

Los comerciantes mayoristas y sus estrategias adaptativas en un mercado en transición, 1880-1920

Laura Valdemarca

UNIVERSIDAD NACIONAL DE CÓRDOBA
marcelonazareno@arnet.com.ar

RESUMEN

La ponencia presenta el proyecto para desarrollar una investigación cuyo problema es la permanencia de los comerciantes mayoristas de Córdoba durante la Modernización. Este fenómeno se constituye en problema debido a que las condiciones, especialmente las que hacían a la infraestructura, surgidas a partir del último tercio del siglo XIX produjeron importantes alteraciones en los circuitos mercantiles y en los flujos de mercancías. Tales modificaciones pueden considerarse suficientemente negativas para atentar contra el tradicional rol mercantil de Córdoba.

Las hipótesis que guían la investigación hacen hincapié en que la supervivencia de ciertos grupos de comerciantes fue resultado de mecanismos de regulación del mercado, fruto a su vez de políticas públicas, por los cuales, determinados actores modificaron algunos costos de transacción para evitar su expulsión de la actividad comercial.

ABSTRACT

Wholesalers and their adaptative strategies in a transitional market, 1880-1920.

The paper introduces a project to develop a research on the permanence of wholesalers from Córdoba during the Modernization. This fact becomes a problem because of the conditions (specially those concerning infrastructure) established since the last third of XIX century, which produced considerable alterations in mercantile circuits and goods' flows. Such changes can be considered negative enough to damage the traditional mercantile role of Córdoba.

The hypothesis that guides this investigation emphasises the survival of certain groups of traders as a result of market regulation mechanisms. These were a consequence of public policies and determined modifications in some traders' transaction costs to avoid their expulsion from the commercial activity.

INTRODUCCIÓN

En la ciudad de Córdoba, durante la mayor parte del siglo XIX, pese al ambiente bélico predominante desde 1810, la escasez de dinero circulante, el relativo estancamiento económico, la desarticulación y los sucesivos reacomodamientos de los circuitos mercantiles [Halperín Donghi, T. (1986) pp. 125 a 150; (1979) / Sempat Assadourian, C. (1983) pp. 314 a 367], tuvo lugar una actividad comercial que posibilitó procesos de acumulación -entendida ésta en un sentido amplio que incluye moneda circulante, inmuebles, semovientes y unidades mercantiles y productivas- en algunos grupos sociales, al mismo tiempo que se verificaba su acceso al control de ciertas esferas del poder político provincial [Halperin Donghi (1979/1986) Romano (1993)].

Por diversos mecanismos como la habilitación de mercancías y/o materias primas, la consignación y la participación en alguna etapa del proceso productivo o de transformación [Sempat Assadourian, op. cit./ Roma-

no (1993)/ Garavaglia, J. (1983)/ Chiaramonte J. (1991)] y dada su ventajosa situación geográfica en el “centro” del territorio entonces poblado, estos grupos se mantuvieron en un lugar preeminente de la cadena de intermediación y redistribución a través de la cual corría el flujo de mercancías entre un relativamente amplio “hinterland” local y otras regiones del país y el exterior (en este último caso, principalmente a través del puerto de Buenos Aires). Esta actividad intermediadora local mostró una alta capacidad de adaptación basada en el cambio de productos -y no en innovaciones en los mecanismos de obtención del beneficio mercantil-, frente a los sucesivos reacomodamientos de los diferentes circuitos en los que operaba. Así fue que hasta 1810 envió mulas a Salta y textiles y suelas al Litoral [Palomeque (1989) pp 131 a 201]. Cuando la demanda de mulas cesó por la pérdida del Alto Perú se volcó masivamente a los tejidos, cueros, cerda, sebo y astas a Buenos Aires y cuando los tejidos ingleses comenzaron a disputar -y a ganar- los mercados de los tejidos cordobeses, comenzó a enviar lana lavada hacia la ciudad-puerto.¹ En 1870,

¹ Sempat Assadourian, Carlos; (1983) aclara que los desbarajustes de la guerra de Independencia y la quiebra del vínculo con el Alto Perú tuvieron serias consecuencias para ese movimiento mercantil que tímidamente se fue orientando hacia otros circuitos sustitutos como Cuyo y Chile entre 1817 y 1828 cuya importancia no ha sido aún calibrada. Silvia Romano, coincide en líneas generales con los planteos de Assadourian y ambos autores extienden

la provincia seguía trasladando hacia el litoral -que reexpedía estos artículos vía atlántica hacia Inglaterra-: cueros, pieles, suelas, lana y cerda que obtenía de Jujuy, Salta, Santiago, Catamarca, La Rioja, San Juan, San Luis y Mendoza [Converso, F. (1993) p. 69/ Memoria de Estadística (1881; 1884; 1886)]. La contrapartida de estas “exportaciones” de frutos de la tierra “fue la “importación” de productos manufacturados ultramarinos que se consumían en el interior.

Esta versión del comercio a “larga distancia”² que hacía factible el enriquecimiento de determinados sectores económico-sociales, era posible por el imperio de ciertas circunstancias, propias de mercados escasamente desarrollados,³ entre las cuales nos inter-

esa destacar: el aislamiento de consumidores y productores por la falta de medios de transporte y comunicación rápidos y baratos [Zalduendo (s/f) p.246, 251, 253, 262]; la rarefacción del circulante, la inexistencia de instituciones bancarias que operaran como agilizadoras de ciertos mecanismos de financiación [Río M. y Achával, L. (1900) pp 23; 34; 62 y 71 a 106/ Converso, F. (1993) pp. 91 a 94] y la ineficiencia de las instituciones regulatorias de los intercambios a nivel nacional,⁴ etc.; circunstancias

realidades que se ignoran mutuamente, una nube de mercachifles y comerciantes hacen su agosto (...)”. El mismo Halperín (1979, p.23) expresa “(...) sus mayores lucros [los del comercio urbano] parecen obtenerse en la zona serrana (...) donde florece la tejeduría doméstica, que subsiste gracias al celo de los comerciantes que recorren las escabrosidades y serranías vendiendo a crédito a las tejedoras para cobrarse luego con su trabajo(...)”; Chiamonte (1991; p. 32) toma la descripción de un contemporáneo para ilustrar este tipo de comercio: “(...) Varias veces asistí a estas transacciones [venta de tabaco] sin moneda en las que todo está convenido por adelantado entre comerciante y productor (...) El primero empieza por doblar el precio de su mercancía (...) seguro de ganar bastante sobre el precio, pues vi comerciantes de esos [que comprando a cinco francos] vendían a siete francos y medio el mazo (...)”.

⁴ La ausencia de una estructura estatal y de una legislación unificada a nivel nacional dejaba al arbitrio de las autoridades y órganos de gobierno provinciales la creación, implementación y control de aplicación de normas, impuestos, derechos, etc. que por su ca-

den hasta 1860 aproximadamente la misma situación.

² Por comercio de “larga distancia” se entiende generalmente al transoceánico o transcontinental, pero se puede incluir en él a todo tipo de comercio no local (entiéndase por esto los intercambios restringidos al radio ciudad-campo) que incluya mercancías capaces de absorber los costos del transporte que implica su traslado. Véase Hilton, R. (1982), p.27-28 y Sweezy, P. (1982) p.57.

³ Basta recordar la descripción de Garavaglia (1983, p. 482) refiriéndose a la circulación de la yerba mate: “(...) El beneficiador ‘compra’ la yerba (...) al precio más bajo posible y adelanta los ponchos a precios astronómicos. Del otro lado de esta cadena, perdida en un ranchito de Calamuchita, la tejedora que ha hecho el poncho recibe a cambio de éste la yerba al precio más caro posible... Entre estos dos pobres campesinos que nunca tendrán oportunidad de conocerse por pertenecer a

todas que coadyuvaban a que el nivel de los intercambios se mantuviera en mínimos niveles de complejidad.⁵

Las circunstancias enunciadas comenzaron a modificarse alrededor del último tercio del siglo XIX en el marco del proceso de unificación política, repoblamiento y modernización económica que se inicia a partir de 1852. El ferrocarril y el telégrafo llegaron a Córdoba desde Rosario, en mayo de 1870; en 1874 el riel unió la capital cordobesa con la tucumana y por el sur de la provincia, ligó Río Cuarto con Buenos Aires y a éstas con Mendoza en 1884.⁶ La pampa húmeda comenzó a poblarse con agricultores y

otras regiones se incorporaron (y ampliaron) más efectivamente a la producción orientada al mercado interno e internacional (son típicos los casos de Tucumán y Mendoza, pero también es importante la intensificación y hasta la creación de numerosas actividades como la obtención de maderas para ferrocarriles, la intensificación de la caza depredatoria, etc). La situación monetaria mejoró sustancialmente por la afluencia de empréstitos del extranjero, la gestación de un sistema bancario moderno y la sanción de leyes nacionales que posibilitaron y regularon emisiones de papel moneda y de moneda papel.⁷ En materia

rácter "local", "defensivo" y por ser en algunos casos la única fuente de ingresos de las administraciones, acentuaban las diferencias entre provincias y obstaculizaban la "integración" (Oscar, Oszlak, 1990).

⁵ Douglass North (1994) menciona la posibilidad de desarrollar intercambios complejos (despersonalizados, pero asegurados por una serie de instituciones) como uno de los rasgos característicos de las sociedades económicamente "avanzadas".

⁶ Eran tres las líneas principales que atravesaban la provincia: Ferrocarril Central Argentino; Ferrocarril Central Córdoba al Norte y Ferrocarril Andino (Zalduendo, E; s/f. p. 309). Sin bien, como hace notar este autor, las vías se "superpusieron" a los caminos y huellas ya existentes y orientados hacia el litoral, es indudable que el ferrocarril representó la primera innovación tecnológica desde la introducción de la rueda y los animales de tiro por los españoles. Observaciones en este mismo sentido realizan otros autores, cfr. Arcondo, Aníbal (1993) y Romano, Silvia (1993).

⁷ A partir de 1870 se abrieron numerosas instituciones bancarias a nivel nacional: Banco Nacional; Hipotecario de la Provincia de Buenos Aires, Hipotecario Nacional y los extranjeros: el Banco de Londres, el de Italia y Río de la Plata, el Banco Español y el Banco Francés del Río de la Plata, por su parte, Córdoba en 1873 abrió su Banco Provincial. En 1881 se sancionó la Ley de Unificación Monetaria que fijaba una única moneda convertible en oro y en esa fecha se creaba la primera Caja de Conversión al adoptarse el cambio fijo y obligatorio bajo el patrón oro. La Ley de Bancos Garantidos (1887), posibilitó a cualquier institución bancaria la emisión de papel moneda con el respaldo de sus depósitos, pero los bancos garantidos fueron liquidados en 1891 y en 1899 la emisión monetaria quedó concentrada en una única institución bajo control del Gobierno (Cortés Conde, R. y Gallo, 1986 pp.149 a 161). Córdoba contrató entre 1886 y 1888 tres empréstitos para la financiación de obras públicas que indirectamente expandieron el crédito por el aumento del capital del

institucional las administraciones nacional y provincial se ocuparon de regular minuciosamente los más diversos aspectos de la vida civil y la actividad económica.⁸

En este contexto, un fenómeno significativo es el hecho de que entre 1880 y 1920, en el marco de un fuerte incremento de los flujos mercantiles,⁹ el comercio de Córdoba presentó como una de sus características cualitativas más notorias la instalación de grandes casas mayoristas de ramos generales y separadas de las barracas

Banco Provincial (Boixados y Gabeta, 1984)

⁸ El Código de Comercio bonaerense entró en vigencia para todo el territorio nacional en 1862, en Código Civil fue sancionado en 1871 y los Códigos Penal y de Minería entraron en vigencia en la década del ochenta (Oszlak, Oscar; 1990pp.92). En la provincia funcionaban juzgados comerciales - separados del fuero civil- y el Registro Público de Comercio desde fines de la década del ochenta.

⁹ El comercio de Córdoba se sextuplicó entre 1880 y 1898 (Río y Achával, 1905, pp 363 a 375). Según el Censo Nacional de 1895, había 44.100 establecimientos comerciales. Correspondían a Córdoba 2.861 casas, lo cual la colocaba en el cuarto lugar (luego de Capital Federal, Buenos Aires y Santa Fe). La proporción firma/habitante era en Córdoba de 1 a 8 y ocupaba el quinto puesto en el orden nacional, por el capital destinado al comercio. (II Censo de la República Argentina, 1895, pp.CXLI). Otros trabajos que indirectamente mencionan el incremento de los flujos mercantiles son Vazquez Presedo, Vicente (1980) pp. 405 a 417 y Ford, A.G. (1980) pp. 497 a 509.

acopiadoras. En 1900 había por lo menos quince firmas, entre tiendas y almacén -los dos grandes rubros en que se especializaba esta clase de comercio- en 1904, sólo el 0.5% de los comercios tenía más de treinta años de instalado; el 2% entre veinte y treinta años; el 7.5% de diez a veinte años y un llamativo 72% de uno a diez años [Río y Achával (1905), pp 363 a 375/ Luque Colombres, C. (1988), pp 29 a 51/ Archivo Histórico de Córdoba, Comercio II, 1900, leg.5, exp.12.]. Esto permite sostener que la gran mayoría, sino la totalidad de estas quince casas mayoristas se instalaron entre mediados de la década de 1870 y fines de siglo, se dedicaban principalmente al tráfico con productos importados entre el litoral, la ciudad de Córdoba y la región de mayor arraigo de este comercio (los departamentos del oeste y norte provinciales y las provincias de Santiago, La Rioja, Catamarca y San Juan). Asimismo, los titulares de tales registros mostraron un destacado protagonismo social y político.¹⁰

Surge entonces el siguiente interrogante: ¿existe una relación entre este protagonismo social y político y un proceso de acumulación a través de la actividad mercantil mayorista local? De ser así, ¿cómo se explica este crecimiento del comercio mayorista en

¹⁰ Que se manifestó, por ejemplo, en la fundación de la Bolsa de Comercio en 1900 y en la organización de un partido en el orden municipal: el Centro Electoral Municipal del Comercio en 1908. Luque Colombres, Carlos (1988) y Beato, Guillermo; Valdemarca, Laura; Moyano, Javier; et. al (1993).

una época en que comenzaron a *desintegrarse* las condiciones que habían otorgado ventajas para la existencia de una próspera actividad mercantil local? De esta pregunta se derivan otras: el mayor flujo de mercancías, el aumento de circulante y la modernización del transporte, al tiempo que implicaban un fuerte impacto negativo sobre las condiciones en las que se basó el “viejo” comercio de “larga distancia”, ¿generaron condiciones para el desarrollo de una “nueva” actividad mercantil mayorista con base local?

ACLARANDO ALGUNOS CONCEPTOS

276 Cuando hablamos de comercio (circulación de mercancías) entendemos que es una actividad que permite procesos de acumulación tanto en sociedades de tipo capitalista como en aquéllas que no lo son y, según opere en uno u otro tipo de sociedad, producirá dos efectos básicos. En una sociedad no capitalista hace que la producción se vaya orientando progresivamente hacia los valores de cambio - extiende los límites del mercado, mercantiliza la producción, genera condiciones para el traspaso de bienes desde los productores independientes hacia los comerciantes- y, por consiguiente, ejerce una función más o menos disolvente de las formas económico-sociales sobre las que actúa; mientras que en el capitalismo, el comerciante contribuye al proceso de reproducción del capital aunque su función intermediadora no implique la creación de valor alguno. Porque al hacerse cargo del proceso de circula-

ción, paga al productor la mercancía antes de que ésta realice su valor completo en el mercado, es decir antes de que llegue a manos del consumidor final. De esta manera el productor cuenta con nuevo capital para proseguir el proceso de producción. [Marx, Carl, (1991, T.3, p.113)].

Por esta razón el comercio no puede ser considerado como parte del proceso de acumulación capitalista. Sin embargo acumulación mercantil y acumulación capitalista formalmente tienen aspectos comunes. Ambas operan con una masa de dinero D, que siempre funciona como capital, en el sentido de que ambos procesos conllevan su incremento. Podemos resumir el proceso en la siguiente expresión: $D-M-D'$, donde D' es igual al dinero originario más un incremento - que Marx denomina “plusvalía” [MARX, Carl, (1991) T.1, pp. 103 a 107] y M es mercancías. Pero la forma de lograr este incremento difiere en el comercio y en la producción capitalista. En ésta el dinero previamente desembolsado para producir bienes, no sólo se mantiene sino que su magnitud de valor se incrementa, experimenta un cambio, se valoriza y es lo que lo convierte en *capital* [Marx, (1991)T.III, pp. 103 a 107], mientras que el incremento de la masa desembolsada por el comerciante se debe a la apropiación por parte de éste de valor creado por otros. Esta es la diferencia entre el dinero como patrimonio del comerciante -cuyo incremento no proviene de un aumento en la magnitud del valor de la mercancía- y el dinero como capital. Entendida así, la creación de “plusvalía” no es una “función” del comerciante.

En síntesis, el comercio, aunque es un servicio, no crea valor alguno¹¹ y se presenta diferente de la acumulación capitalista. Por lo tanto si bien utilizamos el término *acumulación* cuando hablamos de actividad mercantil, no nos estamos refiriendo a la acumulación capitalista sino a lo que Dobb [(1972), p.216] caracteriza como el “proceso de *concentración* y *transferencia* de la propiedad de títulos de riqueza”.¹² En este sentido, el comercio actúa en una “*transición*” porque contribuye a la pauperización de los productores independientes y a la concentración de medios de producción, creando las condiciones necesarias en una economía para la

aparición de la forma capitalista de producción.¹³ La alternativa al uso del término *acumulación*, en nuestro caso, parecería ser la de *enriquecimiento*, o la de *atesoramiento*. No obstante, ninguna nos parece del todo apropiada. *Enriquecimiento* es poco específico, ya que no permite establecer la forma propia de la acumulación mercantil que sintetizamos en la expresión D-M-D´. Por su parte, *atesoramiento* alude a sacar de la circulación [Marx, (1991) T.I, p.91]-y por lo tanto no seguir incrementando el excedente extraído- que no es precisamente lo que ocurre en el fenómeno estudiado.

Ahora bien, ¿cómo puede ejercer el capital mercantil que se descompone en capital destinado al tráfico de mercancías y capital destinado al tráfico de dinero, [Chiaromonte, J.C. (1983) p.173] esta función de vía de acumulación? La explicación es doble pero su origen es el mismo: las formas de operar del capital mercantil tanto en lo económico como en lo político. Por una parte, los comerciantes están en condiciones de realizar una *explotación a través del comercio* por la cual se apropian de un excedente [Dobb (1972) p.115]. Ello es posible porque bajo esta forma de acumulación la proporción cuantitativa en que

277

¹¹ En esta corriente se alinearían Paul Sweezy y Rudolf Hilferding, mientras que desde el mismo materialismo histórico, Ernest Mandel sería partidario de incluir dentro de la órbita del comercio al transporte, almacenamiento y mantenimiento por cuanto hacen posible que las mercancías lleguen a los consumidores. [Ciafardini, H. (1986), p.130] No obstante, y para nuestros fines, consideramos que esta distinción entre concepto “restringido” y “amplio” del comercio es por el momento innecesaria. Además se trata de actividades “anexas” no exclusivas de ninguna etapa histórica donde se haya desarrollado el comercio y menos en el capitalismo.

¹² Este concepto es utilizado para caracterizar las etapas previas a la consolidación del capitalismo como régimen de producción en Inglaterra, pero creemos que con las debidas precauciones del caso, es acertado para caracterizar en líneas generales el proceso de acumulación que realiza el comercio en nuestro particular contexto histórico.

¹³ Chiaromonte, J.C. (1983) p.185, la principal condición es que la fuerza de trabajo se convierta en mercancía lo que acontece cuando los productores pierden sus medios de producción por vía del endeudamiento u otras formas de expropiación. Sin embargo, la evolución hacia el capitalismo dependería -al menos en los casos “clásicos”- de las estructuras económico-sociales anteriores.

los productos se cambian y el interés al que se presta el dinero sean perfectamente fortuitos y favorezcan al comerciante [Marx, T. III, p 318/9 cit. por Dobb (1972) p.115]. Pero aquí, el accionar de los comerciantes se enfrenta con una contradicción básica: la misma actividad mercantil iría socavando las condiciones que hacen posible ese carácter fortuito de la proporción cuantitativa en que se producen los intercambios y los mismos comerciantes se encargan a largo plazo de anularlas [Marx, T.III, p.318/9, cit. por Dobb (1972) p.115)] ya que si bien la acumulación mercantil¹⁴ tiene

278

¹⁴ Debemos diferenciar la acumulación mercantil en etapas no capitalistas de la que se produce dentro del régimen capitalista. En éste último, el comerciante contribuye al proceso de reproducción del capital y así obtiene su ganancia porque “adelanta” al fabricante el dinero de las mercancías aún antes de que su valor se haya “realizado” en el mercado a través de la venta (aquí quienes incrementaron esos valores son los productores, los obreros asalariados). Sin la participación del comerciante se interrumpiría el proceso de producción porque si la comercialización dependiera del mismo fabricante, hasta no realizar por completo el valor de las mercancías con su venta, no contaría con el capital para continuar con sus producciones. En cambio antes del capitalismo era posible incrementar la masa de dinero por su sola circulación, el comerciante “compra para vender más caro” y para ello se vale de todos los mecanismos que estén a su alcance (monopolios, regulaciones, abastos, control de trasportes, control de la producción) para poder extraer un excedente a los dos polos de productores que logra

como premisa la inexistencia de una economía “nacional”, en la que parte de la población quede “fuera” de los principales circuitos mercantiles [Chiaramonte (1983) p.176], el accionar de los comerciantes genera condiciones para la ampliación del “mercado interno”. La acumulación mercantil no puede explicarse sólo por la creación de nuevas pautas de consumo entre la población sino porque el capital mercantil a través del endeudamiento provoca frecuentemente el traspaso de propiedades de productores independientes, al menos en un primer momento, hacia manos de los comerciantes y la consecuencia es doble. Por una parte, produce esta “transferencia y concentración” de bienes de que hablábamos al citar a Dobb; por otra, genera condiciones para la ampliación del mercado interno porque al desposeer al antiguo productor lo incorpora efectiva y plenamente al mercado, obligándolo a adquirir productos que antes podía producir.

En resumen, si bien, los *obstáculos* impuestos por la naturaleza y las condiciones económico-sociales, al desarrollo del mercado y la incapacidad (que incluye la falta de fuentes alternativas de financiación que “atan” a los comerciantes pequeños y a los productores a determinados intermediarios, estas “ataduras” se manifiestan en mecanismos comerciales y prácticas financieras que tienden a fortalecer el papel del gran comerciante) de los productores de intercambiar sus productos en escala amplia o de

unir con su intermediación. Marx, C. (1991) T.I, cap. IV.

los pequeños comerciantes de hallar otros abastecedores, más las crecientes necesidades de dinero para realizar sus pagos (impuestos, arrendamientos, alquileres, etc.) proporcionan al capital mercantil su *dorada oportunidad* [Dobb (1972) p.115], también es cierto que la propia dinámica de la acumulación mercantil tiende a remover esos obstáculos, trastocar esas circunstancias y remediar esa incapacidad.

Retardar las tendencias niveladoras e integradoras es la meta esencial de los comerciantes locales y la raíz de sus conflictos con grupos extrarregionales. Estos, en función de su situación competitiva que les permite una inserción a nivel nacional [Ozslak (1990) p.43 y 48], se muestran deseosos de dar fin a los obstáculos que los grupos locales “imponen” a la integración del mercado nacional. El objetivo de preservar este predominio lleva a organizar acciones colectivas¹⁵ encaminadas a lograr una doble meta. Por una parte *eleva* los costos de transacción¹⁶ de los grupos competi-

dores, para asegurarse el derecho de poseer un mercado libre de tales grupos dentro de cierta área; por otra, *reducir* los costos de transacción internos a la región (administración de justicia, política impositiva, condiciones del transporte y las comunicaciones, etc.) para asegurar su permanencia como intermediarios locales.

Esta necesidad de retardar los efectos que, generados desde la misma actividad mercantil pero también surgidos como consecuencia del propio desarrollo económico-social, atentan contra su predominio como forma de acumulación son los que originan el *corporativismo municipal* que con su política localista obstruye la formación del mercado nacional¹⁷ y los que generan -desde el estado [North (1984) p.31 a 39]- un sistema de derechos de propiedad “ineficientes” pero que asegure ciertas condiciones y

279

¹⁵ Se entiende por acción colectiva a la cooperación entre un grupo de individuos motivados a obtener un bien público (cuya característica es no ser excluyente de otros individuos interesados en su usufructo y que está a disposición de los miembros del grupo en cantidades iguales). Los problemas de la acción colectiva, surgen cuanto el interés privado individual hace fracasar el suministro de un bien colectivo, lo cual es dificultoso cuando el grupo es pequeño y todos los miembros se controlan mutuamente. [Aguiar, F. (1990), p.7 y 9.]

¹⁶ North, D. (1993) p.44 Los costos totales de producción consisten en las en-

tradas de recursos de tierra, trabajo y capital que participan tanto en transformar los atributos físicos de un bien (tamaño, peso, color, ubicación, etc.) como en los de negociación [o transacción] definición, protección y cumplimiento forzado de derechos de propiedad hacia las mercancías (el derecho a usar, a sacar provecho o ingreso del uso, el derecho a excluir y el derecho a cambiar).

¹⁷ Sereni, E. (1980), p. 25 a 30, señala cómo la “ciudad” puede convertirse en un obstáculo para la formación del mercado nacional con su política particularista, defensora de la preeminencia de sectores mercantiles. Se trataría de un problema de maduración de las estructuras económicas que va mucho más allá del problema puntual de defensa de intereses sectoriales.

niveles de acumulación para los grupos locales.¹⁸

Hemos calificado a este mercado como de “transición”, aceptando que el término no es del todo específico, pero resulta cómodo para abreviar la caracterización. Partimos de un concepto amplio de mercado que lo define como “la estructura fundamental de toda sociedad mercantil y capitalista” [Sereni, E. (1980) p.8] ciertamente, el que estudiamos no es un mercado acabado en su desarrollo, no es un mercado nacional,¹⁹ pero tampoco se trata del mercado interno de tipo colonial [Garavaglia, J. (1984)] ni el de los tiempos inmediatos de la independencia [Chiaramonte (1984)] aunque conserva muchas de las características más arcaicas de esos mercados. Dado que se produjo un notable crecimiento del comercio mayorista y por lo tanto en la circulación de mercancías en una época en que comenzaron a desintegrarse las condiciones que habían otorgado ventajas para la existencia de una próspera actividad mercantil local basada en las ventajas que otorgaba el comercio de “larga distancia” es posible pensar que tal desarrollo de la circulación es-

tuviera marcando un cambio en la naturaleza del mercado [Fontana, J. (1972) p.14-15].

En este proceso de cambio cualitativo en el carácter del mercado - obviamente en un contexto de cambios cuantitativos- nos preguntamos si se generaron condiciones para el desarrollo de una “nueva” actividad mercantil mayorista con base local, signada a su vez por la masiva presencia de extranjeros -posibles portadores de comportamientos diferenciados- en el ámbito mercantil mayorista. O bien, si al formar tales condiciones parte de un proceso amplio y complejo de constitución de un mercado nacional subsistían “nichos” en los cuales los comerciantes locales podían operar con las ventajas propias de condiciones estructurales anteriores. En este caso, tales “nichos” podrían ser un “dato” permanente de la nueva estructuración de los circuitos mercantiles y financieros o bien el resultado de la iniciativa no sólo económica sino también política de dichos comerciantes y en última instancia si tal resultado podía ser transitorio o podía tener bases relativamente perdurables ante el avance del proceso de integración del mercado nacional.

SER COMERCIANTE EN CÓRDOBA

Ser *comerciante* en Córdoba - durante más de la mitad del siglo XIX- implicaba realizar muchas actividades simultáneamente. El comerciante además de poseer una tienda que reunía una multiplicidad de productos, era acopiador, solía curtir pieles, en-

¹⁸ Sobre sistemas de derechos de propiedad en relación a los intereses de determinados grupos, véase Douglass North, D. (1984), p.43-44.

¹⁹ “Nacional no significa la fijación de un ámbito geográfico que se suponga automáticamente alcanzado por todas las actividades económicas del país en un momento dado, sino la expresión de un límite al cual tienden y que se esfuerzan por alcanzar a medida que van desarrollándose” [Fontana, J. (1972) pp.14]

cargaba el lavado de lana, tenía ganado en la zona rural aledaña al ejido, “exportaba” frutos al litoral (a través de algún transportista contratado), 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 acuñar moneda para la provincia. Mantenía asiduos contactos 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 mantenían 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 y que además indicaba al menos un fenómeno interesante; cual era la existencia de una estructura de derechos de propiedad ineficiente que actuaba, por lo tanto, como freno al desarrollo de la producción, ya que garantizaba un máximo de rentas para el gobernante de turno y su grupo pero impedía el desarrollo de la producción y de los intercambios complejos, dados los términos monopólicos en que se desenvolvían las actividades económicas [North (1984)].

Estos comerciantes, 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 (atesorándo-

lo y/o prestándolo a interés) [Romano (1993)/Converso (1993)].

Las condiciones económico-sociales no habrían cambiado -prácticamente- hasta comienzos de la segunda mitad del siglo XIX [Assadourian (1984)/Romano (1993)] y si bien hablamos de contactos “fluidos” éstos deben interpretarse en su propio contexto signado por un relativamente escaso desarrollo de las fuerzas productivas y las ineficiencias de transportes y legislación mencionadas.

Algunos cambios sobre todo a nivel de los transportes, circulación monetaria, demográficos y por supuesto a nivel productivo, comenzaron a hacerse visibles a partir de 1860/70. Resultado de este nuevo contexto, y adentrándonos en la década del '70 hasta el '80 parece que la *vieja* forma de comerciar del tendero ya no era eficaz para la ciudad y la campaña crecientemente pobladas,²⁰ 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. Otro rasgo destacable es que, se fue incorporando al comercio mayorista una primera camada de extranjeros que renovó y amplió las filas

²⁰ 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 constante aumento en las dos primeras décadas del siglo [Río y Achával (1904) y Agulla (1968)]

de los comerciantes mayoristas.²¹ El ejercicio del comercio planteaba necesidades de especialización, de acuerdo a la nueva oferta de mercancías factibles de intercambiarse y al público a que estaban destinadas. Simultáneamente, la actividad mercantil comenzaba a verse afectada por diferentes problemáticas de las de antaño, planteadas por la posible “reconversión” de los circuitos mercantiles ante el acentuamiento de la atlantización de la economía. Paralelamente, una nueva legislación producto del quehacer de la administración provincial, decidida a disponer de fuentes seguras de renta, pero también factible por el mayor desarrollo de la economía y su consiguiente especialización, establecía a los fines impositivos nuevas distinciones dentro de las actividades económicas. Se trataba de la nueva Ley de Patentes, que fijaba los impuestos a pagar por categoría y rubro de la actividad económica realizada. Más allá de la cuestión fiscal, esta posibilidad de diferenciar las firmas mostraba un aumento en la división del trabajo, lo cual a su vez indicaba

²¹ Formaban esta primera camada (década del sesenta y setenta): los italianos Emilio y Domingo Dianda y Bernardino Reschia; los españoles Antonio Garzón, Juan de Dios Ortega, Rogelio Martínez, los hermanos Caeiro y los Perea Muñoz y el alemán Juan Kurth. Otra camada numéricamente más extensa se incorporó a partir de 1880: los italianos Jorge y Vicente Moroni, los españoles Gabriel González Solla, Demetrio Brusco, Antonio Rive-ro, Eumenio Ancochea y sus hermanos Germán y Pedro, Heriberto Martínez y el alemán Juan Kegel, entre otros.

el aumento de la actividad económica y la consiguiente necesidad de mejorar, ampliar y especificar la legislación que regularía las distintas actividades.

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” -comercios mayoristas- 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 además, se realizaban operaciones con dinero. Eran por lo general los *almacenes* los que reunían las más variadas actividades: acopio de cereales, representación de productores del interior, 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.²²

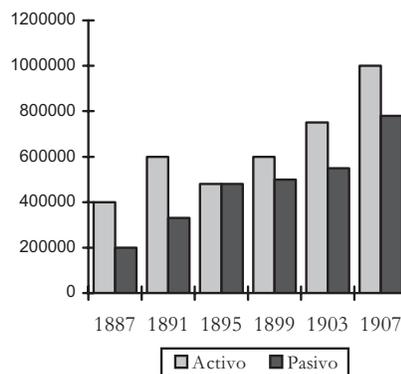
Los titulares de estos registros - como sus antecesores a lo largo del siglo XIX y durante la época colonial- tenían actividades financieras muy

²² 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.

importantes además de las originadas por motivos comerciales como la financiación de mercancías a través de cuentas corrientes u otra clase de mecanismos. Esas actividades se realizaban a nombre propio o utilizando las firmas comerciales como “entidad financiera” e incluían tanto el préstamo a interés con garantía hipotecaria, como la toma de dinero a interés y a plazos.²³ Tales actividades financieras fueron cobrando importancia en relación a las mercantiles, dentro del proceso de acumulación, tal como se observa en el gráfico 1.

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 con firmas europeas y estadounidenses; además los comerciantes realizaban periódicamente viajes a la Capital Federal

Gráfico 1: Relación Activo/Pasivo en “Rogelio Martínez y Cía”.1887-1907



Fuente: Elaborado en base a datos del Libro de la Casa Rogelio Martínez y Cía. [El Pasivo incluye depósitos de diversos clientes por los que se pagaba un interés].

para seleccionar las mercaderías.²⁴ 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 o de las ciudades del interior. 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 reallimentando tales vínculos. Sin embargo, el predominio de los comerciantes y su posibilidad de permanencia en

283

²³ 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, además publicaban en diversos periódicos el interés que otorgaban por los depósitos a plazo, compitiendo en este caso con la banca institucionalizada (en Córdoba, Banco Otero y Banco Provincial). La mayor confianza de los particulares en las firmas comerciales que en los bancos para realizar sus depósitos, evidencia además de la perduración de las costumbres y el escaso desarrollo de los intercambios complejos que suponían un alto grado de contacto personal, la relativa ineficiencia de las instituciones y el costo que tuvieron éstas para volverse confiables ante el público.

²⁴ 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.

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.-. Esta forma de operar y de vincularse, difería del trato que hacían los comerciantes de Rosario y Buenos Aires, indiscutiblemente predominantes en los departamentos cerealeros y ganaderos del este y sur de Córdoba, a sus prestatarios. En efecto, es notable observar que estos comerciantes-prestamistas, solicitaban inmediatamente las quiebras y actuaban en conjunto, no sólo como una forma de ahorrar costos administrativos (con apoderados, abogados, etc.) sino que al presentarse como un bloque de acreedores, debilitaban las posibilidades de negociación de los deudores. Mientras estos sectores del Litoral utilizaban y confiaban en los mecanismos institucionales para *despersonalizar* los tratos comerciales, los mayoristas de Córdoba llevaban el vínculo personal hasta sus últimas consecuencias, haciendo un uso complementario de las normas legalmente sancionadas y de

las prácticas más informales para realimentar los vínculos que mantenían esa “red” de pequeños y medianos clientes. Por ejemplo, era común que un pequeño comerciante al solicitar un crédito en cuenta corriente en una casa de comercio -además de someterse a las disposiciones del Código de Comercio y de hipotecar propiedades para garantizar el pago de su deuda- fuera avalado *personalmente* por alguno de los socios. También insistieron -y era condición entre sus socios subordinados- en la aplicación de las “normas” mercantiles más modernas como la contabilidad por partida doble, la rigurosidad en el manejo de los libros, etc, formas de controlar más racionalmente los manejos de cada una de las firmas en que intervenían.

La actividad mercantil-financiera proporcionó altas tasas de retorno a los comerciantes -tal como se puede observar en la siguiente tabla. La reinversión de las utilidades, siguió patrones un tanto diferentes de los de épocas anteriores, en las que los comerciantes -pasibles de confiscaciones y préstamos forzados por motivos políticos- mantenían gran parte de tales utilidades en forma líquida. Los comerciantes de los años ochenta en adelante, aprovecharon el proceso de expansión urbana y reinvirtieron gran parte de sus ganancias en el sector inmobiliario urbano.

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

Año	Tasa de Ganancia
1887	169.7%
1889	94.6%
1891	134.9%
1893	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"

La reinversión de las utilidades obtenidas a través de la actividad mercantil fue destinada en orden de importancia a inmuebles (en mayor cantidad urbanos que rurales), las finanzas, algunas actividades industriales en sociedad y algunos servicios también en sociedad. Todas estas "inversiones" no redituaban un alto beneficio debido a las condiciones de riesgo e incertidumbre en que se desenvolvían¹ sino que en general se trataba

de actividades cuya tasa de beneficio estaba de antemano asegurada.²

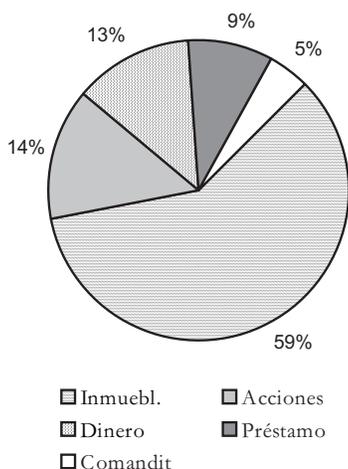
285

¹ "El concepto del beneficio como recompensa por la asunción de riesgos se puede resumir así: si la gente se comporta en general como adversa al riesgo y trata de evitarlo estimando que la utilidad marginal de sus inversiones "riesgosas" es menor que la de sus inversiones "seguras" preferirá unos ingresos constantes, aunque menores a otros erráticos. Las actividades económicas en las que intervenga la

incertidumbre y el riesgo se verán obligadas por la entrada y salida de tomadores a rendir una prima positiva de beneficio que compense la aversión al riesgo" [Samuelson (1968), p. 699].

² En el caso de los inmuebles urbanos muchas veces eran convertidos en conventillos o alquilados a familias y en el caso de los rurales se arrendaban para su explotación, en estos casos siempre había un contrato de por medio que garantizara el cumplimiento de las partes. En el caso de las finanzas, además de marcos jurídicos formales se establecían contratos entre las partes y en los casos de industrias y servicios podía tratarse de actividades garantizadas, en cierta medida, por la administración pública y los posibles riesgos se repartían siempre entre varias personas.

Gráfico 2: Distribución relativa de las inversiones de Rogelio Martínez en 1912



Fuente: Elaborado en base a datos AHPC, Civil I, Legajo N° 30, 1913, exp.1

286

Por lo tanto en lo que a distribución de sus “inversiones” se refiere los mayoristas, tanto argentinos como extranjeros, no se comportaban como innovadores ya que mantenían más o menos similares modelos de acumulación a los vigentes desde los tiempos coloniales, salvo por las inversiones en inmuebles urbanos, y con una gran propensión a la actividad financiera. Veamos qué sucedía en el interior de la actividad comercial.

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. Se trata, por una parte del 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 interior (las provincias de Santiago del Estero, Catamarca, La Rioja, San Juan y Tucumán y de los departamentos del oeste y norte cordobeses: Calamuchita, San Javier, Minas, Pocho, Cruz del Eje, Sobremonte, Tulumba, Río Seco) y de la ciudad de Córdoba. En cuanto a los abastecimientos desde la Capital Federal (y Rosario) ya hemos adelantado las condiciones en que mínimamente se desenvolvía el intercambio facilitado y aumentado ahora, por la instalación de importantes firmas europeas y estadounidenses y la proliferación de firmas nacionales, fruto del incipiente proceso de industrialización, de las cuales algunos comerciantes solían fungir como representantes en Córdoba y hasta actuar como testaferros en las operaciones de aquellas. Por ejemplo Heriberto Martínez operaba en nombre de “Angel Bracceras y Cía” en contratos de provisión de alguna mercadería para el gobierno provincial.-y era al mismo tiempo su representante comercial- comercializando productos textiles provistos por aquella firma de Buenos Aires. También era intermediario de la firma textil, de origen italiano “Dell’Aqua y Cía” cuya casa central se hallaba en Rosario. Pascual Caeiro era representante del Banco de España y Rosario de Santa Fe, Emilio Dianda del “Banco de 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 a *Flli Platamone y Cía* (vinos marsala) [El Porvenir, diario, Córdoba, 1er semestre de 1888, Luque Colombres (1988) p.49 y Monterissi (1993) p.160].

Salvo el factor transporte y comunicaciones y la posibilidad de hacer giros bancarios nada había de original en este tipo de tratos. Era más frecuente y novedoso observar -como se detalla en los ejemplos del párrafo anterior- que los extranjeros operaban asiduamente como "representantes" de determinadas compañías y productos extranjeros -sobre todo europeos- mientras que los argentinos lo hacían con menor frecuencia. Además de abastecerse en forma exclusiva de algún producto altamente demandado por los consumidores, todas las 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 y a las nuevas posibilidades abiertas con la dinamización de los transportes y comunicaciones. En líneas generales, se puede afirmar que se trataba de artículos de consumo masivo: yerba mate, azúcar, aceites, café, vinos, vinagre, hilos, etc, algunos vinculados al nuevo tipo de consumidores -los inmigrantes- pero otros, tradicionalmente consumidos en la región. Donde mayor competencia existía era en el aceite de oliva, en la yerba mate,

en los vinos y en el azúcar.³ Ahora bien, ¿estaban en condiciones ciertos comerciantes -que pudieron ser únicamente los extranjeros- de asegurarse (tanto interna como externamente) una posición privilegiada en la cadena de intermediación de ciertos productos? Por último, ¿hacia qué objetivos apuntaba el conjunto de prácticas mercantiles/financieras?

Mientras sí podemos afirmar que se trató de una actividad novedosa entre los comerciantes, no practicada anteriormente por los argentinos ni por los extranjeros que ejercían el comercio en Córdoba, no podemos determinar si hubo "imitadores" de tales prácticas que por su competencia redujeran los niveles de ganancia entre los "pioneros". Lo que sí parece muy evidente es que determinados agentes, estuvieron en mejores condiciones para ocupar este lugar semi-exclusivo o de acceso restringido a determinados contactos internacionales sobre todo teniendo en cuenta la procedencia de la mayoría de los comerciantes mayoristas (caso del azúcar refinada cuando no se producía en cantidad internamente, al aceite de

287

³ 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.

oliva y a determinados vinos) pero la relación no parece tan directa cuando se trataba de artículos de origen regional (en el caso de la yerba mate, por ejemplo). Estas mejores condiciones podían atribuirse a una diferente capacidad económica -posiblemente avalada por su vínculo con bancos internacionales- y más aún a una práctica diferente del oficio, en cuanto al establecimiento de contactos internacionales, que sí podía ser patrimonio de los inmigrantes. Pero éstos, tuvieron también claras intenciones de preservar los puestos de privilegio. Diversas maniobras como el *acaparamiento* y la *compra con pago anticipado* aseguraban una disminución del riesgo porque permitía un manejo prácticamente "monopólico" del abastecimiento de tales artículos.⁴

Otra actividad que realizaban las firmas comerciales y donde era asidua la presencia de extranjeros, era la producción de artículos de consumo masivo. Esta producción que se desenvolvía con características prácticamente artesanales (casi sin mecanización ni energía motriz), se desarrollaba en forma "anexa" a las mercantiles -lo que significaba en un local aldaño a los depósitos o a la casa de comercio-. La producción asumía diferentes formas: un contrato a porcentaje con un tercero, una bonificación extra a algún encargado o responsable, también se encargaba a diferentes productores

⁴ El Porvenir, 2-12-1887 denunciaba que el azúcar estaba acaparado por Rogelio Martínez (español) y Justino Lazcano (argentino) y que su precio en las plazas extranjeras iba en aumento; algo similar ocurría con la yerba mate "de acreditadas marcas".

domiciliarios o se establecía un pequeño taller y los mismos comerciantes supervisaban la producción auxiliados por algún "capataz". Por ejemplo, la firma "González, Brusco y Cía" comercializaba alpargatas marca *Pingo* que se producían en un local al lado de la casa comercial, a cargo de un "experto", éste recibía \$1 por cada docena y un porcentaje a fijar por los "dueños" sobre las ventas; Rogelio Martínez hacía manufacturar tabacos (en hebras, en cigarros y en cigarrillos) en su propio taller y tenía más de media docena de marcas, en este caso, el mayorista "producía" y dejaba la comercialización en manos de un comerciante minorista; 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 Juan Arrighi para producir fideos y Manuel Perea Muñoz incursionó con Aparicio Astrada en la molienda y fraccionamiento de café; Bernardino Reschia en sus inicios tuvo una fábrica de licores con su socio Franciso Sala; Eumenio Ancochea junto con sus hermanos y con Antonio Riera tuvieron una curtiembre y fábrica de calzados.⁵

En general, los comerciantes fueron reticentes a involucrarse directamente en la producción y preferían delegar el control de expertos así como algunas vicisitudes del oficio en otras personas. Estas también eran tareas "nuevas" entre los comerciantes ya que anteriormente sus actividades se habían res-

⁵ AHC, R1, 1905, i.327, f.239; Libro de Inventarios y Balances, op. cit.

tringido al lavado de lana y al curtido de cueros, cuyo rasgo distintivo era sobre todo su orientación al mercado externo [Converso (1993)/ Romano (1993)], en tanto que las realizadas por este grupo tenían como destinatarios a consumidores internos de escaso poder adquisitivo. En cuanto a su carácter innovador era en algunos casos bastante limitado (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 ya que muchas veces estos emprendimientos surgían como resultado del endeudamiento del productor que culminaba en su subordinación al comerciante o en el traspaso hacia éste de las maquinarias del primero. Los mecanismos o las actividades productivas, aunque a simple vista parecieran renovadoras de las prácticas mercantiles, eran en última instancia instrumentos para preservar las condiciones de la acumulación mercantil. 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 establecidas en el Código de Comercio que delimitaba las obligaciones de cada clase de asociado.

Los comerciantes también implementaban mecanismos “financieros” para los movimientos de sus clientes, estos eran: la apertura de cuentas corrientes por una suma determinada, con garantía hipotecaria, a interés, con estrictos plazos de amortización y hasta se incluía la obligación por parte del

minorista de hacer compras por sumas determinadas cada cierto período de tiempo. 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 la otras que por otros motivos tuviera el mismo prestatario con la casa o alguno de sus socios.⁶ Aunque el uso de estos “mecanismos” apareciera entre los extranjeros, no puede afirmarse que los comerciantes locales no los implementaran también sino que más bien se trató de ir perfeccionando los instrumentos “informales” sin marginar del uso a los “formales” que aseguraran el cobro de las deudas y en este sentido proliferaron una serie de contratos minuciosos que garantizaban el mayor éxito -al mayorista- en la negociación.⁷ Tales mecanismos no actuaban como innovaciones en el sistema productivo, sino como reaseguros del cobro de deudas por mercancías sobrevaluadas o por dinero prestado a altas tasas de interés y por lo tanto operaban restringiendo

289

⁶ [AHC, R50, 11906, i.1, f.114/R50, i.28, 1913, f.1311].

⁷ Denominamos limitaciones informales a aquellas que se creaban ex-profeso, si bien su “costo” dada su especificidad podía ser mayor que si sólo se remitieran a las limitaciones formales (estipuladas por la ley, los códigos, etc.), dicho costo no era asumido por el comerciante mayorista sino que debía afrontarlo el prestatario. Entre tales condicionamientos informales podemos citar el nombramiento de “interventores” en las firmas prestatarias, que controlaban la marcha de los negocios e informaban a los prestamistas.

las posibilidades de acumulación de otros pequeños productores o pequeños comerciantes y hasta ocasionando en muchas oportunidades su completo sometimiento al gran capital mercantil⁸ y su pauperización, ya que si bien eran frecuentes las renovaciones de vínculos financieros, en muchos casos terminaban con transferencias de propiedades hacia los comerciantes (remates, daciones en pago, etc.).

La provisión de mercaderías al estado o simplemente la intermediación entre algún productor y las necesidades de mercancías de diversas reparticiones estatales no fueron ajenas al grupo mercantil. Algunos mayoristas se mostraron como hábiles proveedores del estado provincial en sus requerimientos de alimentos para la penitenciaría, uniformes y calzado para la policía, ropa blanca para hospitales, etc. En este sentido vale la pena destacar que el grupo de contratistas del estado fue bastante reducido en términos numéricos, y que los comerciantes de Córdoba proveían las mercaderías menos sofisticadas; cuando se requeri-

⁸ En primer lugar cuando hablamos de capital mercantil nos referimos a capital dinero del comercio y a capital mercancías del comercio [Chiaramonte (1983) p.173]. En segundo término, acumulación mercantil y acumulación capitalista operan con una masa de dinero que siempre funciona como capital, es decir 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 [Marx (1991) T1, p.103-107].

an artículos más trabajados o de mayor variedad, dejaban lugar a casas de Buenos Aires. Tal era el caso de Heriberto Martínez que proveyó con asiduidad de ropa blanca, uniformes escolares y ropa para la penitenciaría, mientras que representó a Angel Braseras y Cía -firma cuyo capital superaba los tres millones de pesos.⁹

Como ya se mencionó, 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 (amortización semestral, a veces en efectivo, al 6% de interés, plazos de 32 años); además estaban especialmente habilitados para tomar dichos créditos por las propiedades que podían ofrecer como garantía y los vínculos con personas que facilitaban su acceso a tales instituciones.

Cuando *tomaban* dinero a interés y a plazos de particulares o cuando *otorgaban* préstamos hipotecarios ellos mismos imponían las condiciones. En general, para los depósitos a plazo de los mismos miembros de las firmas se fijaba un interés del 6% al 8%; cuando se trataba de personas extrañas a la sociedad y dependiendo de la suma, el interés obviamente, debía ser menor. En cuanto al otorgamiento de créditos una serie de disposiciones legales, un

⁹ AH de Gobierno, Gobierno, tomo 8, 1917, Contratos.

aparato judicial y la firma de contratos que incluían la exigencia de garantías hipotecarias y el cobro de altos intereses disminuían los niveles de riesgo con que operaban. Tales préstamos eran a corto plazo (de meses a cinco años), con intereses que oscilaban entre el 8% y el 12% y las propiedades exigidas como garantía debían cubrir suficientemente la suma prestada. El tráfico con dinero era una actividad completamente *conservadora* y generaba similares consecuencias a las del endeudamiento mercantil. Lo que sí pudieron aprovechar tanto europeos como argentinos, 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 varias veces.

Fue en las actividades industriales donde podríamos encontrar un mínimo nivel de diferenciación entre extranjeros y argentinos. Contamos con algunos ejemplos que nos permiten afirmar que los comerciantes europeos se asociaron para la explotación de algunas industrias, 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 típicas 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*”.¹⁰ Las letras protestadas provenían de los mismos comerciantes que formaron la sociedad anónima,¹¹ quienes estuvieron prestando dinero a la sociedad hasta momentos previos a su liquidación. La sociedad anónima 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 explotar la fábrica. El gran comercio ahogaba financieramente a una empresa industrial y luego de apropiársela no la hacía producir,¹² se prefería la renta segura a la inversión productiva. En otros casos, donde los comerciantes se convirtieron en acreedores de pequeños y medianos industriales, directamente ahogaron financieramente a los mismos provocando su desaparición.¹³ También

291

¹⁰ AHC, R1, 1901, i. 316, 31 de julio.

¹¹ Se trataba de Juan Kegeler, Rogelio Martínez, Emilio Dianda, Manuel Perera 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.

¹² 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. [Iparraguirre (1985)].

¹³ Tal el caso de Pedro A. Cuestas, que tenía una fábrica de calzado a vapor. Fue a quiebra por solicitud de sus

hubo casos en que individualmente o con algunos de sus socios fueron “apoderándose” paulatinamente de algún establecimiento productivo para terminar desarrollando esa actividad, paralelamente al comercio.¹⁴

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 (los miembros más tradicionales fueron Alejandro Centeno, Donaciano del Campillo, Silvestre Remonda y los inmigrantes: Manuel Perea Muñoz, Rogelio Martínez, Bernardino Reschia, y Agustín Caeiro). 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 (exenciones 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 [Beato (1993) p.128].

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.¹⁵

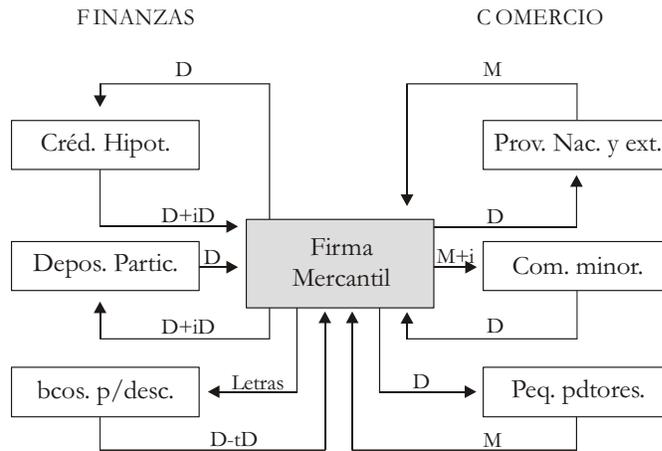
Como hemos desarrollado, una firma mercantil ejercía simultáneamente diversas actividades que receptaban parte de las utilidades logradas a través del comercio, pero que también reproducían el dinero invertido, el siguiente gráfico ilustra la operatoria de una casa comercial mayorista cordobesa.

acreedores, casi todos de origen mercantil (Reschia, Dianda). También fue el caso de la fábrica de galletas y caramelos “La Criolla” prestataria de varios comerciantes que la llevaron a la quiebra (Fortunato Rodríguez, B. Reschia, E. Dianda, etc)

¹⁴ Emilio Dianda comenzó a financiar la producción fideera de Azzalini quien al cabo de algunos años le “vendió” la parte que le pertenecía del establecimiento. Juan de Dios Ortega terminó co-propietario de unas minas en Catamarca.

¹⁵ 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. [Valdemarca (1993)].

Gráfico 3. Operatoria de un negocio mayorista de la Ciudad de Córdoba



LOS COMERCIANTES, LA BOLSA DE COMERCIO Y LA POLÍTICA

La Bolsa de Comercio de Córdoba surgió en 1900 como resultado de la *refundación* del previamente existente Centro Agrícola, Comercial e Industrial, fundado en 1894.¹ La Bolsa fue una organización exclusiva de comerciantes mayoristas, con un claro predominio en sus primeros años de aquéllos de origen europeo cuyo objetivo más inmediato fue defender los fueros mercantiles, frente al poder político. En efecto, los comerciantes dispuestos a defender una prerrogativa particular estipulada por el Código de Comercio de proponer las listas de los síndicos al poder judicial transforma-

ron el Centro en Bolsa, única institución apta para tal proposición. Sin embargo, la Bolsa nunca funcionó como una sociedad anónima, que era otra de las condiciones marcadas por el Córdigo Mercantil. No obstante, en principio fue suficiente el cambio de nombre para hacer valer los privilegios del gremio mercantil y los comerciantes hasta la reforma del Código de 1904, nombraron los síndicos para quiebras. Vale la pena aclarar, que tales listas incluían sin excepción a los titulares de las casas mayoristas varias veces mencionados en este texto.

No podemos afirmar que haya existido una plena influencia de los europeos para la perduración y el afianzamiento de esta institución, pero lo cierto es que desde 1860 -si bien en un contexto diferente, aunque con similares problemas (las principales

¹ AHC, Comercio II, 1900, leg.5, exp.12.

preocupaciones eran una agilización en la tramitación de quiebras, impuestos al comercio y a las mercancías y los transportes, incluyendo tarifas de fletes y recorridos)- las organizaciones gremiales de este tipo sólo habían registrado una efímera existencia. El papel de los extranjeros pudo ser muy importante y hay indicios de ello: las reuniones se hacían en el local del Club de Residentes Extranjeros, varios presidentes de la Bolsa fueron extranjeros, lo mismo que los vocales y los síndicos, aunque esto también reflejaba la realidad del comercio mayorista.² Pero estos extranjeros, no se convocaban como tales sino que lo que los convertía en un grupo organizado era su profesión de comerciantes.

Algo similar ocurrió cuando la misma Bolsa de Comercio organizó en 1908 un “partido” para la disputa de la administración municipal denominado Centro Electoral Municipal del Comercio. También en esta organización tuvieron un papel muy importante los extranjeros no inhibidos a la participación política en este nivel.

² Entre quienes ejercían la profesión de comerciantes predominaban los extranjeros que constituían el 60% de los propietarios con un 49% de italianos, un 26% de españoles un 7,5% de sirio-libaneses y un 6,3% de franceses. Pero teniendo en cuenta las poblaciones absolutas de cada colectividad, el primer lugar lo ocupaban los españoles, el segundo los sirio-libaneses y el tercero los franceses [Río y Achával (1904)].

Ambas organizaciones³ se preocuparon esencialmente de los problemas que afectaban al desarrollo del comercio mayorista desde la ciudad de Córdoba: los impuestos y los transportes. Creemos que ambos factores fueron decisivos en la preservación de las condiciones que hicieran perdurar la acumulación mercantil.

La actuación de los comerciantes generó una serie de instituciones⁴ cuyo objetivo era disminuir la cuota de incertidumbre con que se desenvolvía la actividad económica; esto tenía dos caminos, por una parte idear reglas y normas para desarrollar su propia actividad y para eso se organizaron en la Bolsa y el Centro Electoral; por la otra “manipular” el cumplimiento las instituciones (Código de Comercio) generadas a partir de otros niveles organizativos (por ejemplo el estado).

Una de las principales consecuencias del accionar de los comerciantes y por ello hablamos de “manipulación” fue la gestación de una serie de instituciones que *reducían* los costos transacción⁵ para los agentes que

³ Las organizaciones u organismos incluyen cuerpos políticos, económicos, sociales y educativos, son grupos de individuos enlazados por alguna identidad común hacia ciertos objetivos [North (1993) p.15]

⁴ Las instituciones son las limitaciones ideadas por el hombre para dar forma a la interacción humana [North (1993) p.13]

⁵ Douglass North (1993, p.44) define como costos de transacción a aquellos costos (inseparables de los de producción) que supone cualquier negociación, definición, protección y cumplimiento forzado de derechos de propiedad hacia las mercancías (el dere-

operaban desde la misma región y los *elevaban* para sus competidores externos (comerciantes de Buenos Aires y de Rosario principalmente). Tales maniobras consistieron por ejemplo en la *agilización* de la justicia lo que se podía lograr influyendo en el nombramiento de síndicos para quiebras o nombrándolos directamente a través de la misma Bolsa; la presión sobre el poder judicial (tanto sobre jueces como sobre síndicos).⁶ A estas maniobras personales, debe agregarse la vigencia de una estructura de derechos de propiedad ineficientes; que consistía en la negativa a uniformar el sistema de pesas y medidas, adoptando el sistema métrico decimal, tal como lo establecía el Código de Comercio. En estas circunstancias, era común la coexistencia -entre los comerciantes mayoristas y aún dentro de la misma firma- de diversas medidas para las mercaderías (arobas, onzas, toneles, barriles, bolsas grandes, bolsas chicas, varas, etc.). Esta cuestión traía consecuencias varias, al momento de abonar los impuestos municipales por entrada de mercaderías, uno de los principales ítems que conformaban los ingresos de la comuna. Recién en 1912 se adoptó el sistema métrico decimal

cho a usar, sacar provecho o ingreso del uso, el derecho a excluir, el derecho a cambiar).

⁶ Hubo casos en que los comerciantes aparecieron patrocinando a determinado juez, por merecer su confianza. Tempranamente (1886) aparecen comerciantes bregando por el rápido nombramiento de los síndicos en quiebras, situación que comienzan a manejar personalmente a partir de 1900.

y se establecieron inspectores municipales para que se cumpliera el mismo entre los comerciantes de todo tipo.

Por otra parte, la estructura impositiva que establecieron los comerciantes, mientras administraron el municipio con el Centro Electoral Municipal del Comercio, fue totalmente regresiva. Los gravámenes eran proporcionalmente superiores para los almaceneros minoristas, vendedores ambulantes y puesteros. Los mayoristas que recibían sus mercaderías por ferrocarril tenían reintegros de la municipalidad por las ventas despachadas para fuera del municipio, pero no había formas eficientes de controlar esas ventas cuyo testimonio eran las facturas presentadas por el mayorista sin ningún control municipal. Además de la buena fe del mayorista se exigía que tales facturas, para ser válidas tuvieran la firma del comprador, aunque se puede imaginar las condiciones en que eran exigidas tales firmas por parte de los mayoristas, a sus clientes minoristas, permanentemente deficitarios.

A esta estructura del fisco a nivel municipal absolutamente regresiva debe añadirse la estructura fiscal de las mismas características a nivel provincial y nacional. Juan Bialet Massé [(1904, p.96)] señalaba que los impuestos internos no estaban equitativamente distribuidos. *“Una caja de fósforos del pobre de un centavo y medio pagaba de impuesto un centavo o sea el 66%; la caja del rico que valía dos centavos y un tercio pagaba de impuesto un centavo o sea el 30%; un paquete de cigarrillos del pobre pagaba el 42,8%, el de la clase media el 33,3% y el del rico el 30%.”*

El detentar el poder municipal capitalino fortalecía al grupo mercantil frente a las administraciones provincial y nacional, de esta forma podían operar más o menos eficazmente en defensa de sus intereses localistas. No obstante, su rol de “burguesía provinciana” (y la heterogeneidad de la misma), alejada de los principales centros de decisión restringía su eficacia operativa para monitorear, presionar e influenciar a los representantes ante la nación, que muchas veces los mismos comerciantes habían llevado al poder.⁷ Las formas de operar tanto en lo político-gremial como en lo económico, limitaban el desarrollo de intercambios complejos [North, (1994)], que hubieran sido un signo del estado de desarrollo del mercado.

Desde otro punto de vista y suponiendo que efectivamente los comerciantes europeos fueron quienes impulsaron gremial y políticamente al conjunto de los comerciantes mayoristas para el logro de sus objetivos esto es: preservar las condiciones de acumulación mercantil, este liderazgo demuestra por un lado su capacidad para ejercerlo, pero por otro su escasa visión a largo plazo, ya que tratar de

preservar por todos los medios y a costos elevadísimos las condiciones para esa acumulación pone de manifiesto o bien que su racionalidad empresarial se movía en términos excesivamente cortoplacistas, regionalistas y corporativistas o bien que en su “conjunto de oportunidades” [Elster (1993) p.23] la estrategia más racional era la perduración en el comercio mayorista aún con los costos enunciados.⁸

ALGUNAS CONCLUSIONES

Por lo que hemos señalado no pueden apreciarse diferencias sustanciales en las prácticas mercantiles/financieras y el destino que daban a las utilidades obtenidas los comerciantes argentinos de los extranjeros y si bien el comercio mayorista de Córdoba creció a partir de la década del ochenta, tal crecimiento puede interpretarse como resultado de una serie de condiciones que generaron temporariamente un clima favorable para la perduración de las antiguas prácticas mercantiles basadas en el aislamiento y escasa capacidad económica de los comerciantes instalados en los circui-

⁷ Por ejemplo, desde la década del noventa, los comerciantes pugnarán por una vía de transporte alternativa que los liberara de los fletes del ferrocarril - el Canal de Huergo- sin embargo, nada lograron, a pesar de su apoyo a determinados candidatos por Córdoba al Congreso Nacional, hasta 1908 el tema del Canal de Huergo seguía siendo planteado como una reivindicación de avanzada, aprovechando la visita a Córdoba del presidente J. Figueroa Alcorta.

⁸ En otro trabajo (Valdemarca, 1993) aventurábamos otro tipo de explicación, basada en la imposibilidad de determinados sectores “más nuevos” de insertarse provechosamente durante la primera generación, tanto como miembros de la sociedad más tradicional como de acceder a sus formas de acumulación (rentas de tierra y dinero en gran escala), lo que sí se ha observado en algunos de los hijos de estos inmigrantes.

tos tradicionales del comercio cordobés y en la estrecha dependencia de vínculos personales en que se desenvolvían los intercambios. Todo ello llevaba a resaltar los rasgos personalizados de una economía arcaica, que sabía conjugar en su provecho, las más modernas normas legales con el trato personal, la lealtad y el endeudamiento.

Los mecanismos generados a partir del sector mercantil no tenían como objetivo movilizar factores productivos, no se basaban en el riesgo y eran acompañados por una serie de normas formales e informales tendientes a reducir la incertidumbre; su objetivo era preservar y optimizar las condiciones de la acumulación mercantil lo cual inevitablemente implicaba retardar la maduración de las condiciones para la integración de las diferentes regiones en un mercado moderno, capitalista y en este sentido vemos al grupo de comerciantes mayoristas, reforzando prácticas e instituciones que resaltaban por su localismo.

La explicación de comportamientos incipientemente diferenciados entre extranjeros y nativos, podemos hallarla apelando al concepto de "conjunto de oportunidad" [Elster (1993) p.23], entendiendo por esto las restricciones bajo las que el individuo opera. Este "conjunto de oportunidad" bien podía diferir entre los distintos miembros del grupo. Aunque los europeos no actuaron como verdaderos "innovadores" a largo plazo se mostraron más dinámicos, que algunos de los comerciantes argentinos, al ejercer una multiplicidad de negocios simultáneamente y disponer de una serie de alternativas en lo mer-

cantil que no siempre tenían los argentinos. Tenían contactos con entidades bancarias vinculadas con sus países de origen; con firmas proveedoras de mercaderías de primera necesidad tanto para nativos como para inmigrantes; eran miembros referentes de sus propias colectividades y como tales tenían posibilidades de concretar vínculos fluidos con sus paisanos, muchos de los cuales también eran comerciantes, lo que multiplicaba los negocios del mayorista; ejercían a veces el cargo de cónsul de su país de origen, lo cual permitía diluir las fronteras entre los asuntos públicos y privados. Por otra parte, algunos de estos factores pudieron facilitar su inserción en la sociedad receptora, ya que una cuestión es muy cierta, "las sociedades son permeables a las nuevas fortunas" [Garavaglia (1983)].

En cuanto a la cuestión de su participación gremial y política -ambas íntimamente vinculadas- queda claro que tales estrategias apuntaban a preservar las condiciones que optimizaban la acumulación mercantil, pero ¿tuvieron en su formulación un rol decisivo los inmigrantes? ¿Se explicaba su liderazgo porque ellos, que habían comenzado sus procesos de acumulación en el comercio mayorista y quienes mejor lo explotaban eran los que tenían más que perder frente al avance de sectores extra-regionales y eran al mismo tiempo los más calificados para concretar ese liderazgo?

De ser así -y eso es algo que aún no hemos terminado de indagar- lejos de ser los promotores de nuevos comportamientos, el accionar de los comerciantes mayoristas extranjeros - y de los nativos- explicaría algunas de

las causas de la perduración de los corporativismos municipales y los obstáculos impuestos a la integración en un mercado nacional donde la acumulación mercantil como forma predominante de la acumulación fuera por sí misma inviable.

BIBLIOGRAFÍA CITADA

- Aguiar, Fernando, "La lógica de la cooperación", en *Zona Abierta*, N° 54/55, España, 1990.
- Beato, Guillermo, *Los grupos sociales dominantes. México y Argentina. Siglos XIX y XX*, Córdoba, Universidad Nacional de Córdoba, Argentina, 1993.
- Chiaramonte, José Carlos, *Formas de sociedad y economía en Hispanoamérica*, México, Enlace, Grijalbo, 1983.
- 298 Chiaramonte, José Carlos, *Mercaderes del Litoral. economía y sociedad en la provincia de Corrientes, primera mitad del siglo XIX*, Argentina, Fondo de Cultura Económica, 1991.
- Ciaffardini, Horacio, "Capital, comercio y capitalismo: a propósito del llamado capitalismo comercial", en AA.VV, *Modos de producción en América Latina*, México, Siglo XXI, 1986.
- Converso, Félix, *La lenta formación de capitales. Familias, comercio y poder en Córdoba. 1850- 1880*, Argentina, Junta Provincial de Historia de Córdoba, 1993.
- Devoto, Fernando, *Movimientos migratorios: historiografía y problemas*, Argentina, CEAL, 1991.
- Dobb, Maurice, *Estudios sobre el desarrollo del capitalismo*, Argentina, Siglo XXI, 1972.
- Gallo, Ezequiel y Cortes Conde, Roberto, *La república conservadora*, Argentina, Hyspamérica, 1986.
- Garavaglia, Juan Carlos, *Mercado interno y economía colonial*, México, Enlace, Grijalbo, 1983.
- Germani, Gino, *Política y sociedad en una época de transición*, Argentina, Raigal, 1966.
- Germani, Gino, *Estructura social de la Argentina*, Argentina, Paidós, 1955.
- Gimenez Zapiola, Marcos (comp.), *El régimen oligárquico. Materiales para el estudio de la realidad argentina hasta 1930*, Argentina, Amorrortu, 1972.
- Halperin Donghi, Tulio, *Revolución y Guerra. Formación de una élite dirigente en la Argentina criolla*, México, Siglo XXI, 1976.
- Halperin Donghi, Tulio, *Historia contemporánea de América Latina*, Argentina, Alianza Editora, 1986.
- Iparaguire, Hilda, "Crecimiento industrial y formación de la burguesía en una subregión argentina: Córdoba a finales del siglo XIX y principios del XX", en Cardoso, Ciro (comp.), *Notas para el estudio de la burguesía en América Latina*, México, Nueva Imagen, 1985.
- Luque Colombres, Carlos, *Historia de la Bolsa de Comercio de Córdoba*, Argentina, Biffignandi, 1988.
- Marx, Carlos, *El capital*, México, Fondo de Cultura Económica, 1991.
- North, Douglass, *Estructura y cambio en la historia económica*, España, Alianza, 1984.

- North, Douglass, *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, México, Fondo de Cultura Económica, 1993.
- Oszlak, Oscar, *La formación del estado argentino*, Argentina, Editorial Belgrano, 1990.
- Palomeque, Silvia, "Notas sobre la circulación mercantil en las provincias del interior. 1800- 1810", en *Anuario IHES*, Argentina, 1989.
- Pianetto, Ofelia y Galliani, Mabel, "La inserción social de los inmigrantes españoles en la ciudad de Córdoba. 1870- 1914", en *Revista del Centro de Estudios Migratorios Latinoamericanos*, N°14, Argentina, 1989.
- Provincia de Córdoba, *Memoria general de la oficina de estadística correspondiente al año 1886*, Buenos Aires, imprenta de Juan Alsina, Argentina, 1887.
- Provincia de Córdoba, *Memoria general de la Oficina de Estadística de la Provincia de Córdoba de 1881*, Imprenta Rivas, Córdoba, Argentina, 1882.
- Provincia de Córdoba, *Memoria general de la oficina de estadística correspondiente al año 1884*, Tipografía La Epoca, Córdoba, Argentina, 1885.
- República Argentina, *II Censo Nacional*, Establecimiento tipográfico de la Penitenciaría Nacional, Argentina, 1898.
- Romano, Silvia, *Economía y sociedad en Córdoba. 1830-1855. Grupos Dominantes y poder político*, Córdoba, Tesis doctoral, inédita, 1993.
- Sempat Assadourian, Carlos, "El sector exportador de una economía regional del interior argentino. Córdoba, 1800- 1860. (Esquema cuantitativo y formas de producción)", cap. VI, en Sempat Assadourian, Carlos, *El sistema de la economía colonial. El mercado interno, regiones y espacio económico*, México, Ed. Nueva Imagen, 1983.
- Sereni, Emilio, *Capitalismo y mercado nacional*, España, Crítica, 1980.
- Valdemarca, Laura, "El caso de Rogelio Martínez. Acumulación económica y proyección socio política desde el sector mercantil", inédito, 1993.
- Valdemarca, Laura, *Comportamientos empresariales en Córdoba. Los casos de Rogelio y Heriberto Martínez. 1876-1929*, Argentina, Junta Provincial de Historia, 1996.
- Valdemarca, Laura, "Comercio y acumulación en Córdoba. 1876-1912", Argentina, en prensa, ed. Atenea.
- Valdemarca, Laura, "Comercio y movilidad social en Córdoba. 1870-1930" inédito, 1994.
- Valdemarca, Laura; Moyano, Javier; Piñero, Diego; Philp, Marta y Ramírez, Hernán, "Grupos sociales dominantes en Córdoba", en Beato, Guillermo, op. cit., 1993
- Zalduendo, Eduardo (s/f) *Libras y rieles*, Argentina, Editorial El Colquío.