

Burgueses, familia y empresa. Rosario en el cambio de siglo (1880-1910)*

Sandra R. Fernández
UNIVERSIDAD NACIONAL DE ROSARIO
sanfer@arnet.com.ar

RESUMEN

Este trabajo tiene como objetivo, desde la perspectiva general del análisis de la familia, reubicar el eje de estudio de la estructuración económica de los burgueses rosarinos; partiendo de la premisa de que los factores que han jugado los roles de principales homogeneizadores del grupo son la familia, los parentescos y los negocios, y en donde la "casa familiar" aparece como el marco ideal que hace posible la consolidación del crecimiento económico de estos particulares empresarios.

ABSTRACT

This work has as objective, from the general perspective of the analysis of the family, to relocate the study shaft of the economic setup of the bourgeoisie of the Rosary city; starting from the premise of the fact that the factors that they have played the principal roles homogenizers of the group are the family, the kinship and the businesses, and in which the "familiar house" appears as the ideal framework that makes possible the consolidation of the economic growth of these particular entrepreneurs.

27

* Agradezco el aporte desinteresado de fuentes documentales de mi amigo y colega Oscar Videla, así como el apoyo profesional y bibliográfico dentro del área del derecho de Patricia Giqueaux.

Los empresarios rosarinos generaron campos de intereses altamente eficaces alrededor del espacio local. Sus conductas pueden ser visualizadas desde distintas perspectivas; sin embargo, su propio funcionamiento como grupo burgués mantuvo siempre como unidad de acción, a fines del siglo XIX y comienzos del XX, a la familia.¹ Empresa y familia atravesadas ambas constantemente por el corte étnico, significaron la base expansiva tanto de la acumulación y reproducción económica, como también la generación del

¹ “Dicho de otro modo, la cuestión no está tanto en saber para qué sirve la familia en una economía liberal basada en la propiedad privada como en *comprender por qué funciona*, cómo ha podido constituir una forma de conjura eficaz de los peligros que se cernían sobre una definición liberal del Estado... *El problema, es pues, el de su transformación más que el de su conservación*. ... todo esto constituye una invitación suficiente para considerar la familia y sus transformaciones como una forma positiva de solución a los problemas planteados por una definición liberal del Estado más que como elemento negativo de resistencia al cambio social”. Donzelot, J., (1979).

capital social suficiente para configurar un grupo de poder.

De este modo el planteo que propongo pretende, desde la perspectiva general del análisis de la familia, reubicar el eje de estudio de la estructuración económica de los burgueses rosarinos; partiendo de la premisa de que los factores que han jugado los roles de principales homogeneizadores del grupo son la familia, los amistades y los negocios, y en donde la “casa familiar” aparece como el continente ideal que hace posible la consolidación del crecimiento económico de los empresarios.

Es claro que este planteamiento excluye la consideración de la figura del empresario como un individuo singular, libre y autónomo, situándolo como un personaje interdependiente. Esta interdependencia no se manifiesta sólo en sus relaciones sociales y económicas inmediatas sino que en virtud de la variabilidad de grados de la interdependencia,² también se encuentra en directa relación con la construcción y consolidación del Estado y sus distintas instancias de control sobre la sociedad civil. Metodoló-

² La interdependencia se manifiesta en la propia dinámica de la familia, la de la acumulación del capital y la estructuración societaria de las empresas, se puede observar además en los cambios económicos nacionales e internacionales, en la particular regulación comercial expresada en el frágil equilibrio entre las empresas locales y el ámbito nacional e internacional; esta interdependencia es jerárquica, ya que los elementos vinculados siempre mantienen relaciones asimétricas entre sí.

gicamente la complejidad del problema implica poder concebir distintos frentes para su análisis. En esta oportunidad he seleccionado tres estrategias para iniciar esta investigación.

La primera supone una comprensión previa de los marcos legales y de las prácticas comerciales existentes a partir por lo menos de 1853.³ La segunda considera la evolución societaria de “los empresarios rosarinos” a partir de series cuantitativas globales tanto del tipo de sociedades implantadas así como del capital invertido en cada una de estas modalidades, permitiendo comprender su evolución dentro del corte temporal propuesto. Finalmente el estudio inicial de un caso representado por una S.A. fundada en la primera década del siglo veinte que ofrece un “horizonte cero” de observación de la práctica societaria empresaria, a partir de la cual se desarrollan las trayectorias individuales, y gracias a ellas, las nuevas redes de relaciones con las que contar, complejizando su discusión en torno a la fami-

³ El Código de Comercio fue sancionado en 1857 (Velez Sarfield) por la legislatura de Buenos Aires, y entró en vigencia el 1° de enero del 58. Inspirado en los usos y costumbres del comercio de Buenos Aires, en la jurisprudencia nacional y en la doctrina de juristas alemanes y franceses, fue incorporado a la Constitución por ley de 1862, adoptando el carácter de nacional. Sin embargo la existencia de superposiciones y desinteligencias con la entrada en vigencia del Código Civil (1871) hacen que se aconsejen primero reformas y luego, de manera definitiva, la sanción de un nuevo Código de Comercio en 1889 (Segovia).

lia como estructura de referencia básica.⁴

LAS PRÁCTICAS Y LAS LEYES

La organización del Estado Nacional requería de forma imprescindible de medios para controlar y reglamentar a la sociedad civil. Las reformulaciones del derecho civil y comercial eran algunos de las vías para el afianzamiento de esta organización.

La Constitución del 53, disparador formal y legal de este proceso, promovió la reforma de la legislación vigente en todas sus ramas (Parte I, art. 24), concediendo al Congreso los atributos de dictar los Códigos Civil, Comercial, Penal y de Minería (Parte II, art. 67).

La secesión de Buenos Aires alteró los proyectos de una “organización nacional”, y de este modo tanto la Confederación como el propio estado de Buenos Aires, buscaron los medios para darse una legislación acorde a las necesidades políticas y económicas del momento. La “fuerza de los hechos” así como el propio itinerario histórico de los bandos enfrentados hizo que mientras que la Confederación, por dificultades económicas e insolvencia fiscal, postergara los pro-

⁴ Efectivamente, en las S.A. siempre contamos con una Comisión Directiva, y los participantes de esta Comisión son sus principales socios y/o accionistas; a partir de una metodología nominativa es posible rastrear en el “mundo” de la ciudad estos “nombres”, intentando reconstruir “su historia” dentro de la “telaraña” de relaciones sociales y económicas.

yectos legales, Buenos Aires se lanza- ra de lleno a configurar un proyecto de código.⁵ Entre 1856 y 1859, año en el que finalmente se refrendara el “*cúmplase, acútese recibo, comuníquese a quienes corresponda y publíquese*”, se proyectó, elaboró – Ministerio de Gobierno– y finalmente sancionó –Legislatura Provincial– el Código de Comercio de Buenos Aires.⁶ Sin embargo idéntico debate y necesidad no se había originado respecto de la redacción de un Código Civil, lo que hacía necesario que en el

texto del de comercio se incluyeran preceptos de derecho civil.⁷

Una vez aprobado sin modificaciones (1889) el proyecto de Código Civil, se hizo evidente rectificar el Código de Comercio (en adelante C.C.) para armonizarlo con este último texto sancionado. En líneas generales se procedió a la supresión de la mayor parte de las disposiciones de derecho civil intercaladas en el Código, introduciendo nuevas condiciones sobre transporte y sociedades anónimas, y creando títulos nuevos sobre bolsas, cheques, cuentas corrientes, valores al portador e hipoteca naval.

Tanto el Código de fines del ‘50 como el del ‘89 son los referentes legales de los usos societarios del período elegido, en la medida que han sido dispositivos eficaces para la organización empresaria así como una forma de respuesta a los cambios políticos y económicos. Lo que es necesario preguntarnos es sobre qué base pudieron organizar eficientemente las relaciones entre el Estado y las empresas, y la organización interna de las mismas y cuál fue el grado de gestión que lograron imponer.

⁵ Son bastante cómicas las discusiones en torno a la propiedad intelectual del código de 1858. Tanto Vélez Sarfield como Acevedo firman como co- autores. Dichos posteriores ratifican o rectifican la autoría real de los artículos elaborados. Cabe consignar que Acevedo era un proscripto jurista oriental radicado en Buenos Aires redactor del proyecto del Código de Comercio de la R.O.U., reconocido, elegido y contratado mediante los oficios de Sarmiento, por el Ministro de Gobierno de Buenos Aires: Vélez Sarfield, para la preparación de un Código de Comercio para esta provincia. Más allá de esto, tanto Acevedo como Vélez Sarfield, se inspiraron en la significativa y prolífica legislación europea relativa al tema de la primera mitad del siglo XIX, y aún de la establecida por el Imperio del Brasil por la misma época.

⁶ El Código de 1858 constaba de 1748 artículos. Dichos Artículos estaban distribuidos en cuatro libros dedicados sucesivamente a las “personas del comercio”, los “contratos de comercio”, los “derechos y obligaciones que resultan de la navegación” y la “insolvencia de los comerciantes”.

⁷ “En la nota de presentación del proyecto se había dicho al respecto, a modo de explicación, que, ‘en el estado actual de nuestros Códigos Civiles era imposible formar un Código de Comercio’ sin suplir ‘todos los títulos del derecho civil’ que, a juicio de los autores, faltaban para poder componer ese Código. Hemos trabajado por esto –decían– treinta capítulos del derecho común, los cuales van interpolados en el Código en los lugares en que lo exigía ‘la naturaleza de la materia’” (Malagarriga, 1958)

De hecho, la disposición en ambos Códigos de la obligatoriedad de llevar un Registro Público de Comercio y actividades Industriales, y el voluntarismo puesto de manifiesto en la perspectiva de los censos provinciales y nacionales,⁸ permiten evidenciar superficialmente este tipo de conexiones en el marco institucional. Sin embargo para traducir las formas en que actuaron al interior de la organización empresaria –que es finalmente lo que nos ocupa–, es provechoso reformular las modalidades de compañía⁹ descriptas en la ley comercial argentina en función de dos rasgos básicos: *control* y *limitación en la responsabilidad*.

El control se define por la medida en la que los propietarios participan personal y directamente en la dirección de la compañía. En la *sociedad colectiva*, por ejemplo, todos los propietarios son gerentes de la compañía

y están implicados directa y personalmente en la firma, en sus ganancias y sus deudas. En las otras modalidades hay por lo menos un titular que no actúa como gerente. En la *sociedad en comandita simple* esta persona pasiva es el *comanditario*. En la *sociedad anónima* varios representantes elegidos entre todos los propietarios forman una junta de directores que es la que designa a los gerentes.

La limitación de la responsabilidad significa el grado de compromiso adquirido por los inversores ante las pérdidas de la empresa. En la *sociedad colectiva*, todos los propietarios son responsables, solidaria e ilimitadamente, de las deudas adquiridas por la firma. Si estas deudas son mayores que su propia inversión o incluso mayores que el capital global de la compañía, la situación monetaria personal de cada uno de los miembros puede verse gravemente afectada. En la *sociedad en comandita simple* esta responsabilidad coexiste con la del socio “pasivo”, la cual nunca excede la suma de su propio capital. El principio de limitación en las pérdidas adquiere su máximo significado en la *sociedad anónima*, donde ninguno de los propietarios pierde una suma mayor que la del capital invertido.

Además de las leyes progresivamente impuestas por los Estados –nacional y provinciales– no podemos desconocer que existía una práctica comercial que, de manera formal y simbólica, regulaba un mercado.¹⁰ El

⁸ Los sucesivos esfuerzos censales: nacionales (1869–1895–1908), provinciales (1887) y municipales (1900–1906–1910), muestran la necesidad de los distintos niveles estatales por mensurar y visualizar la realidad económica, a la par de la social, del momento.

⁹ Las empresas formadas en este período responden a distintos tipos de compañía, desde las sociedades individuales hasta las S.A., sin embargo este abanico, queda reducido por las prácticas. Las sociedades habitualmente elegidas para la configuración empresaria fueron la colectiva, la en comandita simple y la sociedad anónima, muy por debajo pueden situarse las sociedades en comandita por acciones (para algunos, antecedente inmediato de las S.A.) y las sociedades de capital e industria.

¹⁰ Bonaudo y Sonzogni (1996) observan que para el período que se abre ante la crisis del rosismo la legislación que se aplica a la actividad mercantil en Santa Fe, descansa en una especie de traspo-

comercio y los comerciantes del virreinato, amparados en la legislación española, habían demostrado su perspicacia profesional. La transfiguración revolucionaria y de la guerra civil les había dado aliento suficiente para mantenerse y crecer por y a pesar de los conflictos políticos.

En el caso específico de la ciudad de Rosario, sin fundación y sin trayectoria colonial, los años de la Confederación aparecen como los constitutivos de un orden económico y político que progresivamente impregnó el desarrollo de la ciudad como puerto exportador y foco de actividades de intercambio al interior del nuevo estado. La unificación nacional de 1862, lejos de subvertir este desarrollo, lo alineó bajo otras normas. La Guerra de la Triple Alianza¹¹ y la construcción de una primera línea de ferrocarril que uniría Rosario con otra importante ciudad interior como Córdoba a fines de la década del '70, finalmente consolidaron la acumulación de un cierto grupo de comerciantes rosarinos.¹²

sición *aggiornada* del derecho español (Ordenanzas de Bilbao) en tanto no contravinieran las leyes nacionales.

¹¹ No existen dentro de la Historiografía regional de los últimos años trabajos que aborden esta problemática; sin embargo, un acercamiento a la cuestión se encuentra en dos obras clásicas de Juan Álvarez: *Historia de Rosario* (1981) e *Historia de Santa Fe* (1942)

¹² Rosario es un puerto fluvial sobre el Paraná, un río que permite la navegación de buques de gran calado hasta casi 400 km de su desembocadura. Las condiciones de puerto natural hicieron que durante el siglo XIX se lo utilizara sistemáticamente para la exportación.

El grupo original era heterogéneo, producto de sucesivas migraciones tanto internas como internacionales; su composición étnica fue en su base inmigrante, española en los comienzos del siglo XIX, y crecientemente abierta a distintas procedencias europeas conforme avanzaba el siglo.¹³

He dicho más arriba que el tópico de la inmigración ha sido trabajado de manera profusa por la historiografía argentina; sin embargo es relativa las apreciaciones que podamos referendar sobre el cauce étnico en la conformación de los negocios y los empresarios. Los comportamientos de estos sujetos no fueron unívocos, y más allá de lo que podamos cuantificar según el origen de los dueños de empresas, los resultados se relativizan rápidamente más allá de la primera generación, y los años de instalación. Es así que podemos en un corte temporal verificar procedencias sacar porcentajes de la distribución dentro del comercio, finanzas e industria, y hasta

Durante el período confederal se convirtieron, puerto y ciudad, en alternativa ante la secesión de Buenos Aires. Más adelante los cambios dentro del modelo agroexportador permitieron el ingreso de mercaderías ultramarinas y luego la salida de buena parte de la producción cerealera de la región hacia los mercados internacionales.

¹³ La gradual instalación de migrantes obedeció a las estrategias típicas estudiadas para la Argentina en el período. Sin embargo la implantación dentro de la sociedad argentina de los llamados "hombres nuevos" plantea diferencias regionales, sumadas a los distintos tiempos de establecimientos.

podríamos hablar de una tendencia,¹⁴ a pesar de esto, aquel horizonte de análisis puede pecar de miopía y necesita de una investigación más atenta en otros aspectos, y con otras fuentes.¹⁵

¹⁴ Un buen ejemplo de este “pecado” en un trabajo propio (1994) en donde afirmo que “...dentro de los rubros específicamente relacionados con el comercio de exportación–importación dentro del área rosarina, un promedio altamente significativo se encuentra representado por extranjeros. En este grupo, sin embargo sobresalían los europeos y dentro de ellos los alemanes, belgas, holandeses, suizos e ingleses tienen una participación preponderante. Existen casos de italianos y norteamericanos que no deben quedar excluidos, pero que continúan siendo minoría. Si realizáramos una desagregación en función de la actividad, dentro de las casas importadoras, el 35% pertenece a alemanes, el 17% a ingleses, y un 13% a belgas–holandeses e italianos respectivamente, manejando en conjunto el 78% del mercado. La tendencia es todavía más elevada cuando intentamos analizar lo que sucede con el grupo dedicado a la exportación: las casas alemanas representan el 53%, las inglesas el 18% y nuevamente los belgas–holandeses e italianos el 12% cada uno de ellos; el grupo en conjunto conduce el 95% del negocio de exportación en Rosario sobre todo a fines del XIX...”

¹⁵ Desde el punto de vista comparativo es posible encontrar sucesivas coincidencias de funcionamiento de grupos burgueses a lo largo de América Latina. Sobre el particular ver: Blázquez–Domínguez (1994), Ludlow (1994), Koonings y Vellinga (1989), Dávila de Guevara (1990), Dean (1989), Topik (1990) y Cerutti (1992/1993/1994).

En este contexto, las prácticas societarias evidentemente respondieron a un marco legal pero también a un aprendizaje acelerado de estos sujetos; de este modo la comprensión de la vida económica en términos de la organización social es importante dentro de la perspectiva de análisis elegida. Es así como el grado de utilización de cada una de las modalidades en función de los cambios sufridos a lo largo del período permite visualizar las diferentes características de las compañías inscriptas en el Registro Público de Comercio de la ciudad.¹⁶ El *cuadro 1* (página siguiente) presenta un resumen de las compañías asentadas desde 1880 a 1910 divididas en períodos de diez años. Esta información se complementa con la brindada por el *cuadro 2* en la que se determina el capital total invertido inscripto en cada tipo de sociedad en idénticos intervalos. Las dos tablas juntas nos muestran las experiencias realizadas por los rosarinos sobre los distintos formatos de compañías y cómo éstas se desarrollaron dentro de las posibilidades ofrecidas por el marco legal existente. El *cuadro 1* indica que en los años noventa el tipo de organización más frecuente era la sociedad colectiva, característica que se mantiene en los

¹⁶ Lamentablemente, y como una constante dentro de nuestra práctica en la conservación de archivos, del Registro Público de Comercio sólo se conservan el Índice y los papeles originales de las empresas que en la década del '60 de este siglo continúan funcionando. Sin embargo el Índice contiene gran cantidad de información –parcial, por cierto– referida a fechas, socios, rubricaciones, características societarias, etc.

Cuadro 1: Tipos de Compañía

Porcentajes sobre el total de Compañías inscriptas

	1890	1900	1910
Sociedades colectivas	71,3	68,0	67,6
Sociedades en comandita	27,3	29,5	27,2
Sociedades anónimas	1,4	2,5	5,2

Fuente: Elaboración propia en base al Índice Registro Público de Comercio. (A.T.P.R.)

Cuadro 2: Capitalización por tipos de Compañía (1890–1910)

Porcentajes sobre el total de Compañías inscriptas

	1890	1900	1910
Sociedades colectivas	56	38	19
Sociedades en comandita	20	32	39
Sociedades anónimas	24	30	42

Fuente: Elaboración propia en base al Índice Registro Público de Comercio. (A.T.P.R.)

34

siguientes veinte años. Las sociedades en comandita se mantienen en el tiempo en equilibrio y las sociedades anónimas casi duplican su participación en el mundo de los negocios rosarinos en 1900 y de hecho superan la multiplicación por dos en 1910.

El *cuadro 2* muestra que la distribución del capital invirtió estas proporciones: el índice de colaboración de cada tipo de sociedad al capital total evidencia una relación aplastante respecto de las sociedades anónimas ante el resto de las estructuras societarias.

Es sin embargo aconsejable ponderar estas tablas con cautela. Son numerosos los ejemplos de socieda-

des anónimas¹⁷ que consiguen poner en circulación capitales superiores a los \$500.000, pero desconocemos exactamente las cifras que manejaron en los distintos momentos de su actividad. Además, la información retaceada sistemáticamente por las S.A. más importantes, es claro ejemplo de su “anonimato” y sus deseos cons-

¹⁷ Los ejemplos son múltiples, podemos referenciar los que serían los casos típicos: una empresa de capital nacional como Refinería Argentina del Grupo Bunge y Born, declara un capital total invertido de 9 millones de pesos, una firma totalmente extranjera: la United River Plate Telephone Company Ltd. : 225.000 pesos oro; una aseguradora de capital mixto, extranjero y local, La Rosario Cía Nacional de Seguros: 5 millones de pesos.

cientes de una vida empresaria cifrada por la incógnita. Una segunda mirada a tener en cuenta es la del rol de cada una de estas compañías. No cabe duda de que dado el índice de capital invertido; las sociedades anónimas responden a proyectos ambiciosos de desarrollo; en esta clave algunas actuaron como dinamizadoras del modelo general de desarrollo.¹⁸ Las compañías de tierras y los ferrocarriles son un claro ejemplo de ello.¹⁹ Otras simplemente podrían ser consideradas dentro de la evolución histórica de la firma hacia la limitación de la responsabilidad y el control sin que su cambio de estructura produjera alguna inflexión en la articulación del modelo.²⁰

¹⁸ El mapa de la distribución por ramas de las sociedades anónimas instaladas en la ciudad en 1887 y 1895, puede describir esta situación. En 1887, las S.A. se dividían en las siguientes áreas: seguros, 11%; servicios, 26%; industria, 47%; colonización y venta de tierras rurales y urbanas, 10%; y comercio, 5%. En 1895 las proporciones se habían alterado: los seguros representaban el 38%, los servicios, 29%; la industria 21%; la colonización y venta de tierras rurales, 6%; los préstamos hipotecarios, 3%; y la ganadería, 3%.

¹⁹ Un ejemplo paradigmático es la Argentine Land and Investment Co. Ltd, sucesora de la Compañía de Tierras del FF.CC. Central Argentino, instalada en 1867, y heredera del gran negocio en la revalorización de tierras producida por el impacto del ferrocarril, especialmente éste que en sus comienzos unía Rosario y Córdoba y posteriormente se extendió hasta Buenos Aires.

²⁰ Sintomáticamente, el Jockey Club de Rosario decide crear una S.A. para fomento de la raza caballar en 1894. Por otro lado, la Farmacéutica de Lon-

La muestra que nos impone el Registro de Comercio para las compañías colectivas, pone de manifiesto que más del 50% de las empresas inscriptas se apoyaba en vínculos familiares, tanto de manera exclusiva como de forma parcial. Dadas las características de instalación en Rosario, las asociaciones más frecuentes eran las realizadas entre hermanos. Era común que los hermanos refundaran la firma familiar luego de la muerte de su progenitor, o aún ante la muerte de alguno de ellos; también en algunos pocos casos aparece la figura de la madre en la compañía de sus hijos.²¹ Las inversiones además podían realizarse a través de grupos de amistad, paisanaje,²² o también entre patrocinador y cliente.²³ Muchas veces, a partir de negocios aislados, estos empresarios, utilizando estratégicamente alguna que otra innovación tecnológica y un criterio innovador en la dirección de sus casas comerciales, pudieron llevar

dres y Río de la Plata se conforma como sociedad anónima con tan sólo 20.000 pesos de capital inscripto, dentro de una rama periférica en la ya periférica industria argentina.

²¹ Son ejemplos claros de este tipo de tácticas los juicios Sucesorios de Friedrich Wildermuth -1895- y Emile Werner (1898) -ATPR-.

²² Es un término comúnmente difundido en Argentina para hablar de personas con idéntico origen étnico.

²³ Un buen ejemplo de la descripción de este tipo de relaciones se encuentra en el trabajo de E. Sonzogni (1996) sobre la Cía de Tierras del empresario G. Lehmann.

adelante emprendimientos originales de tipo industrial.²⁴

Las firmas colectivas se sucedieron en el tiempo casi de manera consecutiva, a pesar de contar globalmente cada vez con menos capital invertido. Es de suponer que los cambios de posición producidos al interior del grupo familiar y de amistad permitieran la generación de nuevas compañías en un proceso de solapamiento de las mismas. Más adelante, en el estudio de caso, podremos observar cómo estas compañías fueron propias de un período de acumulación de capital, y cómo correlativamente a éstas van surgiendo otras que apuntan a complejizar las formas societarias y los mecanismos de control. Es así que la asociación entre la madurez económica, los modelos jurídicos impuestos a nivel formal y las improntas normativas de la sociedad, va permitiendo que la empresa familiar y comercial avance de manera gradual hacia la sociedad anónima.²⁵ En este sentido también tenemos las firmas que reúnen a socios activos y pasivos (en

comandita y en comandita por acciones) que podrían ser pensadas como etapas de transición entre las colectivas y las anónimas, a pesar de que su distinción no es del todo completa ya que los socios seguían siendo responsables de su fortuna y la organización del capital continuaba estando subordinada a la organización social.

De acuerdo con el Índice del Registro de Comercio y con los “fotogramas” de las compañías, reflejados en las cédulas censales, la sociedad anónima llegó a Rosario, y podemos decir que a Argentina, a partir de la instalación sistemática de compañías extranjeras, en especial las dedicadas a los servicios públicos. Sin embargo, la decidida apuesta de algunos burgueses locales por las S.A., tiene que ver a nivel coyuntural con la crisis de 1890 y la particular inflexión de 1907,²⁶ que les permite a los “supervivientes” refrendar su posición dentro del mercado y adquirir importancia en el sector después de la primera consolidación de las firmas de mayor envergadura. Desde el punto de vista

²⁴ Algunos empresarios optaron, dentro del espacio rosarino, por complejizar sus inversiones y estrategias de crecimiento; un buen ejemplo de integración vertical puede verse en un trabajo propio de 1995: Tecnología y cambio en la industria molinera santafesina.

²⁵ Como referencia comparativa –apuntando por un lado a la S.A. como consolidación de un modelo de acumulación y al desarrollo industrial–, es interesante referirnos a alguno de los trabajos que toman la problemática de las “family bussiness” para distintos casos europeos y norteamericanos: Church (1993), Broehl (1989), Dobkin Hall (1988), Scranton (1993).

²⁶ Una particular coyuntura se genera en 1907: sucesivas quiebras derivadas de la insolvencia de los empresarios, tuvieron lugar en el “petit monde” rosarino. La competencia cada vez más fuerte de las compañías extranjeras y “nacionales” dentro del espacio comercial de Rosario, hizo que en algunos ámbitos, como el de la comercialización del cereal, fuera particularmente crítica la situación. La importancia del sector expandió esta coyuntura hacia otros estamentos. La crisis se reflejó también en las manifestaciones de los sectores populares en este año: huelgas generales y parciales. Ver el trabajo ya citado de O. Videla (1991)

de la familia, dentro del modo tradicional de la compañía, propietarios, directores y familia eran una sola cosa y sostenían sus intereses en virtud de la sucesión. Como afirma Mc Donogh (1989) la firma familiar seguía las pautas de la familia usual de clase alta pero empezaban a adoptar ciertas innovaciones en lo que se refería a la administración del capital. El capital de las empresas de familia y de amigos, incluso cuando estaba limitado por una auto-capitalización, había ido creciendo. La natural reproducción biológica significaba que los hijos podían ser directores y competir por el control. La incertidumbre en estas coyunturas de la economía argentina iba a favorecer a este tipo de sociedades que pudieran proteger los bienes personales de cada uno de los miembros y en muchos casos significó el despegue del área industrial de aquellas.

Acertadamente Yoram Ben-Porah (1980) llama F-Conexión (families, friends and firms) a las relaciones establecidas en distintos ámbitos y espacios. La conformación de las sucesivas firmas con disímil estructura societaria comportó también cambios en los tipos de vínculos establecidos en el diagrama de acción de los empresarios y su entorno. La fundación de contactos y relaciones sociales que sensibilizaron un tipo de solidaridad en el poder y en los manejos del capital social de las redes familiares y de amistad son trampolines a partir de los cuales poder diversificarse en términos económicos y anudar lazos en términos sociales. En esta correspondencia no hay división, hay sincronía y articulación.

EL ESTUDIO DE CASO (O DE COMO NO SE PUEDEN COMPARAR MANZANAS Y NARANJAS; O SÍ?)

En 1907, se creaba la firma Cerámica Alberdi S.A.,²⁷ sobre la base de una empresa anterior,²⁸ que había funcionado sin estrépito pero sin pausa desde fines de la década de 1890.

Su concejo directivo estaba formado por prominentes “hombres de la ciudad”, representantes indiscutidos del mundo de la empresa, de la política, de las finanzas, de la cultura, de la música, consejeros legales de bancos y empresas de servicios públicos, telúricos criadores de las pampas, distinguidos miembros del Jockey Club o de la Sociedad Rural, agentes inmobiliarios –acertados inversores de tierras antes rurales, ahora más ciudadanas que nunca–.

Sus siete miembros se las habían arreglado bastante bien para ser eficaces y elásticos, para poder llevar adelante en sus cortas vidas tantas cosas a la vez; y sus familias, en una o dos generaciones, hacer, poseer, estar y ser.

Sus objetivos eran tapizar de ladrillos una ciudad que crecía desordenada y moderna –los grandes edificios del centro, el puerto y sus alma-

37

²⁷ La Sociedad Anónima Cerámica Alberdi, se inscribe en el Registro Público de Comercio en Julio de 1907, con un capital autorizado de \$500.000, más \$250.000 incorporados por la compra a los antiguos propietarios los Sres. Schmeider y Pederzini.

²⁸ La empresa había sido fundada en 1899 por los Sres. Pederzini y Schneider, con la razón social de Cerámica Alberdi, y como sociedad colectiva.

enes, los nuevos barrios a las afueras, los talleres y pequeñas fábricas, los molinos y las panaderías, las barracas y los bancos-, sobre la base de una destrucción y una construcción constante y supuestamente indefinida, y partiendo de dos presupuestos: el del lucro y el del ingreso a la modernidad.

En 1907, estos jóvenes hombres firmaron la constitución de una nueva sociedad y delante del escribano ratificaron su total acuerdo en inscribirla. El futuro era venturoso. ¿Lo había sido el pasado?

*¿Quiénes eran los que eran?*²⁹

De los siete miembros de la C.D., tan sólo uno provenía de la empresa anterior: C. Schneider. Los seis restantes tenían trayectorias diversas, que podríamos agrupar en dos líneas: los que garantizaban un crecimiento empresario sustentado en las décadas anteriores, con los “negocios familiares” en sentido laxo y amplio –dentro de la cual también se incluye a Schneider-, y los que poseían un perfil profesional muy definido que les había asegurado un lugar distinto pero significativo dentro del mundo de la empresa.

Guillermo Schneider, Ciro Echesortu, Alfredo Rouillón y Carlos Preumayr son los que entran dentro de este primer patrón; Nicanor D’Elía,

²⁹ Dadas la variada naturaleza de las fuentes consultadas, la metodología adoptada para la comprensión de la historia de vida y las características de este escrito, he optado por remitir a un apéndice el material documental consultado.

Alexander Grant y Severo Lubary en el segundo.

De igual modo tampoco existía un origen étnico común, ni alianzas familiares directas, que hicieran presumible un arco de relaciones “clásico”.³⁰

Schneider y Preumayr eran alemanes, con distintas épocas de llegada y distintas estrategias de instalación; Ciro Echesortu era hijo de comerciantes españoles afincados en la ciudad desde hacia poco más de cuarenta años; Alfredo Rouillón, Severo Lubary y Nicanor D’Elía, también eran ya argentinos, finalmente Alexander Grant, era un escocés recién llegado que había podido convalidar sus estudios legales dentro de la provincia.

Cerámica Alberdi S.A. los encontraba juntos en 1907; un arco de relaciones diverso, complejo y amplio los había ido reuniendo –a ellos y a sus familias– durante los últimos treinta años.

³⁰ Por clásico entiendo las características de una vinculación basada en redes matrimoniales que permiten la articulación de familias de comerciantes, financieros o incipientes industriales entre sí. Específicamente en el caso europeo las estrategias de relación con la aristocracia evidencia un marco más amplio de notables, articulados a lo largo de todo el siglo (los trabajos de Mc Donogh (1989), Serna y Pons (1992), Daumard (1995), Crossick (1995), Agustine (1995), Kocka (1993) de estos últimos cinco años son significativos como ilustración de este proceso).

Los empresarios propiamente dichos

Schneider era un buen hijo de colonos alemanes,³¹ y en honor de su origen habían fundado en Esperanza³² una sociedad colectiva familiar – Schneider Hnos.– dedicada a la fabricación de alcohol. Su familia ya se encontraba consagrada a la producción de cerveza, durante las prósperos años posteriores a la crisis del '73.

Radicado en Rosario hacia 1885, Guillermo funda y es socio comanditado de una firma que bajo la razón social de Schneider y Cía se convierte en una de las principales casas introductoras de productos de ferretería. Pocos años más tarde junto con un inmigrante italiano, activa otra sociedad en comandita: Schneider, Pederzini y Cía, Fábrica de Tejas, Ladrillos y Cerámicos. Dadas las características de la industria, la radica en las afueras de la ciudad, hacia el norte, específicamente en el área donde un posterior socio, el Sr. Rouillón, se encontraba loteando con todo éxito las tierras de Alberdi.

Sus actividades comerciales e industriales, lo llevan a participar en como Socio Activo de la Bolsa de Comercio, y finalmente, como ya enuncié más arriba, en uno de los principales accionistas y timoneles de

la sociedad anónima Cerámica Alberdi.

La familia Echesortu se encuentra totalmente consolidada en 1880. La especulación con tierras urbanas ya estaba dando sus frutos: Echesortu y Casas Rematadores dividía y vendía parcelas en la zona oeste, extensión natural de la ciudad, tanto para la instalación residencial como para la ubicación de talleres y pequeñas industrias. El negocio era de largo aliento y de hecho continuó durante varias décadas funcionando. Los mismos interesados se ocuparon de generar también otra empresa de transportes – Tranway del Oeste– que asegurara la comunicación rápida y fluida de la zona con el centro de la ciudad, y que por supuesto también les asegurara precios más altos al momento de valorizar los predios propios a la venta.³³

Luego de estudiar en Europa, 39
Ciro Echesortu (h) continuó como segunda generación con los negocios de familia –persistió con la venta de tierras urbanas y no descuidó la rama de los seguros en la que la familia había puesto tanto empeño en décadas anteriores–,³⁴ si bien fortaleció su participación en los espacios corporativos y sociales: fue socio fundador de la Sociedad Rural de Rosario, y en la primera década del siglo XX Presidente de la Cámara Sindical de la Bolsa

³¹ Sobre la problemática un referente es el texto de Gallo (1984).

³² Esperanza fue una de las primeras colonias agrícolas instaladas en nuestro país hacia fines de la década de 1850 totalmente integrada por colonos inmigrantes, en su mayoría suizos y alemanes.

³³ La importancia en la urbanización de la ciudad de esta empresa llevó a que el barrio surgido de esta subdivisión tenga el nombre de Echesortu.

³⁴ La empresa de Seguros La Rural tuvo los visos de una firma anónima familiar, y tanto Ciro padre como Ciro hijo constituyeron la Comisión Directiva (en adelante C.D.) durante décadas.

de Comercio de Rosario.³⁵ Por supuesto las amistades, la familia y los negocios lo decidieron a participar en un no tan novedoso emprendimiento industrial como una fábrica de tejas y ladrillos. La sociabilidad de un buen club de hombres lo hizo ser socio activo del Jockey Club y formar parte de su Comisión Directiva durante las primeras décadas del siglo XX.

Alfredo Rouillón había nacido en Rosario en 1875, hijos de comerciantes bien instalados en la ciudad, que le permiten una atenta educación en Suiza en el Instituto Politécnico. A su regreso se coloca al frente de una parte de los “negocios de familia”³⁶ ya en pleno proceso expansivo: la etapa de

las compañías colectivas se encontraba casi terminada. Alfredo llega sobre los estertores de la crisis del 90 de nuevo a la ciudad, y se convierte en la figura visible de la familia en los numerosos pero siempre estratégicos emprendimientos empresariales. Miembro de la Junta Directiva de la Sociedad de Seguros “La Rosario”,³⁷ rematador de granos y de tierras,³⁸ oficios paradigmáticos en la década del ‘90, en donde todo se puede comprar y vender junto con un propios y extraños, ya que se asocia en el primero con un norteamericano recién llegado, y con otros jóvenes ilustres y conocidos en el medio, en el segundo.³⁹

³⁵ La cámara Sindical era la encargada de resolver los asuntos relativos a las quiebras de las empresas dentro de la corporación de la Bolsa de Comercio de Rosario, de hecho funcionó como una regulación dentro del grupo para equilibrar en términos positivos las posibilidades de acreedores y deudores cercanos. Sobre el particular ver el artículo de O. Videla (1993)

³⁶ Bernardo Rouillón, su padre, se había dedicado al comercio desde el momento, incierto, de su instalación. Junto con su hermano Agustín, y otros amigos – Olcese y Marini– a comienzos de la década del ‘80 crean la compañía madre del grupo: B. Rouillón y Cía, Importaciones. Pronto, al calor de la prosperidad y la experiencia se funden con la firma Recagno Hnos formando la “Sucesores de Rouillón, Olcese y Marini Cía en Comandita de Importación”. Bernardo y Agustín son, como no podía dejar de ser, miembros fundadores del Centro Comercial de Rosario (en el futuro Bolsa de Comercio) además de componer de manera esta- ble la Comisión Directiva.

³⁷ Los seguros adquieren una especial relevancia en esta época, registrándose una fragmentación bastante significativa en función de los ramos a los que se cubren. Los burgueses de Rosario se asociaron entre sí y con capitalistas extranjeros siendo muy activos hasta la actualidad en el sector.

³⁸ Buena parte de las parcelas rematadas forman parte de la especulación familiar en tierras producida veinte años antes, específicamente en lo que se conocía como pueblo Alberdi, al norte de la ciudad y separado de ella por el arroyo Ludueña. Área de quintas y casas veraniegas, recostada como toda la ciudad a orillas del río Paraná, la zona adquirió las características residenciales poco a poco. Mucho de ello tuvo que ver con que, auspiciados por el propio Alfredo Rouillón, años más tarde se creara el Club Regatas y se prolongaran las líneas del tranvía.

³⁹ En 1887 se funda la Compañía de Tranway “la Rosarino del Norte”, que establecería el transporte desde el centro de la ciudad al área donde la familia Rouillón poseía y remataba tierras. La

A los veinticinco años y con el siglo XX en ciernes, sus actividades adquieren una vertiginosidad sugestiva: no sólo la continuidad de las compañías fundadas en la década anterior sino las refrendadas por nuevos y culturales emprendimientos –constructor, inversor y administrador del Teatro “Colón” y a la vez empresario y mecenas de las temporadas líricas del mismo–, la participación dentro de la C.D. de la Cámara Sindical de la Bolsa de Comercio, y la membrecía activa de la “sociedad rosarina” que se plasma al ser representante de las C.D. del Jockey Club de Rosario y el Club Social. Previsor y lejos de “las aguas heladas del cálculo egoísta”, durante la primera década del siglo XX, Alfredo también ocupa un lugar importante en la política nacional –Elector Nacional– y la local –Concejal Municipal–. El ser uno de los principales accionistas de la firma Cerámica Alberdi y por lo tanto miembro de su C.D. es un eslabón más en el rosario de actividades y es además la primera que lo involucra directamente con la industria.

A partir de 1910, con sólo treinta y cinco años, Alfredo Rouillón asimismo es Director y accionista de la Rosario Railway Syndicate Ltd; miembro de la Junta Directiva de “Seguros La República”, Diputado Provincial por el Departamento Rosario, presidente del Club Regatas Alberdi y presidente

especulación en torno a los precios y posibilidad de venta de las mismas está implícita. Posteriormente durante 1910, Alfredo se convierte en director y accionista de la Rosario Railway Ltd. que bajo otra razón social reunía a empresas de tranvías anteriores.

del Jockey Club. Durante los años veinte coronará su trayectoria: llegará a ser Intendente de Rosario, la ciudad que lo vio crecer y multiplicarse.

En 1889 Carlos Preumayr llega a Rosario procedente de Hamburgo. Inmediatamente ingresa como empleado de una casa dedicada al comercio de importación y exportación. Desconocemos cuales fueron los enlaces⁴⁰ que operaron en su colocación como empleado. La firma dependía del Grupo Wildermuth⁴¹ que se des-

⁴⁰ A partir del concepto de cadena migratoria formulado por John and Letrice Mc Donald para Australia se han realizado distintos trabajos tendientes a consolidar la hipótesis de la cadena para explicar buena parte de las estrategias migratorias hacia la Argentina durante el siglo XIX y comienzos del XX. Los más significativos son los compilados por Fernando Devoto en la Inmigración Italiana en la Argentina (1985) y los distintos artículos dedicados al particular en la Revista de Estudios Migratorios del Centro de Estudios Migratorios Latinoamericanos de Buenos Aires.

⁴¹ El que llamaremos grupo es un complejo núcleo de empresarios que tiene como iniciador a un inmigrante alemán llamado Friederich Wildermuth y como origen acumulativo una compañía formada por éste. Tal como la conocemos no podemos asimilarla directamente a lo que llamaríamos una historia de vida tradicional, ya que implica no sólo a los miembros directos de la familia, sino a otros personajes, siempre miembros de la colectividad alemana y profundamente involucrados entre ellos. Los hermanos Wildermuth se habían instalado en la región durante los difíciles pero prometedores años '60. Friederich se había consolidado en el rubro molinero, siendo uno de los pioneros en es-

envolvía empresarialmente dentro del espacio hegemonizado por la ciudad de Rosario y dentro de la órbita comercial de los importadores y exportadores de esta misma ciudad.

Cuidadosos como pocos, los Wildermuth habían sido tradicionales en su período de acumulación: incorporación de la tierra de manera rentable y abastecimiento interno de ciertos bienes, que en líneas generales se asociaban a la exportación. Sin embargo dentro de esta estrategia el grupo “Wildermuth” dio un paso más: inició un diseño de producción de manufacturas ligadas al agro con dos líneas de desarrollo, una dedicada al procesamiento de materia prima – molinos harineros– y otra aplicada a la producción de maquinaria agrícola.⁴²

42

te sector. Hermann dirigía firmemente la estancia ganadera, así como antes había administrado la formación de la colonia agrícola y pueblo de Belgrano al amparo de la estación Wildermuth (FF.CC. de Buenos Aires y Rosario), en plena región agrícola de la Prov. de Santa Fe.

⁴² La primera de ellas se lleva adelante dentro del marco agroexportador en donde la actividad preponderante del sector industrial se ocupaba de este tipo de producciones relacionadas con el procesamiento de materias primas; de hecho una buena parte de éstas funcionaban dentro del área de la exportación y en menor medida estaban destinadas al mercado interno. La segunda es un intento cierto de iniciar a pequeña escala una experiencia sustitutiva, dentro de una práctica de integración vertical de actividades de producción.

La casa Wildermuth actuaba como introductora de maquinarias de moler y limpiadoras de granos, siendo agentes exclusivos en Argentina de compañías alemanas y estadounidenses. Pocos años antes de la llegada de Preumayr se diversificaron, incorporando substanciales mejoras en sus talleres y en poco tiempo comenzaron a producir sus propios implementos de molienda, especializándose en forma sistemática en limpiadoras de cereal.⁴³ Instalaron molinos, supervisaron técnicamente las maquinarias, la proveyeron de repuestos y repararon los implementos instalados.⁴⁴

En esta coyuntura expansiva, y antes de la difícil de superar crisis de 1890, Carlos Preumayr llega a la gerencia de la Casa Importadora e Industrial Wildermuth, para retirarse luego de la misma durante cuatro años. Su separación no lo aleja de la dirección y del mundo de la empresa: se convierte en el gerente de la Casa Rosario de la importante firma acopiadora y exportadora de cereales Bunge y Born. Vuelve a fines de los noventa a su empresa madre esta vez como socio y director. La firma es ahora la Sociedad en comandita Preumayr y Cía. Activo socio de la Bolsa de Comercio, se dedica también a las actividades filantrópicas orientadas a sus hermanos alemanes:

⁴³ Generan su propio producto con su correspondiente patente: EUREKA

⁴⁴ Su área de acción excedió simplemente la zona de influencia directa de la ciudad de Rosario –sur y centro de Santa Fe, sur de Córdoba–, expandiéndose por un espacio mucho más amplio –sur y centro de Buenos Aires, la Pampa y norte de Santa Fe–.

funda con otros inmigrantes de igual origen, el Colegio Alemán, y la colectividad lo tiene como un activo miembro del Club Alemán de Rosario, participando de su comisión directiva sobre el cambio de siglo.

Los profesionales

Egresado del Colegio El Salvador de Buenos Aires, donde había nacido en 1864; luego de ejercer algunos años como abogado en su lugar de origen, hacia 1894 Nicanor D'Elía llega a Rosario. Su profesión lo absorbe en estos primeros tiempos, y lleva adelante pleitos famosos contra grandes compañías.⁴⁵ La habilidad demostrada en el desarrollo de estos juicios que hace ganar a sus representados, despierta el interés de muchas firmas comerciales y financieras, especialmente de capitales extranjeros, que en la década siguiente y de manera sucesiva y sistemática lo incorporan como Consejero Legal: el Banco de Londres y Río de la Plata, el Banco Inglés de Sudamérica, la River Plate Trust Loan and Agency Company, la Compañía de Teléfonos, la Empresa de Aguas Corrientes, la Empresa de Desagües y Alcantarillado, el FF.CC Provincial, la Compañía de Tierras e Inversiones Argentina y la Empresa de Luz Eléctrica.

La preeminencia de su actividad profesional le deja lugar para ser Director del FF.CC. de Rosario y Distrito, por supuesto accionista mayoritario y miembro de la C.D. de Cerámica

⁴⁵ Teodoro de Bary contra la Compañía de Tierras de Santa Fe y Charles Jewel contra el FF.CC Central Argentino – ATPR–.

Alberdi. Entre café y café en el Jockey Club, donde es socio, y alguna velada en la ópera, hace y milita en política.⁴⁶

A fines de siglo, Alexander Grant llega de Escocia, sin familia a cuestas, pero con conocimientos contables y legales que convalida rápidamente ante las instancias oficiales santafesinas. Convertido en Procurador y Perito Contable, y casi como un símil de su colega y amigo Nicanor, Alexander se convierte en Consejero de la Compañía de Caminos de Hierro de la Provincia de Santa Fe y de la Compañía Hipotecaria de Nueva Zelanda y Río de la Plata, así como Representante Legal de los dos bancos – ingleses– más importantes de la ciudad: el Banco de Londres y Río de la Plata y el Banco Inglés de Sudamérica, y de la Empresa de Obras Hidráulicas y de Desagües de Rosario.

Entre 1900 y 1912, Grant desarrolla una nutrida actividad corporativa en espacios que le son sumamente atractivos, enamorado como es de la cría del ganado caballar; forma parte de las C.D. del Mercado de Hacienda y de la Sociedad Rural; acompaña estas tareas que pueden parecer agobiantes estimulando su sociabilidad en otras C.D., las del Club de Residentes Extranjeros y el Jockey Club. Finalmente en 1907 es un profesional idóneo y con capital suficiente para formar parte de la sociedad anónima dedicada a los ladrillos.

El personaje más oscuro de esta historia es Severo Lubary; inscripto dentro del registro de profesionales de la Ley en la ciudad, su nombre no

⁴⁶ Es Vice-presidente del Partido Constitucional.

aparece en los circuitos conocidos de consejo o representación legal; sus pleitos no llegan a la primera página de los diarios, y nada sabemos de su trayectoria social y familiar. Sin embargo debió haber dispuesto de dinero y relaciones que le aseguraran un lugar en la Junta Directiva de Cerámica Alberdi.

Los puntos de interés

La idea de los puntos de interés es importante para comprender los procedimientos de estos empresarios a la hora de componer sus redes sociales. Las estrategias articuladas no son únicas, se plasman en los comportamientos no sólo económicos y financieros, sino en la vida política, cultural y por supuesto social. La polivalencia de los mismos, los individuales y los familiares, crece a medida que se relaciona con otros grupos. Concurrir a una velada de gala al Teatro "Colón", del cual Alfredo Rouillón era propietario, ameritaba una conversación respecto de la ópera que se presentaba, así como algún comentario crítico de la huelga de los estibadores en el puerto, la necesidad de que la Bolsa de Comercio actuara como mediadora en el conflicto, la discusión en torno a cuál sería el paquete accionario que aportarían para la formación de una nueva sociedad anónima, se resolverían las candidaturas a concejales, y aún se podría deslizar algún agrio comentario sobre modas. Con un aria de Verdi como música de fondo, se encontrarían sentados codo a codo en la platea, o intercambiarían miradas de un palco a otro, especulando con quién tomarían un café en el Fénix el próximo día lunes.

En este estudio de caso los puntos de interés son alternativos, la racionalidad⁴⁷ demostrada explica que con naturalidad no se impusieran reglas de saturación. Quiero decir con esto que los siete miembros de Cerámica Alberdi rara vez confluyeron todos juntos en los mismos focos corporativos, políticos, empresariales, culturales y sociales. La alternancia en sus actividades y conductas demuestra que, de manera implícita o explícita, se buscó distintas bases de intercambio del "capital social".⁴⁸

Si D'Elía y Grant eran consejeros y representantes legales de los dos bancos ingleses más importantes de la región, es posible pensar que fueran los nexos efectivos entre sus amigos, los empresarios, y sus representados y aconsejados. Si Rouillón había sido el principal dueño y rematador de las tierras situadas al norte de la ciudad, y que además se había encargado de comunicar eficientemente con las áreas más urbanizadas del centro a partir de su empresa de Tranway, la familia Echesortu, con idénticos objetivos y metodología, lo había sido de las tierras del oeste. No habían competido, su estrategia se basó en una graciosa complementariedad. Y a esta altura podríamos preguntarnos, tal cual se lo habrían planteado ellos, por qué no estar juntos en un S.A.

Si Schneider y Preumayr tenían antecedentes de dedicación industrial,

⁴⁷ Sobre la Teoría de la elección racional ver Juicios Salomónicos de Jon Elster (1989) y el capítulo II de Tuercas y Tornillos del mismo autor (1995).

⁴⁸ Un análisis exhaustivo sobre el concepto de "capital social" puede leerse en La distinción de Bourdieu (1988).

y en consecuencia experiencia en el desarrollo de este sector en el mercado regional, la apuesta a una nueva industria organizada bajo la forma de la sociedad anónima condensaría la práctica empresaria con la práctica en la empresa. Schneider hundía sus raíces en un pasado colonial del centro-oeste santafesino, Preumayr, no por casualidad había sido gerente de una de las firmas que monopolizaba el mercado de la exportación de granos. Junto con Echesortu y Rouillón compartían la destreza en las compañías comerciales y de servicios. Todos tenían tras sus espaldas compañías colectivas y en comanditas anteriores, algunas ya terminadas y otras en permanente actividad. La madurez de sus relaciones y negocios les permitió pensar y llevar adelante una empresa más compleja, pero más segura y anónima.

El Centro Comercial primero y la Bolsa de Comercio después, y en menor medida la Sociedad Rural, reflejaron los espacios corporativos que más estimularon a los sujetos estudiados. Los más compartieron la C.D. de la primera y dirigieron la estratégica Cámara Sindical; los menos apuntaron a la Sociedad Rural, hermana mínima de la de Buenos Aires.

La ancha plataforma de la sociabilidad rosarina los contó como socios y como miembros distinguidos para formar parte de las instancias de decisión del Jockey Club. Los más comprometidos con sus raíces étnicas operaron por, o además, otros ámbitos: el Club de Residentes Extranjeros o el Club Alemán.

Un proverbio sueco dice que no se pueden comparar manzanas y naran-

jas advirtiéndonos de la “imposibilidad” de realizar ese ejercicio con cosas diferentes. Los empresarios rosarinos, sus casas familiares y luego sus sociedades anónimas fueron capaces de sumar manzanas y naranjas. Esto no es un simple juego de palabras, es la idea que subyace en el análisis: los siete miembros de Cerámica Alberdi S.A., cada uno a su manera, buscaron ocupar los lugares del hacer (políticos, sociales, económicos, culturales), reconociendo tempranamente que la posesión efectiva de los mismos eran los cimientos de su crecimiento personal y familiar, individual y colectivo. Sumar manzanas y naranjas, finalmente, fue la base de su éxito.

“...con un inmenso territorio al frente para conquistar y con otro más pequeño a retaguardia para defender...”

La casa familiar es una estrategia que tiene sus fundamentos en los orígenes del capitalismo, con una trayectoria histórica vinculada al surgimiento de los circuitos comerciales, la producción agraria, y a partir de la revolución industrial, con la configuración de las primeras casas industriales. Dentro de esta clave y más allá de ciertas particularidades, “los negocios de familia de Rosario” mantuvieron esta lógica de funcionamiento.

La casa de comercio ha sido el punto de partida para complejizar la base del modelo de acumulación del grupo burgués rosarino y este trabajo es una propuesta inicial en ese camino. Afirmar que también es el origen de su riqueza, y su base de operaciones en torno a la configuración de un círculo de influencias y la síntesis de

las mejoras de sus intereses económicos, no es osado.

Los burgueses rosarinos eran *parvenus*; por lo tanto es fácil comprender cómo su ascensión económica y social encuentra en la casa comercial el centro a partir del cual construir su propia identidad. Como dicen Pons y Serna (1992) la “casa” era el laboratorio del burgués: origen de su riqueza, vitrina para exponer su éxito personal y familiar, por cuanto suele ser simultánea la creación de un nuevo emprendimiento comercial, industrial o financiero, así como la articulación de relaciones de amistad y familia noveles. Esta situación es más evidente en el caso que analizo, porque como se ha visto, la mayoría de estos sujetos tiene una procedencia foránea, de modo que la fundación de las primeras compañías es simultánea con la de su grupo familiar. En esta lógica pocos se relacionaron a través de matrimonios en esta primera etapa –y específicamente en el caso que analizo ninguno–. La identidad étnica de los “socios fundadores”, marcada por la inmigración, mantuvo su articulación ultramarina: si se debía buscar esposa, se la debía buscar en el “viejo pueblo” o ciudad: el corazón y las relaciones estaban en Europa. La segunda generación se pudo vincular de manera más orgánica con sus propios pares rosarinos, aunque la fortaleza de la tradición e identidad continuó liderando las elecciones matrimoniales. La tercera generación sucumbió más a los encantos de la ciudad y a sus espacios más organizados de so-

ciabilidad para ambos sexos: se comenzaron a casar entre sí.⁴⁹

De este modo, si los vínculos familiares son signos de permanencia, como respuesta a la amenaza disgregadora de la nueva movilidad y como elemento estratégico de solidaridad y respuesta a las posibles crisis coyunturales (Romanelli, 1992), en Rosario dada las características de sociedad nueva, las redes de familia son complementadas o en algunos casos reemplazadas por fenómenos de identidad étnica, compadrazgo⁵⁰ y amistad. Un océano los separa de la vieja familia, tal como había separado a los comerciantes españoles coloniales. No hay registro de aristocracias a las

⁴⁹ No hay trabajos que presenten una descripción de este proceso en particular, menos aún análisis sobre registros o archivos particulares, de más está decir que la deficiencia estructural de los archivos de la ciudad frenan cualquier expectativa de análisis en lo inmediato desde este ángulo de análisis. Sin embargo es posible rastrear algunos indicios de los grados de vinculación en Megías (1995), Pascuali (1996) y De Marco (1996)

⁵⁰ El fenómeno del compadrazgo se multiplicó en las áreas de fuerte inmigración europea, no fue sólo típico de una clase social sino que se manifestó de manera diversa en todos los estratos. Adquirió particularidades étnicas y distintas coberturas, ya que en esencia funcionó casi como una institución para los grupos de ascendencia practicante católica, –los padrinos de bautismo se convertían así no sólo en los atentos tutores de las enseñanzas evangélicas, sino en las figuras alternativas a los propios progenitores, o como familia extensa sustituta que resguardara los lazos afectivos y solidarios–.

cuales emular y seducir; y como dice Oscar Videla (1991) Rosario, la ciudad comercial y financiera, se conforma por y a partir de los burgueses, y los burgueses se piensan por y a partir de la ciudad. Es así que la novedad en la mirada de esta burguesía estriba en la ciudad, en su condición de notables, en la falta de necesidad de asegurar una trayectoria aristocrática, o de viejo cuño, tanto colonial como de tradición comercial post-revolucionaria. Sus propias estrategias corporativas⁵¹ no hacen más que refrendar este convencimiento. Sus prácticas societarias evidencian que, a partir de un marco legal, existía una experiencia individual y colectiva, autóctona y transoceánica. La progresiva transformación de las sociedades colectivas, con niveles mínimos o medios de inversión, en sociedades como las anónimas pone de manifiesto la propia complejización interna del grupo –burgués–, la particular identidad de la familia como formación económica, y la sistemática consolidación del capitalismo dentro del área.

Las sociedades colectivas perviven y sobreviven junto a otras formas más “modernas” de asociación (en comandita, en comandita por acciones o anónima); las rupturas son débiles en el tiempo, tan graduales como imperceptibles. La clasificación étnica se torna cada vez más difícil de observar acorde avanzamos en el período. El origen del capital tanto de la inversión como del crédito es en algunos casos incierto y en otros múltiple. Como en

⁵¹ Ver los trabajos de Pons y Videla (1991) y de O. Videla (1993).

un versículo del Génesis la familia es, para estos burgueses, una estructura de referencia básica, a partir de la cual se desarrollan las trayectorias individuales y, gracias a ellas, las nuevas redes de relaciones con las que contar.

Pero sumado a esto aparecen las “amistades” representadas por los paisanos y los nuevos amigos, que resignifican la idea de familia, haciéndola extensa y permeable. Las redes de amistad acompañan el proceso, no todos son ya comerciantes, financistas o industriales, aparecen los “profesionales”, tanto los propios –los que se generaron a partir de una cuidada educación liberal o técnica– como los otros: los gerentes, eficientes administradores de las empresas extranjeras, que compiten, lideran o comparten el mercado junto con las locales. Los puntos de interés, es decir, los lugares donde se efectivizan estas relaciones, donde los hilos de la telaraña se tocan, están conformados por las asociaciones corporativas, las entidades sociales, los balcones culturales donde reconocerse y ser reconocidos y los espacios del poder político en las distintas instancias del Estado.

Al son de la consolidación del capitalismo en la ciudad, los burgueses dejan de ser sujetos individuales que operan en conjunto para convertirse en burguesía.

Apenas finalizada la primera década del siglo XX, los burgueses de Rosario se encontraron o creyeron encontrarse con un inmenso territorio ante sus ojos pasible de ser conquistado, tras de ellos estaba el espacio ocupado y que los había seducido.

BIBLIOGRAFÍA

- Agustine, D., *Patricians and parvenus. Wealth and high society in wilhemine Germany*, Berg, Oxford/Providence, 1994.
- Alvarez, J., *Historia de Rosario*, Ed. Biblioteca Argentina, Rosario, 1981.
- Alvarez, J., *Historia de Santa Fe*, Santa Fe, 1942.
- Balmori, D. y otros, *Las alianzas de familias y la formación del país en América Latina*, -Cap. IV-, FCE, México, 1990.
- Blázquez-Domínguez, C., "Empresarios y financieros en el puerto de Veracruz y Xalapa: 1870-1890". En Lida, C., *Una inmigración privilegiada. Comerciantes, empresarios y profesionales españoles en México en los siglos XIX y XX*, Alianza, Madrid, 1994.
- 48 Ben-Porath, Y., "The F-Conection: families, friends and firms and the organisation of exchange". En *Population and development Review*, N° 6, 1980.
- Bonaudo, M. y Sonzogni, E., "Conflictos y armonías. Estado y fracciones burguesas en la realidad santafesina", mimeo, 1996.
- Bourdieu, P., *La distinción. Criterios y bases sociales del gusto*. Taurus, Madrid, 1988.
- Broehl, W., "The family business". En *Business and Economics History*, N° 18, 1989.
- Caula, E., "Redes, poder político y estrategias familiares en Buenos Aires durante los últimos años de dominación colonial", mimeo, 1996.
- Cerutti, M., *Burguesía, capitales e industria en el norte de México. Monterrey y su ámbito regional (1850-1910)*, Alianza, México, 1992.
- Cerutti, M., "Revolución, mercados e industria en el norte de México". En *Siglo XIX*, N° 14, 1993.
- Cerutti, M., "Empresarios y sociedades empresariales en el norte de México (1870-1920)". En *Revista de Historia Industrial*, N° 6, 1994.
- Converso, F., *La lenta formación de capitales. Familias, comercio y poder en Córdoba, 1850-1880*, Junta de Historia de Córdoba, Córdoba, 1993.
- Church, R., "The family firm in industrial capitalism: International Perspectives on Hypothesis and history". En *Business History*, N° 35, 1993.
- Crossick, G. y Hauptk, H., *The petite bourgeoisie in europe 1780-1914. Enterprise, family and independence*, Routledge, London-New York, 1995.
- Dávila de Guevara, C., "El empresario antioqueño (1760-1920) De las interpretaciones psicológicas a los estudios históricos". En *Siglo XIX*, N° 14, 1993.
- Dean, W., "Industriales y Oligarquía en San Pablo". En Cerutti y Vellinga (comps.) *Burguesías e industria en América Latina y Europa Meridional*, Alianza, Madrid, 1989.
- De Marco, M., *Gabriel Carrasco*, Ed. Municipal, Rosario, 1996.
- Devoto, F. y Rosoli, G., *La inmigración italiana en la Argentina*, Biblos, Buenos Aires, 1985.

- Díaz Alejandro, C., *Ensayos sobre la historia económica argentina*, Amorrortu, Buenos Aires, 1983.
- Dobkin Hall, P., "A historical overview of the family firm in the USA". En *Family business*, N° 1, 1988.
- Donzelot, J., *La policía de las familias*, Soler, Valencia, 1979.
- Elster, J., *Tuercas y tornillos, Una introducción a los conceptos básicos en Ciencias Sociales*, Gedisa, Barcelona, 1995.
- Elster, J., *Juicios Salomónicos. Las limitaciones de la racionalidad como principio de decisión*, Gedisa, Barcelona, 1989.
- Fernández, S., *Importadores y exportadores en la dinámica regional finisecular*, Biblos, Buenos Aires, en prensa.
- Fernández, S., "Tecnología y cambio en la industria molinera santafesina", mimeo, 1996.
- Fernández, S., Pons, A y Videla, O., *Una burguesía local dentro de un espacio regional. Un intento de caracterización*, Biblos, Buenos Aires, en prensa.
- Gallo, E., *La pampa gringa*, Sudamericana, Buenos Aires, 1984.
- Kocka, J.; "The european pattern and the german case". En Kocka, J. y Mitchell, A., (eds.) *Bourgeois society in nineteenth-century Europe*, Berg, Oxford/Providence, 1993.
- Koonings, K. y Vellinga, M., "Origen y consolidación de la burguesía industrial en Antioquia". En CERUTTI y VELLINGA (comps.) *Burguesías e industria en América Latina y Europa Meridional*, Alianza, Madrid, 1989.
- Lahire, D., "La variation des contextes en sciences sociales". En *Annales HSS*, N° 2, 1996.
- Ludlow, L., "Empresarios y banqueros: entre el Porfiriato y la Revolución". En LIDA, C., *Una inmigración privilegiada. Comerciantes, empresarios y profesionales españoles en México en los siglos XIX y XX*, Alianza, Madrid, 1994.
- Marichal, C., *Historia de la Deuda externa en América Latina*, Alianza, Madrid, 1988.
- Mc Donogh, G., *Las buenas familias de Barcelona. Historia social del poder en la era industrial*, Omega, Barcelona, 1989.
- Megías, A.; *La formación de una élite de notables-dirigentes. Rosario, 1860-1890*, Biblos, Buenos Aires, 1996.
- Moutokias, Z.; "Negocios y redes sociales: modelo interpretativo a partir de un caso rioplatense (siglo XVIII)". En *Caravelle* N°67, Toulouse, 1997.
- Moutokias, Z.; "¿Por qué los contrabandistas hacen trampa?", mimeo, 1996.
- Moutokias, Z.; "El concepto de redes en Historia Social", mimeo, 1996.
- Pascuali, P.; *Daniel Infante*, Ed. Municipal, Rosario, 1996.
- Pons, A., y Videla, O.; "Una corporación frente a la cuestión social: la Bolsa de Comercio de Rosario ante los conflictos obreros a principios del siglo XX". En *Anuario de la Escuela de Historia* N° 15, Rosario, 1991.
- Pons, A. y Serna, J.; *La ciudad extensa. La burguesía comercial - financiera en la Valencia de Me-*

- diados del XIX, Diputació de València, Valencia, 1992.
- Romanelli, R., "Introducción". En *La ciudad extensa. La burguesía comercial –financiera en la Valencia de mediados del XIX*, Diputació de València, Valencia, 1992.
- Scranton, P., "Build a Firm, Start Another: the Bromleys and family firm entrepreneurship in the Philadelphia Region". En *Business History*, Nº 35, 1993.
- Sonzogni, E., "Un emprendimiento weberiano en el espacio colonial. La empresa colonizadora de Guillermo Lehmann de Esperanza (Santa Fe 1880–1886)". En *Anuario. Escuela de Historia*, Nº 17, 1996.
- Thompson, E.; *Tradición, revuelta y conciencia de clase*, Crítica, Barcelona, 1989.
- Thompson, E.; *La miseria de la Teoría*, Crítica, Barcelona, 1989.
- Topik, S.; "Burguesía y estado en Brasil durante la Antigua República (1899–1930)". En *Siglo XIX*, Nº 14, 1993.
- Videla, O.; "La Bolsa de Comercio como representación y lugar de poder en la Argentina de cambio de siglo (1884–1908)". En *Lieux du pouvoirs du lieu dans les Amériques*, Groupe du recherche sur l'Amérique Latine, CNRS–Université de Toulouse–Le Mirail, Toulouse, Francia, 1995.