

Patricia Barrio de Villanueva

## ENTRE EL PODER Y EL INFORTUNIO. TOMBA: HISTORIA DE LA EMPRESA VITIVINÍCOLA MÁS PODEROSA DE LA REPÚBLICA ARGENTINA (1900-1912)\*

### 1. Introducción

La Argentina entró en el último cuarto del siglo XIX en un proceso de modernización económica cuyo objetivo era su incorporación al mercado internacional a través de la comercialización de productos primarios, especialmente cereales y carne. Este modelo agro-exportador promovió el desarrollo de una extensa zona, llamada comúnmente “la Pampa” (o el Litoral), que comprendía las provincias del este argentino (Buenos Aires, Santa Fe, Córdoba, y Entre Ríos), y cuyo centro político, económico y financiero era la capital de la república: la ciudad-puerto de Buenos Aires. En segundo lugar, se destacaba el puerto de Rosario sobre el río Paraná y el de Bahía Blanca al sur de la provincia de Buenos Aires (Fig. 1).

El desequilibrio regional que se creó entre la progresista “Pampa” (o el Litoral) y el atrasado resto del país (“el interior”), tuvo dos excepciones en la provincia de Tucumán y en la región de Cuyo (provincias de Mendoza y San Juan). En la primera, grandes extensiones de caña azucarera permitieron la producción de azúcar y en la segunda, la vid fue la materia base para la elaboración de vino. Ambos bienes estaban dirigidos al mercado interno.

La provincia de Mendoza, recostada sobre la cordillera de los Andes en el centro-oeste de la República Argentina (Fig. 2), se caracteriza por tener un clima árido y una economía de oasis sustentada en una red de riego<sup>1</sup> que, al

\* Este trabajo forma parte de un proyecto de investigación financiado por el Conicet (Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Tecnológicas) de la Argentina, titulado *Entre dos crisis: transformaciones económicas, sociales, políticas y espaciales en la provincia de Mendoza, 1890-1916*, dirigido por el Dr. Rodolfo Richard-Jorba, Mendoza, Instituto de Ciencias Humanas, Sociales y Ambientales (Inchusa- Conicet). Forma parte, además, de tesis doctoral de Patricia Barrio de Villanueva. Abreviaturas: Agpm = Archivo General de la Provincia de Mendoza. Hl.=hectolitro (100 litros). Ha. = hectárea (10.000 m<sup>2</sup>).

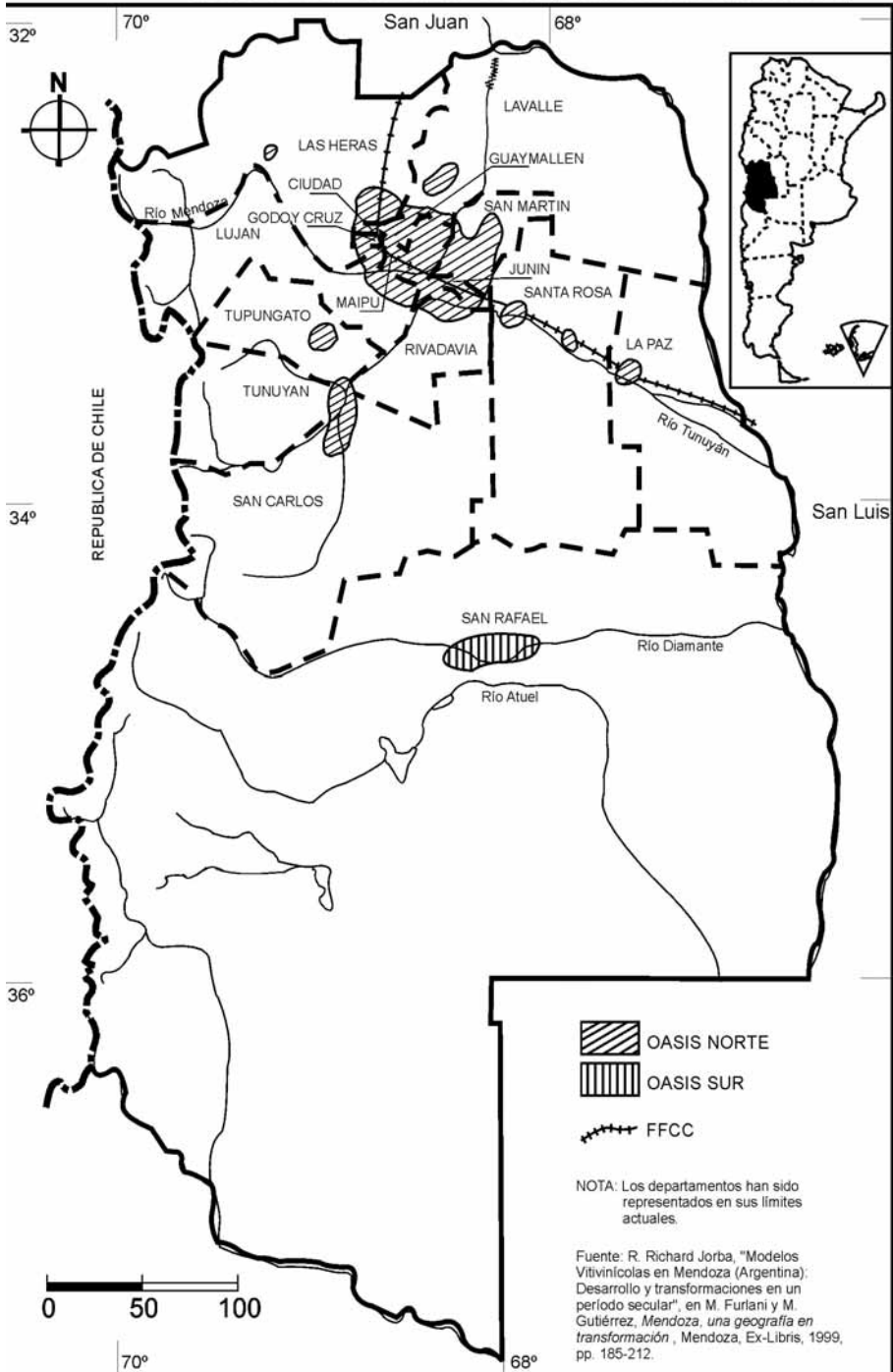
<sup>1</sup> Es importante resaltar la importancia del agua para la economía agrícola de un territo-

rio semidesértico. Desde la época colonial era un bien público cuyo uso otorgaba la Corona española. Este principio pasó al derecho de la etapa independentista hasta quedar legalmente fijado en el Código Civil (siempre que el agua fuera corriente y se deslizara por cauces). En Mendoza, luego de 1810, la utilización del agua se reguló a través de sucesivos reglamentos hasta que, en 1884, se sancionó la Ley de Aguas, que impuso un ordenamiento legal moderno al sistema de riego. El derecho de agua, que estaba asociado a la propiedad, podía ser definitivo o eventual. En el último caso, la provisión de agua estaba condicionada a la existencia de sobrantes en los cauces (P. Barrio de Villa-

Figura N° 1: La Región Pampeana



Figura N° 2: PROVINCIA DE MENDOZA  
OASIS DE RIEGO HACIA 1900 (Delimitación aproximada)



derivar agua de los ríos Mendoza y Tunuyán, dibujaba una “mancha verde” en su territorio<sup>2</sup>. Asimismo fue muy importante la protección del Estado a la producción del vino nacional tanto frente al importado (que pagaba altos impuestos aduaneros) como a las otras bebidas alcohólicas que imitaban el sabor del vino.

Otro factor que permitió el éxito de esta economía regional fue el ferrocarril que llegó a Mendoza a mediados de la década de 1880, y que permitió la conexión entre el espacio productor de vino y el mercado consumidor. Éste último se componía de los inmigrantes de origen mediterráneo que, asentados mayoritariamente en las ciudades y colonias del Litoral, estaban acostumbrados a tomar vino en su dieta diaria. Sin embargo, la inmigración, en este caso italiana, también aportó mano de obra y conocimientos a la agroindustria mendocina. Hacia 1912, sobre una población provincial de 261.128 habitantes, había 29.640 italianos (el 11,35%), cantidad sólo superada por los españoles que eran 43.235 (el 16,55%)<sup>3</sup>.

Algunos italianos habían logrado, ya a principios del siglo XX, insertarse exitosamente en la vitivinicultura de Mendoza e, inclusive, convertirse en los mayores elaboradores de vino. En efecto, los datos de 1903, relevados por la Oficina Química Provincial, permiten establecer que de las 34 empresas que produjeron más de 10.000 Hl, 13 eran propiedad de italianos (el 41,1 %) <sup>4</sup>, superando en número a las de españoles, argentinos (o criollos) y de otras nacionalidades. Esa lista estaba encabezada por la firma que estudiamos en este trabajo: Domingo Tomba, que ese año elaboró 91.150 Hl de vino (casi el 12% del total provincial).

Para investigar la historia empresarial de esta familia, hemos recurrido a dos tipos de fuentes principales: las publicaciones de la época (diarios y revistas), y los protocolos notariales que asentaban los contratos firmados por los titulares de la firma. Otras fuentes valiosas, como los papeles y libros de la empresa, no se han hallado en los reservorios documentales de la provincia.

Una última aclaración antes de abordar el tema: la investigación se encuadra en el período 1900-1912 porque nuestro interés ha sido estudiar las empresas vitivinícolas en dos contextos económicos diferentes, de crisis (entre 1901 y 1903), y de expansión económica (1904-1912).

nueva, *Aspectos legales en la conformación de la red de riego del oasis norte de Mendoza. Período Intermedio (1810-1885)*, «Revista de Estudios Regionales», n. 13-14, Mendoza, (1995), pp. 187-224).

<sup>2</sup> Los ríos Mendoza y Tunuyán conformaban el oasis Norte, mientras que los ríos Diamante y Atuel conformaban el oasis Sur de la provincia.

<sup>3</sup> *Anuario de la Dirección General de Estadísticas de la Provincia de Mendoza*, Félix Best,

Mendoza, 1912, p. 8.

<sup>4</sup> Los datos de la Oficina Química Provincial fueron publicados en el Diario *El Comercio*, Mendoza, 27-10-1903, p. 2 (en adelante *El Comercio*). El número de empresas elaboradoras fue de 812. Aunque la información no es totalmente comparable, en 1899 sobre los 28 mayores productores de vino, los italianos eran 7 (25%) (Diario *Los Andes*, Mendoza, 9-2-1900, p. 5, en adelante *Los Andes*).

## 2. Los orígenes de la empresa

El pionero de la firma, el italiano Antonio Tomba<sup>5</sup>, ya se encontraba en la ciudad de Buenos Aires en 1873. Amasó su fortuna como comerciante móvil, y proveedor del ferrocarril y de los obreros que lo construían. También supo establecer relaciones parentales destacadas a través del matrimonio con Olaya Pescara, perteneciente a una familia de la elite de Mendoza<sup>6</sup>. Así, en 1884, era propietario de viñedos y bodega y, años después, de una destilería de alcohol vínico<sup>7</sup>. En 1890 Antonio – como socio principal – y sus hermanos Gerónimo, Francisco, Pedro<sup>8</sup> y Domingo protocolizaron la primera sociedad familiar (Antonio Tomba y Hnos.), que dividía sus intereses entre negocios de «almacén, tienda, ferretería, zapatería, compra y venta de los frutos del país» y la bodega, las fincas<sup>9</sup> y la compraventa de propiedades<sup>10</sup>. Es decir, que la fuente principal de acumulación de capital inicialmente provenía del comercio.

El capital societario era de \$ 200.000 (\$o 80.000)<sup>11</sup>, el 45% del cual fue aportado por Antonio (\$ 90.810) y el resto, con montos similares, por sus hermanos<sup>12</sup>. Sin embargo, la distribución de pérdidas y beneficios era de un 40% para el primero y un 15% para cada uno de los otros socios, lo cual hace evidente la intención de Antonio de ayudar económicamente a sus hermanos<sup>13</sup>. En 1895, Antonio y sus hermanos Francisco, Pedro y Domingo (Gerónimo había muerto) renovaron la sociedad con un capital social de \$ 1.000.0000 (\$o 290.000), lo que significaba un aumento de más del 300% en 5 años. Esta expansión se produjo en el sector vitivinícola puesto que, en ese lapso de tiempo, la empresa compró numerosas propiedades, en varias de las cuales se estaba plantando viña<sup>14</sup>. Próxima a expirar, en diciembre 1899, Antonio Tomba y Hnos. era la principal productora de vinos de la provincia y del

<sup>5</sup> Los Tomba eran originarios de Valdagno, pueblo de la provincia de Vicenza, Italia.

<sup>6</sup> Como consecuencia de este casamiento pudo, por ejemplo, realizar inversiones con otro miembro de la elite, Luis Segundo Mayorga, su concuñado.

<sup>7</sup> R. Richard-Jorba, *Poder, Economía y Espacio en Mendoza, 1850-1900. Del comercio ganadero a la agroindustria vitivinícola*, U.N. de Cuyo, Facultad de Filosofía y Letras, Mendoza, 1998, p. 315; R. Richard-Jorba, *Echar raíces o hacer la América? Un panorama de la inmigración europea hacia la región vitivinícola argentina y algunos itinerarios económicos en la provincia de Mendoza, 1850-1914*, «Les Cahiers ALHIM (Amérique Latine Histoire et Mémoire)», n. 9, Paris (2004), pp. 126-127.

<sup>8</sup> Ivi, p. 126. El autor precisa que Antonio mandó a llamar a sus hermanos de Italia. Se trataría, entonces, de una cadena migratoria.

<sup>9</sup> Se llamaba finca o fundo a la propiedad rural. En este trabajo los tres términos se utilizan como sinónimos.

<sup>10</sup> Agpm, P. 467, f. 1056, 27-10-1890.

<sup>11</sup> Se ha transformado el “peso moneda nacional” (\$) en “peso oro” (\$o, utilizado en las transacciones internacionales) para presentar el capital societario a valores constantes. La conversión se realizó con la cotización que tenía el peso oro respecto de la moneda nacional en cada uno de los años (tomado de V. Vázquez Presedo, *El caso argentino. Migración de factores, comercio exterior y desarrollo, 1875-1914*, Eudeba, Buenos Aires, 1971, p. 21).

<sup>12</sup> Resaltemos que Domingo Tomba era el socio con menor participación de capital (Agpm, P. 467, f. 1056, 27-10-1890).

<sup>13</sup> R. Richard-Jorba, *Echar raíces o hacer la América? Un panorama de la inmigración europea hacia la región vitivinícola argentina y algunos itinerarios económicos en la provincia de Mendoza, 1850-1914*, «Les Cahiers ALHIM (Amérique Latine Histoire et Mémoire)», n. 9, Paris (2004), p. 138.

<sup>14</sup> Agpm, P.542, f.250, 1-8-1895.

país<sup>15</sup>, momento en que la figura de Domingo comenzó a crecer gracias a que Francisco y Pedro se retiraron de la sociedad en abril de 1899<sup>16</sup>.

El nuevo contrato societario entre Antonio y Domingo nos permite conocer el patrón de inversión y el crecimiento vertiginoso de la empresa. El capital social se revaluó en \$ 4.000.000 (\$o 1.760.000, es decir que aumentó de 600% en 4 años), constituido por 657 Ha. de viña de uva francesa, 275 Ha. de potreros alfalfados y un campo inculto<sup>17</sup>; un establecimiento para producir electricidad; una bodega y un terreno contiguo a la misma; 50.000 Hl. de vinos, 500 Hl. de grapa (o alcohol vínico); y créditos diversos en el Litoral; 90 carros, 500 mulas, 100 bueyes y demás materiales para el acarreo de la uva; una casa-habitación de los socios y 7 casas para los empleados; una casa de negocio con su mercadería y créditos. Las deudas, en comparación con el capital, eran de escaso monto<sup>18</sup>. Respecto de las ganancias y las pérdidas, el 60% correspondería a Antonio y el 40% a Domingo.

El objetivo de la sociedad no sólo era la elaboración de vinos, alcoholes y la plantación de viñedos sino, también, «el establecimiento de comercio, la compra y venta de propiedades raíces y todas las operaciones comerciales que puedan ser útiles». Es decir que si bien la empresa se había especializado en la vitivinicultura aún no había abandonado la actividad comercial. También tenía relaciones con sectores bancarios italianos de Buenos Aires<sup>19</sup>, lo cual constituía un capital financiero que sería aprovechado posteriormente.

La firma del documento anterior se produjo en mayo de 1899 y en setiembre, poco antes de un viaje a Europa, Antonio era operado de un quiste de hígado. Por miedo a «resultar de esta operación la muerte ...» firmó en Buenos Aires,

<sup>15</sup> Según un artículo aparecido en el Diario *Los Andes* (Mendoza, 9-2-1900, p.5) titulado *Grandes bodegueros que han elaborado en 1899*, Tomba ocupaba el primer puesto con una producción anual de 35.000 bordalesas (70.000 Hl., aproximadamente) de vino. Este dato es corroborado por A. Galanti, *La Industria Viti-vinicola Argentina*, T.I, Talleres Ostwald & Cia., Buenos Aires, p.112.

<sup>16</sup> Francisco se quedó con dos importantes propiedades y Pedro vendió todos sus derechos y acciones sobre la sociedad por \$ 600.000, una parte pagada con propiedades y el resto en dinero, en cuotas entre el 1 de enero de 1900 y 31 de diciembre de 1903, con un interés del 8% anual que debía ser girado a Valdagno, Italia (Agpm, P.620, f.177, 28-4-1899).

<sup>17</sup> Las propiedades se repartían en varios departamentos. En Maipú se ubicaban las más importantes: Tres Banderas (159 ha con viñedo y edificio, más 10 ha de terreno cultivado), La Mascota (173 ha con viña), Valdagno-Santa Úrsula (194 ha con viña y edificio) y Recoaro (131 ha con viña). En Junin se

encontraba San Luis, con 180 ha con viñedo y alfalfa. En Luján estaba Baños de Lunlunta, de la cual no se informaba su superficie. Finalmente, el documento mencionaba 20 ha cultivables (con derecho de agua pero sin plantaciones), en San Rafael (Agpm, P.620, f. 199, 11-5-1899).

<sup>18</sup> Antonio Tomba y Hno tenía por lo menos tres deudas registradas (situación bastante común en una economía en expansión): dos con el Banco Hipotecario Nacional (\$ 5.000 sobre El Paraíso; y otra, cuyo monto no se especificaba, que se terminaría de pagar durante ese año, sobre La Mascota), y una hipoteca particular sobre el fundo Recoaro. También hay que tener en cuenta la deuda con Pedro.

<sup>19</sup> La empresa tenía conexiones con el Banco de Italia y Río de la Plata, no radicado en Mendoza. Esta institución nombró como sus representantes a los hermanos Tomba para que firmaran en la provincia un contrato hipotecario con Isaac Chavarría, por una deuda de éste por \$ 160.502 (Agpm, P.621, documento adjuntado, 20-10-1899).



el 16 de ese mes, su testamento reafirmando lo estipulado en el contrato de sociedad de mayo<sup>20</sup>. Sin embargo, por motivos que desconocemos, en octubre, los hermanos reformaron los términos de la división societaria prevista en el contrato de mayo<sup>21</sup>. El nuevo texto, que afectó seriamente la situación patrimonial de los herederos de Antonio, dejó como gran beneficiario a Domingo Tomba. Años después, Luis Tomba, el único hijo de Antonio, demandó a su tío por falsificación de la firma de documento público, como se explicará más adelante.

De lo expuesto surge que Tomba Hnos. era una empresa familiar de inmigrantes donde se destacaba la impronta paternalista en su dirección (en la figura del hermano mayor, Antonio). La base de la fortuna fue el comercio que le permitió desviar capital hacia la vitivinicultura, actividad a la que le imprimió un crecimiento vertiginoso, con una mínima apoyatura de créditos. La empresa trabó relaciones con el mencionado banco italiano de Buenos Aires, lo cual demuestra la importancia de los vínculos étnicos. Respecto de la comercialización, los pocos datos existentes parecen mostrar que ellos venían a comercios ubicadas en Rosario y en la Capital Federal<sup>22</sup>.

### 3. Domingo Tomba

Antonio Tomba no llegó a su tierra natal puesto que falleció en alta mar, a fines de 1899. Sobre la base del cuestionado documento de octubre, Domingo firmó la disolución de la sociedad con su cuñada, Olaya Pescara de Tomba<sup>23</sup>. Ella recibió sólo las fincas Tres Banderas y Mascota, la casa habitación de la familia y la mitad de un campo de La Dormida (departamento de Santa Rosa); quedando pendiente a su favor una deuda de \$ 224.313 que Domingo debía cancelar en un plazo de 4 años. Éste se quedó con el resto de los bienes, que eran la parte mayoritaria del capital social: la bodega en Godoy Cruz, las casas-habitación de empleados de la bodega; otras tres casas en el mismo departamento; un terreno con viñas contiguo a la bodega (casi 3 Ha.), el establecimiento productor de energía; las fincas Recoaro, Valdagno y Santa Úrsula, San Luis; un terreno de 20 Ha. en San Rafael y otro de 2.500 m<sup>2</sup> en Lunlunta (Luján) con edificio<sup>24</sup>. Domingo también recibía un cúmulo de obligaciones: la deuda con su hermano Pedro, con su cuñada y sobrino, y pequeños préstamos hipotecarios.

<sup>20</sup> El testamento se protocolizó posteriormente en Mendoza (Agpm, P.615, f.1605, 16-9-1899).

<sup>21</sup> Agpm, P.621, f.486, 18-10-1899.

<sup>22</sup> En 1897 aparecen contactos con el comerciante Tiscornia Hno y Cia de Rosario (Agpm, P.577, f.295, 9-6-1897) y al año siguiente se da poder al letrado Félix Mo para cobrarle a los señores Prandina y Cia de Buenos Aires (Agpm, P.603, f. 412, 3-8-1898).

<sup>23</sup> Agpm, P.630, f.331, 2-2-1900.

<sup>24</sup> En el documento no aparecían repartidos el comercio, las existencias de vino y grapa, y los créditos de la firma; presumimos que quedaron también en manos de Domingo. Éste, por su parte, era dueño de una propiedad de 27 Ha., ubicada en Godoy Cruz, que había comprado en 1901 (Agpm, P. 660, f. 389, 13-9-1901).

De una sociedad familiar, Tomba se convirtió, en el término de diez años, en una firma unipersonal con una gran capacidad de producción de vino, pero con canales de comercialización inadecuados.

¿Cuáles fueron las estrategias del nuevo dueño? Primeramente, estrechar sus relaciones con agentes económicos extrarregionales, aspecto relevante si se tienen en cuenta los problemas de comercialización apuntados. Nombró como representante en Rosario a la firma Piñeiro y Cia, con poderes ante los estrados judiciales y en todo lo «referente a la venta de vinos»; igual nombramiento tenía Domingo Tomba como agente de Piñeiro en Mendoza. Se inició así una larga relación entre estas dos sociedades<sup>25</sup>. En Buenos Aires, dejó al apoderado legal de la anterior firma, el abogado Félix Mo y lo comisionó para tratar con los deudores «de la casa sucursal que tiene establecida en esa ciudad»<sup>26</sup>. Sucursal cuya existencia desconocemos y que parece no haber tenido el éxito esperado por las medidas que tomó Domingo poco tiempo después. En segundo lugar, decidió concentrar su actividad en la vitivinicultura<sup>27</sup>, pero dispersando territorialmente sus inversiones para minimizar el riesgo. Por ello se desligó de la gestión de una «agencia de giros y pasajes» a través de la venta del 66% del capital a unos connacionales<sup>28</sup>, y compró dos propiedades pero contrayendo nuevas deudas<sup>29</sup>: una en Junín de 154 Ha. con alfalfa, por \$ 27.000<sup>30</sup>; y otra de 27 Ha. con viñedo y bodega, en Godoy Cruz, por \$ 133.000<sup>31</sup>. Sin embargo, la adquisición más importante la realizó con sus tres cuñados, los italianos Juan y Martín Maccoppi y Santiago Sella. Era una finca de 131 Ha. con bodega en Guaymallén<sup>32</sup>, a la que llamaron El Sauce. Para explotarla, los compradores formaron, en enero de 1902, la sociedad Maccoppi, Sella y Cia, en la cual Domingo Tomba era socio comanditario, aunque se establecía que «todas las operaciones deben ser aprobadas por Domingo Tomba, al cual se nombra administrador general y árbitro en caso de disidencias»<sup>33</sup>. Se repetía el modelo de empresa familiar con rasgos patriarcales que, en su momento, había ejercido Antonio Tomba.

<sup>25</sup> Agpm, P.641, f.338, 25-6-1900.

<sup>26</sup> Agpm, P.641, f.406, 27-7-1900.

<sup>27</sup> De todos modos, la empresa tenía acciones en una compañía de seguros, La Andina, junto con algunos de los miembros más destacados de la elite política y económica de Mendoza. Ello le permitiría obtener menores costos en los seguros para la bodega (*Los Andes*, 11-10-1900, p.2).

<sup>28</sup> Domingo Tomba se incorporó a la nueva sociedad como socio comanditario. La firma estaba formada, además, por Pedro Tenere y los hermanos Poletto. Del capital de \$ 60.000, Tomba aportó \$ 20.000 en mercaderías y era el socio árbitro en caso de desacuerdo entre los integrantes de la compañía (Agpm, P.640, f.270, 30-5-1900).

<sup>29</sup> Pidió un préstamo al Banco Nacional en

Liquidación por \$ 10.770 (Agpm, P. 659, f. 3, 5-1-1901).

<sup>30</sup> Agpm, P.641, f.592, 31-10-1900.

<sup>31</sup> En el precio se incluían dos préstamos de los cuales se hacía cargo: \$ 40.640 con el Banco Hipotecario Nacional, \$ 26.000 con el Banco de la Provincia y \$ 13.000 a favor de Clementina Olivar Rosas (Agpm, P. 660, f. 389, 13-9-1901).

<sup>32</sup> La compraron a Falco, Fuseo y Cia por \$ 390.000. El monto incluía el pago de dos hipotecas (una al Banco Hipotecario Nacional y otra a favor de César Cipolletti) por \$ 209.000. El resto (\$ 181.000), se pagaría en cuotas hasta mayo de 1905 y, como garantía, los compradores firmaron una hipoteca sobre la propiedad a favor de la firma vendedora (Agpm, P. 663, f.165, 10-4-1901).



#### 4. La crisis golpea a Domingo Tomba

El inicio de la crisis, a mediados de 1901, con falta de circulante y caída de los precios del vino en los centros de consumo, impactó en la empresa que tenía que hacer frente a importantes deudas. Ante esta perspectiva, Tomba desplegó varias estrategias. Además de organizar la firma con sus sobrinos, anteriormente mencionada, se asoció con sus hermanos Pedro y Francisco para fundar, en febrero de 1902, una razón social<sup>34</sup>. Ésta se llamaría Domingo Tomba y Hno. porque Pedro concurría a la sociedad como socio comanditario<sup>35</sup>. Su capital era de \$ 3.000.000 (\$o 1.320.000), de los cuales Domingo aportaba \$ 1.800.000 (el 60%) en bienes (los recibidos de Antonio Tomba y Hno., y las dos propiedades adquiridas recientemente); Francisco participaba con \$ 750.000 (el 25%) en varias propiedades ubicadas en Maipú, Luján y Godoy Cruz<sup>36</sup>; y Pedro se incorporaba con los \$ 450.000 (el 15%) «que le adeuda la razón social cesante Domingo Tomba»<sup>37</sup>. Ésta última carga, a nuestro juicio, explica la necesidad de Domingo de acordar con sus hermanos.

La empresa, que evidentemente tenía un objetivo coyuntural, duraría hasta el 31 de diciembre de 1904, a cuyo término los socios retirarían sus aportes originarios. El titular principal se obligaba a devolverle a Pedro el dinero adeudado, con un interés del 7% anual. Por último, la firma se comprometía a cancelar las deudas que tenía Francisco (\$ 200.000), las que serían descontadas de su haber al final del contrato.

Inmediatamente después, Domingo Tomba tomó una decisión que le permitió mejorar la ineficiente comercialización de sus vinos en el principal mercado consumidor de la Argentina, la ciudad y provincia de Buenos Aires. Para ello, en marzo de 1902, llegó a un acuerdo estratégico con Francisco Janello<sup>38</sup>, importante vendedor mayorista e importador de vinos, inserto en las

<sup>33</sup> El capital era de \$ 500.000 (todos los socios contribuyeron en partes iguales) y su duración de 8 años. Su objetivo era explotar el fundo y bodega que compraran el año anterior en el departamento de Guaymallén. Esta empresa se convirtió rápidamente en una de las principales productoras de vino (Agpm, P.681, f.1, 2-1-1902). Cabe realizar una última aclaración: en general cuando un bodeguero invertía en otra empresa, ésta era organizada como una sociedad en comandita, y él participaba como socio comanditario. Esta figura le traía varios beneficios: en primer lugar, respondía sólo por el capital que aportaba, no administraba la empresa (aunque Domingo Tomba debía aprobar las decisiones tomadas); y finalmente, no aparecía en la denominación de la firma, lo que le permitía ocultar su nueva inversión.

<sup>34</sup> Agpm, P.681, f.75, 21-2-1902.

<sup>35</sup> Esta aclaración se protocolizó en abril de

ese año (Agpm, P.681, f.194, 28-4-1902).

<sup>36</sup> Las propiedades eran: fincas Paraíso (160 Ha. en Maipú) y otra en el departamento de Junín (106 Ha.), recibidas al repartirse la sociedad con sus hermanos; dos lotes en Godoy Cruz de 7.608 m<sup>2</sup> y 355 m<sup>2</sup>; fincas en Luján: Antonio (47 Ha. de viña) y Rita (16 Ha.); y dos fincas en Maipú: de 3,66 y 2 Ha. (Agpm, P.681, f.75, 21-2-1902).

<sup>37</sup> Se comprueba así que Domingo no había cumplido con el cronograma de pago que había pactado con Pedro cuando éste se separó de la firma. Al respecto, es necesario mencionar que, a fines de 1901, Domingo tenía que haber pagado \$ 298.000 a Pedro, cancelando prácticamente la mitad de la deuda.

<sup>38</sup> Francisco Janello nació en 1852 en Sicilia. Estudió en la Escuela Náutica de Palermo de la que salió con el título de capitán de ultramar. En 1890 abandonó la marina y se instaló en Buenos Aires, donde representó a la

redes de comercialización del producto<sup>39</sup>; además, al igual que Tomba, estaba ligado al Banco de Italia y Río de la Plata. Según un periódico de época<sup>40</sup>, a partir de este trato, el crecimiento de las ventas fue enorme, dato corroborado por otra fuente que informa que la empresa pasó de vender 90.000 Hl de vino en 1902 a 140.000 Hl en 1904<sup>41</sup>. Además, Janello comenzó a realizar frecuentes viajes a Mendoza para asesorar financieramente a Tomba e incluso le recomendó un enólogo para mejorar la calidad de sus vinos<sup>42</sup>. En términos de Bourdieu<sup>43</sup>, se puede decir que esta decisión fue crucial para el bodeguero porque le permitió mejorar sus capitales comercial (o «fuerza de venta»), financiero y tecnológico.

En tercer lugar, Domingo Tomba pidió dos préstamos extraordinarios que dejó a la empresa subordinada respecto de agentes extrarregionales. En el mismo mes de marzo de 1902, José Piñeiro y Cia le hizo entrega de \$oro 25.000 (\$ 568.175) y \$ 350.000 que se pagarían en 2 años a un interés del 11% anual. Para garantizar la deuda y «sin perjuicio de la obligación general que la sociedad Domingo Tomba y Hno. hace de todos sus bienes», gravaba especialmente tres inmuebles<sup>44</sup>. Se establecía, además que cuando la amortización mensual u otro pago, alcanzara el valor de una de esas propiedades se levantaría la hipoteca correspondiente. De la venta de vinos que realizaba, Piñeiro retendría mensualmente \$ 20.000 en concepto de intereses y amortización<sup>45</sup>. Unos meses después, Antonio Devoto (presidente del Banco de Italia y el Río de la Plata en 1899) y su hermano Bartolomé facilitaron a Domingo Tomba \$ 420.000 garantizados con otros tantos inmuebles<sup>46</sup>. En esta operación fue muy importante la gestión realizada por Francisco Janello ante el banco italiano<sup>47</sup>. Por último, la empresa hizo una venta ficticia de la finca

bodega Florio, productora de vino Marsala. En 1895 constituyó su propia casa importadora introduciendo otras marcas de vino, especialmente sicilianas. En 1905, cuando se creó el *Centro Vitivinícola Nacional* integró su Comisión Directiva en representación de Tomba. En 1908 asumió la representación exclusiva del vermouth Martini y Rossi de Turín. También fue síndico y, a partir de 1915, director del Banco Italia y Río de la Plata (D. Petriella, y S. Sosa Miatello, *Diccionario Biográfico Ítalo-Argentino*, Dante Alighieri, Buenos Aires, 1976, p. 4 ([www.dante.edu.ar/web/dic/pdf](http://www.dante.edu.ar/web/dic/pdf))).

<sup>39</sup> Francisco Janello era el representante exclusivo de los vinos del General Rufino Ortega, de los hermanos Ortega y de Francisco Uriburu de San Juan (*Los Andes*, 25-10-1909, p. 7)

<sup>40</sup> En 1902, Janello vendió 9.851 bordalesas de vino Tomba (aproximadamente 19.000 litros) y en 1905, 32.576 bordalesas (65.000 litros aproximadamente). (Ivi, p. 6).

<sup>41</sup> Para vender 140.000 Hl de vino, Tomba

debía comprar parte a “terceros”, es decir a otros bodegueros en el mercado de traslado («Revista Vitivinícola Argentina», n. 3 (1904), p. 62).

<sup>42</sup> *Los Andes*, 25-10-1909, p. 6.

<sup>43</sup> P. Bourdieu, *Las estructuras sociales de la economía*, Manantial, Buenos Aires, 2005.

<sup>44</sup> Ellos eran Recoaro (valuado en \$ 196.000), Valdagno (\$ 170.000) y San Luis (\$ 75.000).

<sup>45</sup> El préstamo se realizó en Santa Fe el 26-3-1902 y se protocolizó en Mendoza el 14-4-1902 (Agpm, P.673, f.430).

<sup>46</sup> La bodega y el terreno contiguo, y las fincas Recoaro, Valdagno, Antonio y Rita (Agpm, P.694, f.662, 11-7-1903). Aunque no se lo declaraba, la finca Valdagno aparecía hipotecada por segunda vez (la primera era con Piñeiro). Como es difícil pensar que los nuevos acreedores no estuvieran en conocimiento del préstamo anterior, es posible que, por el tipo de acuerdo que Tomba tenía con Piñeiro, éste último hubiera liberado la hipoteca sobre Valdagno por la cancelación de parte de la deuda.

<sup>47</sup> *Los Andes*, 2-10-1909, p.6.

Santa Ursula a Francisco Tomba por \$ 85.000 con el objeto de pedir un préstamo hipotecario<sup>48</sup>.

Poco después, en enero de 1903, Domingo se separó de la sociedad Tene-re, Poletto y Cia<sup>49</sup> y, a fines de ese mismo año, vendió la mitad de un campo que tenía en condominio en Paraguay<sup>50</sup>.

Desligarse de emprendimientos secundarios y acudir a las relaciones familiares, comerciales y financieras fueron los recursos utilizados por Domingo para superar la coyuntura desfavorable. Contaba a su favor con importantes activos que no estaban hipotecados y, especialmente, con una trayectoria de seriedad comercial lograda, según nuestra indagación, por el pago puntual de sus deudas, "rutina" que le daba crédito en el mundo de los negocios. También se destaca su contacto con Janello puesto que era consciente de la necesidad de ganar espacios en el mercado del Litoral, sobre todo cuando fracasaban los intentos de coordinar una oferta de vino en forma conjunta entre los elaboradores mendocinos. En ese contexto era lógico que desarrollara otra estrategia para posicionar mejor su producción.

#### 4.1 La salida de la crisis

Durante 1904, ya iniciada la reactivación del mercado de vinos en la Argentina, la firma Domingo Tomba y Hno. declaró una utilidad de \$ 1.054.115<sup>51</sup> (35% sobre el capital societario de 1902), suma que demuestra varias cosas: la importancia del acuerdo con Janello, la rentabilidad del negocio del vino en momentos de expansión y que los préstamos solicitados el año anterior estaban acorde con las posibilidades financieras de la empresa. Esto explicaría que la sociedad, entre el 21 y el 31 de diciembre de aquel año, cancelara las deudas más urgentes con Piñeiro y Cia y con los hermanos Devoto<sup>52</sup>.

Ese año, Tomba era reconocido como «el establecimiento más grande de la República»<sup>53</sup>; no obstante, estaba ampliándolo con el fin de producir 140.000 Hl de vino ya que, si bien en 1904 había comercializado ese volumen, sólo una parte había sido producida por la empresa. La bodega se ubicaba en un terreno de 43 Ha. Contaba con «400 toneles de roble de Eslovenia, con capacidad de 50 a 220 Hl, 300 cubas de madera», más las de cemento. Todo estaba electrificado y el director técnico era el señor Renato Canelo formado en la

<sup>48</sup> Agpm, P.674, f.764, 21-6-1902. La aclaración sobre el verdadero objetivo de la venta de Santa Úrsula aparece en el contrato de disolución de la sociedad Domingo Tomba y Hno de 1905 (Agpm, P.730, f.29, 9-1-1905).

<sup>49</sup> Agpm, P.700, f.32, 19-1-1903.

<sup>50</sup> La propiedad, de 10 leguas cuadradas, estaba ubicada en el Territorio del Chaco paraguayo, y en mayo de 1904, Nino Raviola, el comprador, terminó de pagarle a Domingo

\$ 30.000 que le adeudaba (Agpm, P.712, f.553, 21-5-1904).

<sup>51</sup> Agpm, P.730, f.29, 9-1-1905.

<sup>52</sup> Agpm, P.715, f.1663, 21-12-1904 y P.715, f.1700, 31-12-1904. También canceló la deuda de \$ 13.000 que tenía con Clementina Rosas de Olivar (P. 715, f. 1694, 30-12-1904).

<sup>53</sup> «Revista Vitivinícola Argentina», n.3 (1904), p.62.

prestigiosa Escuela de Conegliano<sup>54</sup>. Asimismo, a fines de aquel año, la firma estaba en tratativas con la empresa Gran Oeste Argentino para la construcción de un ramal ferroviario que llegara a su bodega<sup>55</sup>.

Como se adelantara, la firma expiraba el 31 de diciembre de 1904. En el contrato de disolución entre la viuda de Francisco Tomba<sup>56</sup> (muerto en el transcurso del año), Pedro Tomba (quien por residir en Italia dejó como apoderado a Juan Maccoppi) y Domingo Tomba se estableció la división de bienes. Los herederos de Francisco recibieron las propiedades que él aportó a la sociedad, más \$ 10.330 en concepto de utilidades (previa deducción del dinero que la sociedad le prestara en su momento, «un importe de \$ 284.820»). A Pedro le correspondieron \$ 733.050 por capital y ganancias, de los cuales \$ 500.000 fueron pagados al contado, y \$ 233.050 con un pagaré al 30 de julio de 1905 y un interés de 7% anual<sup>57</sup>. Finalmente, a Domingo se le asignó una utilidad de \$ 505.975 (sobre el beneficio total de 1904), y los inmuebles con los que él concurrió a la sociedad<sup>58</sup>. Nuevamente Domingo se quedaba como único titular de la firma en un momento de expansión económica. Inmediatamente después, disolvió la sociedad que tenía con sus cuñados (Maccoppi, Sella y Cia) para explotar la finca y bodega El Sauce, y vendió esos bienes a sus sobrinos Tulio Luis y Juan Sella (hijos de su hermana), y Pilo Tomba (hijo de su hermano Francisco)<sup>59</sup>. La nueva razón social se llamaba Sella y Cia<sup>60</sup>. En realidad esta transacción parece haber sido un acuerdo de familia<sup>61</sup>.

## 5. Domingo Tomba durante la etapa de expansión

Cuando Domingo Tomba volvió a formar una empresa unipersonal, además de continuar con la ampliación de la bodega, se interesó por la presen-

<sup>54</sup> Ivi.

<sup>55</sup> Agpm, P. 715, f. 1699, 31-12-1904.

<sup>56</sup> Los herederos de Francisco Tomba eran su esposa María y sus hijos Mario, Pilo, Bisio, Silla, Nulo y Medardo, todos italianos y casados.

<sup>57</sup> El dinero debía ser girado en moneda italiana a Verona a través del Banco de Italia y Río de la Plata (Agpm, P. 714, f. 1376, 22-10-1904).

<sup>58</sup> Los bienes que quedaron en poder de Domingo fueron: la bodega, una *casa de empleados*, 3 casas habitación, también para empleados; el establecimiento Luz Eléctrica, y las fincas Recoaro (131 Ha.), Valdagno y Santa Ursula (de 194 Ha.), San Luis (180 Ha.), 20 Ha. con viña en San Rafael, Baños de Lunlunta (2.500 m<sup>2</sup>), 27 Ha. en Godoy Cruz y 154 Ha. en Junín. Domingo Tomba se hizo cargo de los gastos de la disolución de la sociedad (Agpm, P.730, f.29, 9-1-1905).

<sup>59</sup> Agpm, P. 730, f. 78, 21-1-1905

<sup>60</sup> Sella y Cia se formaba por seis años (hasta finales de 1910) con un capital de \$ 250.000. Pilo Tomba, que sería el administrador, aportaba \$ 100.000 y los hermanos Sella, \$ 50.000 cada uno. Reconocían las deudas señaladas en la nota anterior (Agpm, P. 730, f. 87, 26-1-1905).

<sup>61</sup> Esta apreciación surge de la comparación de las dos escrituras. En la primera, Domingo Tomba se hacía cargo del pasivo y el activo de la sociedad pero no se determinaba cuánto le pagaría a cada uno de los otros tres socios, sus cuñados (Agpm, P. 730, f. 78, 21-1-1905). En cambio en la segunda, Domingo Tomba vendía la propiedad por \$ 250.000 que, previa deducción de dos hipotecas (una al Banco Hipotecario Nacional por \$ 80.000 y otra a favor de Horacio y Octavio Falco y Guillermo Fuseo reducida a \$ 99.000), quedaba en \$ 171.000.

tación de sus vinos en eventos internacionales. En 1905 ganó un diploma en la Exposición de Productos Alimenticios de París y de Londres<sup>62</sup> y, un año después, obtuvo un premio en la Exposición de Milán<sup>63</sup>.

También participaba de otros negocios, aunque menores: era accionista de la Sociedad de Alumbrado Eléctrico Luz y Fuerza<sup>64</sup>, del Banco Popular S A Cooperativa<sup>65</sup> y de una compañía de seguros<sup>66</sup>. También, durante todo el período de estudio, se destacó como dirigente de los gremios vitivinícolas<sup>67</sup>.

Sin duda, su mayor preocupación era la vitivinicultura. Entre 1905 y 1910, compró fincas en distintos departamentos de la provincia con el objetivo de dispersar territorialmente su inversión y, de esta manera, aminorar los riesgos climáticos, como heladas y granizo. En segundo lugar, estuvo involucrado en la constitución de sociedades, en las cuales se destaca el protagonismo de su red familiar, aspecto ya comprobado en la primera etapa de su trayectoria. Repasemos primeramente este último aspecto y, luego, las compras de tierras.

En 1906 formó una sociedad con Jorge Bombal y Nullo Medardo Tomba, llamada Tomba y Bombal. Su objetivo era poner en producción las 446 Ha. (de las cuales 300 tenían derecho de agua definitivo), que Jorge Bombal poseía en San Rafael, y que transfería a la firma (por un valor de \$ 67.005). Domingo y Nullo Tomba aportarían el capital necesario para los trabajos de preparación del terreno y la plantación de vid, en tres años<sup>68</sup>. En 1908 se firmó un nuevo contrato entre Jorge Bombal y Domingo Tomba. La nueva razón social, Domingo Tomba y Cia, tendría una duración de 8 años y el empresario italiano sería el gerente. Por su parte, Bombal entregaba la tierra, de la cual 200 Ha. habían sido plantadas con viña. La sociedad reconocía una deuda a Domingo Tomba de \$ 112.163, que le sería devuelta con un interés del 4 % anual. Al final del contrato se dividiría la propiedad en partes iguales<sup>69</sup>.

<sup>62</sup> *Los Andes*, 18-4-1905, p.2.

<sup>63</sup> *El Comercio*, 29-9-1906, p.5.

<sup>64</sup> *Los Andes*, 27-3-1904, p.6

<sup>65</sup> *Ivi*, 16-7-1904, p.2.

<sup>66</sup> En 1911 aparecía como director de la Compañía local de Seguros (*Diario La Industria*, Mendoza, 16-2-1911, p.5, en adelante *La Industria*); luego figuraba en la Cia Mendoza S.A. Seguros Generales y Créditos (*Ivi*, 20-6-1911, p.3).

<sup>67</sup> Durante los primeros años del siglo XX, fracasaron varios intentos de bodegueros y viñateros por formar gremios con el objetivo de defender sus intereses. Recién a la salida de la crisis, se fundaron tres instituciones exitosas: una nacional, el Centro Vitivinícola Nacional (1905), y dos locales: la Bolsa Vitivinícola y Comercial de Mendoza (1907) y, luego, la Sociedad de Vitivinicultores (1911).

En todas estas organizaciones se destacó la presencia de Domingo Tomba (P. Barrio de Villanueva, *Las asociaciones de empresarios vitivinícolas mendocinos en tiempos de crisis y de expansión económica (1900-1912)*, en R. Richard-Jorba y E. Pérez Romagnoli, et. al., *La región vitivinícola argentina. Transformaciones del territorio, la economía y la sociedad, 1870-1914*, Editorial Universidad Nacional de Quilmes, Buenos Aires, 2006, pp. 181-232).

<sup>68</sup> También se establecía que los gastos comunes se ponían por mitades entre los Tomba y Bombal: herramientas, plantas, animales, alambre, postes y demás materiales, y los impuestos fiscales y el agua (Agpm, P. 756, f. 523, 8-5-1906)

<sup>69</sup> Agpm, P. 814, f. 1674, 6-11-1908. La rescisión del contrato: en igual protocolo, f. 1493, 14-10-1908.

Sin embargo, la firma se disolvió en abril de 1913: Domingo Tomba se quedó con la finca y su ex socio recibió \$ 70.000<sup>70</sup>.

En segundo lugar, a través de un proceso sinuoso, Domingo Tomba se quedó con los bienes de la empresa Sella y Cia, mencionada anteriormente. La historia comenzó en mayo de 1907, cuando el empresario formó una compañía con sus sobrinos, Pilo Tomba y Juan Bautista Sella. Poco antes, éstos habían disuelto la sociedad (Sella y Cia), que tenían con Tulio Luis Sella, desde 1905. La nueva firma, que continuaba con igual denominación, tendría una duración de 3 años. Los dos sobrinos figuraban como socios solidarios y administradores, y el tío como comanditario. El capital declarado era de \$ 800.000, de los cuales \$ 200.000 eran aportados por Domingo Tomba (para permitir el funcionamiento de la firma<sup>71</sup>), y el resto en partes iguales por los dos administradores (Pilo Tomba y Juan B. Sella), quienes contribuían con los siguientes bienes raíces: una propiedad de 131 Ha. con bodega denominada El Sauce (inversión originaria de esta sociedad), un inmueble llamado Molino del Sauce con todas las instalaciones, la finca Raffo de 113 Ha. y la finca Frugoni de 136 Ha. con viñas y bodega; un terreno de 19.000 m<sup>2</sup> que seguía la línea del ferrocarril Gran Oeste Argentino y, finalmente, la finca "Araujo" de 6 Ha. Por la cantidad y características de estos bienes se deduce que el capital declarado era falso, puesto que su valuación superaba ampliamente los \$ 600.000 de aporte de los dos socios administradores; seguramente, y como se comprueba por los sucesos posteriores, el problema, que explicaba la incorporación de Domingo Tomba al negocio era de tipo financiero, aunque en el contrato no se declaraban deudas. La distribución de las ganancias era la siguiente: 10% para Domingo, y 45% para cada uno de los restantes socios. No se permitía a los administradores comprar bienes raíces.

La sociedad estaba obligada a vender el vino producido a «la bodega particular de Domingo Tomba», si así lo solicitara, al precio de plaza, estrategia que sin duda constituía un ahorro para él<sup>72</sup>. Éste, por otra parte, nombró a Luis Colombo para que lo representara<sup>73</sup>.

El proyecto duró menos de un año. La firma se disolvió en febrero de 1908, y se traspasó a Domingo Tomba, ya que, según el contrato correspondiente, él había invertido en la empresa «\$ 1.859.720», monto que justificaba su apropiación. El documento declaraba un activo de \$ 2.535.784 (con los mismos bienes reconocidos un año antes), y un pasivo de \$ 676.074<sup>74</sup>, del cual se hacía cargo el nuevo propietario.

<sup>70</sup> La disolución de la sociedad se firmó en Buenos Aires y se protocolizó en Mendoza en enero de 1914 (Agpm, P. 1215, f. 87, 16-1-1914).

<sup>71</sup> Domingo Tomba recibiría el capital que invirtió y las utilidades (si las hubiera) (Agpm, P. 783, f. 550, 6-5-1907).

<sup>72</sup> Ivi.

<sup>73</sup> El estrechamiento de vínculos de Tomba

con Colombo se había protocolizado un poco antes cuando el empresario mendocino confirió poder personal amplio a los señores José Piñeiro y Cia para que lo representara «en todos sus asuntos particulares o judiciales de cualquier naturaleza o jurisdicción que fuere...» (Agpm, P. 782, f. 328, 8-4-1907).

<sup>74</sup> Agpm, P. 810, f. 160, 15-2-1908.



Sin embargo, tres meses después, el titular volvió a enajenar los bienes a sus sobrinos. No sabemos la causa de estas operaciones porque respondían a acuerdos privados entre los familiares, pero es probable que el tío les diera una última oportunidad de reactivar la empresa con el resguardo de una hipoteca sobre los bienes. La nueva sociedad, llamada Tomba y Sella (por ser sus titulares Pilo Tomba y Juan Bautista Sella), tenía un capital de sólo \$ 200.000. El contrato establecía que el 75% de las utilidades serían para pagar el pasivo, que este protocolo sí especificaba<sup>75</sup>. La venta se hizo por \$ 1.800.000<sup>76</sup>, que era lo que supuestamente Domingo Tomba había invertido en la empresa. El pago se haría en anualidades aunque no aclaraba el monto de cada una de ellas, con el interés del Banco de la Nación Argentina<sup>77</sup>. Pero, antes de cumplir un año, esta vez sí definitivamente, los bienes de Tomba y Sella fueron traspasados a Domingo Tomba, a cambio del \$ 1.800.000 que la sociedad le adeudaba<sup>78</sup> quien se hizo cargo de las deudas pendientes<sup>79</sup>. Lo extraño es que éstas eran ínfimas en relación con aquellas que los sobrinos habían recibido tres meses antes y que, supuestamente debieron de haber pagado (alrededor de \$ 447.208); monto de dinero que no fue reconocido en el precio de venta de la compañía.

Por último, resta señalar las transacciones de tierras que Domingo Tomba realizó entre 1905 y 1910. En el departamento de Junín compró una finca llamada San Luis de 110 Ha.<sup>80</sup> y 14 Ha. más que se incorporaron a la anterior, y vendió propiedades aunque de extensión pequeña<sup>81</sup>. En Godoy Cruz, adquirió un terreno de 3.800m<sup>282</sup>, y en Maipú una finca de 31 Ha., conocida con el nombre de Gambellara (con derecho de agua para 27 Ha.)<sup>83</sup>, ambas en 1905. Finalmente, en San Martín, en dos operaciones conformó un inmueble de 204 Ha. (con viña, bodega y casa habitación)<sup>84</sup>, que poco después vendió a un

<sup>75</sup> Agpm, P. 811, f. 613, 15-5-1908.

<sup>76</sup> El activo de la firma era de \$ 2.338.265, de los cuales \$ 538.265 eran deudas que quedaban a cargo de los sobrinos de Domingo Tomba. Además éste se preocupó de dejarlas por escrito. Así se sabe que le debían a Juan Maccoppi y Hnos (pariente de los Tomba) \$ 253.220; al Banco Hipotecario Nacional, \$ 91.053; al Banco Anglo Sud Americano, \$ 55.408; un crédito hipotecario a José Araujo, \$ 27.000; a Enrique Forti: \$ 78.332; a Adolfo Frushinhold (vendedor de envases para vino): \$ 26.431; a Piñeiro y Cia \$ 1.648 y a Castagnino y Cia (ambas casas de Rosario dedicadas a la comercialización de vino): \$ 5.169 (Ivi).

<sup>77</sup> Ivi.

<sup>78</sup> Agpm, P. 845, f. 356, 8-3-1909.

<sup>79</sup> Las deudas eran hipotecarias: 2 a favor del Banco Hipotecario Nacional por \$ 180.000 (monto que se había reducido aunque no se aclaraba en cuánto), otra a César Cipolletti

de \$ 33.442 que se declaraba pagada pero faltaba la cancelación, y una cuarta por \$ 2.045 a favor de la firma Falco y Grazzini, que también se declaraba abonada (Ivi).

<sup>80</sup> San Luis había sido de Pilo Tomba (Agpm, P. 732, f. 742, 2-6-1905).

<sup>81</sup> Vendió 8,5 Ha. de su finca Vicenza a Natalio Estrella en 1906 por \$ 2.531 (Agpm, P. 755, f. 307, 29-3-1906). Dos años después a Manuel Tomba 15 Ha., que volvió a comprar en 1910 por \$ 4.619 (Agpm, P. 812, f. 902, 4-7-1908 y P. 884, f. 1082, 6-6-1910). También, en 1908, vendió a Antonio Ceconato 25 Ha. Por \$ 10.000 (Agpm, P. 812, f. 905, 4-7-1908).

<sup>82</sup> Agpm, P. 732, f. 742, 2-6-1905.

<sup>83</sup> La finca Gambellara tenía derecho de agua para 27 Ha., y estaba en parte cultivada. Pagó \$ 16.000 (Agpm, P. 731, f. 693, 24-5-1905).

<sup>84</sup> Agpm, P. 755, f. 83, 12-2-1906 y P. 758, f. 1719, 31-12-1906.

sobrino (Ottorino Maccoppi)<sup>85</sup> compró 1.000 Ha. a Ezequiel Tabanera hijo, por \$ 80.000 al contado<sup>86</sup>, una compra a bajo precio que, no obstante, le abría la posibilidad de realizar una gran inversión en una zona de frontera agrícola, en el oasis Sur mendocino<sup>87</sup>.

Las inversiones de Domingo Tomba en Santa Fe, Capital Federal y provincia de Buenos Aires quedó, a partir de 1906, en manos de Piñeiro y Cia y, posteriormente de Luis Colombo y Cia<sup>89</sup>. Esto se debió, como se explicará en el próximo apartado, a la ruptura entre Tomba y su principal comercializador, Francisco Janello. En 1908, un pariente suyo organizó la firma Alejandro Sella y Hno. que distribuía el vino marca Cerea («vino francés superior»), en las provincias de Tucumán y Córdoba<sup>90</sup>.

Domingo Tomba nombraba personas de su confianza para que administraran los negocios. Hasta 1908, esa persona fue Nullo Tomba, quien fue reemplazado por Santiago Grippa<sup>91</sup> hasta que enfermó en 1911. El nuevo administrador fue el italiano Antonio Scaramella, quien con su hermano Eugenio eran comerciantes de vinos en Buenos Aires y, luego bodegueros en Mendoza<sup>92</sup>.

### 5.1 Los juicios de Domingo Tomba

Dos conflictos legales tuvo Domingo Tomba durante este período, el primero con su representante de vinos en Buenos Aires, Francisco Janello, y el segundo con su sobrino Luis Tomba.

La relación comercial que entablaron en 1902 fue beneficiosa para ambos. Sin embargo, por diferencias en las condiciones de venta del vino, el bodeguero mendocino rompió unilateralmente el acuerdo que lo unía con el comercializador de Buenos Aires, en 1906, y éste le inició un juicio<sup>93</sup>, aunque lo per-

<sup>85</sup> El precio estimado de la propiedad fue de \$ 220.000, del cual se descontó una deuda hipotecaria de \$ 82.955, razón por la cual Domingo Tomba recibió al contado \$ 51.899 y el resto en cuotas (Agpm, P. 783, f. 447, 3-5-1907).

<sup>86</sup> Agpm, P. 847, f. 971, 19-6-1909.

<sup>87</sup> I. Sanjurjo de Driollet, *Frontera indígena y colonias agrícolas en el sur de Mendoza entre 1854 y 1916*, en R. Richard-Jorba y E. Pérez Romagnoli, et. al., *La región vitivinícola argentina. Transformaciones del territorio, la economía y la sociedad, 1870-1914*, Editorial Universidad Nacional de Quilmes, Buenos Aires, 2006, pp. 233-282.

<sup>88</sup> *Los Andes*, 25-10-1909, p. 6.

<sup>89</sup> La firma Colombo y Cia había logrado renombre como comercializador de productos pertenecientes a firmas de primer orden en la Argentina. Además del vino Tomba y de otros, se destacaba por ser el representante exclusivo del azúcar del ingenio Bella Vista

(*La Industria*, 8-4-1911, p.4). Tenía escritorio y depósito frente a la Estación de Palermo (Centro Vitivinícola Nacional, 1910, p. 40).

<sup>90</sup> *La Industria*, 4-12-1908, p.5.

<sup>91</sup> Agpm, P. 810, f. 297, 9-3-1908.

<sup>92</sup> Agpm, P. 934, f. 248, 8-2-1911 y P. 936, f. 930, 26-5-1911.

<sup>93</sup> La demanda de Francisco Janello, patrocinado por Domingo Toro Zelaya, era por «interrupción de un contrato convenido primero verbalmente entre Janello y Tomba y ratificado en una carta fechada en Mendoza el 15 de marzo de 1902». Como el beneficio convenido por la venta del vino era del 5% y, según Janello, tenía ventas comprometidas por 40.000 bordalesas, le exigía a Tomba el pago de \$ 120.000 en concepto de comisiones impagas (*Los Andes*, 25-10-1909, p.6 y *La Industria*, 28-9-1909, p.5). Domingo Tomba, por su parte, defendido por Severo del Castillo, negaba la calidad de contrato a la carta de 1902, y daba como causa del reti-

dió tres años después. Del episodio se pueden recoger algunos datos como el crecimiento del mercado de vinos en Buenos Aires y las ganancias que se obtenían: «Déjeme lanzar la marca [de vino] – decía Janello en una misiva a Tomba – y verá que ha de recoger una libra esterlina por cada centavo que ahora gane de menos». Asimismo se comprueba algo afirmado más arriba: el interés de muchos industriales por lograr la integración comercial. Al respecto, Janello confesaba amargamente que algunas personas le habían adelantado que se arrepentiría de su relación con Tomba puesto que «es uso general de los productores mendocinos servirse de agentes cuando no saben a quien vender sus vinos y que una vez adquirida la clientela se ponen a vender directamente, plantando fuera a quien se lo ha procurado»<sup>94</sup>. Es decir que, una vez que lograban armar la red comercial, prescindían de los servicios de la intermediación. Sin embargo, estas palabras no pueden aplicarse al empresario italiano quien, como se mencionara, continuó vendiendo sus vinos a través de representantes.

El segundo juicio fue más delicado. Se trataba de un conflicto referido a las condiciones irregulares en que se firmó la aclaración del contrato de sociedad por parte de Antonio Tomba (el 18 de octubre de 1899), que perjudicó el patrimonio de sus herederos. En ese momento, Olaya Pescara de Tomba, no realizó ninguna querrela judicial. La haría su único hijo quien, en ese momento, era un niño. En efecto, recién el 31 de diciembre de 1908, Luis Tomba inició un juicio contra su tío Domingo «por falsedad de Escritura Pública y nulidad de actos jurídicos»<sup>95</sup>, solicitando un resarcimiento de \$ 6.000.000.

Nuevamente se enfrentaron en los estrados judiciales Domingo Toro Zelaya, abogado patrocinante de Luis Tomba, contra Severo del Castillo, quien lo era de Domingo Tomba. Los peritos nombrados por la Justicia Federal mendocina, habían establecido que «la firma [del documento de octubre de 1899] es falsa»<sup>96</sup>. Este pleito, que por las personas involucradas tuvo una enorme repercusión pública<sup>97</sup>, también puso en cuestión el honor de Pompeyo Lemos,

ro de su confianza (concretado en una carta fechada el 23 de marzo de 1906) el hecho de que Janello rebajara sin consultarlo \$ 0,01 el precio del litro de vino. Según esta versión, el acuerdo al que habían llegado era que Janello pagaría \$ 0,29 el litro de vino puesto en la estación de Godoy Cruz. Sin embargo, el representante de Janello en Mendoza, que buscaba nuevas consignaciones de vino, habría dicho públicamente que el precio que se le pagaba a Tomba era menor al convenido, con el objeto de pagar a los nuevos clientes no más de \$ 0,26 el litro, actitud que Tomba consideró inadmisibles (*Los Andes*, 28-9-1901, p.5).

<sup>94</sup> Francisco Janello le exigía \$ 120.000 de comisión por la venta de «40.000 bordalesas de vino en el año 1906». Antonio Tomba argumentaba que Janello era su represen-

tante no un comisionista. Janello fue defendido por Toro Zelaya (otro integrante del *Centro Vitivinícola Nacional*) y Tomba por Severo del Castillo.

<sup>95</sup> *Los Andes*, 29-10-1909, p.7.

<sup>96</sup> *Ivi*, 30-10-1909, p.7.

<sup>97</sup> Resulta oportuno recordar que el diario *La Industria* representaba los intereses vitivinícolas de los cuales el máximo exponente era Domingo Tomba. También se dijo que él era uno de sus accionistas, aunque no hemos encontrado pruebas que ratifiquen la afirmación. Incluso, en 1910, Domingo Toro Zelaya renunció a la defensa de Luis Tomba debido a los comentarios denigratorios aparecidos en ese periódico, decisión de la que desistió poco después (*Ivi*, 12-11-1909, p.7 y 16-11-1909, p.7).

uno de los escribanos más destacados de Mendoza, responsable de la citada escritura. El desarrollo de este juicio está unido a la decadencia empresarial de Domingo Tomba, por lo cual se tratará en el capítulo 6.

### 5.2 Hacia la conformación de la sociedad anónima

En 1910, la empresa de Domingo Tomba contaba con dos bodegas (la de Godoy Cruz y la de El Sauce) que tenían una capacidad de producción de 180.300 Hl de vino<sup>98</sup>. La bodega de Godoy Cruz ya tenía el ramal férreo, una tonelería mecánica que permitía armar hasta 1.000 bordalesas<sup>99</sup> diarias, una sección de carpintería, un taller mecánico, una fundición de bronce y un laboratorio<sup>100</sup>, dirigido por el enólogo Gracco Spartaco Parodi. Contaba también con un lugar para 1.600 carros y 700 mulas<sup>101</sup>.

En ese momento el titular de la firma construía nuevas instalaciones en el establecimiento de Godoy Cruz con el objetivo de aumentar su capacidad de elaboración (una sala para la conservación, un cuerpo de edificio para fermentar vino, habitaciones, depósitos de materiales, maquinarias y para colocar un motor de 90 HP, una torre de hierro para el tanque de agua)<sup>102</sup>. En 1911, una fuente declaraba que esta era la bodega más grande del mundo, mientras que la ubicada en Buena Nueva (El Sauce) era la más moderna de Mendoza<sup>103</sup>. Sin embargo, este dato era exagerado, puesto que otros bodegueros, un italiano y un suizo-italiano llamados Juan Giol y Bautista Gargantini, titulares de la empresa más famosa de la historia de la vitivinicultura mendocina, habían superado a Domingo Tomba, tanto en capacidad de producción como en capital<sup>104</sup>.

En realidad, las adquisiciones y la ampliación industrial realizadas por Tomba hacía necesario buscar nuevos recursos<sup>105</sup>. Por ello, decidió, primeramente, formar una sociedad anónima con la incorporación de nuevos socios y, en segundo lugar, solicitar un préstamo a la banca inglesa. Contaba a su favor con el hecho de que el negocio del vino era muy atractivo para los inversionistas debido a su alta rentabilidad, y a la importancia y prestigio de su empresa.

<sup>98</sup> Centro Vitivinícola Nacional, *La Viti-Vinicultura en 1910*, Emilio Coll e hijos Editores, Buenos Aires, 1910, p. 40. El Diario *Los Andes* (25-5-1910, p.4) mencionaba, exageradamente, que Tomba tenía una producción de 300.000 Hl.; sí era probable que vendiera esa cantidad de vino.

<sup>99</sup> La bordalesa o bordelesa eran toneles de madera que guardaban entre 200 y 225 litros de vino.

<sup>100</sup> Centro Vitivinícola Nacional, *La Viti-Vinicultura en 1910*, Emilio Coll e hijos Editores, Buenos Aires, 1910, p. 40.

<sup>101</sup> *Álbum Argentino Gloriantus*, Número

extraordinario dedicado al señor Gobernador Doctor Emilio Civit, Mendoza, 1910, p. 83

<sup>102</sup> Ivi.

<sup>103</sup> *La Industria*, 8-4-1911, p.4.

<sup>104</sup> Hacia 1910, Giol y Gargantini era la única empresa de la provincia y del país que podía elaborar aproximadamente 300.000 Hl. (Centro Vitivinícola Nacional, *La Viti-Vinicultura en 1910*, Emilio Coll e hijos Editores, Buenos Aires, 1910, p. 102).

<sup>105</sup> No hay pruebas documentales, pero presumimos que algunos accionistas, como Luis Colombo, eran también acreedores de Domingo Tomba.

Formalmente, el proceso se inició a fines de diciembre de 1910 con el acta de formación de S.A. Bodegas y Viñedos Domingo Tomba, en el estudio de abogado de Félix Mo. Concurrieron Domingo Tomba, Luis Colombo (por él y en representación de Manuel Otero Acevedo), Henry Tanner, Hilario Leng (por él y en representación de E.W. Cooke), Roberto Robert (de la firma Leng-Robert), Eugenio Scaramella (por él y en representación de su hermano Antonio), Francisco Ingonville, Ángel del Bono, Juan Rivara, Mario Malvicini y el mismo Félix Mo<sup>106</sup>.

Durante la reunión Hilario Leng presentó un proyecto de estatuto que fue aprobado. En él se establecía que la sociedad anónima tendría domicilio en Buenos Aires con una duración de 50 años. El capital sería de \$o 3.000.000 dividido en 5 series de \$o 600.000. Cada serie estaría constituida por 6.000 acciones de \$o 100 cada una. Se determinaba que para la suscripción de las acciones a partir de la segunda serie se daría prioridad a los accionistas de la primera. En la distribución de las acciones, Domingo Tomba se quedó con la titularidad de un tercio de la primera serie y la totalidad de las acciones de las 4 series restantes.

Entre los accionistas, se destacaba la figura de Luis Colombo quien fue el eje de este contrato por sus múltiples relaciones comerciales. Estaba ligado al grupo inversor inglés Leng Roberts<sup>107</sup>; con Manuel Otero (de la ciudad de Rosario) había formado una empresa comercial, de la cual también participaba Domingo Tomba<sup>108</sup>; igualmente compartía negocios con Félix Mo<sup>109</sup>, quien, por otra parte, era el representante legal de la bodega Tomba en Buenos Aires desde la época de Antonio. Respecto de los hermanos Scaramella, tenían en común con Colombo la actividad de comerciantes de vinos en la Capital Federal. Del resto de los accionistas carecemos de datos, excepto de Ernesto Ribton Cooke, quien era el gerente de la sucursal mendocina del Banco Anglo Sudamericano y estaba relacionado con la Leng.

Para ser miembro del directorio, compuesto de cinco titulares y dos suplentes, se requería tener por lo menos 100 acciones<sup>110</sup>. El primer directo-

<sup>106</sup> Agpm, P. 935, f. 487, 19-3-1911.

<sup>107</sup> La firma Leng Robert tenía acciones en otra poderosa empresa, Germania, con bodega en Mendoza y San Juan (P. Barrio de Villanueva, *Grandes empresarios vitivinícolas en crisis - Mendoza, Argentina (1901-1904)*», «Revista História económica & História de empresas», vol. II.2, Sao Paulo (2004), 68-72).

<sup>108</sup> El contrato se firmó en Rosario a fines de 1910. Se llamaba Manuel Otero y Cia y se dedicaba a la compra venta de «toda clase de inmuebles en la Argentina». El capital era de \$ 1.500.000 y Domingo Tomba entró con \$ 125.000; sin embargo el monto de dinero comprometido por cada uno de los socios sería entregado «en medida y en proporción

que lo soliciten los socios administradores» (Agpm, P. 936, f. 801, 11-5-1911).

<sup>109</sup> Luis Colombo y Félix Mo eran accionistas de la Importadora Cinzano (autorizada como sociedad anónima desde julio de 1910), cuyo objetivo era introducir en la Argentina el Vermouth Cinzano (*Monitor de Sociedades Anónimas*, IX-X, Buenos Aires, 1910, pp. 18-20).

<sup>110</sup> La función de director duraba tres años. El gerente tenía la parte activa y ejecutiva de las operaciones y administraba la sociedad. Además era el jefe inmediato de todos los empleados. Para que hubiera quórum en las asambleas se necesitaba la mitad más uno del capital social y se consideraba un voto por acción.

rio fue: Domingo Tomba (presidente), Luis Colombo (vicepresidente), Hilario Leng (secretario tesorero), Antonio Scaramella y Ribton Cooke (vocales titulares); Manuel Otero Acevedo y Félix Mo (vocales suplentes), Juan Pilling (sindicado titular) y Juan Manteilh Drysdale (sindicado suplente). De las ganancias anuales, un 10% quedaría para la remuneración de los empleados y la que se fijara para el síndico; el resto se repartiría de la siguiente manera: 2% para el presidente, 3% a los demás directores, 10% al fondo de reserva y el 85% a los accionistas.

Los bienes de la empresa, aportados por Tomba, tenían un valor de \$ 3.402.000 y serían abonados a su ex-titular de la siguiente manera: \$ 2.400.000 que representaban la totalidad de las acciones de la segunda, tercera, cuarta y quinta serie del capital social de la sociedad anónima (que se haría efectiva a los treinta días), \$ 502.000 en efectivo a la firma de la escritura de venta; \$ 500.000 en un pagaré a 90 días a contarse desde la fecha de la escritura. Esta información hace pensar que la primera serie fue adquirida con dinero y no con bienes.

Una vez en la presidencia, Domingo Tomba presentó la moción de requerir un préstamo hipotecario de \$ 1.500.000 a \$ 2.000.000 para que la sociedad pudiera desarrollar sus negocios sin dificultad, teniendo en cuenta además que los bienes adquiridos por la sociedad anónima representaban un importe mayor al del capital social, razón por la cual se había firmado un pagaré a 90 días (por \$ 500.000). Leng habló de parte de los capitalistas extranjeros que aceptaban las obligaciones hipotecarias de la sociedad por un importe de \$ 300.000, al 6% de interés anual y un 2% amortización anual. Se aceptó la emisión de las obligaciones fuera de la Argentina por \$ 300.000, que eran igual a \$ 1.512.000 (& 1= \$ 5,04). Según un diario local, las obligaciones tenían por objetivo adquirir nuevas viñas y ampliar las bodegas<sup>111</sup>.

Paralelamente a esta operatoria, Domingo Tomba pagó algunas deudas acumuladas (\$ 156.047 con el Banco Hipotecario Nacional<sup>112</sup> y \$ 4.904 con un particular<sup>113</sup>), y consecuentemente, la sociedad anónima no reconoció deudas<sup>114</sup>. Sólo se mencionaba que los titulares de la empresa estaban en conocimiento del litigio que tenía Domingo Tomba con su sobrino<sup>115</sup>.

<sup>111</sup> *La Industria*, 8-4-1911, p.4. En un documento aclaratorio se dispuso que las obligaciones se distribuirían de la siguiente manera: 1.000 de \$ 20 esterlinas cada una (del A<sub>1</sub> a A<sub>1.000</sub>), 1.000 de \$ 50 cada una (del B<sub>1</sub> a B<sub>1.000</sub>) y 2.300 de \$ 100 cada una (del C<sub>1</sub> a C<sub>2.300</sub>). A partir de 1912 comenzaba la amortización de los debentures que serían rescatados por el Banco Anglo-Sudamericano. También se estableció que la sociedad anónima aseguraría la parte de sus propiedades *que puede asegurar* a su nombre y el de los fideicomisarios representantes de los tenedores de las obligaciones (Agpm, P. 938, f. 1881, 24-11-1911).

<sup>112</sup> Agpm, P. 886, f. 1.978, 27-9-1910, P. 935,

f. 454, 10-3-1911 y P. 935, f. 456, 10-3-1911. En 1909 había cancelado una deuda hipotecaria por \$ 15.000 a un particular (P.846, f. 597, 28-4-1909).

<sup>113</sup> Agpm, P. 934, f. 177, 24-1-1911.

<sup>114</sup> El contrato sólo declaraba que Domingo Tomba no había logrado la cancelación legal de un préstamo por \$ 33.442 debido a la muerte del acreedor.

<sup>115</sup> Los bienes que tenía en litigio con su sobrino eran: bodega de Godoy Cruz, edificios para empleados y chalet patronal, el establecimiento para dar fuerza motriz, Valdagno y Santa Úrsula, Recoaro y una parte del fundo San Luis.



En mayo de 1911 se protocolizó el préstamo de \$o 1.512.000 (& 300.000) a través de la emisión de obligaciones hipotecarias en Londres<sup>116</sup>, operación realizada con la intermediación del Banco Anglo Sudamericano. Podría haber amortizaciones extraordinarias a partir de 1921. Se nombraron como fideicomisarios representantes de los tenedores de las obligaciones a los señores Alfredo Gurmpert y Roberto Hose quienes cobrarían una comisión de & 100 cada año, pagada por la sociedad, aunque no se estipulaba que estuvieran en el directorio de la empresa. Asimismo, el contrato establecía que la firma no emitiría nuevas obligaciones ni gravar sus bienes. En caso de disolución, los fideicomisarios podrían exigir la amortización inmediata de las obligaciones<sup>117</sup>. La garantía afectaba a todos los bienes y la hipoteca, que se constituyó a nombre de los dos fideicomisarios, debía renovarse en mayo de 1919 y 1927. Se obligaba a la compañía a tener seguro contra incendios.

La nueva empresa tuvo un comienzo promisorio. El ejercicio aprobado en la Asamblea de fines de abril de 1912 dio una utilidad de \$ 1.336.056; es decir que las acciones dieron un dividendo del 12%, después de haber distribuido \$ 250.000 a la cuenta de amortización y \$ 98.000 al fondo de reserva de la empresa<sup>118</sup>. Asimismo se habían plantado 70 Ha. nuevas y estaban en preparación 130 Ha. más<sup>119</sup>.

Simultáneamente, Domingo Tomba compró dos fincas en el oasis Norte y vendió parte de una propiedad en el oasis Sur. Respecto de las primeras, fueron una finca de 142 Ha. en el límite de los departamentos de Luján y Maipú<sup>120</sup>, que poco después transfirió a la sociedad anónima en mayo<sup>121</sup>; y otra de 247 ha, ubicada en el departamento de La Paz<sup>122</sup>, que meses después traspasó a Manuel Otero y Cia<sup>123</sup>. En San Rafael vendió a tres compradores por partes iguales 700 Ha. de terreno cultivado con derecho de agua en la Colonia Las Malvinas realizando una buena operación puesto que cobró \$ 280.000 (\$ 100.000 al contado y el resto a tres años de plazo)<sup>124</sup>.

<sup>116</sup> El préstamo de & 300.000 se distribuyeron en obligaciones a la par: 1.000 obligaciones de & 20 cada una (numeradas de A 1 a A 1.000 inclusive), 1.000 de & 50 (numeradas de B 1001 a B 2.000) y 2.300 de & 100 (numeradas de C 2.001 y C 4.300 inclusive) (Agpm, P. 935, f. 761, 9-5-1911).

<sup>117</sup> La falta de cumplimiento de las obligaciones (intereses y amortización) facultaba a los fideicomisarios «a exigir la devolución inmediata del capital que representan las obligaciones entonces en circulación, el pago de la bonificación del 2% del valor nominal de las obligaciones, la comisión de los fideicomisarios y el interés hasta el día del pago» y podrían sin intervención judicial alguna poner en venta los bienes hipotecados o parte de ellos en remate público en Buenos Aires (Ivi).

<sup>118</sup> *Monitor de Sociedades Anónimas*, XIII-XIV, 1912, p. 269).

<sup>119</sup> *La Industria*, 19-5-1912, p.7.

<sup>120</sup> Domingo Tomba pagó la suma \$ 300.000, una parte al contado y el resto a dos años de plazo con el 7% de interés anual Agpm, P. 980, f. 104, 28-1-1911.

<sup>121</sup> Traspasó la propiedad por el mismo precio que él la comprara (\$ 300.000) (Agpm, P. 936, f. 808, 11-5-1911).

<sup>122</sup> Sólo 7 Ha. estaban cultivadas y tenían derecho de agua; y el resto estaba inculto (Agpm, P. 936, f. 948, 30-5-1911).

<sup>123</sup> Agpm, P. 938, f. 1892, 25-11-1911.

<sup>124</sup> Por el resto se firmaron tres pagarés hipotecarios de \$ 60.000 cada uno, las dos primeros sin interés y el último con un 7% de interés anual que regiría a partir del vencimiento del segundo año (Agpm, P. 936, f. 1004, 7-6-1911).

## 6. El final empresarial de Domingo Tomba

El juicio que le iniciara Luis Tomba a su poderoso tío tuvo un largo desarrollo y alternativas muy conflictivas. En 1912, la prensa anunció el arreglo entre tío y sobrino, convenido en Europa y firmado en Buenos Aires<sup>125</sup>; sin embargo, este acuerdo no se concretó, el juicio continuó y, en noviembre del mismo año, el juez federal Dr. Pedro Lucero no hizo lugar a la demanda de Luis Tomba, condenándolo a pagar las costas del juicio<sup>126</sup>. Éste apeló y, finalmente, en noviembre de 1914, cuando la vitivinicultura pasaba otra de sus crisis cíclicas, la Cámara Federal de Apelaciones de la Capital Federal resolvió «que las cosas quedan repuestas al estado que tenían al 18 de octubre de 1899 [y] que todas las partes deben restituirse mutuamente los frutos e intereses de los bienes recibidos en virtud de la escritura del 22 de febrero de 1900 a contar desde el 31 de diciembre de 1908, día de la interposición de la demanda»<sup>127</sup>.

El retrotraer la situación a 1899 suponía una ardua tarea, de la cual no hay documentación en Mendoza. Se sabe que en julio de 1915, en Buenos Aires, las partes litigantes acordaron constituir un «juicio arbitral ... a efecto de liquidar la sociedad que giraba en la ciudad de Mendoza bajo la razón social Antonio Tomba y Hno.»<sup>128</sup>. Aparentemente, todavía en 1917 el conflicto no había sido zanjado puesto que en esa fecha, Luis Tomba, a través de Domingo Toro Zelaya, le inició una demanda al Secretario del Tribunal Arbitral por los daños y perjuicios derivados de actos delictuosos, «faltas e irregularidades cometidos en el desempeño de su cargo»<sup>129</sup>.

Mientras tanto, Domingo Tomba vendió a Félix Mo las 3 casas para empleados que todavía estaban en litigio con Luis Tomba por \$ 35.000 y un inmueble ubicado en San Rafael que había comprado poco antes al Banco Hipotecario Nacional<sup>130</sup>. También formó una sociedad con dos italianos (Antonio Guetto y Francisco Fugazza) para dedicarse a la «compraventa de frutos» y la elaboración de vino, para lo cual alquilaron una bodega en San Rafael<sup>131</sup>. Según Jaime Correa, en esa ciudad se instaló con su sobrino Silla (hijo de su hermano Francisco) y con los hijos de éste (Pedro y Víctor Manuel), y con Francisco Tomba, hijo de Medardo. El emprendimiento no habría tenido el éxito esperado y Domingo Tomba volvió a Italia, donde se empleó en la municipalidad de Roma<sup>132</sup>. El resto de su vida, y su muerte, han quedado olvidados para la historia de Mendoza<sup>133</sup>.

<sup>125</sup> Ivi, 19-1-1912, p.5.

<sup>126</sup> *La Industria*, 17-11-1912, p.5. Durante todo el mes de noviembre de 1912, se publicaron notas respecto de este juicio.

<sup>127</sup> Cit por J. Correa, *Historia de familias*, Ed. Primera Fila, Mendoza, p. 97.

<sup>128</sup> Tomado del protocolo por el cual Luis Tomba nombraba representante suyo a Domingo Toro Zelaya (Agpm, P. 1283, f. 508, 17-9-1915).

<sup>129</sup> P. 1430, f. 451, 21-3-1917.

<sup>130</sup> Agpm, P. 1399, f. 412, 29-5-1917 y f. 377, 29-5-1917. El protocolo de venta del primer inmueble reconocía el litigio con Luis Tomba.

<sup>131</sup> P.1441, f. 106, 31-3-1917.

<sup>132</sup> Correa, J., s/f, p. 263.

<sup>133</sup> No hemos hallado información de cómo terminó la situación de Domingo Tomba con su sobrino, porque el juicio se desarrolló en Buenos Aires. La poca información publicada en Mendoza hace pensar que él volvió a Italia debido a su mala situación económica.

## 7. Conclusión

La reconstrucción – siempre fragmentada – de la historia de la empresa de Antonio, y luego de Domingo Tomba muestra, primeramente, que el origen de su capital provino del comercio. Ésta actividad fue, en efecto, una de las fuentes de inversión más importante en los inicios de la vitivinicultura de Mendoza. Las familias de inmigrantes españoles como Arizu y Escorihuela, y de italianos como Moretti, Vicchi, Calise y Toso, fueron algunos de tantos ejemplos de la asociación comercio-vitivinicultura. Por otra parte, el caso de Tomba es un ejemplo de la relevante función que tuvieron las empresas familiares en la implantación del capitalismo en Latinoamérica<sup>134</sup>. En efecto, los nombres antes apuntados fueron, casi en su totalidad, familias dedicadas a la producción de vino.

Repasemos a continuación las particularidades de la historia de esta exitosa firma. Una mínima dependencia de créditos externos y una administración ordenada fueron los pilares de la gestión empresarial durante los iniciales años de Antonio Tomba. Por ello, cuando Domingo se hizo cargo de la compañía, la mayor parte del endeudamiento provino de las separaciones societarias de sus hermanos y de su cuñada.

Durante la crisis, el nuevo dueño acudió a su capital social formado por parientes y connacionales poderosos para desplegar estrategias diversas y exitosas: construcción de una nueva sociedad con sus hermanos y diversificación de la inversión vitivinícola con sus sobrinos; solicitud de préstamos a agentes extrarregionales y fortalecimiento del comercio del vino. Esta última fue, como ya se dijo, una decisión trascendental para la ampliación del mercado de vinos de Tomba.

A partir de 1904, cuando la vitivinicultura mendocina entró en un crecimiento acelerado, Domingo Tomba repitió estrategias del período anterior, tales como la búsqueda de familiares para emprender negocios, compra de tierras en distintos puntos de la provincia y ampliación de la bodega para alcanzar mayor producción de vino. Sin embargo, también hay algún indicio de ciertos desajustes financieros especialmente en la escasez de capital de trabajo para costear los gastos de cosecha y producción de vino (entre marzo

Este debe ser investigado en profundidad porque surgen dudas debido a que Domingo Tomba tenía numerosos bienes propios, independientemente de los que tuvo que devolverle a su sobrino, y de su situación dentro de la sociedad anónima.

<sup>134</sup> Son varios los estudios que, desde distintas perspectivas y a diferente escala (nacional/regional) comprueban el protagonismo de las empresas familiares en el desarrollo capitalista de la región (C. Dávila R. de Guervara, *El empresariado antioqueño (1760-1920). De las interpretaciones psicologistas a*

*los estudios históricos*, «Siglo XIX - Revista de Historia», n. 9, Monterrey (México), 1990, pp.11-74.1990; M. Cerutti, *Formación y consolidación de una burguesía regional en el norte de México: Monterrey, de la Reforma a la industria pesada (1850-1910)*, en M. Cerutti y M. Vellinga (comp.), *Burguesías e industria en América Latina y Europa Meridional*, Alianza Editorial, Madrid, pp.105-146; S. Topik, *Burguesía y Estado en Brasil durante la Antigua República (1889-1930)*, «Siglo XIX - Revista de Historia», n. 9, Monterrey (México), pp. 123-148).

y mayo de cada año). En el mismo sentido, podemos conjeturar que la decisión de formar una sociedad anónima tuvo como motivación la solicitud de un préstamo en el mercado inglés para ampliar su proyecto industrial, a través de la incorporación de socios estratégicos que le abrieran esa plaza financiera. De paso, también es probable, complicaba aún más la resolución del conflicto con su sobrino Luis Tomba, la única amenaza a su “imperio” agroindustrial. Sin embargo no lo logró: la pérdida de este juicio provocó, no sólo el quebranto de su fortuna sino, también, la pérdida del prestigio que a lo largo de muchos años de trabajo, había logrado forjar.