

ASUNTOS DE FAMILIA...
LA CONSTRUCCIÓN DEL PODER EN LA PATAGONIA:
EL CASO DE NEUQUÉN

SUSANA BANDIERI*

INTRODUCCIÓN

Dentro de las nuevas perspectivas de análisis en los estudios sobre grupos dominantes, las investigaciones sobre *redes familiares*¹ fueron quizá las primeras en abordarse, seguramente por la solidez, consistencia y supervivencia que ciertos grupos familiares mostraban en distintos procesos históricos, especialmente fortalecidos en aquellos países de América Latina donde los Estados nacionales evidenciaban un significativo grado de debilidad y las familias poderosas, en consecuencia, se habían expandido y captado el control del poder, alternándose en él y conformando una serie de alianzas de clase fortalecidas a la vez por relaciones comerciales, matrimoniales, corporativas y étnicas que en muchos casos lograron perdurar hasta la actualidad. Tales alianzas han sido consideradas clave para garantizar la cohesión de

CONICET-Universidad Nacional del Comahue. E-mail: sbandier@uncoma.edu.ar.

¹ Usamos el concepto en el sentido tradicional de Balmori, Voss y Wortman (*Las alianzas de familia y la formación del país en América Latina*, México, FCE, 1990, p. 9), como “asociaciones aliadas por razones de comercio, casamiento, proximidad espacial y, más tarde, por ser miembros de distintas organizaciones”. Aclaramos, sin embargo, que no compartimos el criterio “generacional” adoptado por estos autores a la hora de definir las características de las clases dominantes en América Latina, por cuanto su aplicación estricta se torna funcionalista.

los grupos dominantes.² Estos nuevos enfoques recurrieron a perspectivas de análisis específicas, tales como la prosopografía³ y las genealogías sociales, donde las biografías y las estrategias familiares cumplen un rol sustancial. Estos métodos, utilizados en los trabajos más recientes, permiten hacer hincapié en las redes sociales y en las formas de sociabilidad, a la vez que identificar a los actores reales en relación con el ejercicio del poder. Conviene, no obstante, remarcar la complejidad que el uso de la categoría de “red familiar” impone si sólo se atiende a la presunta “homogeneidad” en el comportamiento de estos grupos, a los cuales suelen atribuirse actitudes monolíticas y corporativas, dándoles tratamiento de conjuntos estructurados y permanentes.⁴ Entendemos, en este sentido, que el estudio de la constitución de grupos y la articulación entre individuos es un recurso adicional más en el análisis sobre la racionalidad de los sujetos,⁵ constituyendo un instrumento adecuado para reconstruir la articulación entre los mismos y para comprender determinadas acciones colectivas en el marco de complejas configuraciones, siempre cambiantes.⁶

En concordancia con el desarrollo de estos temas, la *historia de familias* se convirtió en una de las cuestiones predilectas de la nueva historiografía, tanto en el ámbito internacional como nacional.⁷ Otro problema de tratamiento preferencial, relacionado con éste, ha sido el estudio del rol de las familias en el gerenciamiento empresarial –*family firms*–, tema que parece haber sido especialmente fértil para explicar el desarrollo diferencial del capitalismo industrial entre los Estados Unidos

² Este tema fue ya destacado por M. Carmagnani en *Estado y sociedad en América Latina 1850-1930*, Barcelona, Crítica, 1984, p. 68. Un ejemplo típico de la perdurabilidad en el tiempo de tales relaciones puede verse en el minucioso estudio sobre Guatemala realizado por Marta Casaús Arzú (*Guatemala: linaje y racismo*, Costa Rica, FLACSO, 1992).

³ Se entiende por perspectiva prosopográfica “la investigación retrospectiva de una serie de características comunes de un grupo de protagonistas históricos, mediante el estudio colectivo de sus vidas” (M. Casaús Arzú, *Guatemala: linaje..., op. cit.*, p. 13).

⁴ Ver al respecto J. C. Garavaglia en “Los Martínez: la complejidad de las lealtades políticas de una red familiar en el Areco rosista”, en J. C. Garavaglia, *Poder, conflicto y relaciones sociales. El Río de la Plata, XVIII-XIX*, Rosario, Homo Sapiens Ediciones, 1999).

⁵ Elizabeth Both, *Familia y red social. Roles, normas y relaciones externas en las familias urbanas corrientes*, Madrid, Taurus, 1990.

⁶ Véase Zacarías Moutoukías, “Narración y análisis en la observación de vínculos y dinámicas sociales: el concepto de red personal en la historia social y económica”, en M. Bjerg y H. Otero, *Inmigración y redes sociales en la Argentina moderna*, Tandil, IEHS-UNCPBA, 1995, pp. 221-241.

⁷ Para un análisis de los aportes principales de la denominada historia de familias ver, de Tamara Hareven, “The History of the Family and the Complexity of Social Change”, en *American Historical Review* 96-1, 1991. En Argentina, el tema ha sido abordado, entre otros, por B. Bragoni (*Los hijos de la revolución. Familia, negocios y poder en Mendoza en el siglo XIX*, Bs. As., Taurus, 1999); y S. Fernández y G. Dalla Corte (“Negocios sentimentales. Familia, corporación y red mercantil en la Argentina durante el siglo XIX”, en *Anuario IEHS* 16, UNCPBA, Tandil, 2001).

y Europa en el siglo XX.⁸ En nuestro país, esta preocupación se ha tornado de particular interés historiográfico para el estudio de pequeñas empresas comerciales de matriz familiar, donde los lazos y las relaciones de parentesco tuvieron una significativa incidencia en el desenvolvimiento comercial alcanzado, así como en su permanencia en el mercado.⁹

Es nuestro interés aproximarnos a estas cuestiones a partir del estudio de algunos grupos de familias comerciantes en el territorio de Neuquén, especialmente vinculadas a la conformación de los sectores dominantes y de las estructuras locales de poder. Para ello, hemos utilizado una serie importante de fuentes primarias y secundarias que permiten la reconstrucción de la historia de familias –biografías, álbumes conmemorativos, entrevistas personales, etc.–, así como documentos que penetran en su funcionamiento económico –padrones, libros de patentes, censos y guías comerciales, registros de acopiadores de frutos del país, etc.–. El eje del trabajo gira en torno a mostrar la conjunción de los lazos parentales y étnicos con las estrategias mercantiles puestas en práctica por estas familias, en el interés de lograr una primera aproximación al estudio de las redes y de las relaciones sociales que caracterizan a estos grupos regionales.¹⁰ Futuros avances en esta investigación podrán permitir, si se localizan otras fuentes específicas –registros públicos de comercio, archivos de casas

⁸ El tema de las firmas familiares como formas viables del desarrollo de los negocios en muchos países es un tema de creciente interés en el campo de la historia de empresas. Un buen análisis de los debates en torno a este tema puede verse en G. Jones y M. Rose, *Family Capitalism*, London, Frank Cass, 1993. Ver también J. Brown y M. Rose, *Entrepreneurship, network and modern business*, London, Manchester University Press, 1993. Aplicada a ello, la noción de “redes” permite avanzar en el reconocimiento de las relaciones que inciden en el comportamiento económico de estos grupos y en su eventual éxito empresarial. Para un análisis sobre la historiografía de empresas en Argentina, nos remitimos a María I. Barbero, *Historia de empresas, Aproximaciones historiográficas y problemas en debate*, Bs. As., CEAL, 1993. Como desarrollos empíricos ver, entre otros, los trabajos de Ana M. Mateu (“Aproximación a la empresa Arizu: algunas estrategias de la conformación e incremento del patrimonio societario y familiar 1884-1920”, en *Jornadas “Empresas, empresarios y la economía argentina: Aportes recientes y debates metodológicos”*, Buenos Aires, UBA, 2000).

⁹ Interesantes aportes sobre el particular ha realizado Andrea Lluch: “Negocios, evolución y gestión de una empresa dedicada al rubro de ramos generales en el territorio de La Pampa: el almacén Torroba Hnos. (1897-1929)”, en *Jornadas “Empresas...”*, *op. cit.*, 2000, y “El capitalismo familiar en el mundo comercial de principios de siglo XX”, en *XIX Jornadas de Historia Económica*, S. M. de los Andes, UNCo., 2004, entre otros.

¹⁰ En este sentido, este trabajo está todavía más próximo a la *business history* tradicionalmente desarrollada en América Latina, donde se ha priorizado el análisis de las relaciones sociales y de parentesco en el seno de las empresas más que el estudio de las empresas propiamente dichas (M. I. Barbero, “Presentación”, en *Taller de Historia Empresarial, Lecturas para la sección “Debates metodológicos”*, Buenos Aires, UBA, *Jornadas Empresas...*, *op. cit.*, 2000). No obstante contar con las fuentes apropiadas, sería importante avanzar en ese sentido para comparar con otros trabajos en Argentina que penetran más firmemente en el tema, como los de Andrea Lluch ya mencionados, así como con aquellos orientados al estudio de los patrimonios familiares, las prácticas sucesorias y la reproducción familiar (ver *dossier* “Familia, patrimonio y orden jurídico”, presentado por Blanca Zeberio en *Anuario IEHS* 16, Tandil, UNCPBA, 2001, y su propio trabajo allí incluido, “Disputar el patrimonio. Herencia, justicia y conflictos familiares en la pampa argentina 1880-1940”).

comerciales, contabilidades privadas, etc.—, seguir el proceso evolutivo de estas firmas en tanto empresas propiamente dichas. No obstante, esta primera aproximación permite algunas inferencias interesantes en ese sentido, sobre todo respecto de la capacidad económica de estas empresas familiares, de la reinversión de sus utilidades, de las prácticas desarrolladas con el objeto de maximizar las ventajas que el propio lugar les ofrecía, así como de las transformaciones sufridas con el tiempo y de la incidencia del ciclo de familia en tales cambios. A partir de la descripción de los sistemas de relaciones socioeconómicas y de reciprocidad existentes entre un grupo de familias representativas, pretendemos entonces avanzar en el esfuerzo explicativo de las especificidades históricas en la conformación de las estructuras locales de poder.

Previo al desarrollo de estos temas, cabe recordar que en los sucesivos avances en el conocimiento del proceso histórico neuquino se han detectado al menos tres grupos representativos en el origen de los sectores dominantes locales, situación que en muchos casos puede seguramente extenderse al resto de los territorios patagónicos, como parece posible comprobar. Éstos son: un número significativo de empresarios chilenos con capital que adquirieron campos sobre principios de siglo en las mejores áreas de pastura de las zonas cordillerana y antecordillerana como parte de una particular y complementaria estrategia de inversión;¹¹ un grupo de comerciantes-ganaderos de origen europeo radicados anteriormente en el área pampeana, sin capital inicial, que diversificaron su acumulación comercial en la zona con la adquisición de tierras y la producción ganadera; y, por último, un número importante de migrantes sirio-libaneses de escasos recursos que se dedicaron exclusivamente al comercio, sin relación con la propiedad de la tierra, más estrechamente vinculados a las estructuras de poder político a partir de la provincialización del territorio en el año 1955.

A la conformación inicial de los dos últimos grupos de origen más puramente mercantil nos aproximaremos en este trabajo a partir del análisis de familias, para comprender los factores que actuaron como cohesionadores del grupo, particularmente las redes parentales y los negocios, intentando superar la visión individualista del “empresario” para situarlo en el marco de la interdependencia generada por el conjunto de sus relaciones sociales y económicas. De esa manera, la proyección de algunos de ellos en el campo de la política —no abordada específicamente en este trabajo—¹² aparecerá como extensión de ese entramado de relaciones tejidas a lo largo de todo el proceso histórico. Entendemos que toda aproximación explicativa al

¹¹ Este tema ha sido desarrollado por S. Bandieri y G. Blanco, “Propietarios y ganaderos chilenos en Neuquén: una particular estrategia de inversión (fines del siglo XIX y comienzos del XX)”, en *Estudios Trasandinos*, N° 2, Revista de la Asociación Argentino-Chilena de Estudios Históricos e Integración Cultural, Santiago de Chile, 1998.

¹² Véase S. Bandieri, “Neuquén: Grupos de poder, estrategias de acumulación y prácticas políticas”, en *Anuario IEHS* N° 15, Tandil, UNCPBA, 2000.

poder de estos grupos, especialmente los de origen sirio-libanés, vinculados al surgimiento del Movimiento Popular Neuquino (MPN) –partido provincial fundado por Elías y Felipe Sapag que rige los destinos políticos de Neuquén desde su provincialización–, con una notable inserción clientelar en el interior provincial, debe necesariamente derivarse del estudio de la organización social preexistente en la etapa territorial, cuando la economía predominante era la ganadera, período en el cual se centrará este trabajo.¹³

ALGUNAS CONSIDERACIONES GENERALES SOBRE EL TERRITORIO DE NEUQUÉN

Cabe recordar que el espacio que nos ocupa fue tardíamente incorporado a la soberanía nacional como producto del doble interés de afianzar la presencia coactiva del Estado en su propio proceso de consolidación y de ampliar la vigencia de las nuevas formas capitalistas en las regiones que hacia 1880 estaban todavía bajo el dominio de las sociedades indígenas. El aislamiento y las condiciones periféricas del territorio de Neuquén habrían, sin embargo, demorado el logro de tales objetivos favoreciendo la supervivencia de los circuitos centrífugos de comercialización y de las relaciones sociales precapitalistas. Esto, sumado al hecho de la larga persistencia de las estructuras centrales de dominación bajo la forma de Territorios Nacionales,¹⁴ habría dado características particulares al proceso de surgimiento y consolidación de los sectores dominantes locales, conformados por un reducido número de familias que jugaron un rol particular en el concierto político provincial. Es por eso que a la hora de comprender algunas de las claves de la persistencia de tales estructuras de dominación, resulta indispensable conocer cómo se conformaron estos grupos y cuáles fueron las bases de su poder económico y político a través de la intensa red de relaciones tejida en torno a ellos.

¹³ En este sentido, consideramos insuficientes aquellas interpretaciones de la historiografía local que limitan la explicación de la conformación de las estructuras locales de poder sólo a los vínculos económicos y políticos que los fundadores del MPN, particularmente la familia Sapag, habrían establecido en las localidades de Zapala, Cutral Co y Neuquén, a partir sobre todo de sus relaciones comerciales con organismos nacionales –Ejército e YPF– como componentes más significativos de la demanda local.

¹⁴ Políticamente, los Territorios Nacionales, creados por Ley 1.532 de 1884, perduraron hasta su provincialización en el año 1955. Durante todo ese tiempo, el Estado central tuvo plenas atribuciones para la designación de sus gobiernos –con la única excepción de los concejos municipales y los jueces de paz, que podían ser electos popularmente en aquellas localidades con más de 1.000 habitantes– y la recaudación de sus rentas, en tanto que sus pobladores estuvieron excluidos del ejercicio del voto para la elección de las autoridades nacionales.

En el plano económico, sabemos que los más conocidos miembros de los sectores dominantes locales, mayoritariamente de origen mercantil, gestaron su poder sobre la base del trueque y de los adelantos a la producción, ejerciendo la intermediación comercial entre los pequeños productores ganaderos y el consumo nacional y regional, este último fuertemente vinculado durante largos años al mercado chileno. Se ha demostrado también cómo la reorientación definitiva del intercambio regional hacia el área del Atlántico durante el transcurso de las décadas de 1930 y 1940 habría contribuido a la consolidación de estos grupos mercantiles que constituyeron la base de los sectores dominantes tradicionales de la región, vinculados al poder político del territorio y fortalecidos a partir de su provincialización.¹⁵ Estos comerciantes, convertidos simultáneamente en acopiadores de la producción primaria del interior rural ganadero, habrían asimismo favorecido la reproducción de determinadas relaciones con los pequeños productores –crianceros de ganado menor–, como son la práctica del trueque, los adelantos a la producción y la monopolización del crédito –que en el caso de las poblaciones más alejadas del interior rural de Neuquén se mantienen hasta la actualidad–, lo cual les asegura y permite mantener sus posibilidades de acumulación.

La marginalidad del territorio con respecto al mercado nacional y al modelo de desarrollo basado en la exportación de bienes primarios con fuerte orientación atlántica, la perdurabilidad de las relaciones comerciales con el sur chileno, la incomunicación con otros mercados regionales del país, la persistencia de áreas productivas de subsistencia y la escasa generalización de las formas capitalistas de producción, así como la débil presencia del Estado nacional en la región, habrían favorecido la consolidación política de estos grupos que hicieron de la intermediación la base de su poder económico y del discurso “federalista” el núcleo de su éxito político, tal como lo demuestra la trayectoria del MPN. Estos sectores mercantiles se habrían convertido así en el escalón inicial de acceso al mercado de los pequeños y medianos productores ganaderos, así como también en los primeros en recibir una parte sustancial del excedente distribuido en el ámbito regional, cuestión que se fortaleció especialmente a partir de 1930 cuando se agudizó el control de la frontera comercial con Chile y aún más luego de 1945, cuando se produjo su cierre definitivo por exigencias derivadas del modelo de industrialización por sustitución de importaciones, cuando el país necesitó consolidar más decididamente su mercado interno.¹⁶ Esto habría impedido a los productores locales el contacto directo con el mercado chileno demandante y fortalecido la intermediación comercial permitiendo, en consecuencia, la consolidación de los grupos mercantiles. El control del escaso dinero

¹⁵ S. Bandieri, “Frontera comercial, crisis ganadera y despoblamiento rural. Una aproximación al estudio del origen de la burguesía tradicional neuquina”, en *Desarrollo Económico*, Vol. 31, N° 122, IDES, Bs. As., 1991.

¹⁶ S. Bandieri, “Neuquén en debate: acerca de la continuidad o ruptura del espacio mercantil andino”, en *Anuario IEHS*, N° 14, Tandil, UNCPBA, diciembre 1999.

circulante habría permitido también a estos grupos la monopolización del crédito, sobre todo bajo la forma de adelantos a la producción de las explotaciones ganaderas familiares. De esta manera, los pequeños productores tenían –y todavía tienen en muchos puntos del interior rural neuquino– acceso asegurado durante todo el año a los bienes de consumo familiar básicos que reciben de los pequeños comerciantes –más conocidos como “bolicheros”– y de los grandes propietarios de almacenes de ramos generales, a cuenta de cueros, lanas y pelo de chivo. Más adelante, cuando la racionalidad económica así lo sugirió, estos intermediarios dieron distintos destinos a sus ganancias comerciales, transfiriendo bienes y capital hacia diversas actividades primarias o de transformación que les aseguraron una alta rentabilidad.

En el caso de los grupos sirio-libaneses, particularmente de aquellos vinculados al poder político provincial, la actividad mercantil fue, exclusivamente, la base y la impulsora de su constitución en sectores dominantes, lo cual no necesariamente implica una novedad en comparación con otras situaciones regionales argentinas y latinoamericanas,¹⁷ como tampoco lo resulta el hecho de la tardía consolidación de estos sectores como burguesías asociadas a otro tipo de inversiones, como es el caso particular de la familia Sapag. Esto resulta fácilmente comprensible si se considera que durante años fue la actividad mercantil la que garantizó a estos grupos la más segura fuente de reproducción de su capital pero, además, se relaciona con la circunstancia de pertenecer a una tradición cultural donde la idea de propiedad privada de la tierra no tiene especial significado, como sí es el caso de los migrantes europeos.

Una importante red de familias de origen sirio-libanés habría, de esta manera, controlado el movimiento comercial en los parajes rurales neuquinos, ya sea a través de prácticas ambulantes o de la instalación de pequeños negocios de ramos generales, instalados principalmente en el noroeste y áreas orientales de la provincia, donde se generalizó menos la propiedad particular de la tierra y los pequeños crianceros de ganado menor fueron mayoritarios. Sus relaciones étnicas, parentales y comerciales, el control del crédito en los ámbitos privado y oficial, la función de proveedores de un Estado territorial siempre empobrecido y deudor, los adelantos de sueldos, la participación en las estructuras de poder locales –juzgados de paz, comisiones de fomento, municipios– fueron las estrategias utilizadas para incrementar su poder económico y político y, en el entramado de relaciones así conformado, construir su base clientelar de poder, variable fundamental al momento de producirse la provincialización del territorio. A ello se habría sumado la ampliación de las alternativas

¹⁷ En este sentido, coincidimos con Mario Cerutti cuando caracteriza la racionalidad de las burguesías latinoamericanas de fines del siglo XIX y primeras décadas del XX, casi siempre de origen mercantil, al momento de decidir la más efectiva y rentable utilización de sus capitales, con intereses diversos que no necesariamente se orientarían hacia la inversión industrial. (M. Cerutti, “Burgueses y burguesías productoras”, en M. Cerutti y Menno Vellinga (comp.), *Burguesías e industria en América Latina y Europa Meridional*, Madrid, Alianza, 1989, pp. 11-23).

económicas a partir de la reorientación productiva hacia la producción petrolera, convirtiéndose en prestadores de servicios comerciales para las nuevas actividades desarrolladas por el Estado nacional en el área de Plaza Huincul-Cutral Co, como es el caso de la misma familia Sapag, lo cual habría asegurado a este grupo en particular una importante expansión y la adecuación de sus bases de acumulación al surgimiento de las nuevas pautas de crecimiento provincial, ahora centradas en la explotación de sus recursos energéticos.¹⁸

Según adelantáramos, otro sector de los grupos dominantes locales estuvo constituido por un grupo de comerciantes-ganaderos, propietarios de grandes almacenes de ramos generales e importantes extensiones de tierra ubicadas en las áreas cordillerana y antecordillerana del centro y sur del territorio, donde la calidad del recurso asegura, por sí misma, significativas posibilidades de acumulación. Estas familias, no ya de origen siro-libanés sino europeo –lo cual implica una valoración distinta de la importancia de la propiedad del recurso como determinante de la posición social y ayuda a entender sus distintas estrategias familiares y empresariales–, se habrían radicado tempranamente en Neuquén, provenientes de otras regiones del país, con poco o ningún capital inicial, estableciéndose con casas comerciales en puntos estratégicos del interior del territorio e invirtiendo luego sus ganancias en la instalación de nuevas sucursales y en la compra de tierras a particulares absentistas, poniéndolas en producción. Esto seguramente estimulado por el desarrollo de un importante mercado regional vinculado a la demanda de ganado en pie por parte de los centros chilenos como asimismo por la posibilidad de integrarse al mercado nacional en formación a través de la venta de cueros y lanas transportados por el ferrocarril desde su instalación en la región a principios de siglo. Tal es el caso, por ejemplo, de las familias Zingoni y Rambeaud, que junto a otros grupos ganaderos importantes –familias Canter, Yerio, Cordero, Arze, Guevara, Lafontaine, etc.– tejieron importantes redes económicas y financieras, destacándose particularmente los matrimonios entre sus descendientes. Estos grupos, sin embargo, aparecen ajenos al ámbito político regional, al menos al referido a la administración provincial, y en algunos casos incluso enfrentados políticamente con el Movimiento Popular Neuquino o al menos distanciados de éste. Sus estrategias empresariales se asimilan a las de los ganaderos de la pampa húmeda con los cuales se vinculan, producen para el mercado nacional y regional y, de hecho, parecen no comulgar con las prácticas políticas del gobierno ni establecen con éste relaciones vinculantes, ni siquiera matrimoniales. Se estaría, en este caso, frente a dos grupos representativos de los sectores dominantes regionales, pero con intereses distintos y diferentes estrategias familiares y de acumulación, donde los elementos culturales, según vimos, tienen una altísima significación.

¹⁸ Bandieri, S., “Neuquén, Grupos de poder...”, en *op. cit.*, 2000.

Respecto del proceso de apropiación de la tierra, el avance en la investigación con fuentes catastrales nos permitió distinguir dos etapas claramente diferenciadas.¹⁹ Una primera, iniciada a partir de 1880, cuando el Estado nacional concedió importantes superficies de tierra para colonizar a distintos miembros de las elites de poder porteñas y bonaerenses, quienes realizaron una venta especulativa de las mismas sobre fines del siglo XIX y comienzos del XX, aprovechando su natural valorización. Este primer traspaso de tierras fiscales a particulares habría finalmente contribuido al proceso de acumulación de capitales en la región pampeana y a la consolidación de sus propios sectores dominantes. La segunda etapa, iniciada sobre principios del siglo pasado, se relaciona con la efectiva puesta en producción de las tierras por parte de sus compradores definitivos. Gran parte de estos últimos, miembros de las estructuras de poder chilenas, no hacen otra cosa que confirmar el funcionamiento económico del interior rural neuquino como *hinterland* de las provincias trasandinas y de sus puertos más importantes sobre el Pacífico Sur donde, de hecho, se estaría centrando el proceso de mayor acumulación de capital regional, al menos hasta avanzada la década de 1920. Simultáneamente, se destaca la presencia de otros sujetos sociales vinculados desde el capital mercantil a la producción ganadera, como son los casos de las familias Rambeaud y Zingoni, antes mencionadas, que hicieron su acumulación originaria en la misma región integrándose a los grupos locales en formación.

Contando con este estudio de base respecto del proceso de apropiación inicial de las tierras y cruzando esa información con los registros de patentes comerciales que por exigencia legal debían pagarse en los territorios nacionales, fue posible detectar a aquellos grupos familiares que simultáneamente ejercían actividades productivas y se dedicaban al comercio, figurando como propietarios de almacenes de ramos generales y/o acopiadores de “frutos del país”.

Sobre la base de tal información desarrollaremos aquí las estrategias empresariales de los más representativos grupos familiares dedicados al comercio –los Zingoni y los Rambeaud–, cuya acumulación de capital se vinculó, además, con la propiedad de la tierra y la producción de bienes ganaderos. Como caso contrapuesto, se analizará el caso de la familia Sapag, cuyo capital se construyó exclusivamente a partir de la actividad mercantil y de las relaciones establecidas entre el pequeño y el gran comercio. Especial atención se prestará a las estrategias de acumulación utilizadas por estos

¹⁹ Bandieri, S. (dir.), G. Blanco y otros, *Formación de la propiedad y la tenencia. Mercado de tierras en Neuquén*, Informe final de investigación, UNCo, 1995. Algunos resultados publicados en: “Los propietarios de la nueva frontera: tenencia de la tierra y estructuras de poder en el área andina del Neuquén”, en *Revista de Historia*, N° 5, Dpto. de Historia, UNCo., Neuquén, 1995; y S. Bandieri, “La conformación de elites regionales en la norpatagonia argentina. Grupos de poder y estrategias de acumulación. Neuquén: los dueños de la tierra”, en M. Bonaudo y D. Campi (coord.), “Elites, cuestión regional y Estado Nacional. Siglo XIX y primeras décadas del XX”, en *Travesía*, Revista de Historia Económica y Social, números 3-4, Vol. I, Instituto de Estudios Socio-Económicos, Universidad Nacional de Tucumán, 1999-2000. .

grupos, ya sean las referidas a los adelantos a la producción, al manejo del crédito, a la provisión de bienes diversos a los gobiernos territoriales, como aquellas vinculadas al aprovechamiento de las ventajas alternativas ofrecidas por los mercados del Atlántico y del Pacífico. Finalmente, se estudiarán los vínculos surgidos a partir de las comunidades de un mismo origen, particularmente importante en el caso de los sirio-libaneses, representándose asimismo los entramados parentales a que dieron lugar los entrecruzamientos familiares de los distintos ejemplos estudiados.

Las familias

Fernando Zingoni (1864-1948), de origen italiano, se radicó en Neuquén en 1897, proveniente de Carmen de Patagones, donde su hermano mayor ya desarrollaba actividades comerciales. Con un mínimo capital en ovejas se inició como escribiente del comercio de Alejandro Arze Muñoz, uno de los primeros ganaderos llegados a Neuquén inmediatamente después de la campaña militar de 1879.²⁰ Casi de inmediato inició la compra de campos y la instalación, en sociedad con Gastón Rambeaud, de sus primeros almacenes de ramos generales en los parajes rurales de Sañi Co y San Ignacio, con sucursales en los distintos establecimientos ganaderos. Su sobrino Luis Zingoni (1880-1954) se haría cargo como habilitado del negocio de Sañi-Co, especializado en la compra y venta de productos ganaderos, el expendio de artículos de almacén, el acopio de frutos y la hotelería. Si bien el sitio era inhóspito y sin fuentes naturales de agua, estaba emplazado en un lugar central como nudo de circulación y tránsito, concentrando el movimiento de mercancías y pasajeros que se realizaba entre Neuquén y Zapala con San Martín de los Andes y San Carlos de Bariloche.

En 1909, luego de su separación societaria de Gastón Rambeaud, Fernando constituyó la firma “Zingoni y Cía.”, instalando en 1914 otra sucursal comercial en Zapala, punta de rieles del recientemente habilitado Ferrocarril del Sud. Desde su negocio más importante, “La Zulema”,²¹ ubicado en Catan Lil, se trazó la huella por donde transitarían, en un trayecto de ocho días, las tropas de carros de la firma que transportaban los fardos de lana hasta Zapala, regresando con mercaderías diversas que se guardaban en

²⁰ Alejandro Arze Muñoz (1855-1922), procedente de Necochea, en la provincia de Buenos Aires, se radicó en Neuquén a los 19 años con una tropa de animales, en alrededor de 40 leguas de terreno en el área de Catan Lil. Allí se dedicó a la cría de vacunos y caballos de buena calidad, con los cuales abastecía a los ejércitos chileno y argentino. Se casó en tres oportunidades con mujeres chilenas, emparentadas entre sí, a partir de lo cual manejó también fundos en ese país y desarrolló un activo intercambio con las plazas trasandinas.

²¹ “El primitivo edificio de ‘La Zulema’ era cuadrado y chato, de adobe y paja, con techos de chapa y ventanas bajas protegidas por barrotes de hierro. Al frente estaba el negocio y atrás había galpones, depósitos, escritorio, las habitaciones familiares y un gran cuarto que oficiaba como dormitorio de los empleados” (Celia Zingoni, *Sucedió en Catan Lil*, Bs. As., mimeo, s/f, gentileza de la autora, p. 31).

depósitos para surtirse en invierno, cuando la nieve solía cortar los caminos.²² Todo tipo de bienes se vendían en estos negocios de campaña, desde comestibles sueltos –galleta, harina, azúcar, yerba– hasta artículos de tienda, talabartería, perfumería y primeros auxilios, con los cuales cubrían sus necesidades básicas los pobladores del lugar.²³

En ese mismo año de 1914 se inició la construcción de un nuevo edificio comercial en Catan Lil, a corta distancia de “La Zulema”. De grandes dimensiones, encerraba en un solo bloque casa de familia, negocio, vivienda para empleados y servicio de hotelería. El nuevo emplazamiento, cuya construcción terminó en 1918, recibió el nombre de “La Zulemita” y se convirtió en vivienda de Luis Zingoni y su familia y sede principal de la firma en Neuquén.²⁴ En este sitio se brindaba alojamiento y comida a los pasajeros que utilizaban el servicio de transportes de la propia firma –dos vehículos automotores– para dirigirse a San Martín de los Andes o Bariloche.

Más adelante, en 1923, se conformó la Sociedad Anónima “Zingoni y Cía. Ltda.,” con sede central en Capital Federal, donde su socio fundador se instaló para controlar los negocios familiares hasta su muerte, en el año 1948. La sociedad se integró con miembros de la familia, como el propio Luis y sus primos Miguel Zingoni y Francisco La Valle, así como con otros comerciantes y ganaderos locales de menor envergadura –José Iturraspe, Marcelino Fernández y Pascual Lanfré–. Todos ellos, especialmente Luis, dirigían las casas comerciales en Neuquén, para ese entonces las más importantes del territorio, en tanto que Fernando permanecía en Buenos Aires.²⁵

²² Para tener una idea de la magnitud de esta empresa, citamos un contrato firmado con el tropero Antonio Soto, en el cual figura la entrega por parte de la firma de “...11 carros para mulares con aperos completos, 195 mulares, 20 mulas viejas, 4 yeguas madrinas y 2 caballos para silla”. Cada carro, de ruedas muy altas para sortear los ríos, era tirado por doble yunta de mulas –8 en total–. El negocio de Zapala debió agregar talleres de herrería y carpintería para el arreglo de estos carros, llegándose a comprar una chacra en el ejido urbano para oficiar de plaza de mulas (C. Zingoni, *Sucedió en..., op. cit.*, p. 8).

²³ También artículos importados para el consumo más exigente, como la clásica “colonia inglesa” o las muñecas francesas articuladas, con caras de porcelana y cabello natural (C. Zingoni, *Sucedió en..., op. cit.*, p. 36).

²⁴ Para la construcción de este edificio de cuatro alas, con un jardín italiano, garajes, galpones de frutos, enfardadora, sótano de bebidas, dormitorio de empleados, vivienda familiar y habitaciones para pasajeros, se utilizó piedra y madera de la región y se trajeron maestros artesanos italianos del Hotel de Inmigrantes de Bs.As. Allí se hospedaron importantes visitantes como Victoria Ocampo, Belisario Rojas y Tomás Le Bretón (C. Zingoni, *Sucedió en..., op. cit.*, pp. 3-32). Estas características hablan claramente del poder económico que la firma ya tenía para entonces.

²⁵ Una propaganda comercial de 1924 atribuye a la sociedad “Zingoni y Cía. Ltda. S. A., Corporación Ganadera y Comercial” una importante diversificación de rubros, tema que también es posible comprobar en el padrón de patentes comerciales del Departamento de Zapala: “Ramos generales, barraca de frutos del país, consignaciones, comisiones, transportes, corralón de maderas y fierros, concesionarios de la Cervecería Bieckert y de avena arrollada Genius, depositarios de fluido y polvo Cooper y Acaroína, agentes de la West India Oil Company, Kerosene Caloría, Nafta Wico. Empresa de autos. Viajes a San Martín y Junín de los Andes. Viajes especiales a otros puntos. Garage. Sub-agentes de Ford. Cubiertas Fisk. Taller mecánico, herrería y carpintería. Fábrica de carros. Dirección General: Buenos Aires. Gerencia y Administración: Catán

Respecto de sus inversiones en tierras, para mediados de la década de 1920 la firma Zingoni y Cía. había adquirido un total de 86.139 ha, y en 1929 alcanzaba las 161.963 ha –lo cual ya constituía el 64% del total de propiedades definitivas de la familia en la región (251.367 ha)–, concentradas en su gran mayoría en los departamentos de Catan Lil y Collon Cura, donde se conformaron importantes establecimientos ganaderos dedicados a la cría de lanares.²⁶ Estas propiedades se incrementaron por la vía del matrimonio, manteniéndose hasta la actualidad en manos de la familia aunque bajo diferentes sociedades anónimas. También Luis Zingoni se trasladaría en 1929 a Buenos Aires, ocupándose de la sociedad desde sus oficinas en el céntrico edificio Barolo, adquiriendo tierras para la firma en la provincia de Buenos Aires –en Coronel Pringles y Saldungaray– y en propiedad particular en Balcarce y Lobería, y falleció en 1954 a la edad de 74 años.²⁷

Gastón Rambeaud (1877-1951), por su parte, procedente de Francia y luego de una corta estancia con familiares en Bahía Blanca, se radicó en Neuquén en 1903 como tenedor de libros de Fernando Zingoni, convirtiéndose luego en su socio comercial y ganadero. Al dividirse la sociedad en 1909, Rambeaud iniciaría la expansión de su propia empresa. A través de su madre, María Juana Plantey, se radicaron en el territorio los primeros miembros de otra prominente familia local. Casado con una chilena, Lorenza Martínez, Rambeaud expandió sus intereses económicos al vecino país, adonde llegó a tener fundos en explotación. Sus hijos –siete en total– se unirían por la vía del matrimonio, como luego se verá, con otras familias ganaderas de la región. Los Rambeaud fueron adquiriendo de forma sucesiva campos en áreas aledañas en los departamentos de Catan Lil y Aluminé, constituyendo una serie de estancias con un total de 89.892 ha, el 57% de las cuales estaba ya en poder de la familia para el año 1925.²⁸

Al morir Gastón en 1951, sus herederos constituirían la firma “Sucesores de Gastón Rambeaud SRL” y sus hijos Valentín, Gastón y Jorge fueron los administradores de los bienes de la sociedad familiar, tanto de sus estancias como de los comercios de ramos generales de la firma, ubicados en Zapala y en los campos de Rahue y Fortín 1° de Mayo.²⁹ A la producción ganadera, donde los Rambeaud se destacaron por la calidad de sus lanas, se unieron la actividad maderera y la explotación forestal.

Lil. Sucursales: Sañicó-San Ignacio-Zapala. Establecimientos Ganaderos: ‘La Blanca’, ‘La Verde’, ‘Las Coloradas’, ‘Sañicó’, ‘San Ignacio’, ‘Catán Lil’, ‘Los Remolinos’ y ‘San Bernardo’” (Archivo Histórico Provincial, en adelante AHP, *Guía Comercial Edelman*, 1924, p. 377).

²⁶ S. Bandieri (dir.) et al., *Formación de la propiedad y la tenencia...*, op. cit., UNCo., 1995.

²⁷ C. Zingoni, *Sucedió en...*, op. cit., p.4.

²⁸ S. Bandieri (dir.) et al., *Formación de la propiedad y la tenencia...*, op. cit., UNCo., 1995.

²⁹ AHP, *Guía Comercial Edelman*, 1924 y Valentín Rambeaud, *Biografía de Gastón Rambeaud*, Neuquén, Zapala, mimeo, 1985.

En este caso, al igual que en el anterior, se habría dado un acelerado proceso de acumulación a partir de la diversificación de la inversión de capital de origen comercial canalizado hacia la explotación ganadera de importantes superficies adquiridas en propiedad o por uniones familiares.³⁰ Sin duda que la diversificación de la inversión en varios rubros significó una excelente estrategia de acumulación que convirtió a estas familias en parte importante de los sectores dominantes locales vinculados a la propiedad de la tierra y a la actividad comercial.

Dentro de las familias de origen sirio-libanés se destacan los Sapag. Habid Manzur Sapag, de oficio constructor, y dos de sus hijos, Juan Habib e Isaías, llegaron a la Argentina procedentes de Mairuba, un enclave cristiano-maronita de la zona del Líbano, a comienzos de siglo. Orientados en Buenos Aires por connacionales, se instalaron en el entonces territorio nacional de Neuquén, donde su yerno y compatriota, Antonio Roca Jalil, que los acompañaba, tenía familiares. Mientras este último decidía su radicación en Junín de los Andes, los Sapag realizaron actividades comerciales en varios puntos, incluida la capital del territorio, instalando un almacén de ramos generales al servicio de los obreros del ferrocarril, cuyo tendido acompañaron como vendedores ambulantes o “mercachifles”.³¹ Más tarde se radicaron con comercio en Covunco, un pequeño paraje del interior rural neuquino próximo a Zapala y realizaron actividades ganaderas de menor envergadura³² en carácter de productores y consignatarios de haciendas para el abastecimiento mayorista de carne y su venta en las carnicerías de la firma familiar.

En 1913 llegó a Buenos Aires otro de sus hijos, Canaan, de oficio albañil, junto a su esposa Nazira Jalil y dos hijos pequeños, Elías y Habib. Una vez creada la localidad de Zapala, los Sapag se trasladaron a la incipiente punta de rieles adquiriendo al propietario original de esas tierras, Arturo Trannack, un lote frente a la estación. Allí construirían las viviendas familiares y el local comercial donde funcionaría su conocida casa de ramos generales y consignaciones —“Sapag e Hijos”—,³³ que abastecería

³⁰ Según el membrete de las notas expedidas por la firma en 1931, la sociedad comercial “Rambeaud y Cía.” abarcaba los siguientes rubros: “Ramos generales, frutos del país, haciendas, maquinarias agrícolas, agente de cargas, servicio de transportes, cargas y pasajeros en el territorio, taller mecánico, accesorios automovilísticos, agente de la Cía. de Seguros Los Andes, concesionarios de la cervecería Azul, agente Kodak Arg. Ltda., depósito de kerosene, nafta y aceite Texaco; representante de Gral. Motors Argentina S.A. —Chevrolet, Pontiac, Oakland, Cadillac, Vauxhall y GMC—” (AHP, Expte. 109 R/1931).

³¹ Entrevista a Felipe Sapag realizada por Hugo Colantonio, Seminario de Historia Regional, Neuquén, UNCo., 1997. La migración hacia Argentina habría sido consecuencia de la dureza de la dominación del Imperio Otomano.

³² Juan y Canaan Sapag solicitaron en 1928 boleto de marca en Zapala para 30 animales mayores en propiedad que tenían en los lotes 3, 6, 7, 10 y parte del lote 2, Sección XIII, en la costa del arroyo Covunco.

³³ En 1924, la firma concentraba los siguientes rubros: “Tienda, ropería, zapatería, ferretería, talabartería, almacén, vino, acopio de frutos. Haciendas generales por mayor y menor, comisiones y consignaciones. Agentes de aceites para automóviles Autoline, Hudson y Essex para todo el territorio” (AHP, Caja VIII, 1924).

a otros negocios del interior así como a militares, petroleros, mineros y ferroviarios, lo cual les generó un importante espacio de poder que luego capitalizarían políticamente sus descendientes. Consolidada en Zapala la familia de Canaan, nacerían sus otros hijos: Felipe, Almaya, Amado, José y Josefa.

La crisis de los años 30 y el cierre del comercio legal de ganado con Chile provocarían el traslado de algunos integrantes de la familia a Cutral Co, a 100 Km al este de Zapala, donde se estableció el comercio de ramos generales y carnicería de “Elías Sapag y Cía.”, principal abastecedor de la empresa estatal YPF y de sus trabajadores, instalados en el campamento central de Plaza Huinul. Mientras tanto, la razón comercial en Zapala se transformaba en “Sapag Hnos.”, bajo la sociedad de Nicolás, Antonio y Nallib Sapag, para la explotación de ramos generales y el acopio de frutos del país.

De la extendida familia Sapag –Cannan murió en 1987 a los 106 años, con 7 hijos, 36 nietos, 51 bisnietos y un tataranieto– se desprenderían prominentes figuras políticas de la futura provincia de Neuquén, como Elías y Felipe Sapag, fundadores del MPN, el primero senador provincial por muchos años y el segundo gobernador durante siete períodos. A partir de lazos étnicos y familiares, otras familias de origen sirio-libanés se instalarían en Neuquén para desarrollar actividades comerciales, como es el caso de los Jalil³⁴ –recuérdese que la esposa de Canaan Sapag era miembro de esta familia.

Según vimos, estos negocios se dedicaban a la venta de mercaderías variadas, incluida la representación de firmas nacionales y extranjeras, además del acopio de frutos, venta de maderas, consignación y venta de haciendas, todo ello como parte de una importante diversificación de actividades comerciales que les aseguraba una significativa acumulación de excedentes en el orden local, garantizada por una extensa red de relaciones mercantiles con los productores rurales del interior del territorio, particularmente importante en el caso de los pequeños crianceros de ganado menor, puesto que los grandes hacendados contaban también, según vimos, con sus propias estructuras de comercialización. Estas familias controlaban los intercambios entre distintos puntos del territorio, cubriendo una amplia red de intermediación comercial.

³⁴ Julián Simón Jalil y Antonio Roca Jalil se establecieron con comercios de ramos generales en Picún Leufú y Junín de los Andes, respectivamente, desprendiéndose luego ramificaciones familiares con almacenes y puntos de acopio en distintas localidades del territorio, como “*Roca y Jalil Hnos.*” –Collón Cura–; “*Roca, Julián y Cía*” –Junín de los Andes–; “*Manuel Julián Hnos.*” –Junín y San Martín de los Andes–; “*Luis Julián Hnos.*” –Picún Leufú– y “*Casa Jalil*” –Zapala–.

LAS REDES

Analizaremos a continuación los lazos parentales y étnicos que permitieron, en los casos tratados, ampliar el grupo familiar y consolidar las relaciones de poder socioeconómico en la región.

Fernando Zingoni se casó con Emma Mathieu Gingins, de familia suiza radicada en Neuquén, con quien tuvo ocho hijos. Tres de ellos –Miguel, Nicolás y Bernardino– se casaron a su vez con hijas mujeres de Alejandro Arze Muñoz –Irene, Haydée y Florencia, respectivamente–. De esta forma, una parte importante de los campos de Arze pasaron luego a los Zingoni por cesión de derechos de los herederos y/o venta entre familiares.³⁵ Nicolás Zingoni, casado con Haydée Arze, administró las estancias de su suegro, convirtiéndose en socio fundador de la Sociedad Rural de Neuquén, institución en la que ejerció importantes cargos.

Por su parte, Luis Zingoni, sobrino y socio de Fernando, se casó con Dagmar Kruuse,³⁶ con quien tuvo siete hijos. Dos de las hijas mujeres, Libia y Celia, se unieron con descendientes varones de las familias Yerio³⁷ y Gómez Fuentealba.³⁸ De esa

³⁵ Luego de enviudar de su primera esposa chilena, Alejandro Arze Muñoz contrajo matrimonio con María Ramos, también de ese origen, con quien tuvo nueve hijos a través de los cuales se emparentó con las familias Zingoni y Kruuse, entre otras. Recuérdese que Arze Muñoz ocupó tierras de manera espontánea en 1892. Dos años después le fueron cedidas por su concesionario, Emiliano Molina y Cía. (8.616 ha). Fernando Zingoni compró estas tierras, ubicadas en el Departamento de Catan Lil, a los distintos socios, incluidas las de Inés Ramos, viuda de Arze, constituyendo la estancia “Los Remolinos”. Más tarde, en 1929, la Sucesión Arze le transfirió a Zingoni un campo de veranada de 9.435 ha. (C. Zingoni, *Sucedió en..., op. cit.*, p. 12).

³⁶ Peter Hansen Kruuse era un inmigrante danés comerciante de telas que se radicó inicialmente en Viedma con su mujer María Martensen, con quien tuvo ocho hijos. En 1911 se trasladó a Neuquén para construir los alambrados de las estancias de los Zingoni y de Alejandro Arze. Su hija Dagmar contrajo matrimonio con Luis Zingoni, en tanto que Arnoldo –ayudante de escritorio en “La Zulemita”– se casaría con Juana Arze, haciéndose cargo de los campos de su suegro –“Ache Co”– (Zingoni, *Sucedió en..., op. cit.*, p. 40)–. Otro hijo, Arturo, luego casado también con Juana Arze, colaboraba en las ventas de mostrador de los comercios de Zingoni, encargándose del mantenimiento de la esquiladora. En 1923 se hizo cargo de la estancia “Los Remolinos”, recibiendo lanares de distintos vecinos, incluidos los propios Zingoni (C. Destéffaniz, “Comercio y comerciantes. Una aproximación a los ‘ricos’ de Neuquén en los comienzos de siglo”, *IV Encuentro de Historia Regional*, Universidad Nacional de la Patagonia Austral, Caleta Olivia, Santa Cruz, 1998, p. 18; C. Zingoni, *op. cit.*, p. 39). Otro hermano, Jorge Kruuse, tuvo a su cargo la construcción de líneas telefónicas entre los establecimientos de los Zingoni, fue dependiente en el negocio de San Ignacio y luego puestero en distintas estancias.

³⁷ Cecilio Yerio llegó a Neuquén desde la Pcia. de Bs. As. en el año 1903 como comisario de Junín de los Andes y se convirtió muy pronto en un importante ganadero. Se casó con Josefa Ferré, con quien tuvo seis hijos, uno de ellos, Raúl, casado con Celia Zingoni, quien administró los comercios de su suegro (C. Destéffaniz, “Comercio y comerciantes...”, *en op. cit.*, 1998, p. 18).

³⁸ La familia Gómez, inicialmente conformada por Juan Isidro Gómez, de origen mendocino, y Carmen Teófila Zalazar Quintero, se radicó en Norquín en 1891 junto con sus seis hijos. Anteriormente había desarrollado actividades ganaderas en la provincia de Buenos Aires, en los campos de su pariente Bernardo de Irigoyen. El gobierno le concedió campos en Ranquilón, donde finalmente se instalaría con toda la familia. Su hijo Lucrecio, luego de estudiar en Chile, también se dedicó al negocio ganadero en Neuquén, adquiriendo

manera, se vincularon por lazos matrimoniales las familias Zingoni, Gingins, Yerio, Ferré, Arze, Kruise y Gómez Fuentelba.

Parientes, socios y empleados de absoluta confianza eran designados “habilitados” o administradores de los distintos establecimientos comerciales y ganaderos. La nueva sucursal, “La Zulemita”, fue atendida por los hermanos Bagli, provenientes de Viedma –José llevaba los libros en el escritorio y Marcelo atendía el mostrador y la estafeta de correos–; Arnoldo Kruise era ayudante de escritorio junto a Miguel Zingoni, hijo de Fernando. Otros dependientes de los almacenes eran José Mirena y Roque Muglia, ambos provenientes del pueblo italiano de los Zingoni. Como encargado de los autos estaba Arturo Kruise,³⁹ quien también estuvo a cargo del campo “Los Remolinos”, en tanto que Jorge Kruise se ocupaba del puesto “La Bañadera”. Cuando Fernando Zingoni se estableció en Buenos Aires, José Bagli se ocupó del comercio de Sañi Co y José Mirena, de la estancia “San Ignacio”, luego de que su propietario, Francisco La Valle,⁴⁰ sobrino de Fernando Zingoni, se radicó en Bahía Blanca.

Gastón Rambeaud, por su parte, había llegado a la Argentina en el año 1900 por llamado de su hermana María Juana y su cuñado Jorge Mazilier, director de la sucursal Bahía Blanca del Banco Francés del Río de la Plata. Se radicó en Neuquén, según vimos, como tenedor de libros de Fernando Zingoni y contrajo matrimonio con Lorenza Martínez, de Collipulli, Chile, con quien tuvo siete hijos, todos ellos emparentados a su vez, por la vía del matrimonio, con importantes familias ganaderas de la región como los Canter,⁴¹ los Cordero⁴² y los

2.500 ha en la misma área, donde conformó la estancia “La Ignacia”. Lucrecio Gómez fue comisario e inspector de la policía territorial. Casado en primeras nupcias con Ignacia Fuentelba, su hijo Lucrecio Gómez Fuentelba contrajo matrimonio con Libia Zingoni (Destéffaniz, “Comercio y comerciantes...”, en *op. cit.*, 1998, p. 18; Gregorio Álvarez, *Neuquén. Historia, Geografía, Toponimia*, Tomo V, Bs. As., Imp. del Congreso de la Nación, p. 377).

³⁹ C. Zingoni, *Sucedió en...*, *op. cit.*, p. 35.

⁴⁰ Francisco La Valle había llegado de Italia en 1891 a Neuquén, acompañando a su tío Fernando Zingoni, a los 15 años de edad. Se casó con Sara San Martín y tuvo siete hijos. Compró los campos de “San Ignacio” a Ignacia Calderón de Namuncurá, viuda del cacique, y a su sucesión. Este campo, ubicado en la confluencia de los ríos Aluminé y Malleo, ocupaba un estratégico lugar de paso donde se instaló el casco de la estancia, el comercio y la administración de la balsa (C. Zingoni, *Sucedió en...*, *op. cit.*, p. 38).

⁴¹ Juan Canter era hijo de un inmigrante inglés –Domingo Canter– y una andaluza –Josefa Martín–. Porteño, casado con Antonia Fernández, inició sus inversiones en tierras en el Dpto. Aluminé de Neuquén en 1909 –alrededor de 9.000 ha–, agregando luego otras propiedades compradas en sociedad con su administrador, Félix San Martín. Sus establecimientos “Quila Chanquil” y “Patria” eran reconocidos en la época por la calidad de su producción. De sus cuatro hijos: Domingo, Juan, Antonia y Luisa, fue el primero el encargado de administrar los bienes familiares en Neuquén. De profesión ingeniero agrónomo y veterinario, se casó con Antonieta Rambeaud, siendo luego su suegro el encargado de la venta de las propiedades de los Canter, arrendando a su vez la estancia “Quila Chanquil” (Álvarez, 1988, *op. cit.*, p. 24).

⁴² Pedro Cordero, español residente en Linares, Chile, se radicó con su mujer, Margarita Caamaño, como ganadero en el paraje Charahuilla en Neuquén, primero como ocupante y luego como propietario de 3.750 Ha

Guevara.⁴³ La llegada de sus primos Alberto Plantey y Esteban Rambeaud sobre principios de siglo, quienes desarrollaron también actividades comerciales y ganaderas, contribuiría al acrecentamiento de la red parental. Del matrimonio de Valentín Rambeaud con Margarita Cordero Caamaño nacieron a su vez dos hijos: Margarita Antonieta y René Gastón, quienes se harían cargo más adelante de la parte administrativa, comercial y bancaria la primera, y de la actividad ganadera en la estancia “María Juana” el segundo.

Una primera cuestión donde se visualiza claramente el funcionamiento empresarial de estos grupos y el rol de la familia en la gestión de los negocios se evidencia en el caso particular de los Zingoni, donde Fernando permanece hasta su muerte vinculado a la empresa. No obstante, con el transcurrir de los años, su sobrino Luis irá reemplazándolo a la cabeza de la firma, trasladándose incluso a la ciudad de Buenos Aires para hacerse cargo de la oficina comercial donde se centralizaron las decisiones y la información. Esto se vincula claramente con los ciclos de vida de los miembros de la familia, así como con el cambio de roles y responsabilidades que ello implica. El gerenciamiento de la empresa muestra claramente el funcionamiento de la red familiar. Los socios más importantes de la firma estaban o en la casa central de Catan Lil o en la Capital Federal, en tanto que las distintas sucursales comerciales en Neuquén quedaban en manos de “habilitados”, siempre familiares en primero o segundo grado –sobrinos, primos, cuñados– que, de esa manera, también acumulaban conocimiento y experiencia y recibían parte de las utilidades. De esta forma, al ampliarse las operaciones bajo un fuerte control familiar, en una clara política expansiva, se potenciaban las posibilidades económicas de la empresa a la vez que se minimizaban los riesgos y se aseguraba la estabilidad. Aun cuando no hemos podido reconstruir todavía los cambios que se produjeron a lo largo del tiempo en la composición societaria de la firma ni los efectos que la muerte de los socios y las respectivas herencias tuvieron sobre la reproducción de la empresa, no caben dudas de que el caso Zingoni resulta un claro ejemplo de la aplicación de las lógicas propias del capitalismo familiar que se repiten con idénticas características en espacios similares del interior del país.⁴⁴ Los hermanos y parientes más cercanos iban escalando

en el Dpto. de Catan Lil. Más tarde compraría la estancia “Llamuco” en el Dpto. de Aluminé. De sus 12 hijos, 5 eran nacidos en Chile y 7 en Argentina. Una de sus hijas, Margarita Cordero Caamaño, se casó con Valentín Rambeaud (G. Álvarez, *Neuquén. Historia, Geografía...*, op. cit., 988, p. 25).

⁴³ Manuel Guevara, mendocino de origen, llegó a Neuquén a los 14 años, acompañando a las tropas militares. En 1880 trabajó como empleado en la guarnición militar de Ñorquín, lugar donde poco tiempo después levantaría su conocido establecimiento El Pino Andino” Contrajo matrimonio con Ida Elvira Bernal y sus descendientes se unieron por la vía del matrimonio con los Rambeaud.

⁴⁴ En este sentido, cabe la comparación con otros trabajos que enfatizan las lógicas inherentes al capitalismo comercial en espacios de similares características, como es el caso del territorio nacional de La Pampa (ver trabajos de A. Lluch, ya citados).

posiciones, primero como empleados, después como habilitados con una participación menor en las utilidades, y luego como socios, haciéndose cargo de las distintas sucursales, mientras una administración centralizada en las cabezas de familia manejaba las decisiones más importantes. Las relaciones de parentesco funcionaban entonces como recursos eficientes a la hora de gerenciar estas empresas familiares, permitiéndoles manejar simultáneamente un número importante de sucursales comerciales y de establecimientos ganaderos dentro del mismo territorio y controlar más eficientemente la intermediación comercial con las pequeñas comunidades del interior, con lo cual disminuían los riesgos y aseguraban márgenes de acumulación importantes. Esto seguramente sobre la base del acatamiento de las decisiones jerárquicas de los socios fundadores y de variados acuerdos sobre la distribución de las utilidades, tema que esperamos poder reconstruir en el avance de la investigación para visualizar también los conflictos familiares que seguramente se produjeron en torno a éste y otros temas.

La diversificación de sus inversiones a través de la compra de campos en la misma región y fuera de ella y el desarrollo de actividades ganaderas disminuía los riesgos de una economía exclusivamente mercantil, tal y como se demuestra también en el caso de la familia Rambeaud. Los matrimonios entre miembros de las distintas familias dedicadas a la producción ganadera permitieron a estos grupos incrementar su potencialidad económica en ese rubro, a la vez que los preparó eficientemente para hacer frente al cierre de la frontera comercial con Chile y a la necesidad de reorientar definitivamente sus vinculaciones económicas con el área del Atlántico. En estos casos tempranos se trata de productores ovinos que privilegiaban el mercado de lanas de Buenos Aires. Seguramente con ello se relaciona también el traslado de los socios principales de la firma Zingoni, Fernando y Luis, a Buenos Aires, y la instalación de oficinas comerciales allí. El cambio en las condiciones del contexto regional, unido al fin del ciclo vital de los socios fundadores, provocaría la reorientación definitiva del grupo familiar hacia la actividad ganadera, conformando distintas sociedades anónimas entre los descendientes que se conservan hasta la actualidad. En la medida en que el territorio se urbanizaba y la actividad mercantil adquiría un carácter más específico, estas grandes firmas de ramos generales fueron perdiendo su razón de ser. Esto, unido a la muerte de los socios fundadores –Fernando Zingoni murió en 1948 y Luis en 1954–, fue determinando alrededor de 1960 el abandono de la actividad comercial por parte de los descendientes.

Los pequeños almacenes de ramos generales de los sirios-libaneses, en cambio, siguen siendo representativos en los parajes rurales, donde los mecanismos de acumulación que a continuación describiremos, vinculados especialmente a los adelantos a la producción, siguen tan vigentes como entonces. La ubicación en estos centros está marcando una clara función de intermediación entre los productores locales –medianos y pequeños– y los mercados regionales y extrarregionales, definiéndose así con precisión lo que habría sido la principal base de poder de estos grupos. Entendemos que son estas relaciones tempranamente constituidas y supervivientes en el

tiempo las que permitieron al MPN, al menos en su versión tradicional, mantener su injerencia en el interior provincial.

En estos casos, a los lazos parentales se unen los étnicos. Ya se adelantó el importante funcionamiento de las cadenas de llamados en los grupos sirio-libaneses, donde se evidencian claras muestras de lealtades derivadas del origen de la comunidad, con una clara tendencia a mantener tales lazos a la hora de conformar sociedades comerciales que se repiten en distintos puntos del interior rural del territorio. Se destacan también otras formas de solidaridad, derivadas de la constitución temprana de organizaciones comunitarias, como es el caso del Centro “Unión Sirio-Libanesa de Socorros Mutuos”, constituido en la ciudad de Zapala en 1925.⁴⁵ En el caso de los matrimonios, aunque los lazos étnicos existen, también se observa una apertura mayor en la incorporación de apellidos de otros orígenes.⁴⁶ De todas maneras, en la estructura familiar de estos grupos siguen siendo determinantes el apellido y el rol del hombre, garantizando el mantenimiento de las prácticas culturales. Recuérdese, en estos casos, la importancia de la unidad familiar, donde los lazos de sangre y matrimonio permiten la consolidación de una familia ampliada, donde hermanos, primos y cuñados mantienen patrones de conducta que tienden a la protección de la unidad del grupo, reconociéndose siempre el liderazgo de los jefes de familia.⁴⁷

No se han encontrado, en ningún caso, lazos parentales donde ambos grupos se crucen. De hecho, puede decirse que, en general, las familias terratenientes suelen expresar su disconformidad con las formas características de “hacer negocios” y de “hacer política” de los “turcos”⁴⁸ de Neuquén, que de hecho los excluyen aunque no amenacen sus bases de poder, que se sustentan, básicamente, en relaciones extrarregionales. Esto último es lo que, entendemos, hizo posible la convivencia.

⁴⁵ AHP, Caja XI, carpeta 436, 1930.

⁴⁶ Felipe y Elías Sapag, los más conspicuos referentes históricos del MPN, se casaron con Estela Romeo y Alma Cavallo, respectivamente, ambas de familias de otros orígenes y procedencia extrarregional.

⁴⁷ “Junto a mi abuelo y sus tres hijos [mi padre Canaán uno de ellos] constituyeron una familia grande, que se los llamaba el clan Sapag. La forma de familia árabe está conformada con el respeto del menor al mayor. Existe esa disciplina del mayor que tiene autoridad sobre el menor y que va creando una familia unida y responsable en conjunto y eso se mantiene todavía hasta la fecha” (entrevista realizada a Elías Sapag por un periodista zapalino en 1998, cit. en O. Favaro y G. Iuorno, “Entre territorio y provincia...”, 1999, en *op. cit.*, p. 65).

⁴⁸ Cabe aclarar que la distinción entre turcos, palestinos, sirios, libaneses y árabes sólo se hizo en el ámbito oficial después de 1920. Hasta ese período, todos emigraban con pasaporte turco –lo cual generalizó el uso del calificativo hasta la actualidad– por estar jurídicamente residiendo dentro del Imperio Otomano. De hecho, cada uno de ellos se identificaba con su aldea o pueblo de origen.

LOS NEGOCIOS

Para determinar las características distintivas de los dos grupos mercantiles antes mencionados recurriremos a los registros de las patentes comerciales que por exigencia legal debían abonarse en la etapa de territorio nacional, entre 1884 y 1955.⁴⁹ Si se toma un período intermedio de esa etapa –años 1920-24, para los cuales se cuenta con suficiente documentación–, cuando las formas mercantiles que describimos tenían plena vigencia, y se analizan los listados de comerciantes y sus existencias declaradas, pueden sacarse interesantes conclusiones a los fines de este trabajo. En primer lugar, se observan sólo seis firmas que superan los \$55.000 en existencias, de las cuales los comercios de Zingoni y Rambeaud en la localidad de Zapala ocupan los primeros lugares, con \$100.000 cada uno en existencias declaradas, no registrándose ningún apellido sirio-libanés en ese mismo nivel. En la segunda categoría (entre \$10.000 y \$50.000) se registran 46 firmas comerciales, de las cuales 14 coinciden con empresas ganaderas oportunamente detectadas, incluidos comercios menores ubicados en las estancias de los mismos Zingoni y Rambeaud,⁵⁰ lo cual confirma la estrategia empresarial ya mencionada de combinar ambas actividades. De los 32 restantes, 14 tienen apellidos sirio-libaneses (Jabat, Obeid, Julián, Eddi, Averbuj, Adad, Temi, Sapag, Afione, etc.). En las 30 firmas registradas en la tercera categoría, con existencias entre \$5.000 y \$10.000, vuelve a observarse tal característica (Rezuc, Adem, Nayar, Mehdi, Krupnik, Josid, Averbuj, Nader, etc.), que se generaliza en la categoría subsiguiente –entre \$1.000 y \$5.000–. Puede deducirse, entonces, la importante presencia de pequeños y medianos comerciantes de ese origen dispersos en pequeños parajes del interior del territorio.

⁴⁹ La Ley de patentes comerciales N° 2.855 de 1892, fue dictada por el PE nacional con el fin de obtener contribuciones por el ejercicio de actividades comerciales, industriales y/o profesionales. El gobierno debía llevar un registro de actualización permanente con el nombre del contribuyente, el rubro de explotación, el lugar de radicación de la actividad y el monto de la patente correspondiente, según lo establecido por un jurado *ad-hoc* que confería valores preestablecidos a cada rama comercial, industrial o profesional. A los fines de actualizar esta información, las comisarias de cada localidad realizaban con cierta periodicidad censos comerciales donde se recababa información sobre los rubros explotados, las existencias y los capitales en giro y anuales de cada comerciante establecido. Aunque confeccionadas con criterios dispares, lo cual impide en muchos casos su comparación, estas fuentes resultan fundamentales a la hora de dilucidar los grupos comerciales de mayor continuidad en el territorio, así como su importancia en el proceso de acumulación del capital mercantil. Hemos considerado, en primer término, los libros de patentes comerciales correspondientes a esos años; los censos comerciales de 1920, 22 y 23; la *Guía Comercial Edelman* de 1924 y la *Guía del Ferrocarril Sud* de 1922; el padrón completo de patentes comerciales del territorio del año 1924, por departamentos; y el registro de acopiadores de frutos del país inscriptos en las Receptorías de Aduanas del territorio en los años 1930/31.

⁵⁰ Se trata de los comercios ubicados en los establecimientos ganaderos de “Las Coloradas” y “San Ignacio” (“Zingoni y Cia.”) y en Rahue y Fortín 1° de Mayo (“Rambeaud y Cia.”).

Para analizar el desempeño de los comerciantes sirio-libaneses, cuya expansión económica es más evidente, tomaremos un registro de acopiadores por departamentos confeccionado en el mismo año de 1924.⁵¹ Puede verse el caso de los Temi, cuyos miembros Elías, José y Fermín aparecen con almacenes de ramos generales y acopio en Ñorquín, Chos Malal, Las Lajas, Zapala –dos casas– y Picún Leufú. Los Jalil, Julián y Roca, con comercio en Las Lajas (“Jalil y Diul”), en Catan Lil (“Luis Julián Jalil”) y en Junín de los Andes (“Manuel Julián”, “José Julián y Hnos.” y “Simón Roca”). Los Adad tienen casas comerciales en Aluminé (“Salomón Adad”) y en Las Lajas (“Eduardo Adad”, “Jorge Adad” y “Simón Adad”); en tanto que los Nadur figuran con tres negocios de acopio en Zapala (“Juan Nadur”, “Lázaro Nadur y Hnos.” y “M. Nadur y D. Daud”). Finalmente, y por citar sólo los más representativos, los Sapag registran dos comercios en Zapala (“Sapag e Hijos” y “Nicolás Sapag y Hnos.”), a los que se agregarían luego los negocios en Cutral Co. El área de actividades de estos comerciantes se define geográficamente entre el norte del territorio, donde aparecen instalados en las comunidades rurales, funcionando también como vendedores ambulantes; en el centro, con bases de operaciones principales en Las Lajas y Zapala; y en cantidades menos significativas, en el sur –donde las estancias ganaderas con sus propias estructuras de comercialización son más importantes–, principalmente concentrados en Junín de los Andes. Cabe agregar que estos registros no contemplan a los comerciantes ambulantes o “mercachifles”, no necesariamente instalados con casas comerciales en un sitio definido, cuya existencia es ampliamente reconocida en fuentes diversas donde también se destaca su condición mayoritaria de sirio-libaneses.

Al cruzar a la vez esta información con los datos ya obtenidos en la investigación sobre la formación del mercado de tierras en Neuquén, puede observarse que en los departamentos correspondientes al área andina –Los Lagos, Huilliches y Lácar– se produce la mayor superposición de ganaderos-comerciantes, coincidiendo siempre la magnitud de la explotación ganadera con la importancia del comercio. Además de los conocidos ejemplos de Rambeaud y Zingoni, se observan otros casos importantes; puede deducirse que se trata de almacenes de ramos generales y acopio de frutos al servicio de los propios establecimientos ganaderos y su área de influencia. Si dejamos a un lado el Departamento de Confluencia, por el grado de especificidad que han alcanzado los rubros comerciales y la escasa significatividad de los acopiadores en esta área, particularmente en la capital –Neuquén–, sobresale particularmente el caso de Zapala por su condición de centro fundamental de acopio de los productos ganaderos del interior del territorio y principal base de operaciones del poder económico y político local. Puede observarse aquí también la importancia de los rubros específicos, acorde con el mayor desarrollo urbano de la localidad. Sin embargo, sobre 73 comercios registrados, 41 ejercían, en el mismo año de 1924, funciones de acopio,

⁵¹ AHP, Padrón completo de patentes comerciales del Territorio, por Departamentos, año 1924.

número que no decrece significativamente en los años posteriores, lo cual abona nuestra consideración anterior. Se observa claramente la significativa distancia existente entre numerosos comercios cuyo capital en giro anual no alcanza los \$4.000 y las firmas Zingoni y Rambeaud, que registran un movimiento de \$162.400 y \$139.450, respectivamente, destacándose la importante diversificación de los rubros comercializados. En el caso de los sirio-libaneses, los capitales consignados son sensiblemente menores, aunque igualmente importantes a escala del movimiento comercial local.⁵²

Con posterioridad a 1930 se observa una fuerte movilidad de las firmas comerciales, atribuible a la ampliación de los mercados urbanos y a la complejización de la demanda, lo cual también determinaría un mayor grado de especialización comercial, que provocaría una significativa disminución de los comercios de “ramos generales” en las áreas más urbanizadas, como es el caso del Departamento de Confluencia. No ocurre igual en los ámbitos rurales del interior del territorio, donde los pequeños y medianos almacenes de ramos generales perduran hasta la actualidad. La generalización de los comercios urbanos, con rubros más específicos, determinará también la aparición de nuevos sujetos sociales vinculados a la actividad mercantil. De todas maneras, creemos que es en la franja de los comerciantes tradicionales, aquellos que por su forma de operar combinaban varias actividades –boliche, almacén de ramos generales, acopio de frutos, etc.–, donde debe buscarse el origen de la tradicional burguesía regional. Es en esta etapa incluso donde muchos de ellos amplían su radio de operaciones, instalando sucursales en los nuevos centros urbanos como estrategia que les permitirá acomodarse al cambio de situación –cierre definitivo de los circuitos comerciales con el Pacífico–, aprovechando el surgimiento de nuevas actividades productivas como el petróleo, tal y como se evidencia en el caso de la familia Sapag.⁵³

Dentro de las estrategias de acumulación comunes a ambos grupos deben destacarse los adelantos a la producción, ya mencionados. Bolicheros, almaceneros y acopiadores oficiaban de intermediarios entre la provisión de bienes de consumo y la compraventa de productos ganaderos, adelantando mercaderías o dinero a los pequeños

⁵² Severino Afione declara, por ejemplo, \$18.200; Averbuy \$21.300; Mehdi, \$12.350; Sapag e Hijos, \$33.350 (a los que se agrega Manzur Sapag con \$1.900 y Sapag y Páez con \$2.300).

⁵³ Tal es el caso de la firma “Sapag e Hijos”, que en su condición de consignatarios de hacienda negociaban tanto con las plazas chilenas como con el mercado del Atlántico. Confirmando nuestra hipótesis, la primera de las vías mencionadas habría tenido mucha importancia hasta los años 30, cuando la firma debió cesar en el uso habitual del corredor Lonquimay-Temuco, sufriendo una “quiebra de sus negocios en Zapala”, lo que obligó a una parte de la familia a trasladarse a Cutral Co –Felipe y Elías– para iniciar otra estrategia comercial. No obstante, el núcleo original de la familia mantuvo en Zapala su sociedad comercial, abasteciendo a las guarniciones militares y a otros comercios minoritarios en el interior del territorio (entrevista a Felipe Sapag realizada por Hugo Colantonio, Seminario de Historia Regional, UNCo., 1997, inédita).

crianceros trashumantes a cambio de su producción de cueros, lanas o pelo de chivo. Estos pequeños productores, por su parte, habrían tenido, como ya dijéramos, hasta el definitivo cierre comercial de la frontera entre las décadas de 1930 y 40, la posibilidad de una comercialización directa de ganado en pie en el mercado chileno. Cortadas tales posibilidades, se habría acentuado el proceso de dependencia de la intermediación comercial, primer eslabón de acceso al mercado nacional de estos sujetos sociales, intensificándose en consecuencia la práctica del trueque y los adelantos a la producción. Esto generaría una dependencia muy importante de los pequeños productores con el sector mercantil, estratégicamente distribuido en el interior del territorio, quien fijaba los precios y aseguraba la reproducción de estas prácticas sociales como base principal de su poder de acumulación.⁵⁴

El “fiado a cuenta” era otra de las prácticas comunes en los almacenes, casi siempre bajo el uso de una libreta donde se anotaban diariamente las transacciones, incluyendo no sólo mercaderías sino también dinero. La crónica escasez de circulante era, entonces, otro elemento aprovechado para el enriquecimiento de aquellos que lo tenían, apareciendo formas claramente usurarias del crédito. Las deudas en dinero o en especie se cobraban muchas veces por la vía judicial.⁵⁵ Otra forma habitual era el pago de la mano de obra mediante “vales” que los peones y puesteros de las estancias debían cambiar por mercaderías en el almacén del patrón o en otros comercios del área, lo cual generaba importantes cadenas de crédito con un interés que rondaba el 10%.⁵⁶

⁵⁴ En el año 1931, el gobierno territorial, ante quejas de pobladores, envió telegramas a todas las comisiones de fomento y juzgados de paz del interior solicitando información sobre presuntas irregularidades y abusos con los precios que los comerciantes locales pagaban a los productores pequeños. Las repuestas son diversas, desde los que dicen que los precios pagados son correctos, hasta quienes informan que “... los hacendados de esta jurisdicción están habituados a pagar sus deudas a los comerciantes de esta localidad o del departamento con los animales que poseen y se conforman con el precio que estos les abonan [...] son los mismos comerciantes, solo con diferentes nombres, abarcan toda la región norte del territorio [...] pagan entre 25 y 45 pesos por animales que afuera valen hasta 65 pesos, esto es público por los mismos comerciantes” (AHP, nota dirigida al gobernador Maestropiedra, Añelo, 22-2-1931).

⁵⁵ Véase como ejemplo el significativo caso reflejado en el Expte. judicial N° 179/1915, “Zingoni y Cía. c/ Suc. Namuncurá por cobro de pesos”. Se trata de un juicio iniciado por la firma por una supuesta deuda de 5 años de la comunidad indígena de Namuncurá. El monto total, de casi 30.000 pesos, incluye un interés semestral del 2,5%. Se contabilizaron 26 causas judiciales por “embargos preventivos” y “juicios ejecutivos” iniciadas por la firma entre los años 1916 y 1929, muchos de los cuales terminaron con el embargo de bienes, ganados o sueldos (C. Destéffaniz y S. Debattista, “Cuando el bolichero y patrón es Juez de Paz del pueblo... Un avance sobre el proceso de conformación de la burguesía regional. Neuquén en el primer cuarto del siglo XX”, *XVI Jornadas de Historia Económica*, Universidad de Quilmes, 1998, p.17).

⁵⁶ Los peones rurales recibían, además de un salario (\$30 en 1929), carne y pan. Muchas veces el “salario” se pagaba en “vales para el boliche” o en adelantos en efectivo. El patrón podía librar vales a favor de otras casas comerciales del área que adelantaban mercaderías en condiciones de préstamo (Archivo de la Justicia Letrada del Territorio del Neuquén, Expte. 103, Fo. 487, 1934, cit. por Destéffaniz y Debattista, 1998).

Aprovechar las ventajas de la “bifrontalidad” de los circuitos comerciales, es decir, vender y surtirse alternativa o simultáneamente en los comercios de Chile y Argentina para hacer diferencias de costos, parece haber sido también una constante, sobre todo a partir de la llegada del ferrocarril a Zapala en 1914. Los comerciantes usaban, según conveniencias de mercado, una u otra vía alternativa de comercialización. Tal es el caso de la familia Sapag, que en su condición de consignatarios de hacienda enviaban animales tanto a Chile como al mercado del Atlántico.⁵⁷

Se han detectado, asimismo, al menos otras dos modalidades importantes de acumulación de estos grupos mercantiles, derivadas de la demora en la provisión presupuestaria que implicaba la dependencia económica y política de los Territorios Nacionales respecto del gobierno central en el extenso período que se extiende entre 1884 y 1955. Se destaca, en primer lugar, la provisión de bienes diversos a las instituciones de gobierno locales, particularmente importante en el caso del racionamiento de los presos y de las instalaciones militares.⁵⁸ En las poblaciones más importantes se recurría para ello a un llamado a licitación donde los oferentes siempre se repetían en razón de ser los únicos capaces de esperar el considerable atraso en los pagos en que incurría la Gobernación, producto a la vez de los retrasos presupuestarios nacionales.⁵⁹ En conclusión, sólo los comercios más importantes podían resistir la cadena de demoras y transformar la provisión de raciones en un excelente

⁵⁷ De todos modos, confirmando nuestra hipótesis, la primera de las vías mencionadas habría tenido mucha importancia hasta los años 30 porque justamente, a partir de la crisis, cuando se profundizaron las medidas de cierre de la frontera comercial con los mercados del Pacífico, esta firma, que debió cesar en el uso habitual del corredor Lonquimay-Temuco, habría sufrido una “quiebra de sus negocios en Zapala”, trasladándose parte de la familia a Cutral Co –Felipe y Elías– para iniciar otra estrategia comercial (O. Favaro y G. Iurno, “Entre territorio y provincia. Libaneses y sirios. Comercio y política en el Neuquén”, en O. Favaro (ed.), *Neuquén. La construcción de un orden estatal*, CEHPyC, UNCo., Neuquén, 1999, p. 65). De todos modos, la familia mantuvo en Zapala su comercio de abastecedor de las guarniciones militares de Zapala, Covunco y Las Lajas, así como el de proveedor de otros comercios minoritarios en el interior del territorio.

⁵⁸ Tomemos, como ejemplo, el llamado a licitación pública realizado en la capital de Neuquén a los efectos de cubrir la alimentación de los detenidos en la Cárcel Nacional durante el primer trimestre de 1932. Abierta la licitación y remitida la información a los comercios más importantes de la localidad, se presentaron sólo dos ofertas, correspondientes a los proveedores ya existentes, una por los víveres secos y otra por la carne. Declarado desierto el acto por falta de otras presentaciones, se mantuvo vigente la licitación anterior y, por lo tanto, los mismos proveedores, hasta tanto se hiciera una nueva convocatoria pública. Cabe aclarar que los montos de estas licitaciones por racionamientos, que no necesariamente recibían los detenidos, eran muy importantes, acorde a lo dispuesto por un viejo decreto dictado por el PEN en 1910 (AHP, Expte. 1.197/C/1931 s/racionamiento de presos en la Cárcel Nacional del Neuquén).

⁵⁹ Recuérdese la absoluta dependencia económica de los gobiernos territoriales respecto del poder central y las demoras en que éste a la vez incurría en la provisión de fondos a la administración local –en noviembre de 1931, por ejemplo, recién se recibieron en Neuquén los giros destinados a cubrir los gastos en sueldos y mantenimiento de la cárcel correspondientes al mes de agosto de ese mismo año–. Las carencias y las demoras en el aprovisionamiento de bienes parecen haber sido también extremadamente serias. Ej.: Exptes. varios iniciados por comisarías del interior con destino al Jefe de Policía de Neuquén, solicitando reiteradamente la compra de timbres postales, cuadernos, libros copiadores, kerosene, uniformes de invierno, etc.

negocio a largo plazo. En las comisarías y cárceles del interior rural, la importancia de la cadena de proveedores se multiplicaba, máxime en lugares donde ni siquiera se hacía el llamado a licitación sino que se adjudicaba el racionamiento en forma directa.⁶⁰ El abastecimiento diario a las dependencias del Estado nacional en el territorio era también fuente sustancial de riquezas. Cabe destacar, en este sentido, el papel jugado por la radicación de regimientos en diversos puntos del interior del territorio,⁶¹ a quienes los comerciantes proveían de carne y otras mercancías. Así también, la construcción del ferrocarril y la radicación de las plantas de YPF demandaban importantes cantidades de bienes que eran cubiertos, según vimos, por las mismas casas comerciales.

Otra forma habitual que los comerciantes locales usaban para enriquecerse fueron sin duda los adelantos de sueldos a los empleados públicos. Se han localizado innumerables documentos que dan cuenta de esta costumbre generalizada, por la cual los comerciantes locales adelantaban los sueldos a los jueces y agentes –policías y empleados en general– de las dependencias territoriales, ya fuera en dinero o en mercancías de consumo, con lo cual se mantenía una cadena de endeudamiento permanente a favor del comerciante que muchas veces pagaba la Gobernación.⁶² Los funcionarios y empleados de la administración territorial entregaban sus recibos de sueldo o una autorización escrita a las firmas comerciales, que directamente reclamaban el pago a las autoridades.⁶³ Coincidentemente, esas firmas eran también las proveedoras de racionamientos para presos y de forrajes

⁶⁰ Así aparecen, entre otros, la firma Jalil y Diul en las comisarías del Departamento Pehuenches; Felipe Pessino como proveedor de la cárcel de Chos Malal; Sapag Hnos. en Zapala y Cutral Co; y Rambeaud y Cía. en la Comisaría de Zapala (AHP, Planillas varias sobre Racionamientos de Presos, Cajas de Archivo, años 1931-32).

⁶¹ El “Regimiento X de Infantería de Montaña” se instaló por gestión de la familia Sapag en 1937 en la zona de Covunco, cerca de Zapala. En la década de 1930 se construyó la Guarnición Ejército Zapala, y se instaló también el “Regimiento IV de Caballería” en 1944. A ellos se agregaron el “Comando de la VI División del Ejército” en Neuquén capital en 1940 y las tres unidades de Gendarmería Nacional instaladas en el territorio a partir de la creación de la fuerza –Ley 12.361– (Chos Malal y Las Lajas en 1941 y San Martín de los Andes en 1942).

⁶² En 1931, la Comisión de Fomento de Chos Malal informa a la Contaduría General de la Nación sobre ingresos y egresos realizados en 1930; entre los últimos figuran, \$180 en concepto de pago a la Sucesión Pessino –conocida firma comercial– por adelanto de sueldos atrasados de los meses de agosto y septiembre (AHP, *Caja de Archivo*, 1931). Entre otros muchos, un documento firmado por un Cabo de la Policía hace constar que Rambeaud y Cía. le adelantó su sueldo “neto” por razones de “urgente necesidad”, autorizando al comerciante a cobrarlo en la Gobernación (AHP, Caja X, 1928).

⁶³ Un nutrido cuerpo de notas y telegramas a la Gobernación del territorio, procedentes de las comisarías y juzgados de paz del interior, reclaman el pago para las distintas firmas comerciales que en cada localidad han adelantado los sueldos correspondientes. Otras veces, los comerciantes reclaman directamente los sueldos a la Gobernación. Ej.: de un juez de paz (agosto de 1926: \$207) o de un cabo de la policía (\$ 56,75) (AHP, Caja VIII, Carpeta 362, 1926).

para la caballada policial,⁶⁴ asegurando también el funcionamiento de las comisiones de fomento mediante adelantos en efectivo.⁶⁵

Más adelante, en 1930, parecen haberse impuesto normas específicas que obligaban a la Gobernación a pagar los sueldos a sus empleados en “mano propia”.⁶⁶ Puede ser ésta la causa por la cual a partir de esa fecha aparecen muchos casos donde el comerciante reclama la deuda del agente ante el juez de paz del departamento respectivo y éste inicia un expediente para el embargo del sueldo correspondiente. La Gobernación depositaba entonces el sueldo a la orden del juzgado de paz o lo remitía al interior para que se pagara al comerciante “perjudicado”.⁶⁷ Productores ganaderos, dependencias oficiales y agentes públicos permanecían así permanentemente endeudados con los comerciantes locales, en una cadena de larga duración y difícil ruptura donde los condicionamientos políticos jugaban un rol fundamental, máxime en un escenario donde el comerciante era también el Juez de Paz o integraba seguramente la Comisión de Fomento o el Consejo Municipal de la localidad.⁶⁸

La generalización de las prácticas descritas fue tejiendo una extensa red de “solidaridades” que, unidas a otras estrategias de acumulación, dibujarían el mapa del poder en el territorio. Un ejemplo generalizado es la expedición de guías que hacían los jueces de paz a los comerciantes del interior sin exigirles comprobante alguno de la procedencia del acopio. Los comerciantes, por su parte, tampoco exigían al vendedor la prueba de la propiedad de los frutos con las boletas de señales, violando abiertamente las prescripciones del Código Rural y permitiendo la generalización del comercio de “frutos mal habidos”.⁶⁹

⁶⁴ Aparecen así, entre otros, firmas conocidas como “La Unión”, de Ferré y Yerio, en Junín de los Andes, que adelantó los sueldos del personal del Juzgado de Paz y Comisaría; Zingoni y Cía”, con adelantos a la Comisaría de Catan Lil; “Cía. Estancia Pulmarí Ltda.”, que proveyó al racionamiento de presos y pagó el sueldo del Subcomisario de Aluminé; “La Cordillera”, de José G. Obeid y Cía., que proveyó el racionamiento y pagó sueldos a los agentes de la Subcomisaría de San Martín de los Andes y a los miembros de la Inspección Sud (AHP, documentos correspondientes a 1914, en Caja X, 1928).

⁶⁵ AHP, Caja 1935, el comerciante José León, de Chos Malal, habitual proveedor de la Comisión de Fomento de esa localidad, declara adelantar dinero para el funcionamiento del organismo. Se encontraron otros casos.

⁶⁶ La firma “Zingoni y Cía.”, a través de su gerente Francisco La Valle, solicita se le abone el sueldo del juez de paz de Zapala, Eduardo Castagnino. La petición es denegada por disposiciones en vigencia que obligan a pagar los sueldos de los empleados nacionales en “tabla y mano propia” (AHP, Caja II, Carpeta 426, 1930)

⁶⁷ Como ejemplo de ello puede mencionarse el Expte. 123/31 del Juzgado de Paz de Confluencia, en los autos caratulados A. Cháneton/M. Linares y Cía. c/Moisés Pind s/cobro pesos. Se trata en este caso de un agente de policía a quien la firma comercial, a través del Juez de Paz, le retiene \$86 de su sueldo para el cobro de una deuda en mercaderías (AHP, Caja de Archivo, 1931). Otro Expte., iniciado por la Contaduría General de la Nación, detalla el cargo presupuestario contra la Gobernación del Neuquén subdividido en partidas mensuales, indicando en una de ellas un monto para el Juez Letrado “...para responder a embargos trabados en sueldos” (AHP, Expte. G/31/1931).

⁶⁸ Sirva de ejemplo el caso de Pedro Nazarre Piñero, importante ganadero y comerciante, que fuera Juez de Paz de Loncopué durante más de 22 años consecutivos.

⁶⁹ AHP, Expte. 937/G/1931 s/violación de los arts. 70 y 71 del Código Rural.

Otro acto de “ilegalidad” frecuente era el desconocimiento por parte de los acopiadores de la exigencia contenida en la misma norma legal antes mencionada y reglamentada por el Poder Ejecutivo Nacional por Decreto del 1º/4/1918, consistente en llevar un libro-registro foliado de sus operaciones, que debía presentarse todos los años para su rubricación por parte de las autoridades territoriales. El incumplimiento de este requisito impedía a la Oficina de Estadísticas llevar un registro general de acopiadores de frutos y detectar eventuales infracciones en el pago de las patentes. Muchas veces, sin embargo, las excepciones muestran las connivencias entre los comerciantes y el poder. Citemos como ejemplo una resolución de la Gobernación de febrero de 1931 donde se proroga el plazo de presentación de estos libros, por cuanto de 160 acopiadores inscriptos en las Receptorías de Rentas del territorio sólo 30 han solicitado para ese año la rubricación de su libro de acopio.⁷⁰

CONCLUSIONES

La generalización de las prácticas antes descriptas permite entonces comprender, desde las relaciones de producción vigentes, la formación y consolidación de los grupos mercantiles locales, que a través de una serie de mecanismos característicos se apropiaban de una parte sustancial de los excedentes generados por el conjunto de la actividad económica dominante, sobre todo por los pequeños productores ganaderos, ocupantes de tierras fiscales, particularmente importantes en las áreas del norte y centro del territorio, donde los campos eran de inferior calidad y la propiedad privada del recurso se encontraba menos generalizada. A ello se sumaba el aprovechamiento de la doble circulación comercial del territorio, que permitía valerse de las ventajas comparativas de utilizar alternativa o simultáneamente los mercados del Pacífico o del Atlántico. El cierre comercial de la frontera con Chile, en un proceso de larga duración iniciado en la segunda mitad de la década de 1920 y completado sobre mediados de la del 40, actuó como verdadero elemento disruptor de un estilo perdurable de intercambio regional, definiendo la vinculación definitiva del territorio con el mercado nacional, en un proceso de desigual integración espacial que afectó particularmente a los pequeños crianceros trashumantes, que pasaron a depender de manera más definitiva de las sucesivas cadenas de intermediación comercial como única forma posible de colocación de sus bienes ganaderos en el mercado extrarregional. Pequeños comerciantes –

⁷⁰ La prórroga se otorga, en atención “a la situación de los comerciantes, sumamente perjudicados por la desvalorización de los productos derivados de la ganadería” (AHP, Resolución del 14 de febrero de 1931).

bolicheros– y grandes comerciantes –almaceneros y acopiadores– consolidaron así su rol de intermediarios, fijando arbitrariamente los precios e imponiendo los adelantos a la producción.

La práctica del trueque, intensificada por el aislamiento y las condiciones periféricas del territorio, la estructuración de un circuito financiero prebancario que permitía el monopolio del crédito por parte de estos comerciantes, el abastecimiento de los diversos organismos de la administración territorial y nacional, los adelantos de sueldos y las cadenas de endeudamiento entre los ámbitos público y privado fueron, según vimos, algunas de las vías más importantes por las cuales estos sectores mercantiles acrecentaron sus posibilidades de acumulación en un proceso que fue común tanto a los sectores comerciantes-ganaderos como a los grupos sirio-libaneses, permitiendo en ambos casos una importante concentración de la riqueza.

El proceso de apropiación de tierras fue también un elemento importante en la capacidad de acumular de estos grupos, con especial importancia en los de origen europeo. Los casos más importantes estudiados, como los de las familias Zingoni y Rambeaud, son claro ejemplo de tal estrategia empresarial. Vimos además cómo, en los casos de estas familias, donde el capital comercial acumulado se destinó decididamente a las inversiones en tierras y ganados, las alianzas matrimoniales fueron una base importante de la conformación de las redes sobre las cuales descansó su expansión y consolidación como grupo social dominante. La tendencia a los matrimonios dentro mismo del sector propietario-ganadero, a través incluso de lazos múltiples con miembros de una misma familia, les permitió incrementar el patrimonio económico con una importante concentración de tierras y riquezas, a la vez que sirvió al fortalecimiento y unificación de la red familiar. Estos grupos, si bien mostraron una importante participación en la organización política del territorio ejerciendo cargos diversos en las comisiones de fomento o en la justicia de paz, que indudablemente sirvieron a la consolidación de su poder económico, no se vincularon políticamente con el Movimiento Popular Neuquino y, cuando participaron en la instancia de provincialización, lo hicieron a través de fuerzas políticas de carácter nacional como el Partido Radical.

A medida que la ganadería se fue convirtiendo en el centro principal de sus actividades, particularmente en el caso de las familias dedicadas a la producción de lana orientada hacia los mercados del Atlántico, las vinculaciones económicas y financieras hacia afuera del territorio también se fortalecieron. Por eso estos grupos pudieron concretar sus negocios privados de alcances extraterritoriales sin necesariamente controlar el aparato político provincial; tema que sí era fundamental en el caso de los sirio-libaneses, cuyas mayores posibilidades de acumulación residían básicamente en poder reproducir su posición de intermediarios regionales de otros sujetos agrarios con menor o ninguna capacidad de acumular.

En efecto, cortado el comercio con el Pacífico, los productores ganaderos estudiados –como los Zingoni y los Rambeaud– aprovecharon su inserción ya más

consolidada con los grupos económicos y financieros del área bonaerense donde habían adquirido campos e instalado oficinas comerciales. Sus vínculos extrarregionales les permitieron manejar sus estrategias de acumulación de manera más independiente del control político directo del territorio, sobre todo en su etapa tardía de provincialización, que ya los encontraba consolidados y relacionados con otras estructuras de poder, particularmente con las porteñas.

Los grupos sirio-libaneses, en cambio, no hicieron de la compra de tierras el eje de sus preocupaciones económicas, ni tampoco sus matrimonios fueron necesariamente endogámicos, aunque los lazos étnicos tuvieron una indudable importancia. En este sentido, resultan claras las lealtades derivadas del origen de la comunidad, visibles también a la hora de conformar sociedades comerciales que se repiten en distintos puntos del interior rural del territorio. En cuanto a los matrimonios, aunque se observa una apertura mayor en la incorporación de cónyuges de otros orígenes, el rol del hombre y del apellido son determinantes en la estructura familiar, garantizando el mantenimiento de las prácticas culturales. En estos casos, la estrategia de acumulación original fue estrictamente mercantil, sobre la base de una organización social construida a partir de las cadenas de intermediación comercial. Luego, asumido el control del aparato estatal, esa misma organización social preexistente serviría como mecanismo de dominación para integrar variados intereses regionales bajo la órbita de un único partido provincial.

RESUMEN

Este trabajo pretende aproximarse al proceso de constitución de los sectores dominantes en la Patagonia a partir del estudio de los grupos terratenientes y mercantiles, muchas veces subsumidos en un único sujeto social. Para ello, se analiza la formación de los más importantes grupos familiares vinculados a la propiedad de la tierra y a la producción de bienes ganaderos, así como al comercio en sus múltiples expresiones, rurales y urbanas. Se pone especial énfasis en descubrir las estrategias de acumulación de estos grupos, ya sean las referidas a los adelantos a la producción, al manejo del crédito y a la provisión de bienes a los diversos gobiernos de los Territorios Nacionales, así como las vinculadas a las ventajas comparativas brindadas por el aprovechamiento simultáneo de los mercados del Atlántico y del Pacífico. Finalmente, se estudian los vínculos surgidos a partir de los lazos étnicos, particularmente importantes en el caso de las familias sirio-libanesas de Neuquén, y se representan asimismo los entramados de poder a que dieron lugar los entrecruzamientos familiares de los distintos ejemplos estudiados.

Palabras clave: sectores dominantes - estrategias de acumulación - redes familiares - lazos étnicos - estructuras de poder.

ABSTRACT

This paper offers an approach to the process of consolidation of dominant sectors in Patagonia from the study of landowners and merchant groups, traditionally reduced to a single social subject. The formation of the most important family groups entailed to land property and cattle ranching is studied, as so the urban and rural trade is also included. A special emphasis is put to find this groups' accumulation strategies, which were related to production advancements, credit management and the supply of goods to the different governments of the National Territories. Likewise, this article shows those strategies based on the exploitation of comparative advantages obtained from the simultaneous handling of Atlantic and Pacific markets. Finally, relations spouted from ethnic ties are analyzed because they are very important in the case of syrian-lebanese families of Neuquén. Power networks to which family interweavings gave place are studied too.

Key words: dominant sectors - accumulation strategies - family network - ethnic ties.