

---

*Comerciantes e importadores en el cambio de siglo*

---

Los comerciantes mayoristas  
importadores de Córdoba. 1880-1920 \*

Laura Valdemarca \*\*

(...) Vuestra ciudad natal asiste con interés como el resto de la República a los prolegómenos de este momento histórico que representa el cambio del primer magistrado de la Nación, espera tranquila y confiada que desde las alturas del poder sabréis asegurar el amplio ejercicio de sus derechos, dando el hermoso ejemplo de que sea un hijo de Córdoba quien reivindique para su patria la gloria de una elección presidencial en paz y libertad.<sup>1</sup>

Estas palabras fueron dirigidas al presidente José Figueroa Alcorta por Rogelio Martínez. Pero ¿quién era y qué representaba este personaje que comprometía al primer magistrado a salvaguardar las instituciones republicanas?

Rogelio Martínez no hablaba seguramente en nombre propio; la ocasión del discurso era un banquete que la Bolsa de Comercio de Córdoba ofreció a José Figueroa Alcorta el 8 de octubre de 1908. El discurso no se había restringido a los temas políticos. Rogelio Martínez había discurrido antes por cuestiones muy

---

\* Este artículo es parte del tema tratado en tesis de doctorado, actualmente publicada como *Comerciantes contra mercados. Elites mercantiles y política en la Córdoba Moderna*. Universitas, Córdoba 2003. La autora desea agradecer los comentarios y sugerencias de los Dr Mario Rapoport, Viviana Conti, Silvia Romano y Gabriela Olivera, tribunal de evaluación de la tesis doctoral

\*\* La autora pertenece al Centro de Investigaciones de la Facultad de Filosofía y Humanidades de la UNC.

1. *Los Principios*, diario, 8 de octubre de 1908, Córdoba.

caras a la provincia que aspiraba a modernizarse superando su destino mediterráneo y la marginalidad en que habían caído algunas de sus élites, como resultado de las transformaciones que la modernización había impuesto en la economía y en la infraestructura. Tales cuestiones se habían referido al postergado canal navegable de Córdoba al Paraná, las condiciones para la expansión de las riquezas, la selección de la inmigración y la atracción de capitales. Rogelio Martínez había sido seleccionado como interlocutor ante el primer mandatario porque la Bolsa de Comercio local deseaba ser atendida en demandas propias de la élite progresista que decía representar y con la cual deseaba identificar al presidente.

Esa elite progresista unificada en la Bolsa de Comercio era nada menos que una veintena de grandes comerciantes, en su mayoría importadores -por supuesto los mayores de la ciudad-, junto con los pocos exportadores y grandes industriales admitidos en las filas de la Bolsa. Esta elite estaba, por entonces, decidida a resistir las condiciones adversas que, como consecuencia del imperio de reglas de juego de mercado impuestas a través de los trazados ferroviarios y el sistema tarifario, habían significado el fin de la expectable posición de Córdoba como intermediaria comercial del interior.

Veamos entonces qué hacían y quiénes eran estos comerciantes mayoristas importadores que se autodenominaban "el alto comercio".

### *El alto comercio cordobés*

La ciudad de Córdoba presentó un desarrollo sorprendente de la actividad mercantil entre el último lustro del siglo XIX y la primera década del XX. Ese desarrollo, sin embargo, se asentaba sobre una más que secular tradición mercantil, a la que Córdoba se había hecho acreedora no sólo por su privilegiada posición geográfica sino por el dinamismo de un sector mercantil, ligado a los tráficos coloniales.

Este llamativo desarrollo de fines del XIX pudo notarse en aspectos tales como el incremento de la cantidad de firmas<sup>2</sup> y el aumento de los capitales con que se manejaban en relación a décadas anteriores.<sup>3</sup>

---

2. El 72% de las firmas tenía de 1 a 10 años, o sea que su apertura se había verificado después de la crisis de 1890; el 7.5% entre 10 y 20 años; sólo un 2% tenía entre 20 y 30 años y apenas un 0.5% más de 30 años en la actividad: Río Manuel y Achával Luis, *Geografía de Córdoba*, Impresora de Billetes de Banco, 1904, Buenos Aires, (T2:375).

3. En la década de 1870, por ejemplo, los capitales de las principales casas de la plaza oscilaban entre los \$bol. 10.000 y los \$bol. 55.000; Converso Félix, *La lenta formación de capitales. Familias, comercio y poder en Córdoba. 1850-1880*, CEH, Córdoba 1993, (p.127). Por ejemplo las sociedades mercantiles mayoristas importadoras se manejaban con capitales superiores a los \$m/n100.000; las sociedades medianas oscilaban entre los \$m/n50.000 y 10.000 y las pequeñas entre los \$m/n 5.000 y 1.500: Beato Guillermo, Valdemarca Laura, Moyano Javier, Piñero Diego, Philp Marta, "Los grupos

Ese desenvolvimiento singular acusaba al menos dos rasgos sumamente interesantes: especialización y concentración. Efectivamente el comercio mayorista aparecía escindido entre el de importación y el de exportación, cosa que no ocurría en el resto de la provincia donde era factible hallar casas dedicadas a ambas actividades simultáneamente<sup>4</sup>. El segundo rasgo podía verificarse en la cantidad de casas importadoras radicadas en la Capital donde no más de una veintena de firmas ejercían esa actividad abasteciendo al comercio minorista de la ciudad y de una importante zona de influencia regional que trascendía las fronteras provinciales y se orientaba especialmente hacia el norte y oeste, siguiendo la secular tradición del comercio mediterráneo.

No obstante el intenso proceso de incremento en la cantidad de firmas y la paulatina diversificación de las actividades mercantiles, al comenzar los años ochenta el panorama que ofrecía el comercio cordobés daba cuenta de una importante concentración que prácticamente reducía a dos los “eslabones” mercantiles de la ciudad de Córdoba. En la cúspide del comercio local, se encontraban los mayoristas tanto exportadores como importadores: el alto comercio.

En el otro extremo, alejados de los mayoristas por su ínfima capacidad financiera, estaban los negocios minoristas. Casi siempre escasos de mercaderías, pero sobre todo de dinero, esos almaceneros se abastecían de ambos elementos a través del crédito de los propietarios de “ramos generales” y de “tiendas”, a veces compatriotas que no por esa circunstancia tenían demasiadas contemplaciones con sus deudores. Los minoristas de la ciudad y la campaña constituían un enjambre disperso y vulnerable en el centro y los barrios de la ciudad de Córdoba y en las villas y pueblos vecinos y eran denominados “bolicheros” y “tenderos” respectivamente, casi de una manera despectiva de parte del “alto” comercio. En la misma ciudad capital había al menos mil cuatrocientos negocios no introductores y doscientos setenta y un vendedores ambulantes, lo que contrastaba con la concentración que para la misma época presentaba el comercio mayorista con no más de veinticinco casas. Muchos de esos negocios estaban catalogados como *boliches con venta de bebidas o boliches de comestibles*<sup>5</sup>.

---

sociales dominantes en Córdoba” en Beato Guillermo, *Grupos sociales dominantes. México y Argentina, siglos XIX y XX*, Dirección de Publicaciones de la Universidad Nacional de Córdoba, 1993.

4. Por ejemplo los establecimientos introductores que pagaban los impuestos mas elevados, es decir entre \$800 y \$ 1500, censados en el interior provincial aparecían como “almacen con bebidas, cereal, harinas; almacen con bebidas, consignaciones generales y otros negocios o almacen con bebidas, tiendas, mercerías, fierros, maderas, talabartería, compra de frutos, cereal, harina y otros negocios”. Esto da cuenta de una menor especializacion comercial en el interior que en la Capital. *Anuario de la Direccion General de Estadísticas de la Provincia*, Domenici Editores, 1905.
5. Río Manuel y Achával Luis, *Geografía de Córdoba*, Impresora de Billetes de Banco, Buenos Aires, 1904 (T2:470).

De este modo el concepto de alto comercio, acuñado desde este mismo sector económico, daba cuenta de su posición en el espectro mercantil y connotaba frente al resto de la sociedad quiénes se ubicaban en la cúspide de la pirámide económico-social. El posicionamiento de alto comercio era compartido por los exportadores mayoristas cuya especialidad detallaré más adelante.

En el departamento Capital las firmas de los importadores mayoristas estaban divididas entre “casas de ramos generales” y “tiendas”<sup>6</sup>. Ambas clases de comercios se dedicaban a la compra-venta, fraccionamiento, embalaje, pesaje, impostación de marcas propias de mercaderías importadas y nacionales al por mayor y, en algunos casos, también asumían la producción de mercancías. A los fines de ilustrar la gran variedad de mercaderías que ofrecían los almacenes más conocidos como “Ramos Generales Introdutores” he dividido la gama de productos ofrecidos en cinco grandes rubros: 1) comestibles y bebidas, 2) artículos de ferretería, maquinarias y herramientas, 3) artículos del hogar como utensilios, muebles, juguetes, perfumería y tocador, 4) librería y 5) mercería, ropa, calzado y algunos artículos de uso personal<sup>7</sup>. Las tiendas, por su parte, se especializaban en las

---

6. Lamentablemente, los estudios existentes no han enfatizado lo suficiente en ese paulatino proceso de especialización entre comerciantes exportadores e importadores que se hallaban de manera incipiente desde la década del cincuenta, de modo que entre 1860 y 1880 se produce un espacio vacío en el análisis de tal aspecto.

7. Los comestibles comprendían los cereales, las harinas y los productos elaborados con ella como los fideos y las galletas, las legumbres secas y enlatadas, las frutas secas y pasas, los pescados salados, los embutidos, los alimentos enlatados (aves, pescados y verduras), el arroz (glacé, chino, etc.), los quesos, los dulces, el cacao, los chocolates, los caramelos, los aceites, el azúcar, el café, el té inglés y las especias como la pimienta calahorra, la canela, el orégano, el azafrán, la mostaza, el clavo de olor, etc. Entre las varias clases y calidades de bebidas alcohólicas figuraban los vinos de Mendoza, San Juan, Córdoba y los infaltables vinos españoles, franceses e italianos, la cerveza, el bitter, el Fernet, el Anisette, la caña paraguaya, el cognac, el whisky, el vermouth, el ron, el ajeno, el Carabanchel (anís) y la ginebra; también se vendían bebidas gaseosas como las sodas y la “Biltz”.

2) Entre los artículos de ferretería contaban con candados, clavos, canillas, tornillos, sogas, alambres, postes, baldes, cadenas, embudos, aldabas, cerraduras de puertas, cepillos, pinceles, pasadores, etc. Las herramientas incluían las tijeras comunes, para latón y para esquilar, las palas, las hachas, los machetes, los martillos, las masas, las limas, los compases, las llaves inglesas, las mechas, las sierras, los serruchos, las gubias, los escoplos, los formones, las cuchillas capadoras, de zapatero y de marmoreo. Entre las máquinas figuraban las de coser, las de abrir cajones, las balanzas y los arados. También había elementos específicos para cabalgadura, carros y ganado como las espuelas y los espuelines, los frenos, las perchas, los estribos, las sillas de montar, los cencerros, las campanillas para ganado y el alambre para cercos y hasta armas blancas y de fuego como puñales, navajas, revólveres, rifles y balas.

telas, lanas, hilos, insumos para la fabricación de ropa y sombreros e incluso incorporaron la producción de ropa hecha.

Como anticipé, el comercio importador tenía un complemento que desempeñaban otros agentes como eran los mayoristas traficantes de "frutos", lo que comprendía cueros de vacunos, equinos, ovinos y caprinos, pieles de animales salvajes como nutria, carpincho, zorro y plumas de avestruz, frutas secas o pasas, arropes, harinas, mantas, jamones, salames, aceitunas y quesos. Estos productos venían desde los departamentos del norte y oeste provincial y de Santiago del Estero, Catamarca y La Rioja y eran resultado de producciones familiares muy frecuentes en esas regiones.

Como puede observarse, las diferencias entre importadores y exportadores no eran sutiles. Los primeros se especializaban en el tráfico proveniente de ultramar, por lo tanto con dirección puerto-interior y abarcaban una buena porción de productos industrializados con los que abastecían al mercado interno. Los segundos traficaban con productos regionales, prácticamente artesanales, en parte destinados al mercado interno y en parte con destino al puerto para nutrir procesos

---

3) Los artículos del hogar presentaban una variedad asombrosa por ello los he dividido en utensilios donde estaban los cubiertos, cuchillas, espumaderas, trampas para ratones, tacitas, salvaderas, cacerolas, sartenes, lavatorios, candeleros, fuentes, platos, cafeteras, escupideras, jarritos, molinillos, costureros de madera, espejos con marco y lámparas; entre los muebles figuraban cocinitas económicas, calentadores, braseros, sillas, sillones, camas dobles, de niño y cunas, kinqués y lámparas de mano. Entre los juguetes había pelotas de goma, caballitos con carros, muñecos de goma desnudos y cajitas de corridas de toros. Finalmente entre los artículos de perfumería y tocador no faltaban el agua florida, el agua de colonia y distintas clases de jabones (con santos, de hotel, finos y envueltos).

4) Los artículos de librería incluían elementos como pizarras, carteras para escuela, resmas de papel común, de luto, de carta, de embalar, sobres comerciales y comunes, libros de contabilidad, cuadernos, tinta, tinteros, lacre, lápices, gomas, reglas y naipes.

5) Entre los artículos de mercería había botones, hilos, agujas, finas, de tejer y de crochet, dedales, entretela, alfileres, hebillas, broches, antiparras, anteojos, rosarios, ropa confeccionada como corbatas de niño y camisas (militar); entre los calzados figuraban las alpargatas (imitación, embreadas, blancas y con punta de máquina), los zapatos de charol y los botincitos.

Dije ya que el otro gran tipo de negocio mayorista introductor era aquel que tenía la especialidad de tienda. Las tiendas no abarcaban una variedad tan grande de productos como los ramos generales aunque además de comercializar los artículos de mercería que mencioné en el punto 5) debo destacar que la especialidad de tales negocios eran las telas. Figuran en la documentación un gran surtido de géneros como sedas, muselinas, algodones, lienzos, liencillos, percal, satín, paño grueso, fino y mediano, tafeta, cachemir, casimir, alpaca, brin, bombasí, franela, entretela, merino, tela de pañuelos, de sábanas, de banderas españolas e italianas así como el hilo de algodón y la lana para tejer, las puntillas y las tinturas.

industrializadores en el exterior, con lo cual las producciones no revertían al mercado interno de manera inmediata, ni en su totalidad. Los comerciantes exportadores se abastecían exclusivamente de productores regionales<sup>8</sup> mientras que los importadores, si bien se nutrían mayormente de productos venidos de ultramar, también recibían algunas mercancías de producción nacional.

La cantidad de miembros de cada sector del comercio mayorista también constituía un elemento diferenciador. Mientras la exportación de pieles y cueros, al menos en la Capital estaba en manos de cuatro firmas que eran las de Francisco Espinoza, Félix Tarrío, Manuel Moyano y Pedro Allende. Los comerciantes importadores no constituían un grupo ilimitado pero superaban al grupo de los exportadores y tenían casi una veintena de representantes entre los cuales podemos mencionar, para el período tratado, a las siguientes firmas: Heins, Kurt y Cía, Manuel Perea Muñoz, Juan Kegeler y Cía, Lousteau, Remonda y Cía, Martínez, Rey y Cía, González, Brusco y Cía, Dianda Hnos., Carlos Alvarez y Cía, Román y Allende, Eloy Martínez y Cía, Heriberto Martínez y Cía, González, Morales y Cía, Caeiro Hnos, Revuelta y Cía, Riera, Vives y Cía, Reschia y Cía, Antonio Rivero y Cía, Moroni Hnos, José Ruibal y Cía y Fortunato Rodríguez y Cía.

El componente étnico también constituía una diferencia importante; mientras los exportadores eran todos argentinos, entre los importadores había, además de argentinos, españoles, italianos, franceses y austríacos. Las diferentes procedencias pudieron provocar también una renovación en las prácticas mercantiles, emparentada con el proceso de especialización y división del comercio, con la posibilidad de conectarse con proveedores de sus países de origen y a partir de este hecho, del establecimiento de redes de aprovisionamiento y de financiamiento.

Esta renovación debe valorarse positivamente al momento de analizar la capacidad demostrada por los comerciantes importadores finiseculares de acomodarse a las nuevas condiciones que, para el ejercicio del comercio, les brindaba la región mediterránea, evitando una salida prematura altamente costosa en términos económicos y socio-profesionales. En efecto, en algunos casos, esta capacidad diferente de adaptación tuvo que ver con las posibilidades de ocupar lugares ventajosos con respecto a otros intermediarios en las cadenas de aprovisionamiento y de obtención de determinados artículos. Para obtener esa privilegiada posición no sólo era importante el vínculo étnico; lo era también la solvencia y capacidad de compra demostrada por el comerciante emigrado. Las coincidencias también son llamativas cuando se observan las relaciones entre comerciantes mayoristas y pequeños o medianos almaceneros a quienes los primeros proveían de mercaderías, créditos y dinero en efectivo<sup>9</sup>.

---

8. Archivo Histórico de Córdoba (AHC) Gobierno, 1894, tomo 11, fol.177 a 181, Nómina de los Productores de la Provincia de Córdoba para la Exposición Nacional.

9. Véase el artículo de Pianetto Ofelia y Galliarí Mabel "La inserción social de los inmigrantes españoles en la ciudad de Córdoba" en *Revista del CEMLA*, Buenos Aires, 1989.

El abastecimiento de las mercaderías de los comerciantes de cada grupo también los diferenciaba. Los importadores utilizaban distintas vías entre las cuales encontramos la compra directa a otro proveedor mayorista de mercaderías con marca o la compra de las mismas a granel para fraccionarlas e imponerles marca propia. Eso sucedía, por ejemplo, en el caso de Rogelio Martínez con la yerba mate, que luego de comprarla a granel la fraccionaba y la empaquetaba bajo las marcas "Martínez", "Isabel" y "Magnífica" y con el aceite comestible "Martínez"<sup>10</sup>. La propiedad de estas yerbas no constituía un obstáculo para que simultáneamente vendiera las yerbas fraccionadas en otro eslabón de la cadena de intermediarios que la firma inventariaba bajo las denominaciones de yerba "paraguaya" (sin marca), yerba "excepcional" (sin marca), las de marca "Cóndor", "Libertad" y "Ramos" y las *exclusivas yerbas paraguayas* "Tigre" y "Héroe"<sup>11</sup>. La firma "González, Brusco y Cía" también vendía la yerba mate con las marcas propias "Amalia" y "Ortega"<sup>12</sup>. Otros comerciantes como los hermanos Dianda fraccionaban y vendían el aceite comestible provisto por el industrial italiano Francesco Bettolli<sup>13</sup>. En el rubro de tienda, por ejemplo, Heriberto Martínez era propietario de las marcas registradas "Cometa" y "Medalla de Oro" con las cuales fraccionaba y vendía hilos para coser<sup>14</sup>.

Algunas de las prácticas fraccionadoras y productoras de los comerciantes mayoristas tenían como objetivo la defraudación a los clientes a través del engaño. Era común la venta de los productos de las principales marcas tanto legítimos como falsificados, el mismo producto de diferentes calidades o la adulteración lisa y llana de alguna mercadería<sup>15</sup>. Ello era muy frecuente entre las bebidas alcohólicas porque en los negocios mayoristas "producían" algunas bebidas a partir de esencias adquiridas con esos propósitos y fraccionaban y adulteraban otras dando

---

10. Cfr. Libro de Inventarios y Balances de la firma Rogelio Martínez y Cía, docs. 12.815 al 12.828, Fondo Documental del ex- Instituto de Estudios Americanistas, U.N.C.

11. Cfr. Libro de Inventarios y Balances de la firma Rogelio Martínez y Cía, docs. 12.815 al 12.828, *op. cit.*

12. Beato Guillermo, *op. cit.*

13. Esposizione di Milano 1906, *Comitato di Cordoba per la Mostra degli Italiani all'Estero, Gli italiani nel distretto consolare di Cordoba (Republica Argentina)*, Córdoba Stabilimento Tipografico "La Italia" de A. Biffignandi y Monterissi María Teresa, "Migración internacional y expansión comercial: el caso de los emigrados 'luchessi' en Córdoba. 1880-1914" en *Revista de Economía, Banco de Córdoba*, número 69, 1993, Córdoba.

14. AHC, Com.II, 1924, leg.18, exp. 43.

15. En el Libro de Balances de la firma Rogelio Martínez y Cía se pueden observar inventariados los siguientes productos: "cognac Otar Dupuy falsificado, el mismo legítimo, ginebra Llave falsa, la misma legítima"; no era exclusivo de las bebidas alcohólicas ya que se vendía también el "agua florida falsa, la misma legítima".

como resultado “*venenos catalogados con tan variados nombres, todos ellos productos de combinaciones de laboratorio de trastienda*”<sup>16</sup>.

La posición en plaza podía ser mejorada utilizando mecanismos que reforzaban la posición de mercado de cada uno de estos importadores; entre esos mecanismos encontramos la “representación exclusiva de algún producto”<sup>17</sup>, la “representación exclusiva de alguna firma”<sup>18</sup> y el préstamo a alguna empresa industrial por lo cual se comprometía anticipadamente la producción<sup>19</sup> e integrar una compañía productora para asegurarse el aprovisionamiento de alguna mercancía con gran demanda<sup>20</sup>. Distinto y más excepcional que los casos anteriores fueron las oportunidades en que algunos comerciantes compraban anticipadamente grandes cantidades de algún producto y luego especulaban con el desabastecimiento hasta la suba de precio<sup>21</sup>.

Parte de los productos comercializados eran de procedencia europea coincidiendo con la nacionalidad de los comerciantes, otros, de países limítrofes y un tercer grupo era de producción nacional. Los abastecedores de tal variedad de mercancías eran un heterogéneo conjunto de productores y comerciantes de diferente capacidad económica. En la cúspide de los abastecedores se encontraban los mayoristas de bienes específicos. En muchos casos se trataba de firmas extranjeras formadas por capitales millonarios que tenían sus representantes en la Capital Federal y a veces en alguna ciudad del interior como Rosario; otras veces, los importadores cordobeses tenían conexiones directas con los productores foráneos. Desde Italia enviaban vinos a los comerciantes Dianda y Reschia la Compañía Alessandro Zoppa y Filli Platamone. Rogelio Martínez recibía la porcelana de Luckaus Gunter de Alemania y el azúcar del Caribe vía Holanda, el agua

16. Biale Masse, Juan, *Informe sobre el estado de las clases obreras en la República Argentina*, Dirección General de Publicaciones de la U.N.C., Córdoba 1969 (p. 111).
17. *La Patria*, 2 de agosto de 1894, Rogelio Martínez se anunciaba como “propietario de la yerba W.Martínez, del vino especial Liebre, de las maquinarias agrícolas Osborne”; *El Porvenir*, 11 de octubre “Pascual Caeiro propietario exclusivo de la Ginebra Cordeyro”.
18. Archivo General de Gobierno (AGG), Gobierno 1922, tomo 8 “Contratos” f.51, Heriberto Martínez era el representante exclusivo de Angel Braceras y Cía, compañía textil de la Capital Federal cuyo capital social era de \$3.000.000.
19. Vicente Castro llamado el Rey del Azúcar, utilizaba el endeudamiento de productores para proveerse justamente de azúcar, erigirse como agente único y exclusivo de determinados ingenios y hasta pautar las cuotas de producción. AHC, R3, 1901, inv. 148, 14 de junio, Luque Colombres Carlos, *Historia de la Bolsa de Comercio de Córdoba*, Biffignandi Editores, Córdoba, 1988 (p. 51).
20. La firma González, Brusco y Cía recibía azúcar del Ingenio San Felipe del cual eran socios.
21. *El porvenir*, 2 de diciembre de 1887, acusaba de “la escasez de este dulce (azúcar) acaparado en manos del señor R. Martínez y Cía y de Don Agustín Lazcano” que esperarían la suba de precios desde \$1.90 a \$2.50.



mineral desde Alemania, el alambre desde los Estados Unidos, y lámparas desde Francia de la compañía Fould Frères. Carlos M. Alvarez tenía contactos mercantiles con la firma berlinesa Satud y Cía que le proveía artículos textiles.

La presencia de estos proveedores no era obstáculo para que importantes industriales nacionales del azúcar, cerveza, vinos, harinas, etc., figuraran entre los que enviaban mercaderías a los comerciantes mayoristas de Córdoba. Entre los ejemplos se puede mencionar a algunos reconocidos agentes de la industria, comercio y finanzas de la Capital Federal, como Ernesto Tornquist (a Zuberbüller y Cía, a Bemberg y Cía a Angel Braceras y Cía)<sup>22</sup>.

Los molinos propiedad de la familia Minetti surtían de harinas a las firmas Brusco y Martínez. Esta misma firma se proveía de cerveza nacional directamente de la cervecería Río Segundo que competía con la cerveza importada de Alemania que ofrecía el suizo Kurth; éste también introducía ginebra alemana y no dudaba en comercializar el aguardiente provisto por Tornquist. Bernardino Reschia tenía la exclusividad de la comercialización de los productos lácteos de la Cremería del Carcarañá, una empresa nacional.

Es llamativo el hecho de que no aparezcan proveedores británicos; no es que no hubiera productos de esa procedencia. Además de que es insoslayable la presencia británica en el comercio argentino, podría aventurarse que el comercio británico se realizaba exclusivamente a través de intermediarios radicados en la ciudad-puerto de Buenos Aires, aunque por el momento no estamos en condiciones de aseverarlo. Tan llamativo como este dato es que no aparecen contactos financieros con la banca británica. Los bancos más importantes en plaza además del Provincial eran los de Italia y Río de la Plata, el Español del Río de la Plata y el Alemán Transatlántico, cuyo gerente, Jorge Krug, fue director de la Cámara de la Bolsa de Comercio.

Los comerciantes también aprovecharon los negocios que ofrecía la provisión de mercaderías a diversas dependencias del estado provincial. Los mayoristas locales por sí mismos y algunas veces como representantes de firmas de mayor envergadura que las suyas propias con sede en la Capital Federal, se convirtieron en los proveedores de artículos de librería, alimentos, uniformes, ropa de cama y enseres diversos para hospitales, escuelas y cárceles<sup>23</sup>.

---

22. *El Porvenir*, 14 de octubre de 1886; idem 17 de octubre de 1886; idem en la misma fecha.

23. Archivo de Gobierno, Gobierno 1915, tomo 15 "Contratos", f. 150. Giocondo Moroni ganó la licitación para proveer de artículos de almacén a la penitenciaría por un año; f. 239, Heriberto Martínez en representación de Angel Braceras y Cía ganó una licitación por \$90.753; f.547 llamado a licitación para proveer a la penitenciaría por nueve meses de artículos de almacén se presentaron Moroni Hnos (Almacén El Marabú) y J. Moroni (Molino Ruggero); 1917 tomo 8 "Contratos" f.98 Heriberto Martínez ganó la licitación para proveer de uniforme a los empleados y penados de la Penitenciaría por \$30.643.

A pesar de las ramificaciones que permitía, el comercio no era la única ocupación de los comerciantes, las casas mayoristas también tenían importantes negocios financieros. Una parte de los mismos se vinculaba con la circulación de las mercaderías. Se trataba de la venta a plazos a través de diferentes instrumentos como las cuentas corrientes con o sin garantía hipotecaria, la firma de pagarés o la venta en "cuotas" o "al fiado".

Los comerciantes se esmeraron en el diseño de contratos para asegurar el cumplimiento de los pactos por financiamiento de mercaderías. Estos diseños institucionales -basados en la escasa capacidad de maniobra del pequeño y mediano almacenero dependiente del gran comerciante-, priorizaban el cobro, lo que en numerosas oportunidades produjo la transferencia de bienes inmuebles, muebles, semovientes, unidades mercantiles y productivas, fábricas, talleres, y maquinarias a manos de los comerciantes mayoristas importadores, otorgándoles la posibilidad de explotar unidades de producción a través de arrendatarios, sujetar de manera permanente al propietario fallido, sumar nuevas propiedades a sus patrimonios inmobiliarios o incursionar en alguna rama de la producción.

En relación al tema de las previsiones contractuales que estipulaban los comerciantes para sus tratos financieros hemos podido constatar que sólo el 24% de los créditos hipotecarios por dinero en efectivo o por cuentas corrientes se amortizaba respetando los términos del contrato sobre plazos, intereses, etc. El 76% restante presentaba problemas de cumplimiento debido a problemas en la previsión. Tales problemas se pueden adjudicar a las restricciones que tenían los contratantes al momento de estipular todas las posibilidades de conducta oportunista debido a los deficitarios niveles de información de cada uno. De ese 76%, el 31% de las demandas quedaban inconclusas debido a que se archivaban por vencimientos de los plazos. Parte de este fracaso se debía a imprevisiones y limitaciones del prestamista que daban lugar al oportunismo del prestatario. El caso más frecuente era el de fugarse del domicilio declarado y por supuesto no dejar rastros del nuevo domicilio. La otra parte del fracaso se debía a las deficientes condiciones de aplicación de la justicia, sobre todo en la campaña donde muchas veces no había oficiales o jueces de paz disponibles para notificar a los morosos de los juicios iniciados en su contra por los comerciantes de la ciudad; tampoco resultaban suficientes los oficiales de la justicia al momento de trabar embargos, por ejemplo. Estas deficiencias trataban de ser salvadas por los comerciantes a través de diversas maniobras: por una parte, asegurarse una especie de prima, o sea una ganancia extra cuanto más arriesgado fuera el caso de préstamo, y por la otra, suplir las fallas judiciales con amenazas de juicios contra los comerciantes minoristas que les abrieran el camino hacia negociaciones discretas y privadas donde quedaban al margen de la ley y convertían al pequeño comerciante en un deudor crónico atado al gran comerciante de la importador urbano.

## Los comerciantes-financistas

Los miembros del alto comercio también aprovecharon una veta muy importante que era el tráfico con el dinero mismo. Gracias a sus contactos con firmas comerciales y bancos europeos podían realizar giros de particulares (generalmente inmigrantes) al exterior y recibían remesas de dinero desde plazas europeas<sup>24</sup>.

Las operaciones financieras más importantes -dadas las cantidades de dinero manejadas y las utilidades proporcionadas- eran la toma de depósitos a interés y a plazos y el préstamo con garantía hipotecaria. En torno a la especulación con la circulación del dinero los comerciantes hacían las más variadas operaciones. Tenían acceso al crédito bancario y lo utilizaban para la especulación, por ejemplo solicitaban créditos al Banco Hipotecario Nacional y volcaban parte de ese dinero hacia los créditos que ellos mismos manejaban. En estos casos los comerciantes mayoristas exigían como mínimo el 12% de interés anual, mientras que el Hipotecario Nacional exigía entre el 5 y el 6%. La posibilidad de realizar una diferencia monetaria a partir de las tasas no era la única manera de aprovechar estos créditos. La diferencia entre plazos de amortización también constituía una fuente de ingresos financieros ya que los créditos del Banco Hipotecario Nacional se amortizaban en varias décadas mientras que en el ámbito privado, los plazos de amortización, a lo sumo, se extendían hasta cinco años. Esta situación posibilitaba que el dinero tomado en préstamo desde las instituciones públicas circulara una cantidad superior de veces en manos privadas. En cuanto a las garantías, demandadas para otorgar préstamos, al pequeño prestatario se le exigían, la mayor parte de las veces, todas las propiedades inmobiliarias que tenía, por lo tanto arriesgaba más que el terrateniente que poseía varias propiedades y no presentaba más que una parte de su patrimonio como garantía<sup>25</sup>.

A través de sus actividades financieras, las firmas mercantiles competían con los bancos mixtos y privados que comenzaron a operar en Córdoba desde los sucesivos ordenamientos financieros del Estado. No sólo prestaban dinero a interés sino que ofrecían públicamente sus servicios de toma de depósitos a interés y a plazos, con propagandas en los diarios locales. La situación resulta muy llamativa ya que en esa época, a diferencia de las décadas anteriores, había una política pública dirigida a ordenar el sistema financiero. Sin embargo, pudieron haber

---

24. *El Porvenir*, 3 de noviembre de 1886; R. Martínez y Cía "damos giros sobre todos los pueblos de España, Italia y sobre París, Londres y Remscheid (Alemania). Recibimos órdenes para hacer pedidos a las principales plazas de España, Inglaterra, Alemania y Francia mediante una módica comisión". Sobre los vínculos financieros entre conacionales véase el trabajo de Ofelia Pianetto y Mabel Galliari *op. cit.*

25. AHC, R\$, 1912, inv. 157. Heriberto Martínez recibe un préstamo en cédulas del Banco Hipotecario Nacional por \$ 67.000 a devolver en 32 años al 6% anual; presentaba como garantía cuatro viviendas y en el inventario de su declaratoria de herederos, figuraban para la misma época al menos diez propiedades de similares características.

existido al menos dos razones de peso que hacían posible la supervivencia de las prácticas usurarias. Por una parte no todos los que necesitaban dinero reunían las condiciones requeridas por los bancos para acceder al crédito y por otra parte, para los pequeños y medianos ahorristas el prestigio, la tradición y la personalización del trato con el comerciante pudo ser más importante que la seguridad ofrecida por una institución bancaria sobre la que no había demasiada información a la hora de confiar sus ahorros para incrementarlos con un interés.

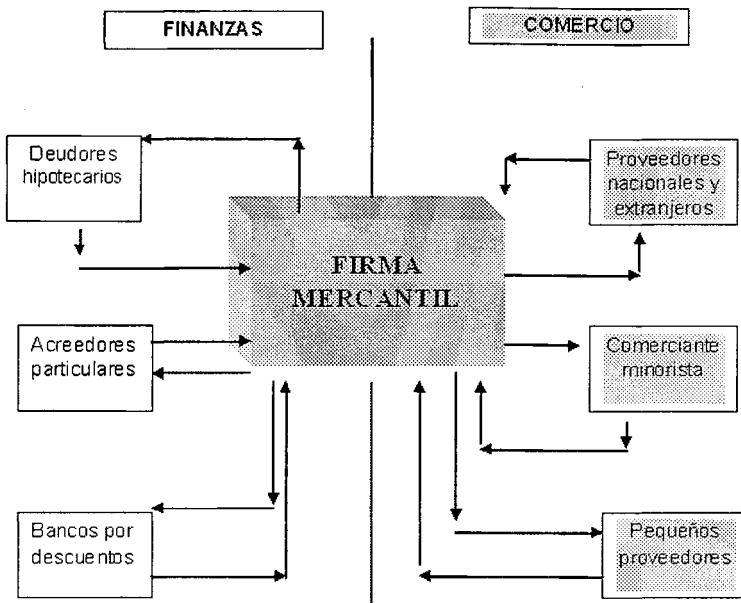
En el Gráfico I aparecen esquematizadas las actividades mercantiles y financieras del alto comercio. He escindido las actividades financieras de las mercantiles como efectivamente se verificaban en el quehacer cotidiano; asimismo cabe aclarar que el sentido de las flechas indica la dirección de circulación del dinero y las mercancías. De este modo, en el extremo izquierdo están graficadas las finanzas "puras" que funcionaban de la siguiente manera: en algunos casos la firma mercantil otorgaba créditos hipotecarios (D) a particulares (deudores hipotecarios) y recibía de ellos el capital prestado más la tasa de interés de dicho capital ( $D + iD$ ). El segundo tipo de operación que realizaba era la recepción de depósitos a interés y a plazos (D) de ahorristas particulares (acreedores particulares); al término del plazo establecido éstos recibían el capital depositado más los intereses del mismo ( $D + iD$ ). La tercera clase de operación era el libramiento de documentos (Letras) que eran gestionados por los bancos (bancos por descuentos). En esos casos la firma debía pagar el documento además de la tasa de interés fijada por el banco ( $D - tD$ ).

Del lado de la intermediación de mercaderías hubo también tres clases de operaciones. En primer lugar por su magnitud figuraban las compras de mercaderías (M) a proveedores grandes o medianos (proveedores nacionales y extranjeros) y el pago en efectivo o asumiendo los intereses si la operación era a plazos ( $D + iD$ ). Luego venían las ventas de mercaderías (M) a comerciantes pequeños y medianos (comerciantes minoristas) contra un pago generalmente a plazos e intereses ( $D + iD$ ). Por último, se realizaba la recepción de mercaderías (M) de pequeños productores y/o acopiadores (pequeños proveedores) en consignación, a cambio de otras mercaderías o a cambio de dinero en efectivo (M o D).

Más allá del tráfico privado con el dinero, los comerciantes trascendieron hacia organismos financieros oficiales y privados. Participaron del directorio del Banco de la Provincia de Córdoba y fueron representantes de bancos vinculados a sus países de origen. También representaron a compañías de seguros y de transporte, lo que les permitía amplificar el abanico de negocios desarrollados así como la red de vínculos personales y comerciales sobre los cuales podían multiplicar su influencia y operaciones.

La condición de interlocutores privilegiados con respecto a los miembros de cada colectividad se acentuaba debido a que los comerciantes mayoristas extranjeros ocuparon cargos directivos en sus asociaciones étnicas, fueron representantes consulares, representaron a bancos de sus respectivas naciones, compañías de seguros y agencias de viajes y ocuparon cargos en el gobierno municipal, como se aprecia en la Tabla I. Su éxito económico también les abrió el camino para el reco-

Gráfico 1



Fuente: Elaborado en base al Libro de Inventarios y Balances, *op. cit.*

nocimiento de las autoridades de sus respectivas naciones quienes los honraron con diversas menciones y cargos honoríficos y hasta los nombraron representantes oficiales.

Las actividades financieras de parte de los comerciantes produjeron como se ha dicho, importantes traspasos en las propiedades. Muchos fueron los industriales, los productores rurales y los comerciantes menores que perdieron sus unidades productivas como resultado de procesos de endeudamiento a favor de los comerciantes. En algunos casos, como se verá al tratar el sector industrial y el inmobiliario, de alguna manera, los comerciantes continuaron con la actividad productiva a la que habían ahogado con su oneroso crédito. No significa que se hayan convertido en industriales o productores rurales, sino que sólo accedían a otro sector de la economía sin comprometer más que en una medida reducida sus propios recursos económicos. Hubo otros casos en que simplemente asfixiaron a algún productor y para ejemplificarlo tomamos el caso de Pedro S. Cuestas, propietario de la segunda fábrica de calzados en importancia de la ciudad de Córdoba.

**Tabla I**

Vinculación de comerciantes mayoristas con entidades de servicios, representación de sus países de origen, cargos en organizaciones étnicas y función política. Muestra

Representante	Entidad financiera, seguros o transportes	Cargos relacionados con el país de origen y colectividades	Cargos en la función política
Martín Allende	-	-	Concejal Municipal (1899-04/ 1909-11)
Demetrio Brusco	Bco Edificador (Cba)		
Pascual Caeiro	Bco de España y Rosario de Santa Fe Banco Provincial de Córdoba	-	-
Agustín Caeiro	Banco Provincial de Córdoba	Vice-cónsul Honorario de España Soc. Española de SS. MM Hospital Español Círculo Español	Concejal Municipal (1905-07)
Domingo Dianda	-	-	Concejal Municipal (1891)
Emilio Dianda	Bco de Italia y Río de La Plata Bco Edificador (Cba)	Soc. Unione e Fratellanza	Concejal Municipal (1905-08) Comisión Administradora Municipal (1908) Cjal Municipal (1909-12)
Juan Kurth	New york Insurance Co Bco provincial de Cba	Soc. Helvética de SS.MM Tiro Suizo Colegio Alemán Club de Residentes Extranjeros (fundador)	
Rogelio Martínez	Bco de España y Rosario de Santa Fe Banco del Comercio de Buenos Aires Banco Hogar Obrero Banco Hipotecario Provincial Cía de Vapores La Transatlántica	Vice-cónsul Honorario de España Hospital Español Sociedad Española de S.MM. Colegio Santo Tomás	Comisión Administradora Municipal (1908) Concejal Municipal (1909-12)
Heriberto Martínez	-	Vice-cónsul Honorario de España Hospital Español Sociedad Española de SS.MM.	Concejal Municipal (1905-08)

Manuel Perea Muñoz	Cía de Seguros Manchester y el Guardián Bco. Provincial de Cba.	-	
Bernardino Reschia	Bco. del Comercio (Cba.)	Sociedad Unione e Benevolenza	
Antonio Riera	--	--	Concejal Municipal (1891-1898)
Fortunato Rodríguez	--	--	Concejal Municipal (1901-03)

---

*Fuentes:* beato *et al* 1993 / Monterissi 1993 / Luque Colombres 1988 / El Porvenir / Nómina de autoridades municipales y H. Cjo deliberante.

---

### *Los comerciantes ¿industriales?*

Los grandes comerciantes importadores también se vincularon a la producción de ciertos artículos, hecho que a veces contribuyó a mejorar su posición en la cadena de intermediación. En este punto vale la pena destacar que hubo al menos tres modalidades de establecer vínculos con las actividades productivas. Ellas fueron: a) la actividad productiva en pequeña y mediana escala, lo que implicaba producir alguna mercancía con maquinarias y herramientas de propiedad de la firma mayorista; b) la actividad productiva en pequeña y mediana escala de alguna mercancía con máquinas y herramientas que no eran propiedad de los socios de la firma mayorista sino de otra sociedad formada ad hoc en la cual los comerciantes mayoristas se desempeñaban como socios administradores y/o socios comanditarios<sup>26</sup> y c) la actividad productiva en mediana y gran escala a través de una sociedad anónima por acciones.

A pesar de constituir diferentes modalidades los tres tipos de actividades productivas compartieron cuatro rasgos generales. El primero de ellos es que se trató de producciones para el mercado interno exclusivamente; el segundo, que en muchas oportunidades el origen del vínculo fue el endeudamiento de pequeños y medianos productores que pasaron a una situación de dependencia con respecto del comerciante mayorista importador o directamente perdieron sus establecimientos y/o sus maquinarias; el tercero fue que les permitió acceder a ciertos bie-

---

26. Según el Código de Comercio el socio comanditario era aquel que imponía capital en una empresa y sólo se responsabilizaba por la parte aportada, a diferencia del socio industrial cuyas responsabilidades eran ilimitadas. *Código de Comercio de la República Argentina*, Lajouane Editores, Buenos Aires, 1906.

nes manufacturados sin intermediarios y el cuarto fue que la producción constituyó una actividad más en el proceso de diversificación de los grandes comerciantes.

A los fines de ilustrar el quehacer de los grandes comerciantes importadores de la ciudad de Córdoba mencionaré cuáles fueron esas actividades productivas y quiénes las realizaron. Ejemplos del vínculo citado en primer término fueron: Rogelio Martínez y Cía con la manufactura de tabacos<sup>27</sup>, González, Brusco y Cía con la fabricación de alpargatas<sup>28</sup>, Juan de Dios Ortega y Fortunato Rodríguez propietarios de establecimientos vitivinícolas en el departamento Colón<sup>29</sup>. Heriberto Martínez y Cía y González, Brusco y Cía que incluían entre sus especialidades la “fabricación de ropa”<sup>30</sup>. Si bien algunos de estos comerciantes, como Rogelio Martínez o Manuel Perea Muñoz estuvieron también vinculados a establecimientos agrícola-ganaderos, no hemos podido determinar con exactitud el destino de las producciones obtenidas en los mismos, de modo que nos restringimos a su análisis al tratar las actividades inmobiliarias.

En el segundo caso, -comerciantes asociados a productores en un establecimiento diferente del que se utilizaba para el comercio-, encontramos también una cantidad importante de comerciantes como Bernardino Reschia y Francisco Sala que fabricaban licores (Candelaressi y Monterissi 1988: 118); a Manuel Perea Muñoz y Carlos Badena que fueron socios para la fabricación de alpargatas<sup>31</sup>, a la firma “Dianda Hnos” que luego de apropiarse de las máquinas para la fabricación de fideos del endeudado industrial Azzalini, formó una sociedad con Juan Arrighi para producir fideos frescos<sup>32</sup>, al comerciante Manuel Perea Muñoz embarcado en la producción de carburo de calcio con los hermanos Risler<sup>33</sup> y a los hermanos

27. Libro de Inventarios y Balances, op. cit.; las maquinarias para la manufactura aparecen por primera vez en el inventario de la casa en 1893, sin mencionar su procedencia. A partir de esa fecha la firma comienza a producir cigarros, cigarrillos y picadura de tabaco como una actividad anexa al comercio, lo que se deduce de la nómina de maquinarias y materias primas que se incluye en los balances de la casa.

28. AHC, R1, 1905, inv. 327, 31 de marzo. González, Brusco y Cía se asocian con V. Gracia para que éste fabrique alpargatas. Lo haría en dependencias de la firma comercial, con sus propias maquinarias y se dividirían las ganancias a porcentajes.

29. AHC Gobierno, 1894, tomo 11, fol. 177 a 181, Nómina de los Productores de la Provincia de Córdoba para la Exposición Nacional.

30. AHC, Com.II, 1924, leg. 18 exp. 43. Heriberto Martínez y Cía era propietaria de las marcas de tejidos “Centenario”; R4, 1905, inv. 128, 21 de junio, la firma figuraba como ropería al por mayor y tuvo como socio “industrial” a R. García; R1, 1906, 14 de agosto, González, Brusco y Cía con Juan de Dios Ortega y Ceferino Revuelta forman una sociedad en el rubro de tejidos generales y ropería.

31. AHC, 1901, R1, inv.317, fol 1276v/ 1901, R1, inv.327, 31 de marzo.

32. AHC, 1901, R2, inv.317, 14 de noviembre y 1902, R1, inv.318, 10 de febrero.

33. AHC, 1906, R1, inv. 331, 30 de junio Manuel Perea Muñoz con A. Malissart y los hermanos Rissler forman una sociedad para la elaboración de carburo de calcio y gas acetileno.



Moroni propietarios del "Molino Modelo Ruggero" que producía varias clases de harinas y sémolas (Ansaldi 1991, T1: 77).

Como ejemplos del vínculo citado en tercer lugar -la formación de una sociedad anónima- a veces los comerciantes aparecieron como los iniciadores de la asociación y del emprendimiento y otras veces aparecieron convocados por otros operadores que buscaban socios dispuestos a adquirir algunas acciones y que al mismo tiempo otorgaran seriedad y cierto prestigio a la iniciativa. Ejemplos de vínculos sustentados en una iniciativa de los comerciantes fueron la Compañía Azucarera Cordobesa -dueña del ingenio San Felipe- en la que hallamos a Juan de Dios Ortega, Agustín Lazcano, Antonio Perea Muñoz, Fortunato Rodríguez y Gabriel González Solla como directores propietarios<sup>34</sup>. La Sociedad Fábrica de Galletitas de Córdoba pudo responder también en sus inicios a intenciones productivas de algunos comerciantes como Manuel Perea Muñoz, Fortunato Rodríguez, Juan Kegeler, Francisco Emeric, Vicente y Jorge Moroni, Bernardino Reschia, Gabriel Gonzalez Solla, Juan Kurth, Agustín Caeiro y Emilio Dianda, quienes formaron una sociedad anónima sin invertir capital y convirtiendo sus acreencias en acciones de una nueva compañía<sup>35</sup>. No obstante, la fábrica no prosperó ni recibió impulsos de parte de los socios, quienes luego de acordar el cese de la producción a cambio de entregas de dinero con la firma Bagley de Buenos Aires, terminaron por liquidarla antes de 1910 (Iparraguirre 1985: 592).

Al segundo tipo de caso correspondieron la Sociedad Anónima Fábrica Nacional de Cemento Portland fundada en 1907 entre cuyos socios figuraron Rogelio Martínez, Agustín Caeiro y Manuel Perea Muñoz (Beato 1993:171) junto con políticos y profesionales cordobeses. La fábrica, con un capital accionario de \$m/n 550.000, nació con buenos auspicios dadas las ventajas de variado tipo gestionadas ante los gobiernos provincial y nacional, como el uso exclusivo de la fuerza motriz del Canal de las Cascadas, obra de riego para el norte de la ciudad y exención de impuestos para la fábrica, los productos elaborados y las maquinarias importadas<sup>36</sup>.

La extracción de minerales también suscitó otro emprendimiento de envergadura. La Sociedad Minas y Fundición de Minerales que contó entre sus socios a Rogelio y Heriberto Martínez, Bernardino Reschia, Emilio Dianda, Juan Kurth, Fortunato Rodríguez y Protasio Piñeyro, el socio de Bernardino Reschia<sup>37</sup>. En esta modalidad de vinculación a la actividad industrial hallamos dos características que no encontramos en las dos primeras formas. La primera fue la participación de socios capitalistas provenientes de otras regiones y la segunda es que el cen-

---

34. AHC, Gob. Tomo 15, 1895 y R1, 1903, inv. 323 14 de diciembre. La Azucarera Cordobesa tenía un capital de \$250.000 en diez acciones, otro director propietario era L. Zuberbuller, importante comerciante mayorista porteño (Sábato 1988: 200).

35. AHC. R1, Brandán, 1901, i. 316, 31 de julio.

36. Beato Guillermo, 1993, p. 128.

37. AHC, Gobierno, Solicitudes Diversas, 1901, Tomo 5 y Registro 12, 1901, i.27, f. 88v.

tro de decisiones operativas de la sociedad no se ubicó en la ciudad de Córdoba sino en la Capital Federal. Sin embargo el vínculo de los comerciantes con este emprendimiento no parece pasar de ser los socios fundadores de una sociedad anónima que se proponía emitir acciones para formar un capital que permitiera comprar minas y explotar los yacimientos auríferos del oeste cordobés. En tal sentido se proyectó formar una millonaria sociedad. La magnitud del emprendimiento -un millón de pesos- parece exagerada si se considera que Córdoba no se había caracterizado por su riqueza mineral, incluso es bastante desproporcionada en relación a los capitales que conformaban las industrias reconocidas con asiento en la ciudad como los molinos de los hermanos Minetti, o la fábrica de calzados de Céspedes. Lo cierto es que la Sociedad Anónima Minas y Fundición de Minerales no prosperó, sólo vendió una parte de sus acciones y sin conformar el capital fue languideciendo, frustrando en cierta medida lo que parecían ser las expectativas de una maniobra especulativa<sup>38</sup>.

### *Las actividades inmobiliarias*

Además de comerciantes y financistas, los miembros del grupo en cuestión desarrollaron importantes actividades en la compra-venta de inmuebles. A grandes rasgos, las actividades inmobiliarias de los comerciantes mayoristas importadores pueden contextualizarse en el acelerado proceso de urbanización e incorporación de tierras cultivables rurales que afectó a Córdoba, como partícipe del dinamismo de las últimas décadas del siglo XIX y primeras del XX.

En la ciudad, la demanda de terrenos y viviendas por el incremento poblacional impulsaba a los gobiernos a incorporar en forma constante al ejido, espacios que pocos años antes habían sido barrancas o potreros. El proceso de deslinde, fraccionamiento y sucesivas ventas originaba una cadena de intermediarios que realizaba fructíferos negocios en los períodos alcistas.

Sin embargo, la atracción que suscitó el sector inmobiliario no supuso una variante en el modo de obtener un beneficio, respecto de las prácticas observadas en otros ámbitos de inversión como el comercio o la producción de manufacturas. La ligazón con la propiedad inmueble tuvo el objetivo de obtener una renta o una ganancia prácticamente sin la mediación de inversiones ni relaciones de producción ejercidas directamente.

---

38. AHC, Comercio II, 1904, leg. 5, exp. 1. Antonio Placereano, tenedor de una acción integrada de la Soc. Minas Unidas denuncia fraude porque se entera que la sociedad anónima había vendido las minas valuadas al momento de su formación en \$779.500 en \$30.000 a la Sociedad Metalúrgica Argentina con sede en Buenos Aires. El apoderado de la sociedad anónima prefiere un arreglo privado con Placereano y le entregan acciones de la Metalúrgica Argentina como modo de llegar a una solución.

Muchas oportunidades para la inversión surgieron de remates bancarios a propietarios fallidos y los comerciantes, a veces miembros de los directorios de los bancos acreedores y con dinero en efectivo disponible, estuvieron en óptimas condiciones para ampliar sus patrimonios. El acceso a la propiedad inmobiliaria a través del traspaso patrimonial desde unos actores hacia otros, -incluyendo el mismo Estado, ya que las tierras fiscales urbanas y rurales fueron un espacio propicio para la especulación-, puede ser tomado como un indicio más de las rápidas transformaciones socio-económicas que se verificaban en ese contexto de crecimiento y cambio.

Teniendo en cuenta que la inversión rural y urbana se realizó con la perspectiva de lograr un rédito en un tiempo y bajo condiciones determinadas, se generaron distintas estrategias para los diferentes tipos de negocios inmobiliarios. La diferencia entre tales estrategias reside más en la clase de vínculo establecido con las propiedades en diferentes épocas y espacios que en la localización rural o urbana de las propiedades. Estos vínculos podían ser transitorios cuando se trataba de operaciones de compra-venta y permanentes cuando el vínculo tenía como objetivo la organización de la producción, aunque ésta se realizara de manera indirecta.

En razón de esto hemos establecido que hubo prácticamente tres tipos de estrategias diferenciadas. Una de ellas fue la inserción en un período de alza para comprar y vender propiedades en el corto plazo, la segunda fue la de tener propiedades para la obtención de una renta y la tercera, la obtención de una ganancia a través de la organización del trabajo productivo.

La primera forma de vinculación la proporcionaban las numerosas transacciones que se realizaban en el campo y la ciudad cuando el fisco a través de su órgano oficial, la Mesa de Hacienda, ponía en remate las parcelas del Estado o cuando los inmuebles circulaban entre los particulares. A veces era posible adquirir la tierra pública directamente y otras veces los comerciantes se sumaban a la cadena de compradores privados dispuestos a hacer circular la tierra de manera vertiginosa entre propietarios cuyo solo fin era mejorar con cada venta el precio anterior. Tales fueron los casos de la Colonia San Vicente<sup>39</sup> y la Nueva Córdoba<sup>40</sup>.

En la zona rural también se verificó un comportamiento similar. Además de numerosas unidades más o menos aisladas con las cuales se operó con el mismo objetivo, se destacó la actividad "colonizadora" con fines bastante limitados tam-

---

39. Rogelio Martínez realizó sus primeras operaciones en San Vicente en 1885 casi cuando empezaba a diversificar sus negocios. Su tío Agustín Garzón fue uno de los promotores de la colonización agrícola allí planificada. A pesar de que se incorporó tardíamente, ya que el proyecto había comenzado en 1878 hizo varias compras y vendió a veces tras una cortísima tenencia y sin ningún tipo de inversión.

40. Se trataba de un proyecto de urbanización residencial planificada, para lo cual el Gobierno había expropiado previamente. Las ventas de la Mesa de Hacienda comenzaron en 1900.

bién: adquirir una propiedad, dividirla en lotes y enajenarlos a particulares que se dedicarían a su explotación<sup>41</sup>. También aquí se repetía la lógica especulativa urbana ya que los precios de las parcelas fueron incrementándose de manera importante.

Los fundadores de colonias podían solicitar la eximición del pago de impuestos conforme a lo dispuesto por la Ley Provincial de Colonias de 1896<sup>42</sup>. Esta eximición fiscal también evitaba gastos fijos a los propietarios mientras esperaban que el precio de la tierra se elevara.

Otra clase de inversión con neto carácter especulativo que ilustra y amplía el tipo de comportamiento en base a complementación de propiedad inmueble y endeudamiento hipotecario, fue adquirir inmuebles rematados por bancos a propietarios declarados en quiebra, por la suma de dinero que el banco quería recuperar y pagando parte del valor del inmueble con bonos del Estado. El mecanismo especulativo era el siguiente: se compraban inmuebles rematados por entidades bancarias cancelando al momento de compra la hipoteca impaga por la cual se había llegado al remate<sup>43</sup>. Usualmente el banco acreedor no exigía que la totalidad de la suma del remate fuera completada en dinero en efectivo, sino que aceptaba un porcentaje de otros medios de pago como los "Títulos de Liquidación del Banco Hipotecario de la Provincia"<sup>44</sup>. Imperaba aquí una doble defraudación al fisco. Por una parte, los Títulos, dado que el Banco estaba quebrado, habían caído en sus valores nominales de manera estrepitosa; por la otra, algunos comerciantes habían formado parte de la Comisión Auditora del Banco que había recomendado la emisión de los Títulos para sanear las finanzas de la institución<sup>45</sup>.

Las variadas operatorias de los comerciantes de Córdoba en relación a la propiedad inmobiliaria permiten agregar otro mecanismo especulativo al ya expuesto por Sábato cuando describe las maniobras consistentes en tomar créditos en cédulas del Banco Hipotecario Nacional, venderlas en el mercado de valores, obtener un efectivo, comprar nuevas tierras y amortizar la deuda original en los lapsos de treinta años admitidos por el Banco Hipotecario Nacional en cédulas del

41. En 1901 Martínez, Juan Antonio Garzón y Juan Manuel Caferatta compraron a Elena von der Wall de Bach el campo El Flaco de 8994 hectáreas, en departamento Unión, pedanía Ascasubi donde fundaron la Colonia Torino. Manuel Perea Muñoz hizo lo propio y fundó la Colonia Elisa. Según la tasación correspondía un precio de \$ 9,80 por cada hectárea, pero los adquirientes pagaron \$ 7,50. La vendedora cedió a éstos los derechos que le correspondían además sobre 1.830 hectáreas cuyos títulos se hallaban en gestión Cfr. AHC, R3, 1901, f. 510.

42. AHC, Registro Oficial, Ministerio de Hacienda, Colonias y Obras Públicas de Córdoba, decreto n° 155 del 22 de noviembre de 1901, tomo 41.

43. AHC. R1 R. Brandán, 1904, i.325, fecha 19/9. Juan Sosa lo había comprado en ejecución de Donato Moyan requerida por Ismael Galíndez.

44. AHC. R12, 1905, i. 35, f. 407 y Hacienda, 1901, f. 45 y 101.

45. AHC, Hacienda, 1900, Tomo 1.

mismo banco<sup>46</sup>. El mecanismo detectado en Córdoba supone una variante de aquél. La misma fue la de comprar un campo hipotecado a esa misma institución y obtener de los vendedores la transferencia de la hipoteca en los términos en que había sido tomada<sup>47</sup>. La transacción se completaba cuando los comerciantes vendían el inmueble de contado sin transferir la hipoteca a los compradores<sup>48</sup>. Con esto los comerciantes se quedaban con una doble ganancia: obtenían la totalidad del efectivo al vender la propiedad y seguían siendo prestatarios del Banco con lo que disponían “dos veces” de una importante suma de dinero.

La tercera modalidad de relación con la propiedad inmobiliaria fue la de obtención de un ganancia por la organización de la producción. Manuel Perea Muñoz, Juan de Dios Ortega, Martín Allende y Rogelio Martínez tuvieron estancias dedicadas a la producción de “frutos”. Mientras los dos primeros se abocaron a los viñedos, el segundo había heredado de su padre una finca en Totoral, destinada a la cría de ganado criollo. La familia Allende había donado las tierras para la instalación de las vías del Ferrocarril Central Córdoba sección norte y para la fundación del pueblo de Villa General Mitre. Por su parte Rogelio Martínez, en la estancia Santa Isabel, ubicada en un suburbio de la ciudad de Córdoba,<sup>49</sup> formada por sucesivas compras, -casi todas en remates de propietarios fallidos- explotaba lechería, engordaba ganado fino, extraía leña y cultivaba alfalfa<sup>50</sup>.

---

46. SABATO, Jorge; (1988), *La clase dominante en la Argentina moderna. Formación y características*. CISEA. GEL, Buenos Aires.

47. Las transacciones se concretaban de la siguiente manera: los comerciantes compraban un campo hipotecado, entregaban una parte del total del valor del campo a los vendedores y se hacían cargo de la hipoteca en las mismas condiciones acordadas por los dueños originales con el banco. AHC, R12, 1904, i. 33, f. 271v.

48. AHC, R12, 1905, i.35, f. 127v.

49. Las compras se concentraron entre 1892 y 1907. Cfr. AHC, Civil 1, 1913, leg. 30 exp. 1: en 1892 en concurso contra De la Vega y Cía compró una fracción del lote 73 de 32 has.; en 1894 compró el lote ochenta y tres de ochenta y dos has. en remate contra Poncioano Gallegos; en 1895 compró al Banco Hipotecario Nacional en el concurso a Manuel Mota el lote 69 de 25 has; en 1897 en remate contra Hugo A. Punge compró los lotes 84 de 42 has y 82 de 144 has; en 1902 en remate del Bco Pcial de Cba contra Pablo Cottenot compró el lote 35 de 37 has; en 1904 compró a Fco Emeric los lotes 91 y 92 de 400 has. (Emeric los había comprado en concurso contra Mota en 1895); en 1901 compró el lote 93, de 200 has, en remate del Bco Hipotecario Nacional contra Julio Cordeiro; en 1906 compró a los hermanos Pascual, Luis y Fructuoso Peña el lote 81 de 20 has (estaba valuado en \$1.000 pero sólo pagó \$600).

50. AHC, Civil 1, 1907, leg. 18, exp. 10. La propiedad tenía un total de 1188 has, más de trescientas hectáreas estaban destinadas a pastos para haciendas finas, bosque grande de algarrobo, quebracho y espinillo y bosque chico. Los animales eran vacunos (160), yeguarizos (47), mulas (10) y cabras (162); había además herramientas como rastras, arados, rastrillos y una máquina para desgranar maíz. La producción se trasladaba en carros y jardineras. Además Martínez poseía un derecho a la marca y señal para sus animales.

*La consagración social del alto comercio*

El éxito económico del cual gozaron estos comerciantes los proyectó social y políticamente. Tanto su actividad mercantil como su trayectoria, los rodeaba de un halo de prestigio casi sin parangón en el ámbito urbano, prestigio que se hacía valer tanto frente a sus pares, como hacia el resto de la población.

Varios de los comerciantes españoles fueron católicos militantes y encontraron en la sociedad local un terreno propicio para la adhesión a organizaciones religiosas existentes o la fundación de nuevas instituciones, especialmente en las décadas del ochenta y del noventa cuando recrudecía el embate liberal<sup>51</sup>.

En el plano político también fueron referentes para importantes sectores. Citaré dos ejemplos separados por una década y bajo predominios políticos diferentes. En 1899, cuando el P.A.N. mantenía su hegemonía a nivel nacional y provincial, en oportunidad de las elecciones municipales, en todas las instancias fiscalizadoras (la comisión empadronadora, el jurado de apelación y las mesas receptoras de votos) hubo miembros del alto comercio: Lucrecio Román, Antonio Garzón, Fortunato Rodríguez, Juan Kurth, José Moroni, Antonio Perea Muñoz, Emilio Dianda y Martín Allende<sup>52</sup>.

El segundo ejemplo corresponde al período de decadencia del P.A.N. En 1908, en momentos en que las autoridades eran cuestionadas como forma de buscar legitimidad en los actos de gobierno, el intendente municipal nombraba a tres comerciantes -Rogelio Martínez, Manuel Perea Muñoz y Jorge Moroni- como miembros de la comisión encargada de fijar las patentes que tendrían vigencia durante el año 1908 para todos los niveles de contribuyentes, porque a juicio del jefe comunal *"eran una garantía de seguridad para los contribuyentes"*<sup>53</sup>.

En general, se identificaban como comerciantes mayoristas importadores y como tales fueron los promotores y socios de la Bolsa de Comercio de Córdoba pero, como hemos detallado, sus negocios abarcaron desde las finanzas hasta la industria, la adquisición de predios rurales para la colonización, la venta o la producción agrícola-ganadera y los servicios. La Bolsa de Comercio de Córdoba no excluyó a otros sectores económicos locales como los industriales y los comerciantes exportadores de frutos del país, aunque debemos aceptar que, ciertamente, hubo en la dirigencia de la entidad un predominio de los comerciantes importadores mayoristas al menos hasta bien entrada la década de 1910 cuando comenzaron a ocupar cargos a nivel directivo los dos principales industriales de Córdoba, como eran Gabriel Céspedes y Domingo Minetti y el representante de la banca alemana en la región, Jorge Krug.

51. Rogelio Martínez y Fortunato Rodríguez eran miembros de la Acción Católica; Antonio Garzón fue fundador de la sede de la orden de San Vicente de Paul en Córdoba y miembro de la Tercera Orden Franciscana, *El Porvenir* (diario) 7 de octubre de 1887.

52. Archivo Histórico Municipal de Córdoba (AHMC)- A-2-26- 1899, fol 181.

53. A-2-31 1908 f. 310.

Un factor importante que contribuyó a la cohesión grupal fue que la cantidad de las casas introductoras mayoristas de ramos generales (tiendas y almacenes) se mantuvo prácticamente sin variaciones a partir de 1880 y hasta fines del período estudiado, lo cual contribuyó al recíproco conocimiento de todos los miembros del alto comercio<sup>54</sup>.

Para diferenciarse de sectores tradicionales de la sociedad argentina y cordobesa en particular se consideraban paradigmas de laboriosidad, ahorro y moralidad. Contraponían su propia y autoelaborada visión a la imagen de los políticos, banqueros y terratenientes amigos del poder, aunque muchas veces ellos mismos ejercieran funciones de políticos y banqueros y fueran también propietarios de importantes inmuebles. Para fortalecer esa imagen de "selfmade man" dejaron crecer en torno a sí *mitos* que hacían referencia a sus humildes orígenes y al despojo absoluto de bienes al llegar a estas tierras<sup>55</sup>. Defendieron también su profesión destacando el altruismo del oficio mercantil y la función civilizadora del comercio<sup>56</sup>. Esta representación también les permitió justificar sus demandas frente a la administración provincial y ejercer por sí mismos modificaciones en la administración municipal. En efecto, los comerciantes lograron ser reconocidos a nivel del gobierno provincial como actores importantes en la economía y como sostenedores del fisco con su aporte materializado bajo la forma de patentes de comercio. Esto les sirvió para comprometer a la provincia en la elaboración de una legislación tendiente a preservar las condiciones del comercio mayorista introductor local frente a la amenaza de comerciantes extrarregionales provenientes de Rosario y Buenos Aires. El resultado de este entramado normativo provincial -gestado entre 1890 y 1914- fue la elevación de los costos directos e indirectos para ejercer el comercio de importación a comerciantes no domiciliados en la provincia. Toda violación dejaba a tales comerciantes fuera del marco legal y los involucraba en actividades de contrabando según las leyes provinciales. De manera indirecta la legislación tendió a generar condiciones para la concentración del comercio importador -debido a que los obstáculos para ejercer la importación incluían la radicación en la provincia-, garantizando a los operadores radicados en la ciudad su permanencia en el espacio económico y el abastecimiento casi exclusivo de su clientela. El espacio municipal también les brindó la posibilidad de generar una legislación protectora de los intereses del alto comercio. Por una parte, lograron legitimar transferencias monetarias desde las arcas municipa-

---

54. El estancamiento (en quince o veinte negocios) contrasta con el incremento de casa mayoristas en el sureste. Más adelante al indagar las prácticas políticas y corporativas del grupo de mayoristas, veremos si hubo acciones orientadas a "congelar" la instalación de casas al por mayor en la ciudad de Córdoba.

55. Los Principios (diario) 13 de marzo de 1908; *Esposizione di Milano* op. cit.

56. El Porvenir 14 de octubre de 1886 "(...) El comerciante beneficia al consumidor ya que no sólo trae los artículos de necesidad sino los de la comodidad, trayéndolos a la plaza exponiendo sus capitales (...)".

les hacia las cajas particulares del comercio mayorista importador. Esto quedó consagrado a través de la modificación de la normativa vigente que desde 1914 estableció que los importadores que expidieran mercaderías fuera del municipio recibirían un reintegro del 30% sobre el valor del impuesto al comercio abonado en el orden municipal<sup>57</sup>. Otra modificación normativa que tuvo el mismo efecto que las leyes provinciales (esto es, generar condiciones para la concentración del comercio) fue considerar comerciante mayorista importador -y con ello con capacidad de remitir mercaderías fuera de las fronteras municipales y a reclamar el reintegro del 30%- a aquellos que reexpedían una cantidad mínima de “veinte bultos” por ferrocarril<sup>58</sup>. El celo administrativo del alto comercio, encaramado al poder municipal desde 1909, los llevó a completar todos los vacíos institucionales que habían permitido la competencia del comercio minorista y del comercio introductor de extraña jurisdicción de modo de consolidar un entramado legal que legitimaba su accionar y su predominio mercantil.

Todo ello los convertía en personas influyentes hacia arriba, especialmente hacia los sectores políticos y económicos locales, y hacia abajo dado el importante ascendiente que tenían entre los subordinados en la escala social a partir del trato comercial o financiero casi cotidiano que los ligaba a un importante sector de almaceneros, tenderos, pequeños propietarios, acopiadores rurales, etc. Estas redes se veían reforzadas por el hecho de la procedencia extranjera de algunos comerciantes que los convertía en referentes para sus connacionales, posición que se veía potenciada por la presencia de los comerciantes en las asociaciones propias de cada colectividad.

El hecho de ser actores socio-económicos locales de importancia, en algunas oportunidades, los había transformado en los auxilios financieros del gobierno provincial y no escatimaban esfuerzos para resaltar esa función, cuando requerían del apoyo del gobierno para el resguardo de su actividad<sup>59</sup>.

Estuvieron en condiciones de vincularse a sectores tradicionales y de antiguo arraigo en Córdoba ya que esos sectores también vieron la conveniencia de los

57. AHMC, A-2-50, 1914, f. 221. Esta modificación alteraba una disposición anterior que establecía que para recibir el reintegro los comerciantes debían comprobar sus envíos fuera del ejido; con la modificación de 1914, lo que debían comprobar era lo vendido dentro del municipio y con eso bastaba para reclamar el reintegro sobre el impuesto municipal pagado.

58. AHMC, A-2-42, f. 172.

59. El Porvenir 11 de diciembre de 1886 “Aunque por sus propios intereses y los generales deben auxiliar al comercio hay un motivo particular que traza al [banco] de la Provincia de Córdoba esa línea de conducta. En 1876 estuvo a punto de cerrar sus puertas por no poder hacer frente a la conversión de sus billetes, fue el comercio quien lo salvó de la ruina y la bancarrota suscribiendo aquella célebre declaración de responsabilidad a favor de la emisión circulante que restableció la confianza e hizo volver al Banco a su situación normal”.



vínculos con personas de cierto prestigio y por sobre todo solventes. Varios de los comerciantes mayoristas contrajeron matrimonio con mujeres de la sociedad local que no necesariamente aportaron una gran fortuna, sino un apellido que contribuyó a "blanquear" situaciones adversas en torno a los orígenes de una persona. Tal fue el caso de Martín Allende, hijo natural de Felipe Allende, quien contrajo matrimonio con Luisa Funes del Campillo, perteneciente a una renombrada familia local. Otras veces, un conveniente matrimonio terminaba uniendo apellidos y fortunas, para introducir en "la sociedad" a los noveles operadores económicos (como los extranjeros Rogelio y Heriberto Martínez casados con Isabel Berrotarán y Manuela Carranza Yofre respectivamente, hijas de tradicionales familias cordobesas). Posteriormente, gracias a los matrimonios concertados entre sus largas proles con coterráneos o sus descendientes, comerciantes de su misma posición y profesionales de la Universidad reafirmaron y extendieron sus vínculos y lazos hacia sectores influyentes y prestigiosos de la sociedad local y aún de otras ciudades.

Como símbolo de su poder y del confort que estaban en condiciones de disfrutar hicieron construir en los suburbios y bajo la inspiración de afamados arquitectos europeos, residencias de descanso donde no escatimaron lujos ni alardes de su riqueza como la finca Meus Amores de Eloy Martínez, o Villa Manuela de Heriberto Martínez<sup>60</sup>. También sus residencias urbanas eran una muestra de riqueza y especialmente los edificios de negocios que "*tienen lujosas instalaciones que contribuyen al embellecimiento de la ciudad*"<sup>61</sup>.

### *A manera de cierre*

He tratado de sintetizar de manera precisa el perfil de quienes constituyeron la elite mercantil cordobesa entre las dos últimas décadas del siglo XIX y las dos primeras del siglo XX. La existencia de esta elite comercial da cuenta de cómo un grupo económico local logra adaptarse a la modernización y modernizarse al mismo tiempo, aunque en un proceso que tienen mucho de resistencia defensiva contra ciertos cambios.

La adaptación a la modernización viene dada por una práctica individual y colectiva. La individual entraña la dispersión de las inversiones en sectores de la economía que proporcionan ganancias donde el comercio se vuelve estéril. Esto explica las vastas inversiones en inmuebles y hasta en los sectores financieros y productivos, aunque nunca puedan abandonar la búsqueda del beneficio inmediato, apañado no sólo por el oficio, sino por el contexto que proporciona un clima

---

60. Véase las descripciones reproducidas por Ansaldi Waldo, *Industria y Urbanización en Córdoba, 1880-1914*, Tesis Doctoral, Facultad de Filosofía y Humanidades, UNC, 1991, T.2 p.557 y sgtes.

61. Río y Achával, *op. cit.* T.2, p. 471.

de especulación y expropiación. La práctica colectiva se va concretando a través de la militancia corporativa en la Bolsa de Comercio de Córdoba que logra legitimar socialmente a los comerciantes. Esta legitimación no sólo obtiene la protección legal que los comerciantes requieren para el control de la competencia extra-provincial. Esto se da en una singular mixtura de leyes prestas a defender los intereses del alto comercio, aún a costa de los derechos del comercio minorista y de los consumidores; con leyes que optimizan el funcionamiento de la recaudación y promueven un saneamiento de las cuentas fiscales.

También obtiene el encumbramiento de la organización que representa una sola y unívoca voz y que así es capaz de recomendar cómo salvaguardar los intereses del comercio maayorista como si fueran también los del resto de la provincia y de sus habitantes e incluso llega a recomendar cómo salvaguardar las instituciones republicanas al mismo presidente de la Nación.

#### RESUMEN

El artículo rescata las prácticas de acumulación de una elite mercantil de Córdoba: los comerciantes mayoristas importadores entre 1880 y 1920. Este sector del comercio se especializó en la importación de mercancías a partir de la expansión económica del último tercio del siglo XIX y aprovechó las oportunidades de reproducción de la riqueza que brindaba el nuevo contexto económico. Por eso se detalla no sólo su trayectoria en el sector comercial sino las incursiones en otros espacios como las finanzas, el sector inmobiliario y hasta el industrial.

También se hace referencia a algunas prácticas políticas de los comerciantes, cuyo objetivo fue mantener ciertos privilegios propios de un contexto anterior, donde las condiciones estructurales de su accionar respondían a una situación "cuasi colonial" en el sentido del aislamiento y ciertos privilegios corporativos. Tal contexto comenzó a ser alterado a partir de la instalación de las vías férreas, con la consiguiente modificación de los circuitos mercantiles y de la novedosa distribución demográfica a partir de la incorporación de la "pampa" cordobesa a la producción agrícola.

Asimismo, y dado que desde el ejercicio del comercio mayorista de importación pudieron trascender hacia ámbitos político-sociales locales de gran provecho para sus trayectorias, se repasa brevemente cómo generaron algunos vínculos a través del matrimonio y alianzas corporativas, a partir de la Bolsa de Comercio de Córdoba, que reforzaron su legitimación social.

ABSTRACT

*This article recovers the accumulation practices of a mercantile elite of Córdoba: wholesale importer-merchants between 1880 and 1920. This specialization of merchants in importation began with the economic expansion of the last third of the XIXth century, profiting from opportunities for wealth reproduction brought by the new economic context. That is why we go into details not only of the evolution of commerce, but also of incursions into finance, real state and even into the industrial sector.*

*We also allude to some political practices of merchants, whose aim was to maintain certain privileges of the previous context, when the structural conditions of their behavior belonged to a "cuasi colonial" situation in the sense that it was characterized by isolation and corporative privileges. That context began to be altered with the installation of railways and the consequent changes in commercial tracks and the original demographic distribution following the incorporation of Córdoba's "pampa" to agricultural production.*

*Given that from the practice of wholesale commerce in importation they were able to reach social and political environments of great profit for their trajectories, we go over some bonds established through marriages and corporative alliances, following the Bolsa de Comercio de Córdoba, that nourished their social legitimacy.*

