causas de la escasa estacionalidad que evidencian las fuentes para la década de 1920 y principios de 1930, aunque con algunas importantes variantes determinadas sí por la coyuntura económica de la época.

Un mecanismo a resaltar también es el de los pagos, éstos se traducían en acuerdos por descuentos de mercaderías en las casas comerciales en las que la familia tenía cuentas, como una manera de reducir las demandas por liquidez. Estrategia que a su vez, le permitía a un sector de la población acceder a un crédito que de otra manera tendría vedado por carecer de respaldo, en un contexto donde los propios comerciantes también arriesgaban.

El otro mecanismo a destacar ya mencionado, son los contratos a porcentaje que mantuvieron con algunos empleados, reemplazando el sueldo fijo habitual por una participación en las ganancias y a la vez, compartir en parte los riesgos de la empresa. Para los "habilitados" era ésta una forma de acumular capital inicial, el mismo mecanismo que le había permitido al "patriarca" de la familia su arribo a La Pampa. Mecanismo clásico y ampliamente documentado tanto para otras etapas como actividades económicas. Ambos aspectos, inmersos a su vez en una diáspora de vínculos personales que definían también la relación entre ambos tipos de trabajadores.

# CONCLUSIONES

*"Y con esto me despido sin espresar hasta cuando;*
*siempre corta por lo blando el que busca lo siguro;…"* (José Hernández, *Martín Fierro*)

La reconstrucción de la trayectoria de una familia de productores agropecuarios del Sur pampeano entre 1893 y 1939ca., y en relación a las estrategias productivas y comerciales, ha puesto de relieve una serie de aspectos que intentaremos bosquejar a modo de síntesis final.

Nuestros hallazgos permiten inferir que hubo diferentes momentos en la vida de la familia Russo, marcados no sólo por los cambios generacionales sino también por diferentes estrategias que desplegaron sus protagonistas ante las vicisitudes de las épocas, comportándose como actores que insertos en una trama de relaciones familiares y personales, buscaron consolidar su posición económica, cuidándose de las contingencias, y tratando de minimizar riesgos en el marco de una economía en expansión pero a la vez "vulnerable". Ante ello, y a diferencia de otras miradas del pasado pampeano que han presentado escasos matices en cuanto al comportamiento de los productores rurales, esperamos que haya quedado expuesto cómo se combinaron distintos ciclos y procesos. Desde un padre inmigrante que se inició como asalariado para transformarse luego en "mediero" en la provincia de Buenos Aires y en determinado momento trasladarse a un espacio nuevo como era a fines del siglo XIX el Sur de La Pampa, en calidad de arrendatario, hasta la conformación de una sociedad de hermanos para acceder a la propiedad treinta años después, y la posterior separación de los hijos en unidades productivas independientes.

También es interesante observar que detrás de estos vaivenes, y si bien parecen expresar formas diferentes de acumulación, habría, por lo menos en este período más continuidades que rupturas. El primero, Macario Russo, no optó por la tierra en La Pampa sino por la inversión en animales vía el arriendo y la combinación de arriendo y propiedad en diferentes zonas, además de las inversiones urbanas con fines de renta, todas estrategia para expandir y diversificar su empresa en función de las oportunidades del momento y de sus propias posibilidades económicas. Los hijos, mantuvieron dicha lógica, ya que si bien en un momento determinado optaron por la propiedad de la tierra en La Pampa, continuaron arrendando los mismos campos. En tal sentido, la clave habría radicado en la estrategia/idea de combinar las dos opciones y tornarlas compatibles.

En ese camino, la familia fue el eje que estructuró la relación con la tierra y marcaba el rumbo a seguir, empeñados en asegurar un patrimonio para la generación siguiente. Así, observamos que a pesar del recurso a los mecanismos formales de transmisión del patrimonio, los acuerdos estuvieron primero pautados al interior de la familia, eludiendo conflictos que de otra manera hubiesen redundado en pérdidas de beneficios. Y en congruencia con parámetros del agro bonaerense, aquí también los mecanismos de herencia combinaron la igualdad con la exclusión de acuerdo a las pautas de vida y a las propias lógicas de reproducción social.

En relación a la producción, ésta se organizó en base a una orientación productiva de cría de ovinos primeramente, luego la combinación de ovino y vacuno; y la dispersión de explotaciones en el espacio. Así, la diversificación espacial y productiva les permitió sortear los riesgos de producción y del mercado a través de un manejo flexible de las unidades productivas. Lógica transmitida también a los hijos que como en el caso de Julián Russo le permitió adaptar su producción y posicionarse en los circuitos comerciales. En este contexto, jugaron un papel central los saberes que sobre su actividad y de los vaivenes de la economía adquirieron los sujetos y los indujo a planificar cambios, cuidar la contingencias, aprovechar la oportunidades, y disminuir riesgos, donde los intermediarios comerciales jugaron un papel central a través del aprovisionamiento de información y crédito.

El estudio de una empresa ganadera y su acceso a los circuitos comerciales, nos permitió aventurarnos sobre una década clave en materia económica (1929-1939) y observar cómo a través de diferentes estrategias productivas y comerciales un productor ganadero pudo sortear los avatares de la crisis, situación que revierte en parte tradicionales planteos sobre el destino de los pequeños y medianos productores en el agro pampeano. En ese trayecto fueron de especial importancia los vínculos con varias casas comerciales de la zona con las que entabló una relación diferencial, determinada por el nivel de intercambios, situación que a su vez establecía diferentes mecanismos de acceso al crédito. Además constatamos la manera en que los productores rurales recurrían a estas casas a disponer de otros servicios que por su distancia habitual de los centros poblados y los lugares de mercados, necesitaban obtener para su empresa, todo esto en un juego de intercambio fluido de información, encaminado especialmente a mantener las buenas relaciones entre ambos agentes.

En otro de los ejes estudiados, referido a las estrategias desarrolladas para con la mano de obra contratada, hemos observado la estrategia de combinación del trabajo familiar con mano de obra asalariada que se definía en función de la orientación productiva y la propia especialidad de los actores. Ello derivó en diferentes situaciones contractuales y hasta posibilidades de independencia como ocurrió con el camino a la "habilitación". Aspecto éste último que implicaba el reemplazo de un sueldo fijo habitual por una participación en las ganancias y por la posibilidad de compartir en parte los riesgos de la producción. Para los "habilitados" era ésta una forma de acumular capital inicial, mecanismo que habría actuado en el caso del "patriarca" de la familia a su arribo a La Pampa. Por su parte, la presencia de trabajadores independientes nos dio la pauta de una tendencia a la terciarización de determinadas actividades como una estrategia también direccionada a hacer rentable la explotación.

Un mecanismo habitual en cuanto a los pagos, se traducía en acuerdos por descuentos de mercaderías en las casas comerciales en las que la familia tenía cuentas, como una manera de reducir las demandas por liquidez. Estrategia que a su vez, les permitía a un sector de la población acceder a un crédito que de otra manera tendrían vedado por carecer de respaldo.

Así, y sin caer en un planteo plenamente optimista de los procesos porque sabemos que tampoco la posición de los actores de nuestro Sur era disoluta de las incontinencias de la época, pudimos observar que tanto desde los productores como desde la mano de obra contratada por ellos, las posibilidades de una movilidad social ascendente estuvieron presentes en esta zona y en estos años para algunos actores.

A la luz de nuestra investigación, creemos así haber podido brindar una ventana desde donde mirar la dinámica de la expansión de la frontera ganadera hacia un espacio marginal. A través del abordaje de una familia en particular, hemos buscado reflexionar sobre la cuestión rural y discutir, en parte, algunos de los postulados tradicionales en torno a las prácticas de los productores ganaderos pampeanos, entre fines del siglo XIX y las primeras décadas del XX; al considerar las distintas estrategias y prácticas desarrolladas en su búsqueda por aprovechar las oportunidades, disminuyendo riegos en un contexto donde el peso de la incertidumbre era determinante. En ese transcurrir, se han bosquejado también ciertos elementos que definirían y caracterizarían las empresas ganaderas de cría en áreas marginales, descuidadas por el grueso de los estudios de lo rural. Como fue planteado

al inicio del trabajo, fue éste uno de los principales motivos que guió esta tesis, y a la vez, el iluminar desde un estudio de caso, nuevos conocimientos sobre áreas escasamente transitadas como la importancia del ovino aún avanzado el siglo XX o las posibilidades de acumulación en la década del 30' por parte de un productor ganadero "medio". En otro sentido esperamos que nuestras evidencias sean útiles para sumar al inacabado debate, nuevas miradas y sugerencias más atentas a los ricos y complejos procesos productivos que se tejieron en el agro argentino en su etapa de mayor esplendor.

# FUENTES UTILIZADAS

## 1. Fuentes Inéditas

🗁 Archivo de la Dirección General de Catastro, Provincia de La Pampa.

- *Archivo de Mensuras:*
  - X – 344 – 10
  - X – 346 – 17
  - X – 358 – 29
  - Mensura General, Sección X (1882)
  - Fracción C
  - Fracción B
- *Catastro general- Parcelas rurales (X-B-15).*

🗁 Archivo del Registro de la Propiedad Inmueble, Provincia de La Pampa.

- *Minutas de escrituras:*
  - Tomo 22, folio 561
  - Tomo 118, folio 115, finca 22138; folio 117; folio 120.
  - Tomo 293, folio 29
  - Tomo 332, folio 182, finca 24739; folio183, finca 24738; folio 184, finca 24740
  - Tomo 422, folio 29, finca 58199; folio 59, finca 58199
  - Tomo 473, folio 23, finca 58199
  - Tomo 495, folio 165, finca 57350
  - Tomo 600, folio 127, finca 24734.

🗁 Archivo Histórico Provincial "Profesor Fernando Aráoz"

- *Estadísticas Ganaderas*, Años 1897 - 1899. Fondo Gobierno.

🗁 Archivo General de la Nación

- *Cédulas Censales*, Año 1895. Territorio de La Pampa Central, Noveno Departamento.

🗁 Archivo del Juzgado de Paz de Cuchillo-Có. Departamento Lihue Calel.

- Libros Actas de Nacimiento (1893 - 1939)
- Libros Actas de Matrimonio.
- Libros Actas de Defunciones (1893 - 1939)

🗁 Archivo Departamental de Tribunales. Bahía Blanca.

- Juicio de Sucesión de Macario Russo. Año 1925, Legajo 45 P, N° 10856. Juez Martín Esandi. (Gentileza Delia Marta Russo).

🗁 Archivo privado: familia *Russo.*

- *Libro de Registro de empleados contratados por Macario Russo, 1919 - 1935.*
- *Libro contable, Julián Russo, 1932.*
- *Registros de operaciones de compraventas, Julián Russo, 1929* – 1939.

- *Libretas de anotaciones Establecimiento "La Isabel", 1925* – 1929.
- *Copia Juicio de Sucesión Juliana Legarralde, 1941.*
- *Papeles varios* (boletos de marca, contratos de arrendamientos, boletos de señal, recibos varios).
- *Registros fotográficos varios.*
- *Correspondencias entre Julián Russo y casas comerciales de la zona (1929 – 1939).*
- *Impuesto a los Réditos, Julián Russo (1937*-1938 y 1939).
- *Copia del Acta de Matrimonio de Juliana Legarralde y Macario Russo, 1892.*
- *Copia del certificado del Acta de Nacimiento de Vicenta Durante. Italia, 1830.*
- *Copia del certificado del Acta de Nacimiento de Macario Russo. Italia, 1856.*
- *Copia del Acta de Nacimiento de Juan Russo. Pampa Central, 1904.*

🗁 Entrevistas orales

- *Delia Francisca Cao de Russo,* Bahía Blanca.
- *Matilde de la Torre de Ansorena,* "San Pedro", Cuchillo-Có.
- *Julián Horacio Russo* (hijo), "La Isabel".
- *Sara López Subilibia,* "La Nena", General Acha.
- *Delia Marta Russo,* "La Nena", General Acha.

## 2. Fuentes Éditas

🗁 Biblioteca Central de la Universidad Nacional de La Pampa

- Argentina, (1898), *Segundo Censo de la República Argentina, 1895*. T. II. Población
- Argentina, (1898), *Segundo Censo de la República Argentina, 1895*. T. III. Censos complementarios.
- Thamm y Castellanos, (1902), *La Pampa Central, Registro gráfico de las propiedades rurales del Territorio de la Pampa Central y parte de las provincias limítrofes.*
- Argentina, (1919), *Tercer Censo nacional, 1914,* t. V explotaciones agropecuarias, Bs. As.
- Argentina, (1919), *Tercer Censo Nacional, 1914*, t.VI.
- Argentina, (1940), *Censo Nacional Agropecuario, t.I Economía Rural 1937,* Bs. As, Kraft.
- La Pampa, Ministerio de Economía y Asuntos Agrarios, Dirección General de Estadística, (1976), *Estadística Ganadera (1875-1974)*, Santa Rosa.

🗁 Biblioteca Popular "Florentino Ameghino" – General Acha

- *Código Rural de los Territorios Nacionales*, (1911), Bs As. (Promulgado el 14 de Agosto de 1894).
- Gonzáles, L. R. y Cía, Edit., (1914), *Territorios Nacionales. Leyes y Decretos sobre su administración y Resoluciones Varias aplicables en los mismos*, Bs As.
- Sociedad Rural de Bahía Blanca (1922), *Catálogo de la 12° Exposición Nacional de Ganadería.*
- Cassegne Serres, Alberto (1925). *Establecimientos Ganaderos.* Formación, Explotación, Administración, Contabilidad, Rendición de cuentas. Bs As.
- Pérez Virasoro, Evaristo (1936), *Memoria presentada al Superior Gobierno de la Nación, año 1935*, Santa Rosa.

- Tagle, Ezequiel C. (1941), *El merino argentino*, El ateneo, Bs. as.
- Compañía Swift de La Plata S.A (1957), *Ganadería Argentina. su desarrollo e industrialización.* Conmemorando su 50° Aniversario como productores y Distribuidores Mundiales de Productos Argentinos. Bs. As.
- Revista del *Centenario de General Acha (1882-1982).*
- La Pampa (1988), *100 Años de Bernasconi.*
- R*evista "La Moderna"* – Revista comercial, social y literaria. Órgano oficial de la Casa Otero Pérez y Cía. Gral Acha F. C. S. Tomo 1 a 8.

🗁 Biblioteca del Archivo Histórico Provincial "Profesor Fernándo Aráoz" – Santa Rosa

- Rodhe, Jorge J., 1889. *Descripción de las Gobernaciones Nacionales de La Pampa, Río Negro y del Neuquén como complemento del plano general de las mismas.* Buenos Aires, Compañía Sud-Americana de Billetes de Banco.
- Argentina, 1898. *Segundo Censo de la República Argentina, año 1895*, Buenos Aires.
- De Fougéres (1906), La Pampa. Guía descriptiva, demostrativa y administrativa del Territorio Pampa Central, Primer año, Buenos Aires.
- Córdova, Felix y Camuzi, José, (1911), Mapa catastral oro-hidrográfico del Territorio de la Pampa, con sus vías de comunicación y división territorial.
- Argentina, 1923. *Censo general de los Territorios Nacionales, levantado en 1920*, Tomo I, La Pampa, Misiones, Los Andes, Formosa y Chaco, Buenos Aires, Establecimiento gráfico de Martino.
- Colecciones de los periódicos "La Capital", "La Pampa Moderna", "La Autonomía", "La Reforma", "El Heraldo", "El Pueblo", "El Radical", "La voz del oeste", "Los principios".
- Pérez Virasoro, Evaristo, (s.f.), *Memoria presentada al Superior Gobierno de la Nación (años 1936-1937)*, Santa Rosa.

🗁 Biblioteca Tornquist, Banco Central de La República Argentina – Buenos Aires

- *Anales de Sociedad Rural Argentina* (1926), Tomo II.
- *Bolsa de Comercio de Buenos Aires. Boletín Quincenal de precios corrientes* (1894 – 1896).
- Bunge, Alejandro (1921), *Revista de Economía Argentina*, Tomo 6, Buenos Aires.
- Bunge, Alejandro (1926), *Revista de Economía Argentina*, Tomo 16, Año 8, N° 92, Buenos Aires.
- Bunge, Alejandro (1939), *Revista de Economía Argentina*, Tomo XXXVIII, Año XXI , N° 249, Buenos Aires.
- Tornquist Ernesto (1920), *El Desarrollo Económico de la República Argentina. En los últimos cincuenta años,* Buenos Aires.

🗁 Centro Cultural "27 de Abril" – Mayor Buratovich, Provincia de Buenos Aires (Gentileza de Elsa B. de Ortés)

- Recortes del periódico *El Atlántico* (9 de Julio de 1936).
- Álbum *La Nueva Provincia* editado por el diario con fecha 28 de Abril de 1928 con motivo del centenario de la ciudad de Bahía Blanca.

🗁 Archivo privado familia *Russo*

- Colección Revista *Aberdeen Angus* (fines década de 1930 y toda la década de 1940).
- *Lanusse y Olaciregui Ltda.* Ganadería, Agricultura e Industria (1953). Revista mensual editada por la firma. Año XI, Bahía Blanca, 25 de Septiembre, N° 132.
- *97° Aniversario de Cuchillo-Có* (1996).
- Stieben, Enrique (1946), *La Pampa. Su historia, su Geografía, su realidad y porvenir.* Ediciones Peuser, Bs As.

# BIBLIOGRAFÍA


ADELMAN, JEREMY (1989). Una cosecha esquiva. Los socialistas y el campo antes de la Primera Guerra Mundial. *Anuario IEHS, IV*, 293-333. Tandil: UNCPBA

_____ (1992). Financiamiento y expansión agrícola en la Argentina y el Canadá, 1890-1914. *Ciclos, Año II, Vol. II, N°3*. Bs. As.: Instituto de Investigaciones de Historia Económica y Social, Facultad de Ciencias Económicas, UBA.

ANSALDI, WALDO (1991). Hipótesis sobre los conflictos agrarios pampeanos. *Ruralia/Junio*. 7-27. Bs. As.: FLACSO.

_____ (2000) [1990]. Cosecha roja. La conflictividad obrera rural en la región pampeana, 1900-1937. En: http://catedras.fsoc.uba.ar/; publicado originalmente en *Revista Paraguaya de Sociología, Año 27, N°79, Septiembre - Diciembre*. Asunción.

_____ (2000) [1993]. La pampa es ancha y ajena. La lucha por las libertades capitalistas y la construcción de los chacareros como clase. En http://catedras.fsoc.uba.ar/sociologia/udishal; publicado originalmente en Bonaudo, Marta y Pucciarilli, Alfredo (Comp.), *La problemática agraria. Nuevas aproximaciones*, *Tomo II,* (71-101). Bs. As.: CEAL.

ARÁOZ, FERNANDO (1987). *Cobertura de Geonimia para el mapa de La Pampa*.

_____ (1991). *La Pampa Total. Aspectos Geográficos*. Santa Rosa: Subsecretaría de Educación, Dirección de Planeamiento, Centro de Documentación.

ARÁOZ, F. ARECES, N. Y ANSALDI, W. (1982). *Los trabajadores de la pampa*. Cuadernos de Historia Popular Argentina. Bs. As.: CEAL.

ARCONDO, ANÍBAL (1980). El conflicto agrario argentino de 1912. Ensayo de interpretación. En: *Desarrollo Económico, v.20, N° 79, Octubre – Diciembre,* 351-381.

_____ (1996). *En el reino de Ceres. La expansión agraria en Córdoba, 1870-1914*. Facultad de Ciencias Económicas, UNC.

ASQUINI, N. G.; CAZENAVE, H. W.; y ETCHENIQUE, J. R. (1999). *Conflictos sociales en La Pampa (1910-1921)*. Santa Rosa: Fondo Editorial Pampeano.

BALSA, JAVIER (1993). La conformación de la burguesía rural local en el sur de la pampa argentina, desde finales del siglo XIX hasta la década del treinta. El Partido de Tres Arroyo. En: Bonaudo, M y Pucciarelli, A (comp.), *La Problemática Agraria. Nuevas Aproximaciones II*. Bs. As.: CEAL.

BARANDIARAN, LUCIANO (2001). *Trabajadores rurales, censos y crotos*. Programa de Doctorado en Historia. UNCPBA. (Inédito).

_____ (2003). *Los primeros afiliados socialistas de Tandil. Reflexiones en torno a su perfil global y a sus apelaciones al trabajador rural (1912-1933)*. Ponencia presentada en las IX Jornadas Interescuelas, Departamento de Historia, Córdoba, 24-26 de Septiembre.

BARBERO, MARÍA INÉS (1998). El proceso de industrialización en la Argentina: viejas y nuevas controversias. En: *Anuario IEHS, N°13*. Tandil: UNCPBA.

BARSKY, OSVALDO (1997). La información estadística y las visiones sobre la estructura agraria pampeana. En: Barsky, O. y Pucciarelli, A. (Ed.), *El agro pampeano. El fin de un período, Capítulo II*. Bs. As.: FLACSO, Oficina de Publicaciones del CBC, UBA.

BARSKY, O. Y PUCCIARELLI, A. (1997). *El agro pampeano. El fin de un período*. Bs. As.: FLACSO, Oficina de Publicaciones del CBC, UBA.

BARSKY, O. y GELMAN, J. (2001). *Historia del Agro Argentino. Desde la Conquista hasta fines del siglo XX*. Bs. As.: Grijalbo Mondadori.

BARSKY,O. y DJENDEREDJIAN, J. (2003). *Historia del capitalismo agrario pampeano. La expansión ganadera hasta 1895. Tomo I.* Bs. As.: U. de Belgrano, Siglo Veintiuno Editores Argentina S.A.

BILLOROU, MARÍA JOSÉ (2000). Cómo es fácil preparar cualquier comida, sin tener mucha ciencia ni mucho tiempo disponible. La Cocina de la Salud (1951-1955). En: *Mujeres en Escena. Actas de las V Jornadas de Historia de las Mujeres y Estudios de Género*, Agosto. Santa Rosa: UNLPam.

_____ (2000-b). El ama de casa moderna. Los mensajes de la política sanitaria en los primeros gobiernos peronistas. En: *La Aljaba*, *Segunda Época.* Santa Rosa: UNLPam, UNLu y UNCo.

BJERG, MARÍA M. (2001). *Entre Sofie y Tovelille. Una historia de los inmigrantes daneses en la Argentina (1848-1930).* Bs. As.: Editorial Biblos. Colección La Argentina Plural.

BJERG, M y ZEBERIO, B. (1999). Mercados y entramados familiares en las Estancias del Sur de la provincia de Buenos Aires (Argentina) 1900-1930. En: Gelman, J; Garavaglia, J.C. y Zeberio (Comp.), *Expansión capitalista y transformaciones regionales. Relaciones sociales y empresas agrarias en la Argentina del siglo XIX.* Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires. Bs. As.: Editorial La Colmena.

BJERG,M; OTERO,H y ZEBERIO,B (1998). De hijos excluidos a padres igualitarios. Prácticas de herencia de vascos y daneses en las tierras nuevas del sur bonaerense, 1870-1930. En: Zeberio y Otros (Comp.), *Reproducción Social y Sistemas de Herencia en una perspectiva comparada.* (191-215). Tandil: IEHS - UNCPBA.

BOHOSLAVSKY, ERNESTO (2001). *Trabajadores rurales en la Araucanía, Chile: condiciones de vida, identidades y resistencias, 1930-1950.* Tesis de Maestría, Colegio Universitario Andino del C.E.R.A. "Bartolomé de las Casas" de Cusco y FLACSO de Quito. (Versión Inédita).

BONAUDO, M. y BANDIERI, S. (2000). La cuestión social agraria en los espacios regionales. En: Falcón, R. (Direct.), *Democracia, conflicto social y renovación de ideas (1916-1930), Tomo 6, Nueva Historia Argentina* (229-281). Bs. As.: Sudamericana.

CÁRCANO, M.A. (1972)[1917]. *Evolución Histórica del Régimen de la tierra Pública.* Bs. As.: EUDEBA.

CAZENAVE, WALTER (1993). *Campo Pampeano. Una contribución al conocimiento de su historia. Desde los orígenes hasta 1914.* Santa Rosa: Fondo Editorial Pampeano.

COLOMBATO, JULIO (1995) (Coord.). *Trillar era una Fiesta. Poblamiento y puesta en producción de La Pampa territoriana.* Tomos I y II. Santa Rosa: Instituto de Historia Regional, Facultad de Ciencias Humanas, UNLPam.

CORTES CONDE, ROBERTO (1992). El crecimiento de la economía argentina, 1870-1914. En: Bethell, L., *Historia de América Latina, Tomo 10*, (13-40). Bs. As.: Crítica.

DÉROUET, B. y GOY, J. (1998). Transmitir la tierra. Las inflexiones de una problemática de la diferencia. En: Zeberio y Otros (Comp.), *Reproducción Social y Sistemas de Herencia en una perspectiva comparada*, (15-50). Tandil: IEHS–UNCPBA..

DÍAZ ALEJANDRO, CARLOS F. (1975). *Ensayos sobre la historia económica argentina.* Bs. As.: Amorrortu Editores.

DI LISCIA, M. SILVIA, RODRÍGUEZ, A. M. y BILLOROU, M. J. (En prensa). La disputa en la construcción de la cuestión social en el interior argentino. Tensiones entre el Estado y las mujeres (ca.1900-1940). En: Pita Valeria (Coord.), *Luchas, resistencias y representaciones. Argentina, siglos XIX y XX.* UNTu.

ETCHENIQUE, JORGE (2000). *Pampa Libre. Anarquistas en la pampa argentina.* UNQ, Ediciones Amerindia.

FANTINI, MIGUEL. A. (Coord.), (1997). *La Pampa en crecimiento.* Santa Rosa: Subsecretaría de Planeamiento, Gobierno de la Provincia de La Pampa.

FOLMER, OSCAR D. (2003). *La Pampa Territoriana (cuarta etapa). Aspectos espaciales y productivos de la ocupación del Far West, 1882-1895*. Ponencia presentada en las Decimosextas Jornadas de Investigación de la Facultad de Ciencias Humanas, UNLPam.
GAIGNARD,ROMAIN, (1989). *La pampa argentina*. Bs. As.: Solar/Hachette.
GALLO, EZEQUIEL (1983). *La Pampa gringa*. Bs. As.: Sudamericana.
_____ (1998) [1970]. La expansión agraria y el desarrollo industrial en Argentina (1880-1930). En: *Anuario IEHS 13*. Tandil: UNCPBA.
GERCHUNOFF, P. y LLACH, L. (1998). *El ciclo de la ilusión y el desencanto. Un siglo de políticas económicas argentinas*. Bs. As.: Ariel.
GIBERTI, HORACIO, (1981) [1954]. *Historia económica de la Ganadería Argentina*. Bs. As.: Solar/Hachette.
GIRBAL-BLACHA, NOEMÍ M. (2001). La historiografía agraria argentina: enfoques microhistóricos regionales para la microhistoria rural del siglo XX (1980 – 1999). En: *Estudios Interdisciplinarios de América Latina y el Caribe, v. 12, N°2*. Pág. *5*.
GUERIN, MIGUEL (1980). La población pampeana (1887-1920). En: Cobas, G. y Otros (Comité Ed.), *Revista de la Universidad Nacional de La Pampa*.
HALPERÍN DONGHI, TULIO (1984). Canción de otoño en primavera: previsiones sobre la crisis de la agricultura cerealera argentina, 1894-1930. En: *Desarrollo Económico, N°95*. Bs. As.: IDES.
_____ (2004). *La República imposible (1930-1945*. Biblioteca del Pensamiento Argentino V. Bs. As.: Ariel Historia.
HORA, ROY (2002). *Los terratenientes de la pampa argentina. Una historia social y política (1860-1945)*. Bs. As.: Siglo XXI de Argentina Editores, Colección de Historia y Política, N°3.
IGGERS, GEORGE (1995). *La ciencia histórica en el siglo XX. Las tendencias actuales*. Barcelona: Labor.
LASSALLE, ANA MARÍA Y LLUCH, ANDREA (2001). *Arando en el desierto*. Santa Rosa: UNLPam.
LLUCH, ANDREA (1996). *Movilidad social en un área de frontera. Estructura productiva, estructura ocupacional y movilidad socio - ocupacional en Santa Rosa (1895-1930)*. Tesis de Licenciatura en Historia, Facultad de Ciencias Humanas, UNLPam.
_____ (2002). *Comercio y comerciantes rurales a principios del siglo XX en el Territorio Nacional de La Pampa*. Ponencia presentada en las Jornadas: Empresas y Empresarios Rurales en la Argentina del Siglo XVIII al XX. Universidad Argentina de la Empresa, Bs. As., 10 y 11 de Junio.
_____ (2002-b). *"…Tengo que hacer las veces de médico, comisario, comerciante, defensor de oficio…". Repensando a los comercios rurales de la pampa argentina, 1900-1930*. Ponencia presentada en las XVIII Jornadas de Historia Económica. Mendoza, 18 al 20 de Septiembre.
_____ (2001). Venciendo al desierto. Reflexiones sobre la dinámica comercial y productiva del "cercano oeste" (1884c.-1920c.). En: Lasalle, A. M. y Lluch, A. (Comp.), *Arando en el desierto*, (35-56). Facultad de Ciencias Humanas. Santa Rosa: UNLPam.
_____ (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 InterUniversitario de Doctorado en Historia, Sede Facultad de Ciencias Humanas, UNCPBA, Tandil. (Inédita).
LOBATO, M. Z. y SURIANO, J. (2000). *Nueva Historia Argentina. Atlas Histórico*. Bs. As.: Editorial Sudamericana.
MALUENDRES, SERGIO (1991), Los migrantes y sus hijos ante el matrimonio: un estudio comparativo entre alemanes de Rusia, españoles e italianos en Guatraché (La

Pampa, 1910-1939). En: *Estudios Migratorios Latinoamericanos, Año 6, N° 18*, (191-222). Bs. As.: CEMLA

_____ (1993). De condiciones y posibilidades. Los agricultores del sureste productivo del Territorio Nacional de La Pampa. En. Mandrini, Raúl y Reguera, Andrea (Comp.), *Huellas en la Tierra. Indígenas, Hacendados y Agricultores en La Pampa de los siglos XVI al XX*, (289-323). Tandil: IEHS-UNICEN.

_____ (1994). De nuevo sobre las pautas matrimoniales de los migrantes (y sus hijos piamonteses y leoneses en Trenel, Territorio nacional de La Pampa 1911 –1940*)*. En: *Estudios Migratorios Latinoamericanos, Año 9, N°28*, (449-480). Bs. As.: CEMLA.

_____ (1995), Los agricultores de las márgenes de la región pampeana: mitos y "realidades". El caso del Territorio Nacional de La Pampa. En: Bjerg, M. Mónica y Reguera, Andrea (Comp.), *Problemas de la Historia Agraria. Nuevos debates y perspectivas de investigación,* (183-207). Tandil: IEHS – UNCPBA.

_____ (2001). El proceso de conformación de la frontera productiva en La Pampa. En: Lasalle, Ana María y Lluch, Andrea (Comp.*), Arando en el Desierto, Itinerario fotográfico de la colonización francesa de Telén. Pampa Central, 1900-1914,* (23-24). Santa Rosa: UNLPam.

MARRE, DIANA Y LAURNAGARAY, NORMA (1987). *Evolución de la Gran Propiedad en el Territorio Nacional de La Pampa (1880-1930)*, Facultad de Ciencias Humanas, UNLPam.

MAYO, CARLOS (1980). Riel, Sociedad y Frontera. El ferrocarril de La Pampa Central (1881-1887). En: *Congreso Nacional de Historia sobre la Conquista del Desierto, General Roca, 1979, T III*. Bs. As.: Academia Nacional de la Historia.

MAYOL, ANAMARÍA (1995). La captura de un espacio. En: Colombato, Julio (Coord.*), Trillar era una Fiesta. Poblamiento y puesta en producción de La Pampa territoriana, Tomo I*, (13-48). Santa Rosa: Instituto de Historia Regional, Facultad de Ciencias Humanas, UNLPam.

MIGUEZ, EDUARDO J. (1985). *Las Tierras de los ingleses en la Argentina (1870-1914).* Bs. As.: Editorial de Belgrano.

_____ (1986). La expansión agraria de la pampa húmeda (1850-1914). Tendencias recientes de su análisis histórico. En: *Anuario IEHS 1*, (89-118). Tandil: UNCPBA.

_____ (1988). La investigación histórica hoy: recuperando lo pequeño. En: Primeras Jornadas de Historia Social y Económica de la Patagonia, Viedma, 22 y 23 de Agosto.

_____ (2001). La gran expansión agraria 1880-1914. En: *Nueva Historia de la Nación Argentina, Tomo VI*. Bs. As.: Planeta.

MORENO, JOSÉ LUIS (2004). La transmisión patrimonial de la pequeña propiedad agraria en la campaña del oeste bonaerense en el período de transición 1800-1870: un estudio de linajes familiares. Ponencia presentada en las XIX Jornadas de Historia Económica, San Martín de los Andes, Neuquén, 13-15 de Octubre.

O'CONNELL, ARTURO (1984). La Argentina en la depresión: los problemas de una economía abierta. En: *Desarrollo Económico, v.23, N°92, Febrero - Marzo.*

ODDONE, JACINTO (1975) [1930]. *La burguesía terrateniente argentina.* Bs. As.: Liberaria.

ORTIZ, RICARDO M. (1955). *Historia Económica de Argentina.* Bs. As.: Raigal.

PALACIO, JUAN MANUEL (1992*).* Arrendatarios agrícolas en una empresa ganadera. El caso de "Cruz de Guerra", 1927-1938. En: *Desarrollo Económico, vol. 32. N° 127*, Octubre - Diciembre.

_____ (2000). La antesala de lo peor: la economía argentina entre 1914 y 1930. En: Falcón, R. (Direct.), *Democracia, conflicto social y renovación de ideas (1916-1930*), Nueva Historia Argentina, Tomo 6, (101-150). Bs. As.: Sudamericana.
_____ (2004). *La paz del trigo. Cultura legal y sociedad local en el desarrollo agropecuario pampeano (1890-1945)*. Bs. As.: Edhasa.
REGUERA, ANDREA (1993). Arrendamientos y formas de acceso a la producción en el sur bonaerense: el caso de una estancia del Partido de Necochea, primera mitad del siglo XX. En: Mandrini, R y Reguera, A (Comp.), *Huellas en la Tierra*. Tandil: IEHS - UNCPBA.
_____ (1993-b). Mercado y circuitos de comercialización en estancias del sudeste pampeano. En: *Siglo XIX, nueva época, N° 14, Julio - Diciembre*. Tandil: IEHS – UNCPBA.
_____ (1997). *Estancias et entrepreneurs dans le cadre du developpement de l'ecosysteme agraire du Sud-Est de la region de la pampa, 1880-1930. Estude de cas*. Tome I. Tesis doctoral. Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales, París.
_____(1998). *Negocios y tierras en la pampa bonaerense. El caso de Ramón Santamarina y sus estancias de Tandil (1840-1930)*. XVI Jornadas de Historia Económica, Universidad Nacional de Quilmes, AAHE y CEHR, 16-17 y 18 de Septiembre.
_____ (1999). Estancias pampeanas del siglo .XIX. Estrategias empresarias para su funcionamiento: chacras agrícolas y puestos ganaderos. En: *Quinto Sol. Revista de Historia regional, Año 3, N°3*, (53-82). Santa Rosa: IESH, UNLPam.
_____ (1999-b). Familia…los Santamarina en Tandil. En: Gelman, J; Garavaglia, J.C. y Zeberio (Comp.), *Expansión capitalista y transformaciones regionales. Relaciones sociales y empresas agrarias en la Argentina del siglo XIX*. UNCPBA. Bs. As.: Editorial La Colmena.
_____ (1999-c). Riesgo y saber: control y organización productiva en las estancias pampeanas (1880-1930). En: *Anuario IEHS 14*. Tandil: UNCPBA.
_____(2000). Estrategias de inversión en las estancias pampeanas del siglo XIX. El caso de un gran empresario y propietario de tierras. En: *Ciclos, Año X, Vol. X, N°20*, segundo semestre.
_____ (2001). *Las grandes familias de estancieros en la Argentina. La importancia de la propiedad de la tierra en la identidad social*. Latin American Studies Association, Washington DC, September 6 – 8.
_____ (2004). Formas de ver la historia rural. La larga continuidad de la estancia argentina (siglos XIX y XX). En: Guido Galafassi (Comp.), *El campo diverso. Enfoques y perspectivas de la Argentina del siglo XX*, (19-47). Bs. As.: Universidad Nacional de Quilmes Editorial.
ROMERO, LUIS A. (2002). *Breve historia contemporánea de la Argentina*. Bs. As.: Fondo de Cultura Económica.
SÁBATO, HILDA (1989). *Capitalismo y Ganadería en Buenos Aires: la fiebre del lanar 1850-1890*. Bs. As: Editorial Sudamericana.
_____ (1993). Estructura productiva e ineficiencia del agro pampeano, 1850-1950: un siglo de historia en debate. En: Bonaudo, M y Pucciarelli, A (Comp.), *La Problemática Agraria. Nuevas Aproximaciones III*. Bs. As.: CEAL.
SÁBATO, H. y ROMERO, L.A (1992), *Los trabajadores de Buenos Aires. La experiencia del mercado: 1850-1880*. Bs. As.: Editorial Sudamericana.
SÁBATO, JORGE F. (1991). *La clase dominante en la Argentina Moderna. Formación y características*. Bs. As.: CISEA, Imago Mundi.
SCOBIE, JAMES (1982) [1964]. *Revolución en las Pampas. Una Historia Social del trigo en la Argentina*. Bs. As.: Solar/Hachette.

SCHVARZER, JORGE (1996). *La industria que supimos conseguir. Una historia político - social de la industria argentina.* Bs. As.: Planeta.
VAN YOUNG, ERIC (1987). Haciendo historia regional. Consideraciones metodológicas y teóricas. En: *Anuario IEHS 2*. Tandil: UNCPBA.
VILLANUEVA, JAVIER (1972). El origen de la industrialización argentina: la visión olímpica. En: *Desarrollo Económico,* 12-47.
VILLARRUEL, JOSÉ C. (1993). ¿Renta diferencial externa? La localización pampeana (1890-1914). En*: Bonaudo*, M y Pucciarelli, A (Comp.), *La Problemática Agraria. Nuevas Aproximaciones II*. Bs. As.: CEAL.
ZEBERIO, BLANCA (1993*). La situación de los chacareros arrendatarios en La Pampa Húmeda. Una discusión inacabada.* En: Mandrini, R. y Reguera, A (Comp.), *Huellas en la Tierra*. Tandil: IEHS - UNICEN.
_____ (1995). El estigma de la preservación. Familia y reproducción del patrimonio entre los agricultores del sur de Buenos Aires, 1880 –1930. En: Bjerg, M. M. y Reguera, A (Comp.), *Problemas de la Historia Agraria,* (155-181). Tandil: IEHS – UNCPBA.
_____ (1998). La historia rural pampeana en los años noventa: ¿estancamiento o estandarización explicativa?. En: Girbal-Blacha, Noemí y Valencia, Marta (Coord.), *Agro, Tierra y Política. Debates sobre la historia rural de Argentina y Brasil,* (81-98). Editorial de la Universidad de La Plata.
_____ (1999). Un mundo rural en cambio. En: Bonaudo, Marta (Direct.), *Liberalismo, Estado y Orden Burgués (1852-1880)*, (294-362). Bs. As.: Editorial Sudamericana.
_____ (2002). Tierra, familia y herencia en la pampa argentina. Continuidades y rupturas en la reproducción del patrimonio (siglos XIX y XX). En: *Quinto Sol. Revista de Historia Regional, Año 6, N° 6*, (129-151). Santa Rosa: IESH, UNLPam.
_____ (2004). Derechos de familia, propiedad y herencia. Codificación y discursos jurídicos en el siglo XIX. Ponencia presentada en las Jornadas de investigación y debate "La Argentina rural. Una reelectura desde los clásicos", 4 y 5 de Noviembre, Universidad Nacional de Quilmes.

**b- Bibliografía complementaria:**

APARICIO, S. y BENENCIA, R. (Coord.) (2001). *Antiguos y nuevos asalariados en el agro argentino*. Bs. As.: Editorial La Colmena.
CERUTTI MARIO (1992). Comerciantes y generalización del crédito laico en México (1860-1910). Experiencias regionales. En *Anuario IEHS, VII*. Tandil: UNCPBA.
CORTES CONDE, ROBERTO (1990). La historiografía económica argentina en los últimos años. En: *Historiografía argentina (1958-1988), una evaluación crítica de la producción histórica argentina,* (237-247). Bs. As.: Comité Internacional de Ciencias Históricas, Comité Argentina.
COVAS, TOURN, PÉREZ (1986). *Geografía Histórica.* Santa Rosa: Fundación Chadileuvú.
DEVOTO, FERNANDO (1991). Algo más sobre las cadenas migratorias de los italianos a la Argentina. En: *Estudios Migratorios Latinoamericanos*, *Año 6, N°19*, (289-343). Bs. As.: CELMA.
JAIME, JUAN CRUZ (2001). *Noventa años al servicio de la actividad agropecuaria.* Bs. As.: Centro de Consignatarios de Productos del País.
LEVI, GIOVANNI (2000). La microhistoria es una visión a escala. En: *Todo es Historia, N°392*, 64-67.
LUDWOD, LEONOR, (1993). Redes y agentes de crédito en el México central durante el segundo imperio. En: *Siglo XIX, N°14*, Julio - Diciembre, México.

LUPARIA, CARLOS (2001). *El chacarero argentino*. Bs. As.: Ciudad Argentina.
MEDÚS, HERNÁNDEZ Y CAZENAVE (1982). *Geografía de La Pampa*. Editorial Extra.
MIGUEZ, EDUARDO J. (1990). ¿La oportunidad desperdiciada? Historiografía sobre la gran expansión agraria pampeana, 1858-1988. En: Historiografía argentina (1958-1988), una evaluación crítica de la producción histórica argentina, (445-455). Bs. As.: Comité Internacional de Ciencias Históricas, Comité Argentina.
ROCHI, FERNANDO (2000). El péndulo de la riqueza: la economía argentina en el período 1880-1916. En: Lobato, Mirta Zaida (Direct.), *El Progreso, La Modernización y sus Límites (1880-1916), Tomo 5,* (16-67). Bs. As.: Editorial Sudamericana.
SAMUELSON, P. y NORDHAUS, W. (1993) [14°edic.]. *Economía*. Madrid: Mc graw – Hill.

**c- Bibliografía ilustrativa**

HERNÁNDEZ, JOSÉ (2003). *Martín Fierro*. Bs. As.: Distal.
HERZEL, GUILLERMO J. (1999). *En el nombre de los padres*. Santa Rosa: Fondo Editorial Pampeano.
PÉREZ, ELPIDIO OSCAR (1986). *Ellos también hicieron historia*. Santa Rosa: Gráfica Santa Rosa.
SUÁREZ, CASIANO (Comp.) (1992). *Refranero criollo 2. Dichos y sentencias del habla popular*.

# APÉNDICE DOCUMENTAL

**A)** Árbol genealógico familia Russo**.**

**B)** Mapas

I. División administrativa del Territorio Nacional de La Pampa, 1888.

II. División departamental del Territorio Nacional de La Pampa, 1915.

III. Campos arrendados por la familia Russo en La Pampa.

IV. Campos de propiedad de la familia Russo en La Pampa.

V. Área de influencia de la familia: La Pampa – Buenos Aires.

VI. Vías de comunicación, La Pampa, 1932.

**C)** Cuadros

1. Evolución de la población (1889-1935).
2. Explotaciones clasificadas por su destino (1914 y 1937).
3. Explotaciones agropecuarias clasificadas por escalas de extensión, 1914.
4. Explotaciones ganaderas clasificadas por escalas de extensión, 1914.
5. Explotaciones clasificadas según tipo de explotación y escala de extensión, 1937.
6. Explotaciones clasificadas según régimen de tenencia de la tierra (1914-1937).
7. Arrendatarios clasificados según duración de los contratos y arrendatarios sin contratos, 1937.
8. Arrendatarios con y sin contrato, según el tiempo de residencia en el campo que ocupan, 1937.
9. Arrendamiento de las explotaciones agrícolas, 1914.
10. Arrendamiento de las explotaciones ganaderas, 1914.
11. Explotaciones clasificadas según régimen de tenencia de la tierra y formas de pago del arrendamiento, 1937.
12. Arrendamientos en especie clasificados por escalas de porcentajes, 1937.
13. Arrendamientos en dinero clasificados por escalas de Precios, 1937.
14. Existencias ganaderas (1889-1937)
15. Personas de la familia del productor y personal ocupado en las explotaciones, 1914.

**D)** Fotografías

1. Macario Russo.
2. Juliana Legarralde y Macario Russo.
3. Sepultura de Nicolás Russo, Bernasconi, 1916.

4. Bernasconi, 1916.
5. Familia Russo, 1916.
6. Juliana Legarralde, María Legarralde e Isaura Russo.
7. "La Isabel", década de 1930.
8. Lorenzo Cañupán ("La Isabel", Oct. de 1939). Carmelo Orrantúa, Julián Russo y Pío Quinteros (Bahía Blanca, Abril de 1970).

**Cuadro 1**

Evolución de la población, en distintos años, Dpto. Lihue Calel, Dpto. Capital y Territorio Nacional.

| | 1889 | | | | 1895 | | | | 1906 * | | | | 1920 | | | | 1935 | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | urbana | rural | Total | % | urbana | rural | Total | % | urbana | rural | Total | % | urbana | Rural | Total | % | urbana | rural | Total | % |
| **Dpto. Lihue Calel** | | | 325<br>100% | 2,7 | | 1250 | 1250<br>100% | 4,823 | 725<br>26% | 2843 | 2843<br>100% | 5,48 | | 887 | 887<br>100% | 0,72 | | 1130 | 1130<br>100% | 0,64 |
| **Dpto. Capital** | | | 1087<br>100% | 9,04 | | | 4004<br>100% | 15,45 | | | 10.352<br>100% | 19,97 | 7018<br>77% | 2095<br>23% | 9113<br>100% | 7,44 | 11546<br>81% | 2656<br>19% | 14202<br>100% | 8,11 |
| **Territorio Nacional**<br>% | | | 12022<br>100% | 100 | 2433<br>9% | 23481<br>91% | 25914<br>100% | 100 | | | 51.843<br>100% | 100 | 73114<br>60% | 49421<br>40% | 122535<br>100% | 100 | 88279<br>50% | 86798<br>50% | 175077<br>100% | 100 |

Fuentes: Rohde (1889); Argentina (1898), Tomo II; De Fougerés (1906) pp.124; Argentina (1923);Pérez Virasoro (1936); Argentina (1947); Mayo (1980).

Nota: el Censo de 1895 unifica los Dpto. IX y XIII. La Guía de De Fougerés de 1906 toma el IX Dpto. que comprende las Secciones X y XV.

Nota 2: * se transfirieron los datos fielmente a la Guía. Se observa que el total no coincide. Puede existir error en uno de los datos.

**Cuadro 2**

Explotaciones clasificadas por su destino (en n° de explotaciones), Noveno Depto, 1914, Depto Lihue Calel, 1937; Segundo Depto, 1914, Depto Capital, 1937 y Territorio, 1914-1937.

| | Departamento Lihue Calel | | | |
|---|---|---|---|---|
| | 1914 | | 1937 | |
| | v.a | % | v.a | % |
| Explotaciones agrícolas | 2 | 1 | | |
| Explotaciones ganaderas | 146 | 91 | 221 | 98 |
| Explotaciones mixtas | | | | |
| Parcelas disponibles | 13 | 8,07 | | |
| Otras explotac. Y no determ | | | 4 | 2 |
| Total | 161 | 100 | 225 | 100 |
| | Departamento Capital | | | |
| | 1914 | | 1937 | |
| | v.a | % | v.a | % |
| Explotaciones agrícolas | 1075 | 70 | 211 | 34,4 |
| Explotaciones ganaderas | 452 | 30 | 178 | 29 |
| Explotaciones mixtas | | | 203 | 33,1 |
| Parcelas disponibles | | | | |
| Otras explotac. Y no determ | | | 21 | 3,43 |
| Total | 1527 | 100 | 613 | 100 |
| | Territorio Nacional | | | |
| | 1914 | | 1937 | |
| | v.a | % | v.a | % |
| Explotaciones agrícolas | 4353 | 59,3 | 3729 | 30 |
| Explotaciones ganaderas | 2841 | 38,7 | 4427 | 36 |
| Explotaciones mixtas | | | 3038 | 24 |
| Parcelas disponibles | 147 | 2 | | |
| Otras explotac. Y no determ | | | 1222 | 10 |
| Total | 7341 | 100 | 12416 | 100 |

Fuente: Argentina (1919), Argentina (1940).

**Cuadro 3**
Explotaciones agropecuarias clasificadas por escalas de extensión,
1914.

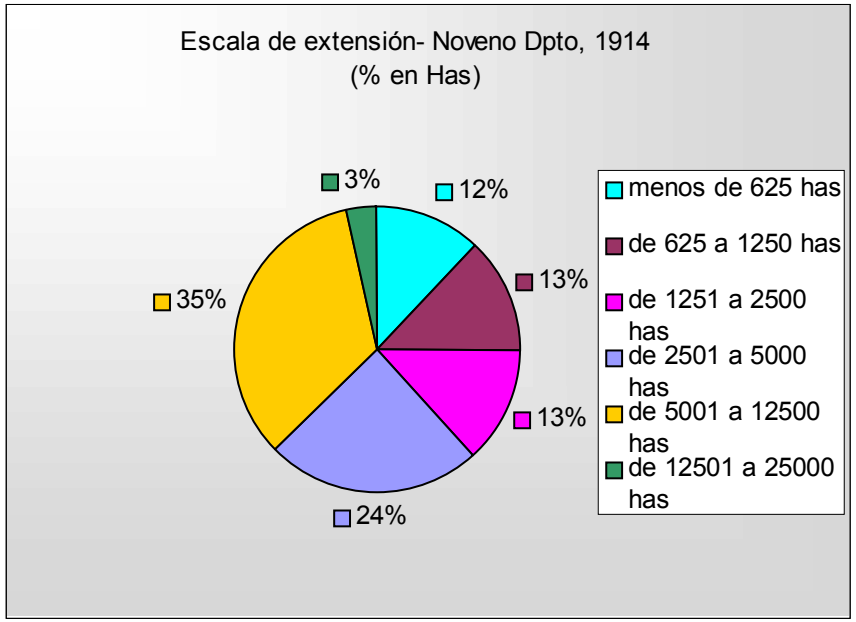
| | Noveno Departamento | | | | Segundo Dpto. | | | | Territorio Nac | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | N° exp | | Superficie | | N° exp | | Superficie | | N° exp | | Superficie | |
| | v.a | % | has | % | v.a | % | has | % | v.a | % | Has | % |
| Hasta 25 has | | | | | 183 | 12 | 2068 | 0,2 | 663 | 9 | 6999 | 0,1 |
| de 26 a 50 has | | | | | 61 | 4 | 2540 | 0,3 | 237 | 3,2 | 10032 | 0,1 |
| de 51 a 100 has | 1 | 0,6 | 100 | 0,01 | 144 | 9,4 | 12641 | 1,5 | 594 | 8,1 | 53779 | 0,6 |
| de 101 a 500 has | 12 | 7,4 | 4448 | 0,5 | 855 | 56 | 232211 | 28 | 3750 | 51,1 | 997994 | 10,7 |
| de 501 a 1000 has | 18 | 11,2 | 13550 | 1,5 | 143 | 9,4 | 99108 | 11,9 | 725 | 9,9 | 497292 | 5,32 |
| de 1001 a 5000 has | 67 | 41,7 | 247112 | 27 | 120 | 7,9 | 276869 | 33,4 | 960 | 13,1 | 2818132 | 30,2 |
| de 5001 a 10000 has | 54 | 33,5 | 502387 | 55 | 17 | 1,1 | 141852 | 17,1 | 327 | 4,4 | 3037917 | 32,5 |
| de 10001 a 25000 has | 9 | 5,6 | 146250 | 16 | 4 | 0,3 | 62512 | 7,5 | 67 | 1 | 1121206 | 12 |
| de 25001 y más de 25000 | | | | | | | | | 18 | 0,2 | 788842 | 8,45 |
| Total | 161 | 100 | 913847 | 100 | 1527 | 100 | 829801 | 100 | 7341 | 100 | 9332193 | 100 |

Fuente: Argentina (1919).

**Cuadro 4**

Explotaciones ganaderas clasificadas por escalas de extensión, 1914

| | Noveno Departamento | | | | | Segundo Departamento | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Escala de extensión | N° | % | Ext. en has | % | Sup. Promed. | N° | % | Ext. en has | % | Sup promed |
| menos de 625 has | 18 | 12,3 | 7798 | 1 | 433 | 305 | 67,5 | 52716 | 10,7 | 173 |
| de 625 a 1250 has | 19 | 13 | 19450 | 2,4 | 1024 | 58 | 12,8 | 58133 | 11,8 | 1002 |
| de 1251 a 2500 has | 19 | 13 | 47500 | 5,9 | 2500 | 50 | 11,1 | 110513 | 22,4 | 2210 |
| de 2501 a 5000 has | 35 | 24 | 168412 | 21 | 4812 | 21 | 4,6 | 89793 | 18,2 | 4276 |
| de 5001 a 12500 has | 50 | 34,2 | 474887 | 59 | 9498 | 15 | 3,3 | 130028 | 26,4 | 8669 |
| de 12501 a 25000 has | 5 | 3,4 | 88750 | 11 | 17750 | 3 | 0,7 | 52200 | 10,6 | 17400 |
| Total | 146 | 100 | 806797 | 100 | | 452 | 100 | 493383 | 100 | |



**Cuadro 5**
Explotaciones clasificadas según tipo de explotación y escala de extensión, Departamento Lihue Calel, 1937 y Departamento Capital, 1937.

Departamento Lihue Calel

N° de explotaciones

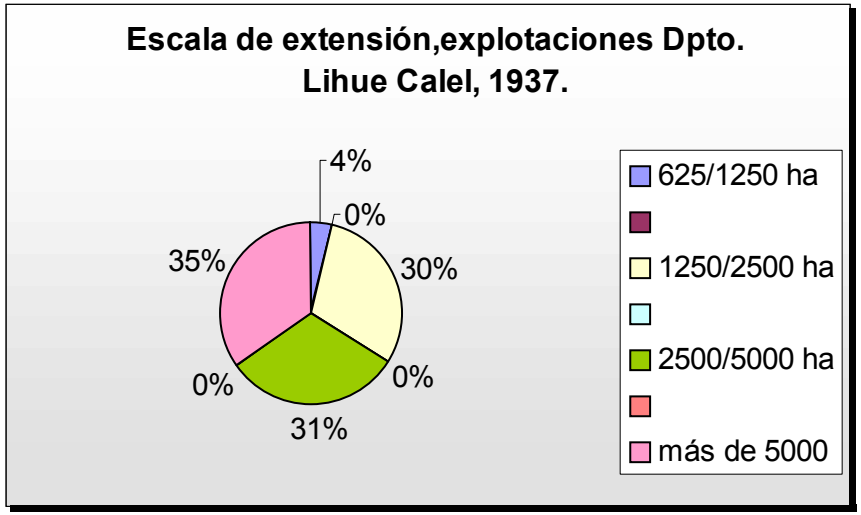
| | hasta 25 ha v.a | % | 26/75 ha v.a | % | 76/100 ha v.a | % | 101/200 ha v.a | % | 201/300 ha v.a | % | 301/625 ha v.a | % | 625/1250 ha v.a | % | 1250/2500 ha | | 2500/5000 ha | | más de 5000 | | Total | % |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Chacra Mixta | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Cría de ganado | | | | | | | | | | | | | 8 | 3,83 | 65 | 31,1 | 67 | 32,06 | 69 | 33,01 | 209 | 100 |
| Con ganadería | | | | | | | | | | | | | | | 1 | 8,33 | 2 | 16,66 | 9 | 75 | 12 | 100 |
| Subtotal | | | | | | | | | | | | | 8 | 4 | 66 | 30 | 69 | 31 | 78 | 35 | 221 | 100 |

Departamento Capital

N° de explotaciones

| | hasta 25 ha v.a | % | 26/75 ha v.a | % | 76/100 ha v.a | % | 101/200 ha v.a | % | 201/300 ha v.a | % | 301/625 ha v.a | % | 625/1250 ha v.a | % | 1250/2500 ha | | 2500/5000 ha | | más de 5000 | | Total | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Chacra | 9 | 4,48 | 18 | 8,95 | 31 | 15,4 | 69 | 34,32 | 32 | 15,92 | 35 | 17,41 | 7 | 3,48 | | | | | | | 201 | 100 |
| Mixta | 6 | 2,95 | 30 | 14,78 | 13 | 6,4 | 43 | 21,18 | 33 | 16,25 | 48 | 23,64 | 30 | 14,8 | | | | | | | 203 | 100 |
| Cría de ganado | 4 | 3,07 | 6 | 4,61 | 13 | 10 | 20 | 15,38 | 20 | 15,38 | 32 | 24,61 | 23 | 17,7 | 9 | 6,92 | 3 | 2,31 | | | 130 | 100 |
| Con ganadería | 2 | 9,09 | 1 | 4,54 | | | 3 | 13,63 | 1 | 4,54 | 3 | 13,63 | 4 | 18,2 | 2 | 9,09 | 6 | 27,27 | | | 22 | 100 |
| Subtotal | 21 | 3,78 | 55 | 9,89 | 57 | 10,3 | 135 | 24,28 | 86 | 15,47 | 118 | 21,22 | 64 | 11,5 | 11 | 1,98 | 9 | 1,62 | | | 556 | 100 |

Fuente: Argentina (1940), pp.390,472, 489, 556.


Escala de extensión,explotaciones Dpto.
Lihue Calel, 1937.
4%
0%
30%
0%
31%
0%
35%
625/1250 ha
1250/2500 ha
2500/5000 ha
más de 5000

**Cuadro 6**

Explotaciones clasificadas según el régimen de tenencia de la tierra, Noveno Departamento, 1914; Dpto. Lihue Calel, 1937;
Segundo Dpto., 1914, Dpto. capital, 1937; Territorio Nacional
1914 y 1937.

| | Noveno Dpto. | | Dpto. Lihue Calel | | Segundo Dpto. | | Dpto. Capital | | Territorio | | Territorio | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1914 | | 1937 | | 1914 | | 1937 | | 1914 | | 1937 | |
| | v.a | % | v.a | % | v.a | % | v.a | % | v.a | % | v.a | % |
| Propietarios | | | 34 | 15,1 | 540 | 35,7 | 208 | 33,9 | 2414 | 38,2 | 3435 | 27,7 |
| Arrendatarios | | | 175 | 77,8 | 895 | 59,2 | 384 | 62,6 | 3904 | 61,8 | 8981 | 72,3 |
| Otras formas | | | 16 | 7,1 | 76 | 5,02 | 21 | 3,4 | | 0 | | 0 |
| Total | | | 225 | 100 | 1511 | 100 | 613 | 100 | 6318 | 100 | 12416 | 100 |

Fuente: Argentina (1919); Argentina (1940).

Explotaciones ganaderas, clasificadas según régimen de tenencia de la tierra, Noveno Dpto., 1914;
Segundo Departamento, 1914 y Territorio Nacional, 1914.

| | Noveno Dpto. | | Segundo Dpto. | | Territorio | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | v.a | % | v.a | % | v.a | % |
| Propietarios | 46 | 31,5 | 244 | 54 | 1556 | 54,8 |
| Arrendatarios | 62 | 42,5 | 157 | 34,7 | 774 | 27,2 |
| Empleados | 38 | 26 | 51 | 11,3 | 511 | 18 |
| Total | 146 | 100 | 452 | 100 | 2841 | 100 |

Fuente: Argentina (1919).

**Cuadro 7**
Arrendatarios clasificados según duración de los contratos y arrendatarios sin contrato, 1937.
(En cantidad de años)

| Prov. o Dpto. | Hasta 1 | 1 a 5 | 5 a 10 | 10 a 15 | 15 a 20 | más de 20 | Tot. Arrendts. con contrato | Tot. Arrendts. sin contrato | Total Arrendts. |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | N° de arrendatarios | | | | | | | |
| Dpto. Lihue Calel | | 83 | 10 | | | | 93 | 82 | 175 |
| Territ. La Pampa | 25 | 4700 | 257 | 4 | 4 | 7 | 4997 | 2728 | 7725 |

**Cuadro 8**
Arrendatarios con y sin contrato, clasificados según el tiempo de residencia en el campo que ocupan, 1937. (En cantidad de años)

| Prov. o Dpto. | Menos 1 | 1 a 5 | 5 a 10 | 10 a 15 | 15 a 20 | 20 a 25 | 25 a 30 | 30 a 35 | 35 a 40 | Más de 40 | No dtm.. | Tot. Arrendts |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | | | | | | |
| Dpto. Lihue Calel | 10 | 75 | 30 | 29 | 14 | 7 | 1 | | 1 | | 8 | 175 |
| | | | | | | | | | | | | |
| Tot. La Pampa | 387 | 3284 | 1473 | 785 | 543 | 274 | 256 | 21 | 3 | | 699 | 7725 |

Fte: Argentina (1940)

**Cuadro 9**

Arrendamiento de las explotaciones agrícolas, Noveno Dpto., 1914;Segundo Dpto., 1914 y Territorio, 1914.
(En N° de explotaciones)

| Precio del arrendamiento | Noveno Departamento Término del arrendamiento | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 0 a 3 años | % | x 3 años | % | x 4 años | % | x 5 años | % | más de 5 | % | Tot. | % |
| de 5$ la ha | | | | | | | | | | | | |
| de 5 a 10$ la ha | | | | | | | | | 1 | 100 | 1 | 100 |
| de 11 a 20$ " | | | | | | | | | | | | |
| de 21 a 30$ " | | | | | | | | | | | | |
| más de 30$ " | | | | | | | | | | | | |
| al 10% de la cosecha | | | | | | | | | | | | |
| al 20% " | | | | | | | 1 | 100 | | | 1 | 100 |
| al 30% " | | | | | | | | | | | | |
| más del 30% " | | | | | | | | | | | | |
| Total | | | | | | | 1 | 100 | 1 | 100 | 2 | |
| % | | | | | | | | 50 | | 50 | | 100 |

Fuente: Argentina (1919), Tomo V, p.830.

| | Segundo Departamento | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 0 a 3 años | % | x 3 años | % | x 4 años | % | x 5 años | % | más de 5 | % | Total | % |
| de 5$ la Ha | 36 | 40 | 22 | 24,4 | 17 | 18,9 | 9 | 10 | 6 | 6,66 | 90 | 100 |
| de 5 a 10$ la ha | 37 | 15,35 | 19 | 7,88 | 94 | 39 | 34 | 14,1 | 57 | 23,7 | 241 | 100 |
| de 11 a 20$ " | 30 | 31,25 | 12 | 12,5 | 33 | 34,4 | 19 | 19,79 | 2 | 2,08 | 96 | 100 |
| de 21 a 30$ " | 1 | 100 | | | | | | | | | 1 | 100 |
| más de 30% " | 9 | 75 | | | | | 1 | 8,33 | 2 | 16,7 | 12 | 100 |
| al 10% de la cosecha | 5 | 38,46 | 2 | 15,4 | | | 4 | 30,77 | 2 | 15,4 | 13 | 100 |
| al 20% " | 115 | 42,12 | 18 | 6,59 | 78 | 28,6 | 58 | 21,24 | 4 | 1,46 | 273 | 100 |
| al 30% " | 3 | 37,5 | | | | | 4 | 50 | 1 | 12,5 | 8 | 100 |
| más del 30% " | 1 | 25 | 1 | 25 | 1 | 25 | | | 1 | 25 | 4 | 100 |
| Total | 237 | | 74 | | 223 | | 129 | | 75 | | 738 | |
| % | | 32,11 | | 10 | | 30,2 | | 17,48 | | 10,2 | | 100 |

Fuente: Argentina (1919), Tomo V, p.829.

| | Territorio Nacional | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 0 a 3 años | % | x 3 años | % | x 4 años | % | x 5 años | % | más de 5 | % | Tot. | % |
| de 5$ la Ha | 162 | 44,4 | 44 | 12 | 43 | 11,8 | 38 | 10,4 | 78 | 21,4 | 365 | 100 |
| de 5 a 10$ la ha | 196 | 24,2 | 84 | 10,4 | 204 | 25,2 | 146 | 18 | 180 | 22,2 | 810 | 100 |
| de 11 a 20$ " | 50 | 37,3 | 16 | 12 | 38 | 28,3 | 26 | 19,4 | 4 | 3 | 134 | 100 |
| de 21 a 30$ " | 3 | 50 | 1 | 16,7 | 1 | 16,7 | | | 1 | 16,7 | 6 | 100 |
| más de 30% " | 60 | 45,9 | 2 | 1,5 | | | 3 | 2,3 | 66 | 50,3 | 131 | 100 |
| al 10% de la cosecha | 62 | 76,5 | 6 | 7,4 | 2 | 2,5 | 9 | 11,1 | 2 | 2,5 | 81 | 100 |
| al 20% " | 665 | 44,3 | 178 | 11,9 | 290 | 19,3 | 271 | 18 | 97 | 6,5 | 1501 | 100 |
| al 30% " | 29 | 33 | 6 | 6,9 | 26 | 29,5 | 22 | 25 | 5 | 5,7 | 88 | 100 |
| más del 30% " | 6 | 42,9 | 4 | 28,6 | 1 | 7,1 | 1 | 7,1 | 2 | 14,2 | 14 | 100 |
| Total | 1233 | | 341 | | 605 | | 516 | | 435 | | 3130 | |
| % | | 39,4 | | 10,9 | | 19,3 | | 16,5 | | 13,9 | | 100 |

Fuente: Argentina (1919), Tomo V, p.747.

**Cuadro 10**
Arrendamiento de las explotaciones ganaderas, Noveno Dpto., 1914; Segundo Dpto., 1914 y Territorio, 1914
(en n° de explotaciones).
Precio del arrendamiento por año por hectárea.

| | Noveno Departamento | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | menos de 3 años | % | x 3 años | % | x 4 años | % | x 5 años | % | x más de 5 | % | Total | % |
| hasta $0,20 la ha | 5 | 14,7 | | | | | 1 | 50 | | | 6 | 9,68 |
| de $0,21 a $0,50 | 18 | 52,94 | 3 | 30 | 6 | 50 | | | 1 | 25 | 28 | 45,16 |
| de $0,51 a $1,00 | 9 | 26,47 | 6 | 60 | 2 | 16,66 | 1 | 50 | 1 | 25 | 19 | 30,64 |
| de $1,00 a $2,00 | | | | | | | | | 1 | 25 | 1 | 1,61 |
| de $5,00 a $10,00 | 2 | 5,82 | 1 | 10 | 4 | 33,33 | | | | | 7 | 11,29 |
| más de $15,00 | | | | | | | | | 1 | 25 | 1 | 1,61 |
| Total | 34 | 100 | 10 | 100 | 12 | 100 | 2 | 100 | 4 | 100 | 62 | |
| % | | 54,84 | | 16,13 | | 19,35 | | 3,22 | | 6,45 | | 100 |

| | Segundo Departamento | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | menos de 3 años | | x 3 años | | x 4 años | | x 5 años | | x más de 5 | | Total | |
| hasta $0,20 la ha | 13 | 28% | 1 | 5,26 | | | | | 2 | 3,12 | 16 | 10,19 |
| de $0,21 a $0,50 | 5 | 10,87 | | | | | 1 | 5,55 | | | 6 | 3,82 |
| de $0,51 a $1,00 | 1 | 2,17 | | | | | | | | | 1 | 0,63 |
| de $1,00 a $2,00 | | | | | | | | | 2 | 3,12 | 2 | 1,27 |
| de $5,00 a $10,00 | 4 | 8,69 | 4 | 21,05 | 2 | 20 | 3 | 16,66 | 15 | 23,44 | 28 | 17,83 |
| más de $15,00 | 23 | 50 | 14 | 73,68 | 8 | 80 | 14 | 77,77 | 45 | 70,31 | 104 | 66,24 |
| Total | 46 | 100 | 19 | 100 | 10 | 100 | 18 | 100 | 64 | 100 | 157 | |
| % | | 29,29 | | 12,1 | | 6,37 | | 11,46 | | 40,76 | | 100 |

| | Territorio Nacional | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | menos de 3 años | | x 3 años | | x 4 años | | x 5 años | | x más de 5 | | Total | |
| hasta $0,20 la ha | 70 | 21,02 | 2 | 2,2 | 5 | 5,38 | 8 | 7,69 | 3 | 1,96 | 88 | 11,37 |
| de $0,21 a $0,50 | 98 | 29,42 | 26 | 28,58 | 27 | 29,03 | 17 | 16,35 | 6 | 3,92 | 174 | 22,48 |
| de $0,51 a $1,00 | 52 | 15,61 | 21 | 23,07 | 19 | 20,43 | 9 | 8,65 | 5 | 3,27 | 106 | 13,69 |
| de $1,00 a $2,00 | 11 | 3,3 | 2 | 2,2 | 1 | 1,07 | 6 | 5,77 | 3 | 1,96 | 23 | 2,97 |
| de $5,00 a $10,00 | 29 | 8,71 | 5 | 5,21 | 6 | 6,45 | 14 | 13,46 | 37 | 24,18 | 91 | 11,76 |
| más de $15,00 | 73 | 21,92 | 35 | 38,46 | 35 | 37,63 | 50 | 48,07 | 99 | 64,7 | 292 | 37,73 |
| Total | 333 | 100 | 91 | 100 | 93 | 100 | 104 | 100 | 153 | 100 | 774 | |
| % | | 43,02 | | 11,76 | | 12,01 | | 13,44 | | 19,77 | | 100 |

Fuentes: Argentina (1919), Tomo VI, pp. 582-665.

**Cuadro 11**

Explotaciones clasificadas según régimen de tenencia de la tierra y formas de pago del arrendamiento, 1937.

| Prov. o Dpto. | Propietarios | Arrendatarios | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | en dinero | % en especie | a cuota fija en especie | En dinero y % en especie | En dinero y cuota fi-ja en espec. | Total | Otras formas | Tot. de Explotac. |
| | | | | | | | | | |
| Dpto. Lihue Calel | 34 | 174 | 1 | | | | 175 | 16 | 225 |
| | | | | | | | | | |
| Dpto. Capital | 208 | 290 | 68 | 1 | 25 | | 384 | 21 | 613 |
| | | | | | | | | | |
| Territ. La Pampa | 3435 | 4748 | 2425 | 57 | 494 | 1 | 7725 | 1256 | 12416 |
| | | | | | | | | | |

Fte.: Argentina (1940) p. 56.

**Cuadro 12**

Arrendamientos en especie clasificados por escala de porcentajes, Departamento Lihue Calel, 1937; Departamento Capital, 1937 y Territorio Nacional, 1937.

| | Departamento Lihue Calel | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | hasta el 20% | | 21/30% | | 31/40% | | 41/50% | | más del 50% | | no determ | | Total | % |
| | v.a | % | v.a | % | v.a | % | v.a | % | v.a | % | v.a | % | | |
| Chacra | | | | | | | | | | | | | | |
| con ganadería | 1 | 100 | | | | | | | | | | | 1 | 100 |
| cría de ganado | | | | | | | | | | | | | | |
| mixta | | | | | | | | | | | | | | |
| no determinado | | | | | | | | | | | | | | |
| Total | 1 | 100 | | | | | | | | | | | 1 | 100 |

| | Departamento Capital | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | hasta el 20% | | 21/30% | | 31/40% | | 41/50% | | más del 50% | | no determ | | Total | |
| | v.a | % | v.a | % | v.a | % | v.a | % | v.a | % | v.a | % | | |
| Chacra | 48 | 94 | | | | | 3 | 6 | | | | | 51 | 100 |
| con ganadería | | | | | | | | | | | | | | |
| cría de ganado | 1 | 25 | | | | | 3 | 75 | | | | | 4 | 100 |
| mixta | 7 | 58 | | | | | 5 | 42 | | | | | 12 | 100 |
| no determinado | | | | | | | 1 | 100 | | | | | 1 | 100 |
| Total | 56 | 82 | | | | | 12 | 18 | | | | | 68 | 100 |

| | Territorio Nacional | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | hasta el 20% | | 21/30% | | 31/40% | | 41/50% | | más del 50% | | no determ | | Total | |
| | v.a | % | v.a | % | v.a | % | v.a | % | v.a | % | v.a | % | | |
| Chacra | 1536 | 91 | 108 | 6 | 2 | 0,1 | 26 | 2 | | | 14 | 1 | 1686 | 100 |
| con ganadería | 19 | 39 | 3 | 6 | 2 | 5 | 21 | 43 | | | 4 | 8 | 49 | 100 |
| cría de ganado | 31 | 34 | 15 | 16 | 8 | 9 | 32 | 35 | 1 | 1 | 5 | 5 | 92 | 100 |
| mixta | 473 | 88 | 32 | 6 | 1 | 0,2 | 19 | 4 | 4 | 1 | 6 | 1 | 535 | 100 |
| no determinado | 28 | 5 | 10 | 24 | 1 | | 3 | | | | | | 42 | 100 |
| Total | 2087 | 87 | 168 | 7 | 14 | 1 | 101 | 4 | 5 | 0,2 | 29 | 1 | 2404 | 100 |

Fuente: Argentina (1940), p. 247, 286, 295, 325.

**Cuadro 13**

Arrendamientos en dinero clasificados por escalas de Precios (en $ m/n por hectárea); Departamento Lihue Calel, 1937;
Departamento Capital, 1937 y Territorio Nacional,
1937.

| | Departamento Lihue Calel | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | hasta 5 ha | | 5/10 ha | | 10/30 ha | | 30/40 ha | | más de 40 | | no determ | | Total | | |
| | v.a | % | v.a | % | v.a | % | v.a | % | v.a | % | v.a | % | | | |
| chacra | | | | | | | | | | | | | | | |
| con ganadería | 9 | 100 | | | | | | | | | | | 9 | 100 | |
| cría de ganado | 160 | 98,76 | 1 | 0,62 | | | | | | | 1 | 0,62 | 162 | 100 | |
| mixta | | | | | | | | | | | | | | | |
| Total | 169 | 97 | 1 | 2 | | | | | | | 1 | 1 | 174 | 100 | |
| | Departamento Capital | | | | | | | | | | | | | | |
| | hasta 5 ha | | 5/10 ha | | 10/30 ha | | 30/40 ha | | más de 40 | | no determ | | Total | | |
| | v.a | % | v.a | % | v.a | % | v.a | % | v.a | % | v.a | % | | | |
| chacra | 67 | 74,44 | 21 | 23,33 | 1 | 1,11 | | | | | 1 | 1,11 | 90 | 100 | 34,61 |
| con ganadería | 9 | 100 | | | | | | | | | | | 9 | 100 | 3,46 |
| cría de ganado | 61 | 88,4 | 5 | 7,25 | 2 | 2,9 | | | | | 1 | 1,45 | 69 | 100 | 26,54 |
| mixta | 68 | 73,91 | 24 | 26,08 | | | | | | | | | 92 | 100 | 35,38 |
| Total | 205 | 79 | 50 | 19 | 3 | 1 | | | | | 2 | 1 | 260 | 100 | 100 |
| | Territorio Nacional | | | | | | | | | | | | | | |
| | hasta 5 ha | | 5/10 ha | | 10/30 ha | | 30/40 ha | | más de 40 | | no determ | | Total | | |
| | v.a | % | v.a | % | v.a | % | v.a | % | v.a | % | v.a | % | | | |
| chacra | 720 | 70,66 | 231 | 22,67 | 35 | 3,43 | 5 | 0,49 | 13 | 1,27 | 15 | 1,47 | 1019 | 100 | 24 |
| con ganadería | 367 | 72,24 | 98 | 19,29 | 32 | 6,29 | | | | | 11 | 2,16 | 508 | 100 | 11,97 |
| cría de ganado | 1034 | 69,96 | 295 | 19,96 | 111 | 7,51 | 2 | 0,13 | 11 | 0,74 | 25 | 1,69 | 1478 | 100 | 34,82 |
| mixta | 666 | 53,71 | 530 | 42,74 | 34 | 2,74 | 1 | 0,08 | 1 | 0,08 | 8 | 0,64 | 1240 | 100 | 29,21 |
| Total | 2787 | 65 | 1154 | 27 | 212 | 5 | 8 | 0,2 | 25 | 0,6 | 59 | 1,4 | 4245 | | 100 |

Fuente: Argentina (1940), pp. 100-101, 157,
172, 220.

**Cuadro 14**

Existencias ganaderas 1889 - 1937 (relación entre las unidades bovinas, ovinas y caballares con las UGM).

Segundo Dpto., Dpto. Capital y Noveno Dpto., Dpto. Lihue Calel. En distintos años.

Segundo Departamento- Capital

| | 1889 | 1895 | 1906 | 1914 | 1930 | 1934 | 1937 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| bovino | 83135 | 58206 | 74744 | 168373 | 49188 | 35000 | 56732 |
| ovino | 503870 | 1014470 | 646016 | 267329 | 71588 | 93000 | 129207 |
| caballar | 34456 | 39701 | 25966 | 75905 | 17488 | 7200 | 15586 |
| UGM | 189189 | 234641 | 187954 | 296670 | 79997 | 55625 | 92365 |
| TOTAL | 621461 | 1112377 | 746726 | 511607 | 138264 | 135200 | 201525 |
| ganado por ha | 0,18918875 | 0,234641 | 0,197367951 | 0,311530374 | 0,307678846 | 0,213942308 | 0,355251442 |
| | | | | | | | |
| %bovino | 44% | 25% | 40% | 57% | 61% | 63% | 61% |
| %ovino | 33% | 54% | 43% | 11% | 11% | 21% | 17% |
| %caballar | 23% | 21% | 17% | 32% | 27% | 16% | 21% |
| | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |

Fte: Lluch, Andrea (1996)

Noveno Departamento- Lihue Calel

| | 1889 | 1895 | 1906 | 1914 | 1930 | 1934 | 1937 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| bovino | 14795 | 18924 | 12902 | 3113 | 7500 | 10000 | 22.862 |
| ovino | 22930 | 356102 | 1058003 | 365774 | 221770 | 400000 | 253.653 |
| caballar | 1525 | 12935 | 20641 | 10222 | 8270 | 5600 | 5.922 |
| UGM | 19567,5 | 79605,5 | 170953,625 | 61612,25 | 45558,75 | 67000 | 61971,125 |
| TOTAL | 39250 | 387961 | 1091546 | 379109 | 237540 | 415600 | 282437 |
| ganado por ha | 1,554827175 | 6,325427096 | 13,58391935 | 4,895689313 | 3,620083433 | 5,323798172 | 4,924205403 |
| | | | | | | | |
| %bovino | 76% | 24% | 8% | 5% | 16% | 15% | 37% |
| %ovino | 15% | 56% | 77% | 74% | 61% | 75% | 51% |
| %caballar | 10% | 20% | 15% | 21% | 23% | 10% | 12% |
| | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |

Fuentes: Rohde (1889); De Fougerés (1906); Virasoro (1936);Direcc. Gral. de Estadística; La Pampa (1976). Argentina (1898); Argentina (1919), Tomo VI.

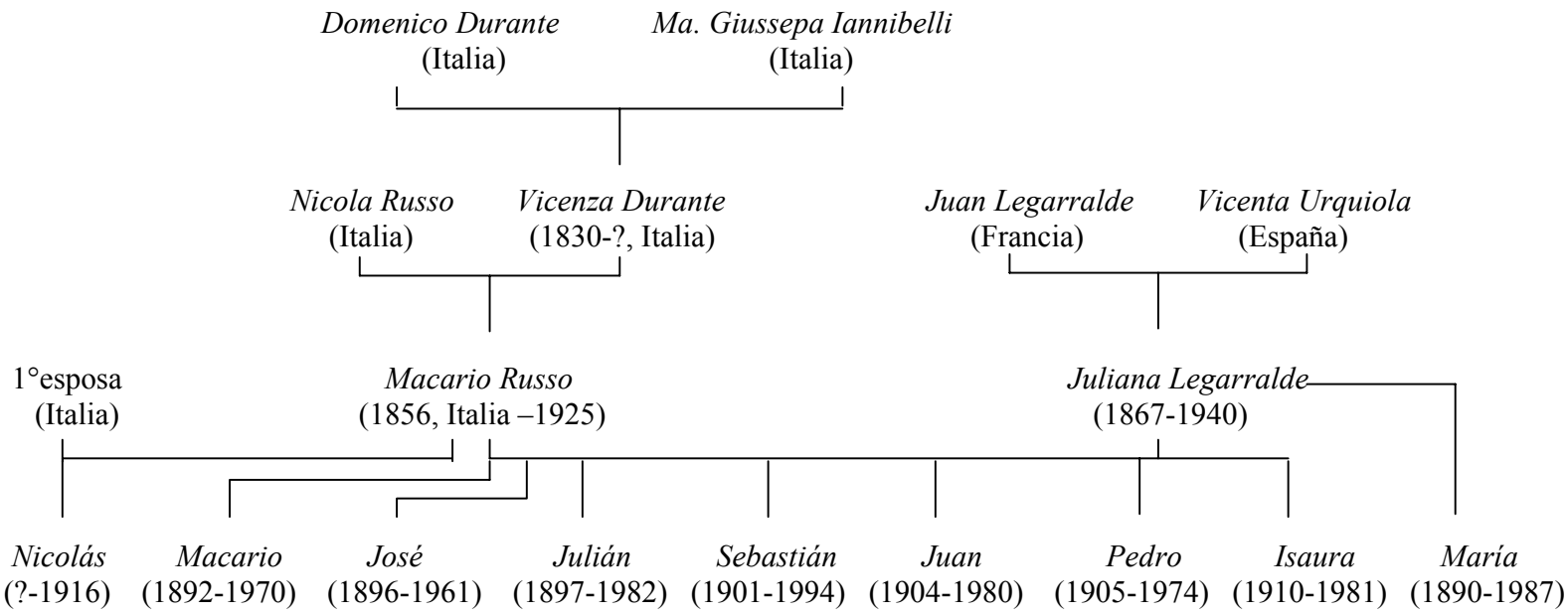
**Cuadro 15**

Personas de la familia del productor y ajenas a la misma que trabajan en la explotación. Noveno Dpto; Segundo Dpto. y Territorio Nacional, 1914

| | Familia del productor | | | | | | Personal remunerado | | | | | | | | | Tot. Personal remunerado | Tot. Gral trabajadores |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | Fijo | Fijo | | | | Transitorio | | | | | | |
| | N° productores | Hombres | Mujeres | Niños | Total | N° explotaciones | Hombres | Mujeres | Niños | Total | N° explotaciones | Hombres | Mujeres | Niños | Total | | |
| Noveno Dpto. | 115 | 170 | 164 | 161 | 495 | 18 | 28 | 8 | 5 | 41 | 7 | 31 | 0 | 0 | 31 | 72 | 567 |
| Segundo Dpto. | 437 | 702 | 485 | 291 | 1478 | 281 | 296 | 25 | 11 | 332 | 169 | 351 | 37 | 3 | 391 | 723 | 2201 |
| Tot. La Pampa | 8593 | 14397 | 10525 | 6320 | 31242 | 3201 | 5696 | 713 | 442 | 6851 | 2541 | 6736 | 232 | 192 | 7160 | 14011 | 45253 |

Personal ocupado en las explotaciones agropecuarias, Territorio Nac. de La Pampa, 1914.

| | N° de personas que viven en los establecimientos | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | De la familia del director | | | Empleados y peones | | | Total |
| | Hombres | Mujeres | Niños | Hombres | Mujeres | Niños | |
| Territ. Nacional | 9730 | 7956 | 15820 | 7801 | 1617 | 2779 | 45703 |

Fte: Argentina, 1919, Tomo IV.

**Familia Russo**