

## Labores mercantiles y quehacer financiero: Casa Torroba Hermanos, 1897-1905

**Andrea Lluch**

Instituto de Estudios Socio Históricos  
Facultad de Ciencias Humanas  
Universidad Nacional de La Pampa/  
CONICET

### Una población sin bancos

En 1897 Santa Rosa de Toay no alcanzaba los 1000 habitantes y no contaba con sucursales bancarias. Recién a partir de 1901 comenzó a funcionar la sucursal del Banco de la Nación. En este temprano período, Casa Torroba –en esta época giraba bajo la razón social de Francisco Torroba y Cía– fue la única representante de un banco en la zona al vincularse con el Banco Español del Río de la Plata, institución establecida en el año 1887 en Buenos Aires. En la publicidad del almacén se señalaba: “se expiden giros para el interior de la República y de todo el exterior.” Así, Casa Torroba Hnos es un claro ejemplo de un comercio que, junto a sus actividades comerciales, desarrolló otras más definitivamente bancarias.

Recordemos que en 1899 aún La Pampa *estaba haciéndose*. La agricultura, panacea de un nuevo orden, no haría su entrada definitiva al Territorio hasta años más tarde, junto con la llegada del ferrocarril, de inmigrantes y una mayor subdivisión de la tierra. Francisco Torroba, cuya experiencia previa estaba ligada a las mejores tierras de la provincia de Buenos Aires, veía con preocupación el lento avance de la agricultura en la zona: “parece que en esa se va a desarrollar la agricultura, por estos lados el pequeño principio decae y tardará en venir, los campos que venden son demasiado grandes, no fracciones, que es lo peor” (Libro Copiador N° 3, foja 854).

¿Cómo lograron los Torroba ser los representantes del Banco Español, una de las más prestigiosas instituciones de la época? Para explicar esta relación, un primer elemento clave es el papel jugado por el socio comanditario de la firma hasta 1900 y luego su “protector”: Felipe Muriel. Lo antedicho resalta que en la organización de los negocios las relaciones interpersonales jugaron un papel central.

A inicios del siglo XX, el propio fluir de los negocios llevó a los hermanos Francisco Torroba (organizador y gerente del almacén) y a Juan Pedro Torroba (en esta primera etapa empleado habilitado) a buscar “andar por su cuenta”. En 1900 nació la firma Torroba Hnos. estableciéndose una relación directa con el Banco Español. Mientras se afianzaba la relación con esta institución, a partir de 1904, se estrecharon los vínculos con el Banco de la Nación. En este proceso habría incidido el cambio en la política de la principal institución bancaria del país, materializada en la ampliación de su capital y su sistema de créditos. Otro aspecto que permite entender estas fluidas relaciones fue el

interés de los bancos privados en ampliar sus zonas de influencia y expandir sus actividades. Prueba de ello es que otros dos bancos en este período les ofrecieron a los Torroba ser sus representantes: el Banco de Galicia y el Banco Río de La Plata.



Edificio de la Casa Torroba, ubicado en Lagos y Avellaneda, 1897. Archivo Histórico Provincial, <http://www.lapampa.gov.ar/catalogo-de-muestras-permanentes33/category/6-santa-rosa-desde-sus-origenes-hasta-1910.html>

La relación banca/comercio minorista englobaba otros aspectos que denotaban su complementariedad. Nos referimos a que las instituciones bancarias delinearon sus propios intereses en la zona apoyándose en los comerciantes minoristas. La correspondencia comercial ilustra cómo en variadas oportunidades facilitaban el cobro de deudas, informaban y monitoreaban causas judiciales, o bien, proveían de información “calificada” a los bancos antes de otorgar un préstamo, descontar una letra o abrir una cuenta corriente.

Las operaciones de descuentos y giros de letras ocupaban el centro de la actividad. Los clientes de estos servicios fueron, en su mayoría, productores rurales y sectores urbanos. También otros comerciantes recurrían a sus colegas para agilizar y efectivizar distintos instrumentos de pago.

Desde lo operativo, los registros contables y epistolares del almacén Casa Torroba permiten conocer que la mayoría de estas operaciones eran giros “comprados” al contado o endosados al Banco Español, y en otros casos, al Banco de la Nación. Una vez que “eran de valor” los importes se acreditaban en las cuentas corrientes de los clientes, eran abonados en el mostrador o enviados adonde el interesado les señalara, aunque, también hay registradas transacciones más complejas, que por cuestión de espacio, no trataremos. Algunas veces, se trataba de gestionar el cobro para terceros. En este caso, eran otras casas comerciales las que les encargaban el cobro de letras a su favor. Una vez en Santa Rosa, el procedimiento típico era escribirle al “girado”

pidiéndole la aceptación de la letra. Otras operaciones que ocupaban el trajinar del “escritorio” eran los giros postales y letras sobre el extranjero, las que respondían a envíos que los inmigrantes realizaban a sus familiares en sus lugares de origen.

Los adelantos en efectivo fueron otra práctica habitual. La forma más extendida parece haber sido la de atender órdenes de contado, organizadas en “vales” firmados por el cliente a un tercero, y para que el almacén abonara el importe sobre el giro de su cuenta corriente. Este mecanismo fue utilizado para el pago del personal de establecimientos rurales, para cancelar facturas y pagos por servicios, o simplemente, y como han quedado registrados en los folios de las cuentas corrientes del almacén, entregas de efectivo bajo la expresión “a él”.

Una pregunta que cabe realizarse frente a estas operaciones es el valor que los clientes le otorgaban a estos trámites que permitían al interesado ahorrar el tiempo y los trámites burocráticos de acercarse a la sucursal de un banco o hasta el domicilio, muchas veces lejano, de un deudor o acreedor.

Desde el lado del comercio, cada una de estas operaciones afectaba la disponibilidad de efectivo y con ello, el propio desenvolvimiento económico del almacén. Por ello, observamos en las miles de operaciones registradas, cómo la prudencia, el privilegiar la información y seleccionar la clientela, evitaban incrementar el saldo de deudores morosos y de aquellos sindicados como incobrables.



Patio de la Casa Torroba, ubicado en Lagos y Avellaneda, 1897. Archivo Histórico Provincial,  
<http://www.lapampa.gov.ar/catalogo-de-muestras-permanentes33/category/6-santa-rosa-desde-sus-origenes-hasta-1910.html>

Como vimos, a través de los almacenes de ramos generales, los clientes podían girar remesas, descontar giros y realizar otras operaciones que denotaban su papel de gestores de servicios financieros, además de agentes comerciales. Las casas más grandes de La

Pampa, entre ellas Casa Torroba, se constituyeron así en agentes socioeconómicos que contribuyeron a la liquidez de la economía zonal y cubrieron relativamente el vacío crediticio, a través de estas operaciones y otras más específicamente crediticias que aquí, por economía de texto, no podemos desarrollar.

La funcionalidad de este sistema radicaba en que, a partir del desenvolvimiento de estos intermediarios, se habrían reducido los altos costos de la información y atenuado los riesgos en una etapa en donde no existía en el país un sistema bancario fluido e integrado. Sólo paulatinamente este sistema se fue conformando, ya que en la década de 1910 si bien existían una serie de sólidas instituciones estatales y privadas no llegaban a formar un sistema bancario desarrollado en la medida que las instituciones no tenían conexión entre sí y una operación como el *clearing* recién se estableció en el año 1912.

El “quehacer financiero” marchaba en paralelo a las labores mercantiles. Las autorreferencias de estos comerciantes lo presentan como un *servicio* que se ofrecía para atraer clientes. Francisco Torroba incluso señalaba en una carta a un amigo comerciante, en 1905, que era una necesidad: “Ud. sabe que el descuento a los bancos es una palanca para el cobro”.

En estas prácticas de facilitación del crédito no radicaba una fuente importante de ganancias sino que eran fundamentales para la expansión de las ventas de mercaderías, insumos y maquinarias agrícolas. Esas actividades sí tenían márgenes más amplios de ganancias y, a su vez, servían como respaldo para sus propios créditos bancarios al aumentar el giro del negocio, en un proceso que retroalimentaba y potenciaba a la empresa globalmente.

En síntesis, en la etapa analizada, las casas mercantiles contribuyeron a cubrir los diversos servicios financieros que demandaba el proceso de ocupación de estas “tierras nuevas” desde fines del XIX, las que, por su escala, no estuvieron suficientemente cubiertas por instituciones bancarias hasta tiempo después.

#### **Fuente**

-Libros Copiadores Correspondencia, Casa Torroba, Libro Copiador N° 3, foja 854. Santa Rosa, Archivo Histórico Provincial.

#### **Bibliografía**

-Lluch, A. (2006). Comercio y crédito agrario. Un estudio de caso sobre las prácticas y lógicas crediticias de comerciantes de campaña a comienzos del siglo XX en La Pampa. *Boletín del Instituto de Historia Argentina y Americana “Dr. Emilio Ravignani”*, 29, 51-83.