

La siguiente presentación forma parte de una investigación acerca de la formación de grupos sociales dominantes en Córdoba en los siglos XIX y XX. Se entiende por tales grupos a aquellos cuyos miembros desempeñaron roles decisivos en el control de los medios de producción y fueron actores importantes del proceso político.¹ Tal investigación intentaba determinar si dentro de los sectores socialmente dominantes se había desarrollado un grupo caracterizado por un especial y trascendental dinamismo en lo que hacía al proceso de acumulación. La búsqueda de estos individuos socialmente representativos para la temática que nos proponíamos estudiar, fue una tarea colectiva sobre fuentes primarias y su primer resultado fue la obtención de una extensa nómina que incluía casos con diferente grado de importancia para nuestros objetivos y un inicial trabajo de aproximación a nuestra problemática específica.²

A partir de allí, y sobre la base de la experiencia de otros trabajos científicos³ que consideraban que era válido estudiar a los grupos sociales

* Esta investigación se llevó adelante con el apoyo económico (beca) del Consejo de Investigaciones Científicas y Tecnológicas de Córdoba (CONICOR), en el Centro de Investigaciones de la Facultad de Filosofía y Humanidades, U.N.C. Una versión más extensa del trabajo se encuentra actualmente en preparación para su publicación.

** CIFFyH.

¹ Guillermo Beato, *La formación de grupos sociales dominantes en Córdoba*, proyecto y dirección, CIFFyH, UNC, 1991.

² Guillermo Beato, Laura Valdemarca, Myriam Costantini, Laura Alercia, Mariana Miranda, Javier Moyano, Marta Philp, Diego Piñero, Rodolfo Juncos, *Documentos para el Estudio de Grupos Sociales Dominantes en Córdoba. Siglos XIX y XX*, mimeo, Córdoba, 1991; y Guillermo Beato, Laura Valdemarca, Javier Moyano, Marta Philp, Diego Piñero, Rodolfo Juncos, Hernán Ramírez, "Los grupos sociales dominantes en Córdoba", en: Guillermo Beato, *Los grupos sociales dominantes. México y Argentina. Siglo XIX y XX*, Dirección General de Publicaciones de la Universidad Nacional de Córdoba, Córdoba, 1993.

³ Adeline Daumard, *Les bourgeois de Paris au XIXe siècle*, Paris, 1970 pp. 9-10, citado en Cirp Cardozo y Héctor Pérez Brignoli, *Los métodos de la historia*, Crítica/Grijalbo, Barcelona, 1986, p. 296 y 298; Guillermo Beato, "La casa Martínez del Río. Del comercio colonial a la industria fabril", en: AA.VV., *Formación y desarrollo de la burguesía en México. Siglo XIX, Siglo XXI*, México, 1985; Joseph Fontana, *Cambio económico y actitudes políticas en la*

dominantes de manera profunda, si fuera necesario, yendo hasta el examen del caso individual nos propusimos abordar como objeto a un importante comerciante español como lo fue Rogelio Martínez. Pensábamos que esta opción teórico- metodológica por la micro-historia nos permitiría elaborar una imagen compleja y válida para reconocer las estrategias desarrolladas por un individuo en función de su posición social y de sus recursos (humanos, económicos, sociales, etc.) como una de las opciones factibles dentro de la tendencia general que pretendíamos abordar.⁴

La riqueza y posibilidad de acceso a las fuentes primarias también incidieron en la elección del nombre del comerciante a estudiar. Como otros comerciantes coetáneos, sus operaciones aparecían generosamente en los registros notariales y en los expedientes judiciales de Córdoba Capital. Su participación política podía seguirse a través de los documentos y actas del municipio y algunos otros aspectos de sus vinculaciones sociales y gremiales a través de los diarios de la época. Lo más positivo fue poder consultar uno de los libros de inventarios y balances de la firma comercial que abarca prácticamente todo el lapso de nuestra primera aproximación.

También debemos hacer una advertencia sobre la importancia relativa del caso en estudio. Rogelio Martínez fue un importantísimo operador y llegó a formar un interesante y destacado patrimonio -en el sentido amplio del concepto- para el ámbito urbano cordobés. Es representativo, entonces, de las características y envergadura que podían adquirir los procesos de acumulación (no sólo monetaria sino que abusando del concepto podríamos decir hasta de *poder*) de ciertos sectores del interior que operaban en un radio regional con ciertos límites y con recursos también limitados. Su actuación empalidecería al compararse en términos absolutos y descontextualizados con algunos operadores porteños,⁵ pero cobra relevancia precisamente como expresión de otra realidad que debe tenerse en cuenta al estudiar la compleja interacción de los grupos dominantes regionales y nacionales.

En otro orden, vale la pena tener en cuenta en forma sintética algunos datos mínimos sobre el empresario estudiado, que constituyen rasgos más o menos comunes⁶ para el conjunto del sector mercantil mayorista.

España del siglo XIX, Ariel, Barcelona, 1973, p.6; Emilio Sereni, *Capitalismo y mercado nacional*, Crítica, Barcelona, 1980.

⁴ Jacques Revel, "Microanálisis y construcción de lo social", *Anuario del IHES*, Tandil, 1995.

⁵ Véase las historias de vida que presenta Jorge Sabato, *La clase dominante en la Argentina moderna. Formación y características*, CISEA, GEL, Buenos Aires, 1988.

⁶ La mayor parte de los grandes comerciantes fue de origen hispano o itálico, se iniciaron

Rogelio Martínez fue un inmigrante español, oriundo del puerto de Marín (Pontevedra, Galicia) que arribó a Córdoba a mediados de la década de 1870.⁷ Recorría un camino que otros extranjeros - especialmente españoles - ya habían realizado: se incorporaba como "aprendíz" en la firma de un comerciante establecido,⁸ que además era su tío.⁹ Aunque no contaba con bienes ni dinero efectivo traídos desde su lugar de origen,¹⁰ en un lapso menor a una década pasó de empleado a socio principal y posteriormente a propietario de un importante negocio mayorista importador en la mediterránea ciudad de Córdoba.

Un conveniente matrimonio lo vinculó a círculos tradicionales de la sociedad cordobesa. En 1881 se casó con su prima Isabel Berrotarán, cuya principal dote era un "apellido" de reconocida raigambre local.¹¹

como dependientes y contrajeron matrimonios con mujeres de círculos tradicionales. Véase Carlos Luque Colombres, *Historia de la Bolsa de Comercio de Córdoba*, Biffignandi, Córdoba, 1988.

⁷ Los sucesores de la firma tomaban 1876 como el año de fundación de la primera casa cuyo titular habría sido Rogelio Martínez. Sin embargo, para esa fecha la casa operaba como "Antonio Garzón y Cía" y lo hacía por lo menos desde 1868. En base a tales datos hemos supuesto que 1876 fue el año en que Rogelio Martínez se incorporó a la firma. Cfr. Archivo Histórico de Córdoba (AHC), R2, 1876, i 43, f. 361v.

⁸ Similares comportamientos fueron observados por Félix Converso, *La lenta formación de capitales. Familias, comercio y poder en Córdoba. 1850- 1880*, Córdoba, 1993; Susan Sokolow, "La burguesía comerciante de Buenos Aires en el siglo XVIII", *Desarrollo Económico*, n° 70, 1978.

⁹ Juan Antonio Garzón era también natural de Marín, probablemente hermano o primo de la madre de Rogelio Martínez, Rosa Garzón.

¹⁰ Según se desprende de declaraciones posteriores en las que aseguraba que "todo cuanto tenía lo había logrado en Córdoba", Cfr. diario *Los Principios*, Córdoba, 13 de marzo de 1908.

¹¹ La familia Berrotarán se había establecido en Córdoba en 1733. Isabel era uno de los tres hijos del matrimonio de Saturnina Garzón con Marcelino Berrotarán. Era prima en cuarto grado, por parte de su madre, de Rogelio Martínez. Cuando se casaron era cuatro años mayor que él. No se mencionaban los bienes aportados por la esposa en el juicio sucesorio de Martínez. El hermano, Nicolás Berrotarán, fue vicegobernador de Córdoba y senador nacional, además de ocupar cátedras en la Facultad de Derecho y otros cargos públicos. Heriberto Martínez se casó con Manuela Carranza Yofre, cuya familia poseía escudo de armas, símbolo de distinción social, pero escasos bienes, como se desprende de la declaratoria de herederos. Laura Valdemarca, "Introducción al estudio comparado de comportamientos empresariales en Córdoba, 1876-1930", *Jornadas de Historia - Córdoba entre 1830 y 1950*, Junta Provincial de Historia de Córdoba, 1996.

Además de los mencionados, una serie de factores se combinaron para convertirlo de dependiente en propietario de un importante "registro" -es decir, un negocio mayorista- de almacén, ferretería y mercería en sólo ocho años:¹² iniciaba su carrera mercantil en una sociedad receptora en la que ciertas actividades como el comercio se hallaban primordialmente en manos de extranjeros,¹³ especialmente españoles; se insertaba "tempranamente" - en relación con la inmigración masiva verificada posteriormente-;¹⁴ lo hacía en una firma ya instalada, en épocas en que el comercio mayorista de Córdoba se movía aún con capitales modestos, en relación con los que se necesitarían a partir de los primeros años del siglo XX¹⁵ y en una actividad donde como en otras, la destreza en el "oficio" que se aprendía o perfeccionaba en el mismo lugar de trabajo, el saber leer, escribir y algún mínimo manejo contable constituían recursos importantísimos.¹⁶

Dado este conjunto de circunstancias, ciertas posibilidades de movilidad social ascendente eran más factibles y se maximizaban si a ellas se sumaba el amparo de miembros de la propia colectividad, que a la vez estaban organizados y contaban con una importante tradición en el oficio mercantil. Los posibles contactos comerciales con el país de origen que traía el recién llegado y otro tipo de afinidades como la religiosa e ideológica facilitaban la aceptación y el arraigo en la sociedad receptora.¹⁷

¹² Transcurrieron ocho años desde 1876 -año que los sucesores mencionaban como de la fundación de la firma, que no podía ser, ya que en esa época, giraba como "Antonio Garzón y Cía", y que por lo tanto hemos tomado como el del arribo de Martínez a Córdoba- y 1884, en que éste se convirtió en socio mayoritario.

¹³ Véase Luque Colombes, *op. cit.*

¹⁴ Los informes gubernamentales destacaban que aún durante la década del ochenta, el aporte migratorio no constituía un peso decisivo en el crecimiento de la población. Véase *Informes de la Oficina de Estadística*, elaborados por Enrique López Valtodano, Córdoba, 1886.

¹⁵ Cuando Rogelio Martínez se instaló en forma independiente, el capital del registro era menor a \$90.000 y no le pertenecía sino en un 66%, Cfr. Libro de Inventarios y Balances de la firma "Rogelio Martínez y Cía", Fondo Documental del ex Instituto de Estudios Americanistas, Universidad Nacional de Córdoba. Menos de dos décadas atrás el comercio mayorista de Córdoba se manejaba con capitales significativamente menores Cfr. Converso, *op. cit.*, y a mediados de la primera década del siglo XX, los capitales de las casas mayoristas habían crecido sensiblemente. Cfr. Valdemarca, (1996), *op. cit.*

¹⁶ Sobre las características de dependiente de comercio en similares períodos véase Hilda Sabato y Luis Alberto Romero, *Los trabajadores de Buenos Aires. La experiencia del mercado. 1850-1880*, Sudamericana, Buenos Aires, 1995.

¹⁷ La colectividad española era la que mayor peso relativo tenía en el comercio de Córdoba.

No hay que dejar de mencionar la importancia de otros factores como la vigencia de códigos y legislaciones específicas del comercio a nivel nacional, a lo que en Córdoba se agregaba la existencia del fuero mercantil separado del civil (lo que agilizaba las tramitaciones). Tales normas e instituciones daban mayor seguridad al desenvolvimiento de las actividades económicas, disminuyendo las posibilidades de desenlaces inciertos. La modernización de los medios de transporte y comunicaciones, el aumento de la producción agrícola-ganadera, el repoblamiento de vastas zonas con una población incorporada a esas actividades productivas y por lo tanto potenciales consumidores de otras mercancías, la mayor regularidad del crédito, de sus instrumentos y salvaguardas para hacer efectivos los cobros, la disponibilidad monetaria -ya que la provincia había contraído una serie de empréstitos en el extranjero-, la urbanización, fruto del aumento poblacional, etc., generaban una serie de cambios que alteraron sustancialmente el ambiente en que se desarrolló el comercio de Córdoba.

En 1912, aunque se había retirado de la actividad, Rogelio Martínez seguía siendo el socio de una de las casas mayoristas más importantes de la ciudad,¹⁸ sus negocios abarcaban una amplia gama de inversiones, tenía una de las fortunas más elevadas de la provincia, era un vocero frecuente del grupo de comerciantes mayoristas -fundador de la Bolsa de Comercio de Córdoba - y sus contactos con las esferas políticas lo convertían en una influyente figura; había actuado en algunas oportunidades como delegado del Poder Ejecutivo Provincial y fue uno de los activos militantes del Centro Electoral Municipal del Comercio.¹⁹

Sus hijos y sus sobrinos -por parte de su hermano Heriberto Martínez-, además de continuar por algún tiempo con las actividades mercantiles,

Contó tempranamente con organizaciones de socorros mutuos, por ejemplo. A partir de 1886 participó en el diario "católico político" *El Porvenir*. La afinidad religiosa, en una sociedad conservadora y católica como era la Córdoba de entonces, también es señalada por otros autores, como factor facilitador de la inserción. Ofelia Pianetto y Mabel Galliari, "La inserción social de los inmigrantes españoles en Córdoba, 1876-1914", en: *Revista del Centro de Estudios Migratorios Latinoamericanos*, año 4, n° 13, Buenos Aires, 1989.

¹⁸ Ocupaba el séptimo puesto por pago de impuestos municipales en una nómina de diecinueve casas mayoristas introductoras. Cfr. Archivo Histórico Municipal, A-2-48, f.368.

¹⁹ Además de participar en el Directorio del Banco Provincial de Córdoba -entidad mixta- desde principios de la década del noventa y hasta mediados de la primera década del siglo XX, fue miembro de la comisión auditora del Banco Hipotecario Provincial, en momentos de su liquidación; fue presidente de la Comisión Administradora Municipal nombrada por el ejecutivo provincial, en la crisis de 1908, ante la acefalía del municipio.

desempeñaron cargos como funcionarios del gobierno, de diversas empresas y de instituciones corporativas. Su hijo Enrique Martínez fue vice-presidente de la República durante el segundo gobierno de Hipólito Yrigoyen.

La cuestión central que se abordó en esta investigación²⁰ es cómo y por qué medios se produjo este proceso de acumulación²¹ y de transformación económica y cuál fue la proyección político-social del mismo.

El comercio y los orígenes del proceso de acumulación

Hasta la década de 1870, el comercio mayorista de Córdoba se había desenvuelto dentro de límites modestos, pero a partir de esta fecha experimentó cambios significativos aunque desiguales. Las casas, en paulatino proceso de especialización y crecimiento, se hallaban concentradas en el departamento Capital y su presencia era menos importante en la campaña. Los extranjeros eran también los más destacados comerciantes. Constituían el 60% de los propietarios. Dentro del grupo, los españoles ocupaban en términos proporcionales a su cantidad en la provincia, el segundo lugar,²² aunque en el alto comercio de Córdoba constituían una clara mayoría, como ya se mencionó.

Rogelio Martínez se incorporó a las actividades mercantiles en forma independiente en un período previo a la crisis del noventa y durante el cual no era necesario un fuerte capital para establecerse en el comercio. En éste como en otras actividades, especialmente las "industriales", tenía su valor el conocimiento del oficio. Previamente, sin embargo, había acumulado el capital necesario trabajando en forma exclusiva en la firma mercantil (aunque

²⁰ Esta presentación constituye una apretada síntesis de otros trabajos anteriores de mi propia autoría sobre el caso de Rogelio Martínez y otros comerciantes de Córdoba: "Aproximación al caso de Rogelio Martínez", informe presentado al Consejo de Investigaciones Científicas y Tecnológicas de la Provincia de Córdoba, aprobado por resolución 987/93, inédito, 1992; "Comercio y acumulación de capital en Córdoba. El caso de Rogelio Martínez, 1876-1925", informe presentado al Consejo de Investigaciones Científicas y Tecnológicas de la Provincia de Córdoba, 1994; "Comerciantes de Córdoba, 1876-1925", ponencia presentada a *las IV Jornadas sobre Grupos Sociales Dominantes en Córdoba*, I.N.A.H., México, 1994.

²¹ Básicamente cuando hablamos de acumulación nos referimos al incremento del patrimonio no sólo económico sino en un sentido amplio "weberiano" del concepto. Esta acumulación tuvo como eje inicial al capital mercantil entendiendo por éste al capital destinado al comercio y a las finanzas o usura. Véase José C. Chiaramonte, *Formas de sociedad y economía en Hispanoamérica*, Enlace/Grijalbo, México, 1984.

²² Manuel Río y Luis Achával, *Geografía de Córdoba*, Compañía Impresora de Billetes de Banco, Buenos Aires, 1904.

desde ella probablemente también se realizaran actividades financieras bajo diversas formas, como aclararemos oportunamente).

Antonio Garzón, patrón del recién llegado, comerciante y pariente, potenció las posibilidades de acumulación del sobrino con un mecanismo que conducía a la *capitalización* de la mayor parte o la totalidad de las utilidades con que era "premiado" el empleado por su buen desempeño.²³ De esta forma, el sobrino pudo obtener los \$44.599 con los que adquirió la mayoría del registro (el 66%), a menos de diez años de su instalación en Córdoba.

Este mecanismo, aplicado posteriormente por Martínez, consistía en *prometer* a los empleados, con dos años de anticipación, un porcentaje de las utilidades como distinción por su fidelidad y colaboración; así permitió a algunos de los que se incorporaron como subordinados acumular un capital considerable, en un lapso temporal relativamente limitado. Al hermano Heriberto Martínez, al coterráneo Manuel Rey (principal continuador de la firma hasta la década del veinte) y al hijo José Rogelio Martínez, que se iniciaron como *empleados*, les prometió entre el quince y el treinta por ciento de las utilidades devenidas cada dos años, durante sus primeros años en la firma.²⁴ Sin embargo, para la época en que el hermano Heriberto Martínez se estableció por cuenta propia, el capital inicial de un negocio de este tipo se había duplicado -en términos absolutos- en relación con el que necesitó su hermano mayor y lo mismo sucedió con los continuadores de la firma una década después.²⁵ De tal manera que en la temprana época en que Rogelio Martínez se incorporó a las actividades mercantiles, el ahorro, la laboriosidad, la preparación y los conocimientos propios, además de la ayuda de los parientes o paisanos, tenían mucho que ver en las posibilidades de formar un capital y ascender en la escala social. El comercio podía aún desarrollarse con un capital inicial más o menos modesto y todas las casas mayoristas se podían comparar en ese sentido.²⁶

²³ Lucas Alamán describe la forma en que algunos dependientes acumulaban cierta suma por métodos similares que suponían una capitalización de las utilidades, ya utilizada en el México del siglo XVIII. John Lynch, *Las revoluciones hispanoamericanas*, Ariel, Barcelona, 1983.

²⁴ A medida que los "empleados-socios" lograban acumular cierto capital, estos porcentajes disminuían y se aproximaban a la tasa de retorno que obtenía el socio mayor Rogelio Martínez.

²⁵ AHC, R50, 1914, 21/3. La firma "Martínez, Rey y Cía" contaba con un capital de \$300.000; la de su hermano Heriberto Martínez, del ramo de tienda, contaba con un capital de \$200.000 en 1913. AHC, Comercio II, 1913, leg. 2, exp. 3.

²⁶ Los capitales con que se movía el comercio mayorista de Córdoba, hasta la década del ochenta, rara vez superaban los \$50.000, no así los que involucraban a socios de Buenos

Significativamente, el mecanismo de capitalización se extendió a los demás empleados -casi todos "paisanos"- pero no implicó una promoción masiva de los dependientes. Sólo en los tres casos mencionados potenció procesos de acumulación importantes. Para el resto de los empleados el porcentaje de participación prometido llegaba hasta el cinco por ciento de las utilidades. Ofrecía ventajas para el dueño, que al prometerlo con dos años de anticipación lograba estimular el rendimiento, la fidelidad y permanencia de los empleados -un recurso al cual se estaba formando, en un medio en el que no abundaba la mano de obra calificada, según se desprende de algunos reclamos de los comerciantes por contar con una escuela de capacitación mercantil. Evitaba -para estos multifacéticos empresarios- otras formas de control que podían ocasionar gastos permanentes y eran más coercitivas y menos estimulantes para el trabajador. También anulaba la competencia "desleal" ya que el beneficiario del premio se comprometía a no instalarse ni habilitar a otros comerciantes. Asimismo era una muestra más del grado de personalización en que se desenvolvían las relaciones económicas en medio de un proceso general y ponía de manifiesto las formas variadas que asumía el ejercicio del poder sobre los subordinados.

Las sumas devenidas a favor de los empleados no podían ser retiradas por éstos, ya que representaban una parte del capital social.²⁷ No obstante, los empleados retiraban pequeñas sumas a cuenta, para sus gastos, de lo que se deduce que los salarios no cubrían totalmente sus necesidades. Esto limitaba la posibilidad de acumulación a través de la vía descripta anteriormente. Las importantes sumas acreditadas a favor de los empleados que se iban convirtiendo en socios de magnitud (como Heriberto Martínez, Manuel Rey y José Rogelio Martínez) y las sumas de las modestas proporciones que correspondían a los empleados comunes, al incorporarse al total del capital social, desligaban al "patrón" de sobrellevar el crecimiento de la firma a su propia costa. De esta manera, el empleador podía disponer de parte de las utilidades que le correspondían para multiplicar sus negocios en otras áreas .

Aires. Converso, *op. cit.*

²⁷ La costumbre también fue destacada por Alamán. En este caso, resultó significativa la ausencia de Rogelio Martínez en los registros notariales hasta 1883, lo cual implicaba que a pesar de obtener una parte de las ganancias no disponía de ellas. Hizo lo mismo con su hermano, ya que el capital social creció por los aportes de éste, durante la sociedad entre los dos, y fue la época en que R.Martínez comenzó a diversificarse y a no reinvertir prácticamente en el registro. En la época de Rey y su hijo, el incremento del capital social estuvo a cargo de estos dos y Rogelio Martínez mantuvo el mismo capital desde 1900 hasta 1912.

Los empleados sólo podían disponer de las cantidades acumuladas con su retiro de la firma. Algunos emigraban, otros optaban por establecerse por cuenta propia, pero subsistían complicados mecanismos de dependencia financiera y por abastecimientos con el anterior patrón que muchas veces se materializaban en detallados contratos cuyo objetivo era salvaguardar el vínculo personal con la consecuencia de limitar las posibilidades de acumulación de estos recién iniciados comerciantes.²⁸ Las razones que posibilitaron la promoción de unos y mantuvieron la dependencia de otros, escapan a los alcances de este estudio, aunque resulte tentador imaginarlas. Una explicación del fenómeno podría buscarse por el lado del mantenimiento y reproducción de lazos de subordinación/dependencia previamente existentes en el lugar de origen.²⁹ De cualquier modo, resulta difícil establecer sólo con estos indicios los límites y los alcances de la "solidaridad intraétnica" y su relación con la "solidaridad intraclase".

Dentro de los dos grandes ítems en que se desenvolvía el comercio mayorista cordobés, que eran "almacén y ferretería" por un lado y "tienda" por el otro, la firma en cuestión operaba principalmente en el primero de esos rubros, aunque también traficaba con artículos de mercería, librería y todo otro elemento que estuviera a su alcance como maquinarias, productos agrícolas, etc. Se conectaba directamente con proveedores extranjeros (franceses, alemanes, estadounidenses, paraguayos), nacionales (tucumanos, correntinos, salteños, catamarqueños, etc.) y de la misma provincia de Córdoba, que le vendían mercaderías a crédito que distribuía a su vez, también a crédito, en una serie heterogénea de comercios minoristas (almacenes, "cafés", hoteles, etc.), mayoristas, introductores, de la ciudad, la campaña y las provincias vecinas.

El aprovisionamiento de algunos productos de primera necesidad como yerba y azúcar, sujetos a repentinas subas de precios por carestías,

²⁸ La sociedad "Ancochea García y Cía" -cuyos miembros Eumenio Ancochea y Ricardo García eran españoles y se iniciaron en los registros de los hermanos Martínez- aceptó como socio comanditario a Rogelio Martínez. Además de abonarle su parte de utilidades por su aporte de capital, le pagaban \$200 mensuales por su sola participación. AHC, R4, 1899, i.107, f. 16 (segunda mitad del tomo). Juan Carballed, ex dependiente de Martínez y español, se estableció por su cuenta en Río Segundo y continuó abasteciéndose en la firma Libro de Inventarios, *op. cit.* Nicanor Lorenzo, gallego, establecido en Santa Rosa de Río Primero, aceptó como socio comanditario a Martínez -la comandita se formó a partir de unos créditos de aquel a su favor- y quedó obligado a abastecerse en la firma de Martínez. AHC, R12, 1910, i.50, f. 236.

²⁹ Fernando Devoto, *Movimientos migratorios. Historiografía y Problemas*, CEAL, Buenos Aires, 1992.

problemas de tráfico, etc., era objeto de múltiples maniobras como el acaparamiento, la participación en compañías productoras, compras por anticipado en Europa o a los productores de Tucumán, etc.³⁰ Algunos de estos productos se compraban a granel para fraccionarlos e impostarles las marcas registradas de la casa.³¹ Otros se vendían en sus versiones originales y falsificadas.³² Recibía mercaderías en consignación y hasta vendía productos que nunca estarían en sus depósitos.³³ Intercambiaba con todo tipo de clientes diversas sumas de dinero, chafalonía y monedas extranjeras.

La casa realizaba numerosas actividades financieras que la convertían tanto en acreedora (préstamo a interés con garantía hipotecaria, préstamos a comerciantes mayoristas y minoristas, a pequeños industriales, etc.) como en deudora de particulares, puesto que tomaba depósitos a plazo a cambio de un interés. Estas actividades financieras -que significaban una competencia abierta pero en cierta forma desleal con algunos bancos-³⁴ se anunciaban públicamente y estaban ampliamente difundidas.

El alcance espacial de estos vínculos reproducía, en el orden interno, parte de los antiguos circuitos mercantiles gestados en la época colonial. Así, en la provincia de Córdoba, era constante la presencia en los departamentos del oeste y norte más cercano provinciales, conectados con Catamarca y Santiago del Estero por ferrocarril desde fines de los ochenta y antes lugar de postas centenarias como Santa Rosa de Río Primero, Concepción del Tío, que perduraban a pesar de quedar marginados del trazado ferroviario dirigido hacia los puertos.

La participación en la Sociedad Española de Socorros Mutuos y en varias entidades bancarias vinculadas al país de origen³⁵ facilitaba el contacto con miembros de la colectividad española. De esta forma, se podía atraer

³⁰ El diario *El Porvenir* expresaba el día 2 de diciembre de 1887 que el azúcar refinada (importada de Europa) escaseaba y estaba *acaparada* en manos de Rogelio Martínez y Cía y de Justino Lazcano.

³¹ Se trató de La Industrial Paraguaya, productora de yerba mate que la firma compraba a granel, luego fraccionaba y vendía con marcas registradas "Isabel" y "Martínez".

³² Por ejemplo las bebidas alcohólicas. Cfr. *Libro de inventarios y balances, op. cit.*

³³ Se trataba de productos del interior (vinos, jamones) pero también ofrecía por ejemplo, "alfalfa verde por hectáreas". Cfr. *Los Principios*, Córdoba, 1894.

³⁴ Decimos desleal porque los bancos debían responsabilizarse por los depósitos, existían normas sobre encajes etc, cosa que no sucedía con estas firma comerciales.

³⁵ Como los bancos *Basko*, *Asturiano del Plata*, *de Castilla*, *de la Nueva España*, etc. Cfr. AHC, Civil I, 1913, leg. 30, exp.1.

hacia la firma los pequeños ahorros de los trabajadores y el dinero que enviaban a sus parientes en Europa, tal como lo hacían otros comerciantes.

La combinación de actividades mercantiles y financieras proporcionó importantes tasas de retorno cuyo promedio fue del 97% entre 1887 y 1907, como se puede observar en la siguiente tabla.

Tabla 1.
Tasas de retorno correspondientes a Rogelio Martínez. 1887- 1907

Año	Tasa de Ganancia
1887	169.7%
1889	94.6%
1891	84.9%
1893 7-	78.2%
1895	74.2%
1897	58.6%
1899	85.5%
1901	83.7%
1903	63.3%
1905	140.0%
1907	91.6%

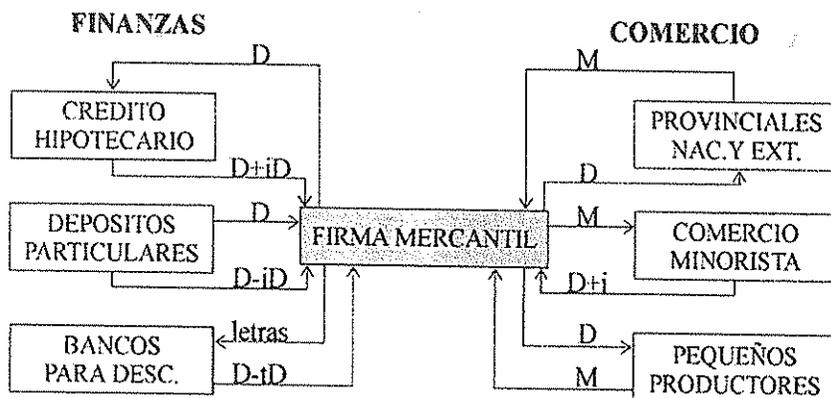
Fuente: Elaborado a base de *Libro de Inventarios y Balances* de la casa "R. Martínez y Cía".³⁶

Estos importantes excedentes, sumados a los mecanismos propios de la firma -ya mencionados- para evitar la íntegra reinversión de las ganancias, permitieron agilizar y reproducir un vasto proceso de inversiones plurisectoriales que realimentaron sostenidamente el proceso de acumulación. En el cuadro que se expone a continuación vemos sintetizada la operatoria de la firma comercial. Hacemos una primera división entre actividades comerciales y financieras; entre éstas, que se referían al manejo exclusivo de dinero, se encontraban los créditos hipotecarios (que se anotaban en el **haber** o **activo** de la firma) y suponían la salida de dinero, con ingreso posterior de dinero incrementado por el cobro de intereses; los depósitos a plazo (que se anotaban en el **pasivo** o **debe**) y suponían la entrada de dinero y su salida con el incremento debido al pago de intereses; los manejos de dinero con los bancos por descuento de documentos y suponía la percepción de una letra y

³⁶ Fondo Documental del ex Instituto de Estudios Americanistas, U.N.C.

su cobro al banco con pago de intereses. Por el lado del comercio, es decir únicamente trato con mercancías, tenemos entrada de mercaderías y salida de dinero (que podía ser incrementado por el pago de intereses), las mercaderías se anotaban en el activo de la casa y las deudas con proveedores en el pasivo; luego estaban los comerciantes minoristas a quienes se proveía de mercaderías y se les cobraba a través de cuentas corrientes, pagarés, etc. (estas deudas se anotaban en el activo de la firma) y por último los pequeños productores, con quienes el vínculo era a través de mercaderías que la firma adquiría y créditos de diverso tipo que les proveía.

CUADRO 1
Operatoria de la firma "Rogelio Martínez y Cía"



Ser comerciante en Córdoba

Ser *comerciante* en Córdoba -durante más de la mitad del siglo XIX- implicaba realizar muchas actividades simultáneamente, además de presidir o compartir la dirección de una reconocida firma mayorista. El comerciante, además de poseer una tienda, era acopiador, solía curtir pieles, encargaba el lavado de lana, tenía ganado en la zona rural aledaña al ejido, "exportaba" (a través de algún transportista contratado) sus frutos al litoral, invertía parte de sus ganancias en inmuebles urbanos, prestaba dinero a interés, tanto al gobierno como a particulares y hasta podía incursionar en negocios mineros, fabricar pólvora o acufiar moneda para la provincia. Mantenía contactos fluidos con productores de la campaña, quienes lo proveían de los frutos que comercializaba en la misma ciudad de Córdoba y que también enviaba a

Buenos Aires, desde donde traía productos ultramarinos. Otros contactos fluidos los mantenía con los gobiernos provinciales, a través de los cuales se aseguraba un puesto como abastecedor de carnes, algún estanco, exenciones impositivas u otras formas de privilegios o negocios con garantía asegurada. Estos comerciantes, posiblemente debido a la gran inestabilidad política y al escaso o nulo resguardo jurídico que brindaban las instituciones existentes, mantuvieron una parte importante de sus activos en forma líquida (atesorándolo y/o prestándolo a interés).³⁷

El grupo de estos "grandes" comerciantes se nutrió con una corriente modesta numéricamente pero constante y significativa de españoles: los Fragueiro, de la Lastra y Garzón, entre otros. El medio en que se desarrollaron, hasta bien entrados los setenta, era poco dinámico, inseguro y aletargado en comparación con los tiempos que vendrían.³⁸

En estos mediados de los setenta comenzaron a llegar quienes una década más tarde serían los "grandes comerciantes de Córdoba" y por esta misma fecha comenzaron a surgir los "registros" de tienda y mercería de nativos y extranjeros.³⁹ Simultáneamente crecía la población y se inauguraban nuevos medios de transporte. Lo primero que parece claro es que la vieja forma de comerciar del tendero ya no era eficaz para la ciudad crecientemente poblada,⁴⁰ además el ferrocarril abarataba el flete y las mercancías y los comerciantes disponían de mayores sumas de dinero para hacer compras, dadas las emisiones provinciales, nacionales, el uso del crédito y otros instrumentos de financiamiento.

Paralelamente, una nueva legislación producto del quehacer de la administración provincial, decidida a disponer de fuentes seguras de renta,

³⁷ Silvia Romano, "Poder político y grupos sociales dominantes en Córdoba, 1830-1850", tesis doctoral, Facultad de Filosofía y Humanidades de la U.N.C., 1993; Converso, *op. cit.*

³⁸ Además de las mencionadas inestabilidad política y de la inseguridad jurídica otras limitaciones las constituían los medios de transporte (inseguros y caros), el escaso desarrollo del mercado (dado que grandes porciones de la población se mantenían en economías autosuficientes). Señalamos que el carácter "limitatorio" no impidió el desarrollo del comercio de "larga distancia" especializado en algunos productos cuyo precio justificara los traslados, lo cual permitió la acumulación monetaria en cierto nivel de comerciantes.

³⁹ Véase nota 15.

⁴⁰ En 1869 había 34.458 habitantes, en 1887 casi el doble: 62.247; en 1900 el aumento no había sido demasiado significativo: 72.500, pero las cifras correspondientes a 1906 (92.776 habitantes) y a 1914 (134.935) muestran el aumento constante en las dos primeras décadas del siglo. Río y Achával, *op. cit.*; Juan Carlos Agulla, *Eclipse de una aristocracia*, Libera, Buenos Aires, 1968.

establecía a los fines impositivos nuevas distinciones dentro de las actividades económicas.⁴¹ Algunos de los inmigrantes llegaron con ahorros que les permitieron instalarse (como el italiano Dianda); otros con parientes o paisanos comerciantes que los ayudaron (como los Martínez y Ancochea); otros tenían un oficio extra (como el italiano Reschia, licorero) o conocimientos contables que les fueron abriendo camino (como el alemán Kurth).⁴²

Ahora bien, hemos enumerado las actividades que ejercían los comerciantes de Córdoba hasta los años setenta, veamos qué hicieron desde los ochenta a partir de las cambiantes circunstancias enunciadas. En primer término cabe señalar que los "registros", como ya aclaramos, operaban bajo dos grandes rubros: almacén y bebidas (que incluía ferretería, maquinaria, combustibles, mercería y librería) y tienda (que incluía ropería, mercería, venta de telas y confección de prendas). En ambos tipos de negocios se realizaban comisiones de dinero y consignaciones de diversas mercaderías. Pero eran por lo general los almacenes los que reunían las más variadas actividades: la venta de pasajes al exterior, la realización de giros a Europa, las ventas de seguros de toda clase, etc. Ambas clases de registros correspondían tanto a nacionales como a extranjeros. Los almacenes en general contaban con un capital superior al de las tiendas.⁴³

Los titulares de estos registros -como sus antecesores a lo largo del siglo- tenían actividades financieras muy importantes tanto de préstamo a interés con garantía hipotecaria, como de toma de dinero a interés y a plazos.⁴⁴

El abastecimiento -ahora agilizado por el ferrocarril- se lo aseguraban en el caso de mercaderías importadas, por el contacto directo con los importadores de Buenos Aires y además los comerciantes realizaban viajes a

⁴¹ Se trataba de la Ley de Patentes, que fijaba los impuestos a pagar por categoría y rubro de la actividad económica realizada.

⁴² Por ejemplo, Rogelio Martínez llegó en 1876 y casi al mismo tiempo Pascual Caeiro y un poco antes Juan Kurth; Heriberto Martínez llegó en 1881, los hermanos Dianda a principios de los ochenta, igual que los Moroni.

⁴³ Por ejemplo, el almacén de Rogelio Martínez llegó a tener en 1912 \$240.000 mientras que la tienda de su hermano no superaba los \$150.000. Los Dianda -registro de almacén- contaban con \$200.000 mientras que Martín Allende -registro de tienda- \$100.000.

⁴⁴ Cfr. Libro de Inventarios y Balances de la casa Rogelio Martínez y Cía, Fondo Documental del ex Instituto de Estudios Americanistas, U.N.C. y Archivo Histórico de Córdoba.

la Capital Federal para hacer sus pedidos.⁴⁵ El abastecimiento de "frutos del país" (legumbres, frutas secas y frescas, azúcar, harinas, cueros, etc.) también se hacía por ferrocarril y se trataba directamente con "acopiadores" -que podían a su vez ser comerciantes minoristas rurales. Con éstos se establecía el intercambio de productos y de dinero, los más constantes medios de acumulación de estos mayoristas. Tales comerciantes de zonas alejadas podían volverse deudores crónicos de los mayoristas, quienes en forma permanente refinanciaban sus deudas. Sin embargo, el predominio de los comerciantes y su posibilidad de permanencia en determinadas zonas (escasamente dinámicas y relativamente aisladas en este nuevo contexto) se basaba en este refinanciamiento -que se materializaba en una serie de mecanismos como la extensión de los plazos para amortizar las deudas, la renovación de las hipotecas, los cambios de acreedores dentro de la misma firma mayorista, la concesión de nuevos préstamos, la firma de "convenios" y contratos asociando al mayorista a un negocio de campaña, la apertura de cuentas corrientes, etc.⁴⁶

Ya dijimos que las casas se especializaron en dos grandes rubros a partir de los cuales se podía ejercer otros rubros y actividades anexas. Tenemos que tratar la cuestión en dos niveles sobre el cual nuestro conocimiento no es parejo. Por una parte estaba el abastecimiento de productos importados y nacionales desde la Capital Federal y el abastecimiento de productos del interior. Por otra parte está el tema de la relación con los "clientes" de estos comerciantes mayoristas, los minoristas del interior⁴⁷ y de la ciudad de Córdoba. En cuanto a los abastecimientos desde la Capital Federal (y Rosario), ya hemos adelantado las condiciones en

⁴⁵ Generalmente estos viajes eran prerrogativa de los socios más antiguos de las firmas o de los que mayores capitales aportaban. AHC, R3; 1895, inv.111, f. 1196v.; R3, 1899, inv.137, f. 520.

⁴⁶ Los comerciantes de Rosario y Buenos Aires, muy arraigados en los departamentos cerealeros y ganaderos del sur y este provinciales -gracias al ferrocarril- operaban de manera muy diferente. A los deudores atrasados se les ejecutaban las deudas con la mayor premura posible, no había un trato "personal" como el que tenían los comerciantes de Córdoba en sus zonas de arraigo. Quizás estas diferentes formas de operar tengan su explicación en el gran dinamismo de la zona provincial afectada a la pampa húmeda (donde la afluencia de población era permanente) en contraste con los departamentos del norte y oeste crecientemente despoblados y con sus producciones en descenso.

⁴⁷ Cuando hablamos del "interior" nos referimos tanto a los departamentos del norte y oeste cordobeses como a las provincias de Santiago del Estero, Catamarca, La Rioja y San Juan, principales puntos de arraigo que trataremos más adelante.

que mínimamente se desenvolvía el intercambio. Era frecuente y novedoso observar que los extranjeros operaban asiduamente como "representantes" de determinadas compañías y productos⁴⁸ mientras que los argentinos lo hacían con menor frecuencia. Esto se debía a vínculos más estrechos y confiables entre "paisanos", aún entre aquellos que desde Europa se dedicaban a negocios de exportación en mediana y gran escala. Además de abastecerse en forma exclusiva de algún producto altamente demandado por los consumidores, estas firmas fraccionaban e impostaban su marca registrada a determinadas mercaderías. Esta actividad sí podía considerarse en forma medida como "renovadora" de las prácticas mercantiles y respondía a las demandas de un mercado más diferenciado en sus niveles de consumo y a las nuevas posibilidades abiertas con la dinamización de los transportes y comunicaciones.⁴⁹ En líneas generales, se puede afirmar que se trataba de artículos de consumo masivo: yerba mate, azúcar, aceites, café, vinos, vinagre, hilos, etc. Donde mayor competencia había era en el aceite de oliva, en la yerba mate, en los vinos y en el azúcar.⁵⁰ Diversas maniobras como el acaparamiento y la compra anticipada aseguraban una disminución del riesgo porque permitía un manejo prácticamente "monopólico" del abastecimiento de determinados artículos altamente demandados.⁵¹

Otra actividad que realizaban las firmas comerciales y donde era asidua la presencia de extranjeros, era la producción de artículos de consumo

⁴⁸ Por ejemplo, Pascual Caeiro era representante del *Banco de España y Rosario de Santa Fe*, Emilio Dianda del *Italia y Río de la Plata*, Juan Kurth de la *Nueva York Insurance Company*. En cuanto a productos, éste último era importador "exclusivo" de la cerveza *Toro* y Rogelio Martínez lo era del alambre *Tigre*, del agua mineral *Germania* y de la compañía de vapores *La Transatlántica*, Emilio Dianda era representante de las firmas *Alessandro Zoppa de Canelli*, (Asti-Espumantes y vinos finos) y la *Flli Platamone y Cía* (vinos marsala). Véase *El Porvenir*, Córdoba, 1er semestre de 1888, Luque Colombes, *op. cit.*, p. 49.

⁴⁹ En períodos anteriores no se mencionan estas actividades (Converso, *op. cit.*, y Romano, *op. cit.*). Además, la forma de promocionar los productos indica los diferentes niveles económicos de los destinatarios.

⁵⁰ Emilio Dianda introducía y fraccionaba aceites de Francesco Bertolli -gran exportador italiano- bajo la marca "Dianda", mientras que Rogelio Martínez vendía el "Martínez Masella"; Demetrio Brusco fraccionaba yerba bajo el nombre "Don Manuel" y Rogelio Martínez con los de "Isabel", "Don Rogelio" y "W. Martínez"; éste también fraccionaba vinos con la marca "Martínez". Había otros competidores extranjeros, mayoristas e introductores aunque de segundo plano, con respecto a éstos.

⁵¹ *El Porvenir*, 2-12-1887 denunciaba que el azúcar estaba acaparado por Rogelio Martínez y Justino Lazcano y que su precio en las plazas extranjeras iba en aumento; algo similar ocurría con la yerba mate "de acreditadas marcas".

masivo. Esta producción que se desenvolvía con características prácticamente artesanales (casi sin mecanización ni energía motriz), se desarrollaba en forma "anexa", lo que significaba en un local aldeaño a los depósitos o a la casa de comercio. La producción asumía diferentes modalidades y casi siempre incluía a algún artesano, pequeño industrial o idóneo en la realización del oficio requerido, por un contrato a porcentaje o una bonificación extra; también se encargaba a diferentes productores domiciliarios o se establecía un pequeño taller y los mismos comerciantes supervisaban la producción ayudados por algún "capataz".⁵² En general, los comerciantes fueron reticentes a involucrarse directamente en la producción y preferían delegar el control de los operarios y algunas vicisitudes del oficio en otras personas. Estas eran tareas "nuevas" entre los comerciantes ya que anteriormente sus actividades se habían restringido al lavado de lana y al curtido de los cueros, pero cuyo rasgo distintivo era sobre todo su orientación al mercado externo, en tanto que las realizadas por este grupo tenían como destinatarios a consumidores internos de escaso poder adquisitivo. La transferencia de ingresos desde el comercio hacia estas actividades y por tanto su característica innovadora de los patrones de inversión de los comerciantes mayoristas, era en algunos casos bastante limitada (nunca llegaron a convertirse en grandes industrias) y en otros era nulo ya que el comerciante delegaba los riesgos en otras personas, supeditaba el capital productivo al capital comercial o simplemente extendía las fronteras de éste hacia la producción cuando los primitivos dueños se endeudaban o se veían impedidos de proseguir la producción autónomamente. Los mecanismos o las actividades, aunque a simple vista parecieran renovadoras de las prácticas mercantiles, eran en última instancia instrumentos para preservar las condiciones de acumulación mercantil.⁵³

⁵² La firma "González, Brusco y Cía" comercializaba alpargatas marca *Pingo* que se producían en un local al lado de la casa, a cargo de un "experto". Éste recibía \$1 por cada docena y un porcentaje a fijar por los "dueños" sobre las ventas. AHC, R1, 1905, i.327, f.239. Rogelio Martínez hacía manufacturar tabacos (en hebras, en cigarros y en cigarrillos) en su propio taller y tenía más de media docena de marcas, aunque los comercializaba a comisión un comerciante minorista. Libro de Inventarios y Balances, *op. cit.* Heriberto Martínez, que tenía una "ropería", en realidad encargaba el trabajo a domicilio. Los hermanos Moroni tenían un molino anexo que producía variadas clases de harinas bajo la marca *Ruggero*. Los Dianda se asociaron a su paisano Arrighi para producir fideos y Perea Muñoz incursionó con Aparicio Astrada en la molienda y fraccionamiento de café.

⁵³ Contaban ahora con un respaldo normativo interesante que preservaba del azar las vicisitudes de las operaciones. Las figuras del socio comanditario, colectivo y administrador estaban estrictamente reguladas en el Código de Comercio.

Los comerciantes también implementaban mecanismos "financieros" para los movimientos de sus clientes. Éstos eran: la apertura de cuentas corrientes por una suma determinada, con garantía hipotecaria, a interés, con estrictos plazos de amortización y hasta incluía la obligación por parte del minorista de hacer compras por sumas determinadas cada cierto período de tiempo.⁵⁴ Aunque el uso de estos "mecanismos" apareciera entre los extranjeros, no puede afirmarse que los comerciantes locales no los implementaran también. Tales mecanismos como reaseguros del cobro de deudas por mercancías sobrevaluadas (por el mismo cobro de intereses sobre las deudas) o por dinero prestado a altas tasas de interés operaban restringiendo las posibilidades de acumulación de otros pequeños productores o pequeños comerciantes y hasta ocasionando en muchas oportunidades su completo sometimiento al gran capital mercantil⁵⁵ y su pauperización.

Otra actividad que ejercían los comerciantes era la financiera, desarrollada en un doble sentido: eran tomadores de dinero o títulos a interés y simultáneamente otorgaban dinero en préstamo, también a interés. Como tomadores de dinero o títulos (en el caso de cédulas de los Bancos Hipotecarios Nacional y Provincial y otros títulos emitidos por las administraciones públicas) se sometían a las condiciones impuestas por estas instituciones. Cuando tomaban dinero a interés y a plazos de particulares ellos mismos imponían las condiciones. En cuanto al otorgamiento de créditos una serie de disposiciones legales, un aparato judicial y la firma de contratos así como la exigencia de garantías hipotecarias y el cobro de altos intereses disminuían los niveles de riesgo con que operaban.⁵⁶ El tráfico con

⁵⁴ Por ejemplo, la obligación de hacer una compra y una entrega de dinero como amortización cada seis meses, de lo contrario se daría por vencido y con derecho a ejecución no sólo esta deuda sino las otras que por otros motivos tuviera el mismo prestatario con la casa o alguno de sus socios. AHC, R50, 11906, i.1, f.114/R50, i.28, 1913, f.1311.

⁵⁵ En primer lugar, cuando hablamos de capital mercantil nos referimos a capital dinero del comercio y a capital mercancías del comercio. Chiaramonte, *op. cit.*, p.173. En segundo término, acumulación mercantil y acumulación capitalista operan con una masa de dinero que siempre funciona como capital, es decir que el dinero se incrementa, por lo tanto su expresión formal es la misma D-M-D', aunque la forma de lograr el incremento difiera en ambos procesos de acumulación: en el capitalismo se genera valor y el capital mercantil sólo se apropia del valor generado por otros. Karl Marx, *El Capital*, T. 1, Fondo de Cultura Económica, México, 1946, p.103-107.

⁵⁶ Cuando se funcionaba como prestamista, comúnmente los intereses eran del 10 al 12% y los plazos no excedían los cinco años, en tanto que como prestatario a las entidades bancarias se abonaban intereses del 6% y plazos de tres décadas (Banco Hipotecario Nacional). En el caso de los depositantes a plazo, los intereses eran más fluctuantes de un cliente a otro pero no

dinero era una actividad completamente conservadora y generaba similares consecuencias a las del endeudamiento mercantil. Lo que sí pudieron aprovechar estos comerciantes fueron los diferentes plazos de amortización entre sus deudas y sus préstamos. Había una especie de diferente ritmo en la circulación del dinero: mientras ellos como prestatarios devolvían una sola vez, como prestamistas veían circular e incrementar su dinero por el cobro de intereses (cuando no se apropiaban de unidades productivas o de servicios, etc.) varias veces.⁵⁷

Los comerciantes también incursionaron en actividades industriales. Contamos con algunos ejemplos que nos permiten afirmar que los comerciantes europeos se asociaron para la explotación de alguna industria, aunque no lo hicieron bajo un único modelo. Dos significativos ejemplos son la S.A. Fábrica de Galletitas de Córdoba y la Fábrica Nacional de Cemento Portland. Los orígenes de la S.A. Fábrica de Galletitas recuerdan a las clásicas maniobras de avance del capital mercantil sobre el industrial. La sociedad anónima fue formada exclusivamente por comerciantes para "*comprar y explotar una fábrica de galletitas perteneciente a la sociedad 'Barros y Oliva'*". Esta última se hallaba en estado de quiebra "*con sus operaciones paralizadas y letras protestadas*".⁵⁸ Las letras protestadas provenían de los mismos comerciantes que formaron la sociedad anónima,⁵⁹ quienes estuvieron prestando dinero a la sociedad hasta momentos previos a su liquidación. La misma sociedad anónima integrada por los acreedores se encargó de valuar los bienes de la fábrica y sus socios decidieron formar un capital donde a cada uno correspondiera lo que la anterior sociedad le adeudaba. El resto del capital que pretendían hacer llegar hasta \$100.000 nunca fue conformado, es decir, los comerciantes no invirtieron ningún dinero en efectivo para apropiarse y explotar la fábrica. El gran comercio ahogaba financieramente a una empresa industrial y luego de apropiársela no

superaban entre el 6 y el 8%.

⁵⁷ Por ejemplo, en general el crédito provisto por los comerciantes era cortoplacista (uno a cinco años) con un interés hasta del 12% y amortizaciones trimestrales o semestrales. El Banco Hipotecario Nacional prestaba en cédulas a 32 años amortizables por semestres con un interés del 6%.

⁵⁸ AHC, R1, 11901, i. 316, 31 de julio.

⁵⁹ Se trataba de Juan Kegeler, Rogelio Martínez, Emilio Dianda, Manuel Perca Muñoz, Vicente y Jorge Moroni, Francisco Emeric, Fortunato Rodríguez (único argentino), Gabriel González Solla, Juan Kurth, Bernardino Reschia y Agustín Caeiro. AHC, R1, 1901, 31 de julio.

la hacía producir,⁶⁰ preferían la renta segura a la inversión productiva.

El otro ejemplo aludido, la Fábrica Nacional de Cemento Portland, requirió también de una sociedad anónima que, aunque organizada por un círculo muy tradicional de Córdoba, contó con la presencia de la mayoría de los comerciantes extranjeros. La sociedad anónima formada con un capital de \$550.000 tenía como objeto "*comprar una serie de concesiones*" que los ingenieros Gavier y Senestrari habían obtenido del gobierno nacional y del provincial (excenciones impositivas para importar maquinaria, uso de energía hidráulica en forma gratuita, permiso para instalación de vía ferroviaria, etc.). El rol de los comerciantes que participaron se limitó a adquirir acciones y así formar parte de la sociedad.⁶¹

En el caso de las industrias organizadas como grandes o medianas sociedades anónimas como las señaladas debemos aclarar que los comerciantes extranjeros siempre estuvieron presentes y en algunos casos constituyeron nítidamente una mayoría entre los inversionistas. El problema radica en que es muy difícil establecer hasta dónde hubo serias intenciones de volcar utilidades devenidas de actividades especulativas en actividades productivas o si, en general, estas sociedades tenían como objetivo captar sumas de pequeños ahorristas a ser apropiadas por los dueños del capital mercantil, tornándose esto en una defraudación permanente y en un mecanismo más de apropiación de activos líquidos por parte del capital mercantil.⁶²

El proceso de diversificación. 1885-1912

Se adelantó que este empresario llevó adelante una variada gama de

⁶⁰ Resulta paradójico, pero los socios prefirieron recibir un "subsidio" mensual de la fábrica Bagley para no poner la fábrica en funcionamiento. Finalmente la sociedad fue disuelta en 1908 y las instalaciones rematadas. Hilda Iparraguirre, "Crecimiento industrial y formación de la burguesía en una subregión argentina: Córdoba a finales del siglo XIX y principios del siglo XX", en: Ciro Cardozo (comp.), *Notas para el estudio de la burguesía en América Latina*, El Caballito, México, 1985.

⁶¹ Los participantes fueron Emilio Dianda, Rogelio Martínez, Bernardino Reschia, Manuel Perea Muñoz, Agustín Caeiro (todos extranjeros). Guillermo Beato, *op. cit.*, 1993.

⁶² En otro trabajo hemos abordado en particular los casos de sociedades anónimas para explotación de minas con capitales de \$1.000.000 en las que participaron todos los comerciantes mayoristas y donde al cabo de un tiempo los accionistas (no pertenecientes al grupo fundador) comenzaron a iniciar acciones judiciales por defraudación y estafa. Estas acciones culminaron con arreglos privados, que callaron a los demandantes.

negocios que abarcó muchas de las variadas las oportunidades que le ofrecía el mercado. Esta diversificación no se verificó inicialmente pero sí en forma temprana y fue luego sostenida y ampliada, como se puede observar en el siguiente cuadro.

CUADRO 2

**DIVERSIFICACIÓN DE LAS INVERSIONES
DE ROGELIO MARTINEZ POR LUSTROS, 1876-1912**

ACTIVIDAD	1876/84	1885/90	1891/95	1895/900	1901/1905	1906/19
COMERCIO	Sociedad de/ Garzón	Sociedad c/ Martínez	Sociedad c/ hermano	Sociedad c/ Rey	Sociedad c/ hijo de Rey	ídem
INMUEBLES URBANOS	—	San Vicente	—	Centro	ídem y Nueva Córdoba	ídem
INMUEBLES RURALES	—	—	—	Salta La Toma	La Tucumana Colonia Torino	ídem ídem
FINANZAS	—	otorga y toma créditos a interés	ídem ídem *	ídem ídem *°	ídem ídem toma \$80.000 *°	ídem ídem — a
MANUFACT.	—	—	tabacos	ídem	ídem	se vende?
INDUSTRIAS	—	—	—	—	Sociedad de Minas Fábrica de Galletas	Fábrica de Cemento Cerveza Azúcar?
SERVICIOS	—	—	—	—	—	Compañía de Electricidad?

Fuente: Elaborado en base a datos de protocolos notariales, juicios civiles y comerciales y documentos de gobierno.

NOTA: Los asteriscos indican la participación en bancos: * en el Directorio del Banco Provincia de Córdoba;

° como auditor del Banco Hipotecario Provincial; ° en la Comisión Administradora del Banco El Hogar Obrero.

El cuadro permite observar cómo se produjo el proceso de diversificación. En primer lugar vale la pena destacar la permanencia de las

actividades mercantiles, llevadas adelante con sucesivos socios pero a veces individualmente. En 1885 comenzó el proceso de diversificación, en principio, vinculado exclusivamente a la actividad financiera (estrechamente ligadas a las mercantiles) y a la compraventa de inmuebles urbanos. Las actividades financieras comprendieron el otorgamiento de créditos con garantía hipotecaria y la toma de depósitos en la casa de comercio por los cuales se otorgaba un interés, haciendo una diferencia entre los créditos otorgados y los solicitados en préstamos hipotecarios, cuentas corrientes, etc.

En cuanto a las actividades inmobiliarias, la primera experiencia se limitó a la compraventa (sin fraccionamiento ni mejoras) de sitios en San Vicente -fundado como colonia agrícola en la década de 1870- y en la zona noroeste del Pueblo de La Toma -la más cercana al río Primero. Las transferencias en San Vicente le proporcionaron nada menos que un beneficio promedio del 300% y en algunos casos superior al 1000% en el término de uno o dos años y en casos excepcionales en unos pocos meses.⁶³ Vale destacar que algunas de estas redituables operaciones se hicieron con el Banco Agrícola Comercial -del cual Rogelio Martínez era accionista- y en algunos casos los inmuebles adquiridos correspondían a deudores de los bancos locales.⁶⁴ Las actividades inmobiliarias que realizó frenéticamente y con una gran cuota de oportunismo se cortaron abruptamente en el último año de la década del noventa; el resultado fue que la mayor parte de las propiedades se transfirió y el dinero obtenido se transformó en mercaderías y en créditos con garantía hipotecaria, destinos más fiables frente a una situación económica insegura.⁶⁵

Durante los primeros años de la década del noventa continuó la actividad mercantil/financiera pero se restringió la inmobiliaria, por lo menos hasta 1895, de modo que se podría definir una concentración en aquellas

⁶³ En febrero de 1887 compró a su tío Agustín Garzón -el artífice de la colonización- las manzanas 4; 14; 32 y 39 a \$1.320; en junio del mismo año, vendió al Banco Agrícola Comercial tres de las cuatro manzanas a \$14.532. Cfr AHC, R3, 1887 f.165v y 235. En 1885, le compró a Felicinda Carneros la manzana 144 por \$1.500, que enajenó dos años más tarde por \$14.076. Cfr AHC, R3, 1885, i.64, fecha 24/12; R3, 1887, i.69, f.202.

⁶⁴ AHC; R1, 1885, i.246, f.1486.

⁶⁵ Los diarios de la época hablaban de la crisis y del impresionante tráfico de inmuebles -pero también de la caída de sus precios- por lo menos desde fines de 1887. Cfr. *El Porvenir*, Córdoba, segundo semestre de 1887. Simultáneamente, el dinero obtenido en las ventas de inmuebles no fue reinvertido en el sector sino que la firma adquirió una impresionante cantidad de mercaderías (duplicó el activo) en momentos previos a la crisis; también hubo incrementos en los créditos otorgados. Cfr. Libro de Inventarios y Balances, *op. cit.*

actividades con posterioridad a la crisis del noventa. Durante esta década se comenzó a producir un importantísimo crecimiento de las actividades financieras bajo tres formas principales: préstamos a interés con garantía hipotecaria, apertura de cuentas corrientes y/o créditos a clientes de la firma y toma de depósitos a plazo. La primera se realizaba generalmente en forma individual, mientras que las otras dos sólo a través de la razón social. A pesar del peso creciente de las finanzas en el proceso de acumulación, Rogelio Martínez era reticente a admitirlo y en su descargo expresaba:

(...) Si nuestro negocio fuera dar dinero a interés, nos haríamos banqueros, no tenemos recursos para serlo y por eso hacemos el negocio de la compraventa de mercancías (...).⁶⁶

En lo que respecta a las actividades productivas, en 1893 ya contaba con algunas de las herramientas para la manufactura de tabacos, prácticamente uno de los pocos productos que registró constantes incrementos de precios en el lapso estudiado.⁶⁷ Sin embargo, la producción se retrasó hasta 1897. Aunque la manufactura continuó desarrollándose y se incrementó notable y relativamente su capital fijo⁶⁸ (lo que redundó en una producción variada de cigarros, cigarrillos y picadura de tabacos), nunca sobrepasó su carácter artesanal, pero vale la pena destacar que apuntó hacia un mercado masivo y de escaso poder adquisitivo.

Desde la segunda mitad de la década del noventa, las actividades se tomaron más dinámicas: las compras de inmuebles urbanos y suburbanos⁶⁹ se alternaron con la adquisición de importantes extensiones rurales, inclusive en otras provincias como Salta, posiblemente relacionadas con explotaciones de quebracho.⁷⁰

⁶⁶ AHC, Civil 2, 1895, leg.13, exp.3.

⁶⁷ Juan I. Novara y Horacio Palmieri, "Contribución al estudio de los precios en Córdoba. 1887-1907", *Cuadernos de Historia*, n° XXXVII, Instituto de Estudios Americanistas, Dirección General de Publicaciones de la U.N.C., Córdoba, 1968.

⁶⁸ La proporción entre herramientas y las pocas máquinas automatizadas y la materia prima con que se trabajaba siempre se mantuvo de uno a diez; el uso de fuerza motriz era muy modesto (diez caballos de fuerza).

⁶⁹ En 1892 -a dos años de la crisis- realizó la primera compra de lotes en La Toma -suburbio al sur de la capital- pero entre 1895 y 1900 se concentró la mayor cantidad de adquisiciones de inmuebles urbanos de toda la carrera inversionista.

⁷⁰ *Idem*, AHC, R3, 1898, i 134, f.982v.

El período 1900/1905 fue el más abundante en compras rurales para arrendamiento,⁷¹ colonización⁷² o posterior venta.⁷³ La compra en remate a deudores fallidos de entidades bancarias⁷⁴ y a propietarios absentistas⁷⁵ fueron las dos vías principales para acceder a importantes propiedades. En el primero de los casos, por diversos motivos (subvaluación, pago con bonos o títulos, transferencia de hipotecas) y hasta por el mismo ejercicio de las funciones públicas,⁷⁶ el comprador obtuvo una rebaja importante en el precio de la propiedad.⁷⁷ La enajenación luego de un proceso de fraccionamiento⁷⁸ o tras la espera de la suba de precios o el mantenimiento de una deuda con alguna entidad bancaria (cuyos beneficios no se transferían al comprador)⁷⁹ fueron los modos de obtener beneficios. Cuando no se transfirió la propiedad a terceros, los vínculos con la producción rural no fueron directos, la producción se delegó a través de arrendamientos.⁸⁰

De este período data también la consolidación de una estancia de más de mil hectáreas en los suburbios de Córdoba. Los lotes que la fueron conformando los adquirió en sucesivos remates sobre todo a ex- comerciantes

⁷¹ AHC, 1901, R30, i.3, f. 258. Se trataba de la estancia *La Tucumana*.

⁷² AHC, R3, 1901, F. Peralta, f. 510 En el caso de la colonia Torino, *ibídem*.

⁷³ AHC, R1, 1904, i.325; R12, 1904, i.33, f. 271v.; R12, 1905, i.37, f. 1076; R12, 11905, i.35, f.127v.

⁷⁴ AHC, R1, 1904, i. 325; R12, 1905, i.35, f.407.

⁷⁵ AHC, R3, 1901, f.510.

⁷⁶ Por ejemplo, entre 1899 y 1901, actuó como auditor del Banco Hipotecario Provincial. Además de reconocer la situación del banco, tuvo acceso a la nómina de deudores. Recomendó la venta de las propiedades hipotecadas (una de ellas la estancia *La Tucumana* que luego adquirió) para dotar al banco de activos, con los cuales redimir las cédulas emitidas que le llevaban un interés (se estimaba pagar el 75% a la par, por cédulas de un banco en estado de quiebra). También en esta auditoría recomendó la emisión de títulos del banco a favor de los tenedores de cédulas, garantizados por el Banco Provincial y el Gobierno de la Provincia. Estos títulos luego fueron aceptados por este último banco como medio de pago en ventas de propiedades y el mismo Rogelio Martínez hizo uso de ellos. AHC, Hacienda, 1900, tomo 1, f.74.

⁷⁷ AHC, R12, 1904, i. 33, f. 271v.; R12, 1905, i 35, f.407; R4, 1906,i.131, f. 134;

⁷⁸ AHC, R12, 1905, i35, f. 215, 221, 262, 420, . El fraccionamiento de la Colonia Torino proporcionó ganancias al menos del 300%.

⁷⁹ AHC, R12, 1904, i. 33, f. 271v.; R12, 1905, i.35, f.127v.

⁸⁰ AHC, R30, 1901, i.3, f. 275.

fallidos.⁸¹

También fue importante en materia financiera la toma de más de un crédito del Banco Hipotecario Nacional.⁸² Las características de estos créditos permitían al tomador contar con dinero barato que volcaba al circuito de las finanzas particulares cuyos réditos duplicaban los exigidos por la entidad oficial y su tiempo de realización era mucho menor, reproduciéndose, así, varias veces en el circuito financiero.⁸³

También hubo en este período inversiones en industrias que no por marginales dejaron de suponer una vía más hacia la diversificación y la transferencia de capital acumulado en vías no productivas hacia sectores productivos, aunque bajo la forma de sociedad anónima.⁸⁴ Esta participación significó en algunos casos el avance del capital mercantil y financiero sobre el industrial por la vía del endeudamiento.⁸⁵

El último período no verificó grandes innovaciones en los comportamientos, pero sí alteraciones en la intensidad, lo que redundaría en ciertos predomios sectoriales. Las finanzas se presentaron como las mayores captadoras de recursos. También fue el momento de inversiones en industrias fuera del ámbito de los colegas comerciantes extranjeros residentes en Córdoba, para relacionarse con prominentes figuras locales, como en el caso de la Fábrica Nacional de Cemento Córdoba, o participar de fábricas "modelo" como la Refinería Argentina. También fue éste el momento de las escasas pero seguras inversiones en el servicio eléctrico de Córdoba.⁸⁶

Ahora bien, brevemente esbozado el proceso de diversificación se puede avanzar sobre los resultados de este proceso de inversiones.

⁸¹ AHC, Civil I, 1913, leg. 30, exp. 1.

⁸² *Idem.*

⁸³ Los créditos en cédulas del B.H.N. tenían plazos de amortización de hasta treinta y seis años, los intereses cobrados eran del 6%, en tanto que los créditos manejados por comerciantes eran a corto plazo (máximos excepcionales de cinco o seis años, pero en general de dos a cuatro años) y los intereses cobrados oscilaban entre el 10 y el 12%.

⁸⁴ *Idem.* Destacaron la Sociedad Anónima Fábrica de Galletitas de Córdoba, Sociedad de Minas y Fundición de Minerales, Sociedad Minera Argentina y Sociedad Minas Unidas. AHC, Gobierno, Solicitudes Diversas, tomo 5, 1901 y R12, 1901, i.27, f. 88v.

⁸⁵ La Sociedad Anónima Fábrica de Galletitas de Córdoba estuvo compuesta en su mayor parte por comerciantes mayoristas. Algunos de ellos, acreedores de la firma, perpetraron la fundación de dicha sociedad anónima que continuaría con la explotación. AHC, R1, Brandán, 1901, i. 316, f.31 de julio; 7 de agosto.

⁸⁶ AHC, Civil I, 1913, leg. 30, exp. 1,

En 1912, al final de su vida, Rogelio Martínez, que unos años antes había reconocido que "todo cuanto tenía lo había logrado en Córdoba", era una de las personas de mayor fortuna de la provincia. Si bien declaraba que su profesión era la de comerciante e intimaba a sus sucesores a continuar con las actividades mercantiles, lo invertido en éstas en esta fecha constituía un magro cinco por ciento del total de su fortuna y se concentraba prácticamente en la razón social "Martínez, Rey y Cía".⁸⁷ El resto, casi tres millones de pesos, los tenía invertidos mayoritariamente en inmuebles urbanos y rurales, en créditos y en inversiones de bancos, compañías de seguros, casas comerciales y empresas industriales bajo la forma de cédulas, acciones y certificados.⁸⁸ No sólo se había verificado una dispersión entre varios sectores, sino también una minuciosa dispersión intrasectorial y aún al interior de algunas firmas.⁸⁹

El camino del terrateniente

A grandes rasgos, las actividades inmobiliarias de Rogelio Martínez pueden contextualizarse en el acelerado proceso de urbanización por un lado e incorporación de tierras cultivables rurales por otro, que afectó a Córdoba como partícipe del dinamismo y la progresiva orientación atlántica de la economía argentina de las últimas décadas del siglo XIX y primeras del XX.

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

⁸⁷ La comandita en la firma era de \$120.000, suma igual a la de principios del siglo XX. Otra comandita era la de "Nicanor Lorenzo y Cía", de \$20.000. AHC, Civil 1, 1913, leg. 30, exp. 1.

⁸⁸ El 58,5% de las inversiones se había orientado hacia los inmuebles urbanos y rurales, el 14% hacia inversiones en acciones (bancos, seguros, industrias); el 12% era dinero en efectivo, la mayor parte en la propia firma; el 9% eran créditos hipotecarios; el 5% invertido en sociedades en comandita, incluyendo la Martínez, Rey y Cía y el 1,5% lo constituían documentos a cobrar, semovientes y muebles. Cfr. AHC, Civil 1, 1913, leg.30, exp.1.

⁸⁹ Por ejemplo, las inversiones en un mismo banco estaban divididas en acciones y certificados, sólo se habían integrado el precio de aquellos cuya cotización iba en alza o se mantenía a la par, y se mantenían deudas en los papeles cuya cotización no equiparaba su valor nominal -tal el caso del Banco Español del Río de la Plata. Cfr. AHC, Civil 1, 1913, leg.30, exp.1.

Para cuando Rogelio Martínez comenzó a trascender el sector mercantil como ámbito exclusivo de acumulación, la zona céntrica de la ciudad -donde más sostenidamente aumentaban los precios de las viviendas y terrenos- era un espacio "saturado"⁹⁰ y la tierra pública rural se había transferido totalmente a particulares.⁹¹ De modo que las opciones para reinvertir utilidades en este tradicional espacio receptor de excedentes monetarios era insertarse en la cadena de especuladores, para lo cual contaban en gran medida los vínculos políticos o la posibilidad de aprovechar procesos de transferencias por deudas de aquellos propietarios empobrecidos.

A lo largo de su vida, Rogelio Martínez orientó la mayor parte de sus inversiones hacia la propiedad inmobiliaria preferentemente urbana y en segundo término rural.⁹² Sin embargo, la atracción que suscitó el sector no supuso una variante en el modo de obtener un beneficio, respecto de las prácticas observadas en otros ámbitos de acumulación. La ligazón con la propiedad inmueble fue con el objetivo de obtener una renta sin que mediaran prácticamente relaciones de producción ejercidas directamente.

En 1912, el 58,5% -es decir, más de la mitad de las inversiones de Rogelio Martínez- estaba representado por bienes inmobiliarios. De esta cantidad, dos tercios se concentraban en propiedades urbanas y el tercio restante en unas pocas pero importantes unidades rústicas.⁹³

Teniendo en cuenta que toda 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. Los vínculos que estableció con las propiedades en diferentes épocas y espacios podían ser transitorios, permanentes y más o menos directos.

En base a estos tipos de vínculos, más que a la localización (rural o urbana) de la propiedad, hemos establecido que hubo prácticamente tres tipos de estrategias diferenciadas. Una de ellas fue la inserción en un período de

⁹⁰ Cristina Boixados y Elisa Gabetta, "La expansión urbana y las transacciones inmobiliarias en el caso de la ciudad de Córdoba. 1880- 1890", tesis, Escuela de Historia, U.N.C., 1984.

⁹¹ Anibal Arcondo, *Tierra y Política de Tierras en Córdoba*, Dirección General de Publicaciones de la U.N.C., Córdoba, 1971.

⁹² En 1912, en el inventario de sus bienes, el 58% de éstos estaba constituido por inmuebles. Cfr. AHC, Civil 1, 1913, leg.30, exp.1.

⁹³ AHC, Civil 1a, 1913, leg. 30, exp. 1. Sin embargo los dos tercios de propiedades urbanas estaban distribuidos en casi cincuenta unidades, mientras que tres de las rurales representaban el tercio restante.

alza para comprar y vender propiedades en el corto plazo; otra 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.

Creemos que este empresario reunió simultánea y complementariamente estos tres tipos de comportamientos. Como ejemplo de la primera estrategia están las compras que realizó en San Vicente.⁹⁴ Por compras y ventas en el término de tres años obtuvo una ganancia cuya tasa fue superior al 400%.⁹⁵ No poco tuvieron que ver las ventajosas condiciones en que compró a familiares y las que realizó en sociedad con operadores importantes a nivel local y con basta experiencia en variadas clases de negocios y vinculaciones políticas importantes.⁹⁶ Estos lotes los vendió con excelentes ganancias, tras unos pocos meses de tenencia y sin introducir mejoras ni fraccionamientos, a otros particulares y a entidades financieras como el Banco Agrícola Comercial,⁹⁷ del cual Martínez era accionista.

Otro de los momentos aprovechados para desarrollar una práctica semejante fue cuando el gobierno provincial comenzó a vender a través de su órgano oficial para esos casos, la Mesa de Hacienda, los terrenos de Nueva Córdoba.⁹⁸ Como los terrenos eran vendidos al contado y en efectivo, Rogelio Martínez estuvo en inmejorables condiciones para incorporarse a la primera oleada de inversionistas. A pesar de que se estipulaba que los terrenos debían ser tapiados en seis meses y edificados en un año, Martínez mantuvo sus lotes

⁹⁴ 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.

⁹⁵ Su inversión inicial fue aproximadamente de \$9.640, y sus ventas por \$38.640. AHC, R1, 1885, i. 246, f. 1486v. y 1549; R1, 1886, i. 247, fecha 3/2; R3, 1887, i. 69, f. 202; R1, 1885, i64, 24/12; R3, 1887 f. 235v. y 165; R4, 1887, i63, 909.

⁹⁶ Compras muy ventajosas las realizó a su tío Agustín Garzón, uno de los artífices del proyecto de colonización agrícola de San Vicente, a su suegra Saturnina Garzón y en sociedad con Mariano de Goycochea.

⁹⁷ En 1889, la firma "Rogelio Martínez y Cía" había adquirido 220 acciones de este banco por valor de \$12.000. En 1912 Rogelio Martínez tenía 100 acciones compradas a \$100 cada una pero que estaban devaluadas en \$10 cada una; y 771 acciones compradas a \$50 cada una cuyo valor era de sólo \$2.000. Cfr. Libro de Inventarios y Balances, *op. cit.* y AHC, Civil 1, 1913, leg. 30, exp. 1.

⁹⁸ 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.

sin ningún tipo de mejoras ni otros desembolsos más que los impuestos territoriales que por su modalidad se sumaban a las ventajas de que gozaban los grandes propietarios.⁹⁹ Las operaciones inmobiliarias en Nueva Córdoba le proporcionaron como mínimo tasas de beneficio muchas veces superiores a las obtenidas en San Vicente. En la misma zona urbana pero en forma más aislada operó -en sociedad con Mariano de Goycoechea- en igual sentido con lotes en el Pueblo de La Toma, particularmente en los últimos años de la década del ochenta.¹⁰⁰

En la zona rural también se verificó un comportamiento similar. Además de numerosas unidades más o menos aisladas con las cuales operó con el mismo objetivo, destacó la actividad "colonizadora", que no obstante se limitó a adquirir una propiedad, dividirla en lotes y enajenarlos a particulares que se dedicarían a su explotación.¹⁰¹ Con Antonio Garzón -su tío y ex patrón- y Juan Manuel Cafferatta -ex socio de Garzón en el registro- fundaron la colonia Torino, en el departamento Unión, instalada a ocho kilómetros de la estación de ferrocarril. Fue dividida en unos setenta lotes de 142 hectáreas cada uno. Para cuando empezaron a vender, el precio por hectárea era de \$25 a \$35.¹⁰² Esta intermediación proporcionó a los socios en

⁹⁹ Los impuestos se fijaban en base a la tasación oficial del terreno, que iba muy por debajo de los precios a los que se vendían cuando comenzaban a circular entre particulares. Por ejemplo, Martínez compró en 1902 un lote a \$0,85 el metro cuadrado es decir un total de \$760,75; en 1904 lo enajenó por \$1.790,50, es decir, a \$2,00 el metro cuadrado pero a los fines impositivos, estaba valuado en \$790,50. Cfr. AHC, R8, 1904, f.796. Su tasa de ganancia fue de 235%. En 1902 compró otro terreno a \$1.394 que vendió en 1905 a \$3.679; su tasa de ganancia fue de 263%. Cfr. AHC, R8, 1905, i. 63, f. 300. En 1903 compró otro lote por \$274 que vendió un año después a \$ 1.790, su tasa de ganancia fue 653%. Cfr. AHC, R4, 1904, i. 123, f. 272.

¹⁰⁰ Vende dos tercios de un terreno en condominio a su socio M. de Goycoechea. AHC, R3, 1887, i.69, f. 244). Vende al Banco Agrícola Comercial terreno en Rioja y Florida que diez días antes habría comprado a un particular. AHC, R3, 1888, i.76 f.1486v. Vende su parte del terreno comprado a M. de Goycoechea, en Maipú y Sobremonte. AHC, R1, 1888, i.260, f.1412v.

¹⁰¹ En 1901 Martínez, Juan Antonio Garzón y Juan Manuel Cafferatta compraron a Elena von der Wall de Bach el campo *El Flaco* de 8994 hectáreas, en departamento Unión, pedanía Ascasubi. Según la tasación correspondía un precio de \$9,80 por cada hectárea, pero los adquirentes pagaron \$7,50. La vendedora cedió a éstos los derechos que le correspondían además sobre 1830 hectáreas cuyos títulos se hallaban en gestión. Cfr. AHC, R3, 1901, f. 510.

¹⁰² Según se desprendía de las escrituras de venta y era el precio oficial aparecido en las publicaciones del Departamento de Estadística de la Provincia. Cfr. *Anuario del Departamento de Estadística*, Córdoba, Dominici ed, 1905.

pocos años una ganancia líquida de \$182.538,¹⁰³ es decir un beneficio del 300%. La colonia -a solicitud de los fundadores- había sido beneficiada con la Ley de Colonias de 1896,¹⁰⁴ por lo tanto estaba eximida del pago de impuestos, lo cual evitaba los gastos fijos en el caso de no vender todas las parcelas. La administración de la colonia se había delegado en un tercero, con lo que los dueños se desvinculaban del trato con los colonos-arrendatarios.

Parte de los lotes se vendieron a colonos franceses, italianos y argentinos o a otros intermediarios.¹⁰⁵ Las parcelas no vendidas se entregaban en arrendamiento a cambio de que los agricultores entregaran el 13% de la cosecha.¹⁰⁶ En este último caso, a la modalidad oportunista de operar se agregó la de obtener una renta sin explotar ni organizar directamente la producción, lo que ponía a este tipo de inversiones en contacto con la segunda manera de vincularse a la propiedad detallada más arriba, la de obtener una renta por vía del alquiler, arrendamiento u otra forma de relación similar.

Esto resulta particularmente llamativo en el caso de las propiedades urbanas y algunas de las rurales. Entre las urbanas hubo una clara tendencia a comprar, permutar o apropiarse por otras vías como el endeudamiento financiero¹⁰⁷ de unidades ubicadas en un perímetro que no sobrepasaba el núcleo o centro urbano.¹⁰⁸ El centro era la zona que concentraba la administración pública, el comercio, la vida social y política y tenía los mejores servicios. Estos factores hacían que los precios de las viviendas subieran permanentemente.

¹⁰³ Resultan de restar a los \$250.000 que como mínimo obtuvieron por las ventas los \$67.462 desembolsados inicialmente para la compra.

¹⁰⁴ AHC, Registro Oficial, Ministerio de Hacienda, Colonias y Obras Públicas de Córdoba, decreto n° 155 del 22 de noviembre de 1901, tomo 41.

¹⁰⁵ Rogelio Martínez fue encargado por los otros dos socios de vender, fraccionar, expulsar a los intrusos. R12, 1905, i 36, 6 de julio. Vendió a Silvestre Remonda 1554 has a \$33.704. Ventas menores, a colonos: R12, 1905, i.35 y 36 Fs.168v; 205; 215; 221; 262; 420; R12, 1907 i.42, f. 163; 168.

¹⁰⁶ *Anuario del Departamento de Estadística, op. cit.* La misma fuente detalla la extensión de la colonia en 10.000 has, el precio de la hectárea, la procedencia de los colonos, distancia de la estación de tren y que además su administración estaba delegada en otra persona no propietaria.

¹⁰⁷ Vendió una casa obtenida por dación en pago en 1887. AHC.R1, 1891, i276, f.1392v.

¹⁰⁸ Aún en la actualidad es la zona más cotizada. Se encuentra entre las calles San Juan por el sur, Colón por el norte, Belgrano por el oeste y Maipú por el este.

Desde 1895, hubo una tendencia manifiesta a concentrar las compras de carácter permanente en el centro. El destino que se daba a estas unidades era el alquiler,¹⁰⁹ además de un número limitado para vivienda familiar, negocio, galpones y depósitos del propio comercio. Es de destacar que la mayor parte de estas compras las realizó individualmente; sus escasos socios fueron familiares como su hermano o su cuñado. Resulta sugestiva la cantidad de viviendas y terrenos que Martínez adquirió a bancos (Agrícola Comercial, Nacional en liquidación e Hipotecario Provincial) que representaron el 21% del valor de los inmuebles. Asimismo, las compras al Gobierno Provincial resultaron significativas, ya que comprendieron el 10%.¹¹⁰

Otras inversiones que por poco tiempo mantuvo en su propiedad y cuyo precio de venta resultó sustancialmente superior al de compra, fueron campos en los departamentos del sur y este cordobés. Al rasgo común del escaso lapso transcurrido entre el momento de compra y el de venta se agregaron el de asociación con otros comerciantes para efectuar las adquisiciones y el de que no todas las compras debieron pagarse con dinero en efectivo sino que se admitieron otros medios de pago o se compraron terrenos que reconocían hipotecas a entidades bancarias o le pertenecían a éstas por ejecución de sus deudores. En el ejemplo seleccionado, las compras se realizaron entre 1904 y 1905 y las ventas en este último año. En 1904 Manuel Rey -por sí y por su socio Martínez- compró en remate del Banco de Córdoba contra Juan Sosa un lote de 142 has que reconocía una hipoteca por \$3.800; el precio de contado fue de \$2.840¹¹¹ y la hipoteca quedaba cancelada. En abril de 1905, Rogelio Martínez compraba al Banco de Córdoba en liquidación, en remate, unos campos adyacentes al anterior, de igual extensión. El precio de contado era de \$3.209, y podía abonar hasta el 30% en bonos denominados "*Titulos de Liquidación del Banco Hipotecario de la Provincia*". Estos títulos habían sido creados por asesoramiento de la Comisión Auditora del Banco, de la cual Martínez formó parte.¹¹² En ese

¹⁰⁹ Demandó a un inquilino por llevarse un mostrador de una casa alquilada. AHC, Civil 3, 1888, leg.7; demanda por cobro de alquiler: AHC, Civil 3, 1902, leg.16, exp.21.

¹¹⁰ AHC, Civil 1, 1913, leg. 30, exp. 1. Pese a su concentración temporo- espacial, las compras al gobierno tuvieron un peso relativo menor que en el caso de su hermano Heriberto Martínez. En este caso resalta la concentración temporal: años 1903/4; 1908 y 1927. En este caso fue mayor el peso relativo de compras en remate.

¹¹¹ AHC, R1, R. Brandán, 1904, i.325, fecha 19/9. Juan Sosa lo había comprado en ejecución de Donato Moyano requerida por Ismael Galíndez.

¹¹² AHC, R12, 1905, i.35, f. 407 y Hacienda, 1901, f. 45 ó 101. Esta propiedad correspondía

mismo año, Martínez adquirió otro lote adyacente de 142 has y el precio de contado fue de \$5.705.¹¹³ Ambos socios formaron una propiedad de algo más de 427 has por un precio de \$11.754, no todo en efectivo aunque sí de contado. Este campo lo vendieron a Carlos Patri, de Buenos Aires, durante el mismo año 1905. Recibieron por adelantado la suma de \$6.000, quedaba un saldo de \$12.827 pagadero en tres años, por anualidades, con un interés sobre saldos del 7% anual y se hipotecaba la propiedad en garantía del pago.¹¹⁴ La inversión había sido de \$11.754 y la diferencia obtenida de \$7.000 (más del 60%), además de los intereses. Habían logrado una importante diferencia en el precio por hectárea entre el momento de compra y el de venta, aunque sólo hubieran transcurrido unos pocos meses entre ambos. Vendieron a \$44 cada hectárea cuando en promedio habían pagado \$27,5. La mayor diferencia la habían obtenido en los remates, ya que los precios se hallarían subvaluados por el banco para vender rápidamente. Por otra parte, no pudo ser casual que por lo menos dos de los tres vendedores se hallaran en concursos o ejecuciones, lo cual aumentaba su vulnerabilidad. Martínez, como auditor del Banco Hipotecario de la Provincia no sólo reconocía a los deudores de la entidad sino que había recomendado las medidas a tomar, como se verá más adelante.

Una variable sobre el mecanismo que habrían implementado los propietarios de tierras, consistente en tomar créditos en cédulas del Banco Hipotecario Nacional -redimibles en lapsos no menores a treinta años- y negociar estas cédulas en el mercado por valores cercanos al nominal, para luego, en el momento de las amortizaciones, obtener las mismas cédulas a un precio menor, transfiriendo hacia sí estas diferencias numerarias,¹¹⁵ fue comprar un campo hipotecado a esta misma institución y obtener de los vendedores la transferencia de la hipoteca en los términos en que había sido tomada. Así operó la sociedad entre Antonio Garzón, Juan M. Cafferata y Rogelio Martínez. En 1904 compraron a Ambrosio y José Storti un campo de 1801 has. en Ascasubi. El precio total era de \$58.330, pero los vendedores sólo recibieron en efectivo la suma de \$37.772 y por el resto se hicieron cargo de una hipoteca a favor del Banco Hipotecario Nacional por \$21.000 en

al Banco por ejecución contra Justo del Campillo.

¹¹³ AHC, R29, C. Luque, i. 8, f. 423v., fecha 18/8. El vendedor Luis Loredó residía en la Capital Federal y los lotes los había comprado en 1888 en sociedad con Donato Moyano y Justo del Campillo.

¹¹⁴ AHC, R12, 1905, i.37, f.1076.

¹¹⁵ Jorge Sabato, *op. cit.*

cédulas de la serie H, que databa de 1902, y que llevaba amortizados sólo \$442. Los compradores tomaron la hipoteca en los mismos términos que la habían contraído los hermanos Storti.¹¹⁶ En virtud de ello los nuevos propietarios disponían de treinta años y ochenta días para cancelar la deuda. Sin embargo, trece meses más tarde, los socios Martínez y Garzón -dueños de 1071 has- vendieron el campo por \$49.274. Los compradores pagaron \$18.827 por anticipado y el resto en tres cuotas iguales con el interés del 7% sobre saldos. En esta oportunidad no se había trasladado la deuda a favor del Banco Hipotecario Nacional a los nuevos compradores,¹¹⁷ uno de los cuales era Carlos Patri, operador de Buenos Aires que ya había realizado negocios con Rogelio Martínez en otras oportunidades. De esta manera, los tres socios se hicieron cargo de una hipoteca amortizable en treinta años, lo que les significó un "descuento" sobre el valor del campo comprado. Al año, cuando vendieron el mismo campo, los nuevos dueños no recibieron un trato similar. Se había generado hacia Martínez, Garzón y Cafferatta una transferencia importante que les significó un descuento efectivo a su favor que no trasladaron en una posterior venta. Si bien no hubo incremento del precio, sino una rebaja (compraron a \$58.350 -de los cuales efectivizaron \$37.772- y vendieron a \$49.274, de los que recibieron en efectivo \$16.424 y el resto en tres cuotas de \$10.950 más intereses del 7% anual sobre saldos), el negocio consistía en obtener una diferencia entre los \$21.000 pagaderos en treinta años con intereses del 6% y los \$32.850 pagaderos en tres años con intereses del 7%. Hubo otras inversiones donde operó con los mismos objetivos. Lo llamativo es que concentró sus compras entre 1901 y 1909, en los departamentos de Tercero Arriba y Tercero Abajo. En ellos se ubicaron la estancia La Tucumana, las compras en sociedad con Manuel Rey, con Juan M. Cafferata y Antonio Garzón detalladas arriba y otras compras realizadas individualmente o en sociedad con las mismas personas.¹¹⁸ Esta concentración relativa en la zona no pudo ser casual; pone en evidencia la íntima relación entre el aumento de los precios de la tierra y los acelerados cambios de titularidad que se producían y alimentaban las tendencias alcistas.

Otras inversiones rurales se efectuaron con el fin de obtener una renta

¹¹⁶ AHC, R12, 1904, i.33, f.271v.

¹¹⁷ AHC, R12, 1905, i.35, f. 127v.

¹¹⁸ Vendió un campo a Ernesto Landan, "Monte del Bosal" en Tercero Arriba, a \$60.000. AHC, R12, 1909, i.50 f. 139. Vendió con Antonio Garzón a Pedro Sacchi, lotes en Colonia Ferreyra, Tercero Abajo, \$68.424. AHC, R12, 1905, i.37, f.1188.

y sin intenciones de establecer vínculos con la producción. Se trató de la estancia La Tucumana, originariamente de 879 hectáreas, ubicada cerca de Villa Nueva, departamento Tercero Abajo y comprada en sociedad con su hermano Heriberto en 1901.¹¹⁹

Esta propiedad estaba hipotecada al Banco Hipotecario Provincial. Rogelio Martínez tuvo noticias de su situación morosa porque se desempeñó como auditor del mismo entre 1900 y 1901. La Comisión, de la cual formaba parte, había aconsejado al Poder Ejecutivo Provincial el "*remate de las propiedades que nada le producen para redimir cédulas que le llevan un interés*".¹²⁰ De esta manera, cuando salieron a remate las propiedades de los morosos, se hallaba en una situación ventajosa porque había accedido a la información anticipadamente. A ello había que sumar la presencia del abogado David Linares¹²¹ como síndico del concurso. Sin embargo, Rogelio Martínez sólo apareció como propietario con posterioridad, ya que la compra la realizó, en principio, su hermano.¹²² Tres años después de esta compra en común, Rogelio Martínez compraba la parte de su hermano¹²³ y quedaba como único propietario. Martínez continuó con intenciones de ampliar la propiedad y en 1906 compró un campo adyacente de 347 has.¹²⁴

La Tucumana, aún antes de pasar a manos de Martínez, era explotada por arrendatarios. Esta forma de explotación no cambió con los nuevos dueños. La ex propietaria se convirtió en una de las arrendatarias que pagaba un canon fijo cada trimestre por su derecho a producir en el campo, a criar

¹¹⁹ AHC, R30, 1901, i. 3, f. 258. Adquirieron esta estancia en un concurso a Rosario Coronel, cuyo síndico era David Linares, abogado de la firma "Rogelio Martínez y Cía". El precio pagado fue de \$30.000, o sea a \$34 cada hectárea, aunque la valuación indicaba \$49.000, es decir \$55 cada ha.

¹²⁰ AHC, Hacienda, 1900, tomo I. Rosario Coronel debía alrededor de \$6.500 al Banco.

¹²¹ Una serie de vínculos ligaban a ambos. Linares era abogado personal de Rogelio Martínez y también lo era de la firma, además actuaron juntos en el Centro Electoral Municipal del Comercio y fue síndico de la Bolsa de Comercio de Córdoba.

¹²² AHC, R30, 1901, i.3, f.258.

¹²³ AHC, R23, 1904, i.10, f. 226. Rogelio Martínez pagó por la mitad \$35.000, es decir a \$79 cada hectárea.

¹²⁴ AHC, R4, 1906, i.132, f. 598. El campo era de los hermanos Luján, estaba hipotecado al Banco Provincial de Córdoba por \$5.000, Martínez pagó por él, \$26.070, precio pagado por hectárea \$75. En la escritura se mencionaba un "contrato privado" por el cual se hacía la venta, que los hermanos Luján habían acordado con Martínez, sin que se mencionara su contenido.

ovejas -no más de trescientas cincuenta en cada espacio alambrado- y a instalar una casa-habitación, pero debía dejar unos cientos de hectáreas alfalfadas y contribuir a terminar con las plagas (vizcachas) en el campo, resembrar la alfalfa perdida, darle un corte anual como mínimo y mantener o arreglar los postes y cercos.¹²⁵ Estas actividades evidentemente significaban la valorización del campo al mejorarlo con trabajo excedente que se consideraba una obligación del arrendatario. El canon estipulado en dinero tenía ventajas y algunas desventajas. El propietario cuando arrendaba un campo podía solicitar una suma fija por alquiler, como en este caso, o exigir un porcentaje de la cosecha, como en el caso de la Colonia Torino. Las ventajas que tenía un canon fijo en dinero era que el propietario lo recibía cualquiera hubiera sido la suerte de la cosecha. La principal desventaja, contra la que trataba de protegerse el dueño, era la posibilidad de que el precio de la tierra aumentara a un ritmo tan acelerado que su renta superara a la suma obtenida en calidad de canon. Las formas de protección eran los contratos relativamente cortos (de tres años como en este caso) y las obligaciones que tenían los arrendatarios de realizar mejoras, aumentar la superficie cultivable, dejar determinada cantidad de hectáreas alfalfadas. Por si esto no era suficiente, los propietarios se reservaban el derecho "*a dar por rescindido el contrato entrando en posesión del establecimiento sin más trámite ni reclamación alguna por parte de los arrendatarios que se declaran desde ya conformes con esta cláusula*".¹²⁶ Ahora bien, en el caso de La Tucumana resultó interesante el comportamiento del canon en relación con el precio del campo pero más aún con los precios pagados por los hermanos Martínez. En 1901, cuando adquirieron la estancia, pagaron \$30.000 en un remate, de contado, cuando en realidad el precio del campo habría sido de \$49.999. Desde agosto de ese año se consideraba que corría el alquiler de \$4.000 anuales, lo cual era equivalente a una renta del 13.3%.¹²⁷ Los nuevos propietarios se habían beneficiado. En 1904, cuando Rogelio Martínez compró la mitad indivisa a su hermano, pagó por ella \$35.000 pero en realidad el precio de todo el establecimiento era de \$60.000. Como el canon seguía siendo el mismo, había disminuido en relación a la posible renta, era del 6.6%. Pero este era el último año del contrato, de modo que se podría

¹²⁵ AHC, R30, 1901, i,3, f. 270.

¹²⁶ *Idem*.

¹²⁷ Ni siquiera podían exigir a sus deudores intereses de ese monto por los préstamos otorgados, el máximo era del 12% y era muy poco probable que los recibieran por un depósito bancario.

renovar aumentando el canon o imponer la cláusula de rescisión del contrato si la diferencia aumentaba. Justamente en este último año los hermanos Martínez iniciaron acciones judiciales contra los arrendatarios porque la última cuota del arrendamiento se hallaba impaga.¹²⁸

La tercera modalidad de relación con la propiedad inmobiliaria fue la de obtención de una ganancia por la organización de la producción. La estancia Santa Isabel, ubicada en un suburbio de la ciudad de Córdoba, se había ido formando por sucesivas compras, casi todas en remates de propietarios fallidos,¹²⁹ con lo que logró considerables rebajas en los precios reales de las propiedades. Se formó así una estancia de 1188 hectáreas donde se explotaba lechería, se engordaba ganado, se extraía leña (para la manufactura de tabacos y/o para la venta) y se cultivaba alfalfa.¹³⁰ Éstas debían estar a cargo de peones supervisados por algún capataz, ya que Rogelio Martínez no residía en la estancia aunque la visitaba frecuentemente.

Además de estas propiedades, cuyos vínculos ya han sido delimitados, hubo otras que guardan con las primeras algunos rasgos en común, como el haber sido adquiridas en condiciones ventajosas y ampliadas con posterioridad a la primera inversión. Las más antiguas fueron unos campos en Salta, mantenidos en condominio con Heriberto Martínez.¹³¹ Estos campos los había comprado José María Acosta en remate al Gobierno de Salta, en

¹²⁸ AHC, Civil 4, 1904, leg.19, exp.3. Esta actitud podía ser tomada en cuenta para cambiar de arrendatarios, por ejemplo.

¹²⁹ 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 83 de 82 has en remate contra Ponciano 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 Banco Provincial de Córdoba contra Pablo Cottenot compró el lote 35 de 37 has; en 1904 compró a Francisco 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 Banco 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).

¹³⁰ AHC, Civil 1, 1907, leg. 18, exp. 10. La propiedad tenía más de trescientas hectáreas de 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.

¹³¹ Cada hermano era dueño de una acción y un derecho a la mitad indivisa del campo. Cfr. AHC, Civil 1, 1913, leg.30, exp.1; A.H.Tribunales, Civil y Comercial 1, 1943, leg.7, exp.3.

1888, con una extensión de treinta y tres leguas cuadradas, por \$37.408. Los terrenos correspondían a cuatro socios por parte iguales: Rogelio Martínez, Lucas Allende, Julio S. Maldonado y el mismo Acosta.¹³² En 1897 Rogelio Martínez, que había iniciado lo que sería un dinámico proceso de adquisición de inmuebles, compró, en sociedad con su hermano, a José M. Acosta la cuarta parte indivisa de su propiedad, por el precio de contado de \$2.500.¹³³ Los hermanos poseyeron, de esta manera, un campo de dieciséis leguas, cuya valuación, quince años después de la compra, superaba los \$300.000¹³⁴ y por el que habían gastado \$11.852. Se iba produciendo un hecho que se repetiría con posterioridad frecuentemente en Rogelio Martínez: la compra en remate del gobierno, que aún contaba con tierras fiscales para vender, como el de Salta, la asociación con familiares y con hombres influyentes, no necesariamente comerciantes y la ampliación de la extensión inicial de la propiedad por sucesivas compras. Los herederos de Rogelio Martínez aún en 1929 mantenían la propiedad,¹³⁵ lo que hace suponer que podían estar arrendadas o bajo alguna forma de explotación que hiciera atractivo el mantenimiento de tal propiedad.¹³⁶

Otra propiedad rural, en la misma provincia de Córdoba, la constituyó la quinta parte de la "Estancia Tanti", comprada en 1905 a Ceferino Bustos con una extensión de 150 has. Rogelio Martínez, de contado y amparado por alguna otra circunstancia del vendedor, sólo pagó \$600 por una propiedad valuada en \$2.000.¹³⁷

¹³² AHC, R6, 1889, i.7, fecha 7/11.

¹³³ AHC, R3, 1897, i.28, f.795, fecha 19/6. Cada uno de los cuatro socios habría aportado en 1888, \$9.320. Resulta extraño que Acosta vendiera su parte con una pérdida de \$7.000, lo que lleva a pensar que su aporte inicial no habría sido igual al de los otros tres socios, sino sustancialmente menor, al actuar como intermediario.

¹³⁴ En 1912, la parte de Rogelio Martínez fue valuada en \$165.000 y en 1929, la mitad de Heriberto Martínez en \$175.000. Cfr. AHC, Civil 1, 1913, leg.30, exp.1 y A.H.Tribunales, Civil y Comercial 1, 1943, leg.7, exp.3.

¹³⁵ *Idem.*

¹³⁶ Mientras la manufactura de tabacos perteneció a la firma "Martínez, Rey y Cía" consumía tabacos salteños, aunque desconocemos quiénes lo producían, o si se trataba de abastecimiento propio. Cuando Rey refundó la firma comercial en 1922, siguió trabajando la manufactura de tabacos, pero igualmente desconocemos cómo fue la forma de abastecimiento de las hojas.

¹³⁷ AHC, R12, 1905, i.37, f. 1176.

Conclusiones

Según queda explicitado en la síntesis presentada, si bien Rogelio Martínez fue un comerciante, se presentaba como tal y actuaba como tal al asumir actitudes en defensa del sector mercantil mayorista, las actividades comerciales, exclusivas en el primer momento de la acumulación, tendieron a compartir cada vez más con otras actividades como las finanzas en sus diversas expresiones y la compra, alquiler y/o venta de inmuebles rurales y urbanos, el rol de vía de acumulación y aumento del capital. Este conjunto de inversiones otorgaban un perfil peculiar a esa clase de multifacéticos "empresarios", de la cual Rogelio Martínez fue un importantísimo exponente. Tal perfil se caracterizaría por sus rasgos poco *dinámicos*, dada su escasa o nula incidencia directa en la modificación de la estructura productiva, en contraste con la alta concentración en sectores que no generarían un excedente económico a través del desarrollo productivo. A este comportamiento económico se sumaría una frecuentemente retrógrada actitud en situaciones donde se bregaba por la defensa de los intereses comerciales y financieros particulares.

El caso permite avanzar sobre una posible periodización en el proceso de acumulación: diez primeros años (1876-1885) de **exclusiva acumulación mercantil**; entre 1885 y la crisis del noventa, cuando se iniciaba autónomamente, comenzó la **diversificación en tres frentes**: comercio, finanzas e inmuebles urbanos, hasta que sobrevino la crisis. Con ésta se produjo una **aparente retracción o reconcentración** (1890-1895), durante la cual perduraron el comercio y las finanzas, sólo tímidamente recomenzaron las inversiones en inmuebles suburbanos (en 1892) y urbanos (en 1895), aprovechando transferencias beneficiosas sobre todo por las consecuencias de la crisis sobre los anteriores terratenientes y la manufactura de tabacos. Recién a partir de 1901 comenzó a verificarse un **gran dinamismo y multiplicación de frentes**: inversiones en inmuebles rurales (con diferentes estrategias), en inmuebles urbanos, en industrias, en finanzas (inversión bursátil), en servicios, con un relativo abandono de las actividades comerciales pero no de las financieras que mantuvieron y aún aumentaron su incidencia en el proceso de acumulación.

Estamos en condiciones de mencionar un conjunto de *rasgos* típicos del comportamiento mercantil que fueron esenciales para apuntalar y consolidar un proceso de acumulación con las características que hemos venido mencionando. Podríamos imaginar a estos comerciantes como a los propietarios de importantes recursos que les proporcionaban posibilidades diferenciales de hacer buenos negocios frente a otros conjuntos de

operadores. Los recursos fueron principalmente tres: disponibilidad monetaria, vinculaciones sociales e información de variada índole. Estos tres recursos no actuaban separadamente sino que se combinaban para la realización de buenos y seguros negocios. Por otra parte, ya existían novedosos medios materiales que combinados con aquellos recursos (el telégrafo, por ejemplo) permitían posicionarse inmejorable y aventajadamente con respecto a otros operadores (tanto mayoristas como minoristas) para realizar negocios oportunos. Este conjunto de condiciones marcaban uno de los rasgos de este tipo de empresarios, que era su versatilidad frente al mundo de los negocios. Otro rasgo llamativo era el grado de informalidad con que se manejaban ciertas relaciones comerciales con "subordinados". Con los bastantes desvalidos comerciantes minoristas, el dependiente de comercio o el pequeño productor en apuros se manejaban otros códigos, otras normas, creadas muchas veces *ad-hoc* para regular las relaciones de dependencia, pero no aptas cuando se trataba con los pares. Entre éstos no era la subordinación sino la competencia bajo innúmeras formas (legales y no tanto) las que regulaban el comportamiento y fijaban los límites de cada operador, pero no era entre estos "grandes" donde existían mejores condiciones para la acumulación, sino entre los pequeños y medianos productores y comerciantes. Entre éstos se ejercía un "control" no sólo sobre la circulación de mercancías y dinero en ciertos circuitos; el "control" comprendía también las *prácticas y mecanismos* propios del oficio mercantil que le aseguraban al gran comerciante su permanencia en determinados espacios geográficos. Tales prácticas y mecanismos ponían de manifiesto el poder del gran comerciante que sólo parecía tener los límites que otorgaba su propia condescendencia.

Archivos

Archivo Histórico de Córdoba: secciones Protocolos Notariales, Juicios Civiles y Comerciales, Hacienda y Gobierno.

Archivo de la Municipalidad de Córdoba: sección Actas y Documentos del H.C.D.

Fondo Documental del ex Instituto de Estudios Americanistas: Libro de Inventarios de la casa "Rogelio Martínez y Cía".

Hemeroteca de la Biblioteca Mayor de la Universidad Nacional de Córdoba:

diarios El Porvenir y La Voz del Interior.

Hemeroteca del Seminario Mayor: diario Los Principios.