



UNIVERSITAT DE
BARCELONA

Las exportaciones españolas a la Argentina: un enfoque comparativo (1880-1935)

Alejandro E. Fernández



Aquesta tesi doctoral està subjecta a la llicència **Reconeixement 4.0. Espanya de Creative Commons.**

Esta tesis doctoral está sujeta a la licencia **Reconocimiento 4.0. España de Creative Commons.**

This doctoral thesis is licensed under the **Creative Commons Attribution 4.0. Spain License.**

Las exportaciones españolas a la Argentina: un enfoque comparativo (1880-1935)

Alejandro E. Fernández



UNIVERSITAT DE BARCELONA



Divisió de Ciències Econòmiques,
Històriques i Socials

FAIG CONSTAR que el contingut d'aquest
exemplar de tesi doctoral coincideix amb el que
el Sr. _____
ha defensat davant d'aquest Tribunal.

El Secretari del Tribunal,

Director de Tesis: Dr. Carles Sudrià

Signat:

Barcelona, 1 d Juny de 2002

Programa de Doctorado
Interuniversitario en
Historia Económica,
Universidad de Barcelona

Marzo de 2001

S.U.B. 20020
Diagonal, 690, 08034 Barcelona
Tel. +34 93 402 19 66

4. COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS Y COMERCIO DE RETORNO DE LA ARGENTINA

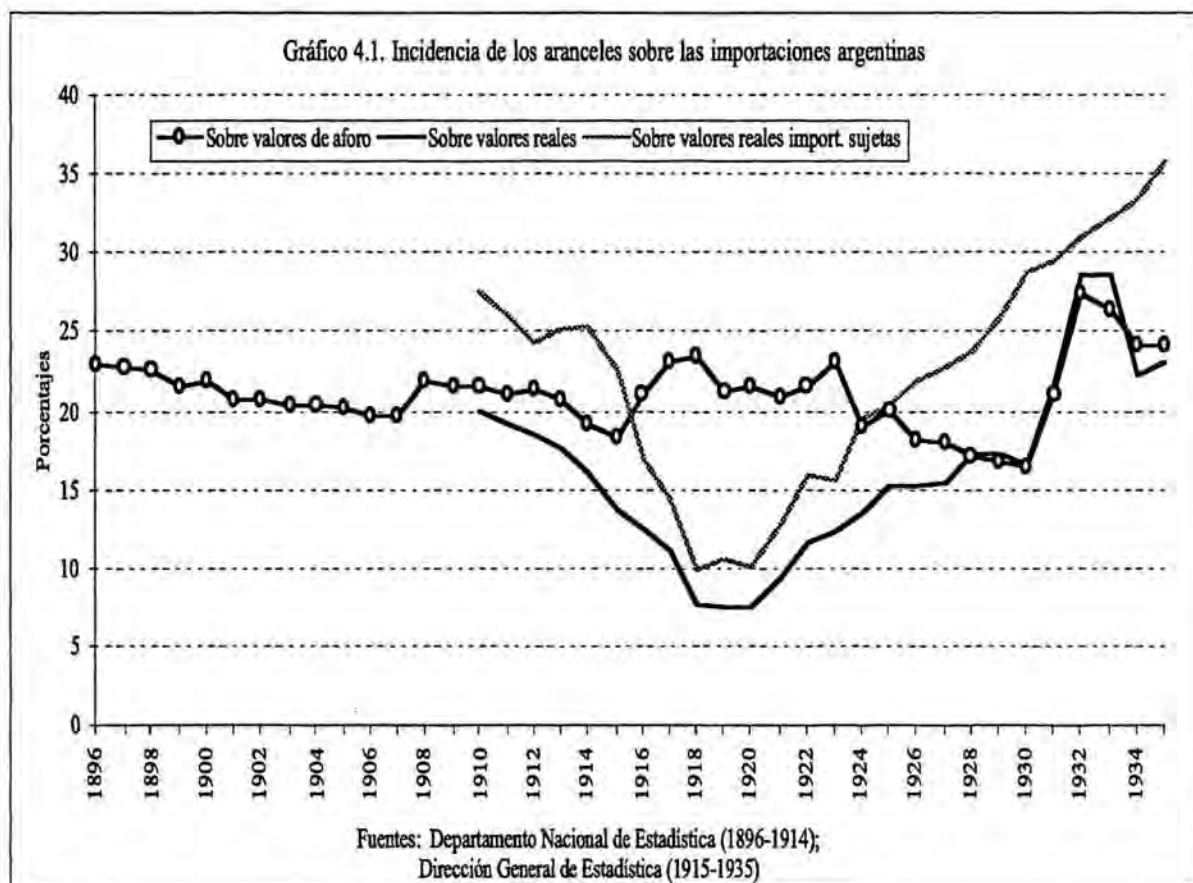
Las series incluidas en el segundo capítulo nos han mostrado que las exportaciones españolas a la Argentina siguieron una línea evolutiva tendencialmente ascendente en el largo plazo, pero registraron severas declinaciones en ciertos momentos, como la última década del siglo XIX, el período de posguerra o los primeros años treinta. En algunas de esas ocasiones la pérdida del pulso exportador respondía a un clima recesivo de los negocios que excedía largamente a la relación comercial bilateral, mientras que en otros casos eran las características que presentaba esta última las que actuaban como los principales factores negativos. El propósito de este capítulo es el de centrarnos en este segundo aspecto, ampliando el análisis de los problemas específicos del comercio español con la Argentina y tratando de desentrañar no sólo su impacto durante las fases depresivas sino también su continuidad en los momentos en los que el intercambio aparentemente prosperaba. Consideraremos en primer lugar si el proceso sustitutivo de importaciones de la economía argentina afectó a otras partidas relevantes de la balanza comercial luego de haber provocado el reemplazo casi completo de los vinos comunes a fines del siglo XIX. A continuación, trataremos de proporcionar algunas evidencias sobre la competitividad de los precios de los productos españoles en el Plata, sobre todo durante la etapa en que estos últimos presentan una trayectoria inversa a la del conjunto de las importaciones argentinas, es decir durante la primera mitad de la década del veinte. Muy vinculado con este problema, el tercer tema del capítulo es el de las condiciones de financiación de tales artículos, procurando una comparación con las modalidades habituales del crédito en el mercado receptor. Luego veremos si la oferta de transporte marítimo y los costos de fletes entre los puertos peninsulares y Buenos Aires suponían una barrera adicional para los esfuerzos de mejorar la competitividad de las exportaciones, para finalmente retomar la cuestión del proteccionismo desde la perspectiva del comercio de retorno, es decir considerando su impacto sobre los productos básicos que la Argentina podía colocar en España.

La política arancelaria argentina y los artículos españoles

En el capítulo anterior hemos analizado las graves consecuencias que para las exportaciones vitivinícolas españolas acarreó la opción proteccionista adoptada en ese sector de la economía por el Estado argentino. La pregunta que nos formulamos a continuación es si cabría extender esa "hipótesis sustitutiva" a otros ámbitos de la balanza comercial, como factor explicativo central de las siguientes etapas de declinación. La resolución de ese interrogante presenta un interés especial en el período de la posguerra -1921 a 1925 aproximadamente- ya que, a diferencia de lo que ocurrirá una década más tarde, el sensible descenso de las importaciones provenientes de España marchó en ese momento a contrapelo del curso general de las compras argentinas. Por lo tanto, no cabría descartar a priori el refuerzo de las barreras arancelarias sobre el tipo de productos en los que la economía española se especializaba, incluso en el caso de que la política arancelaria nacional siguiera respondiendo a un diseño genéricamente librecambista. Para aproximarnos a una respuesta examinaremos ante todo si se registró en la primera mitad de los años veinte un incremento consistente de la protección arancelaria, y sobre todo si lo hubo respecto de las partidas más características del comercio español con el país.

El gráfico 4.1. recoge tres series que pueden servirnos para ese propósito. La primera surge de calcular el porcentaje que representaba el total recaudado por el Estado argentino en concepto de gravámenes de importación con respecto al monto total al que ascendían las importaciones según los valores de aforo, y se extiende desde 1896 -año para el que contamos con los primeros datos discriminados de dicha recaudación- hasta el final del período estudiado. El problema que presenta esta serie es el de la falta de actualización de los valores de aforo respecto de los precios reales de los artículos introducidos al país, lo que distorsiona las conclusiones que se pueden extraer sobre la incidencia de los aranceles. Esto es más evidente durante la guerra, ya que los aforos, que habían sido fijados por ley en 1906, casi no fueron modificados durante los siguientes catorce años. Por lo tanto, la curva transmite la falsa impresión de que la

protección arancelaria se incrementó en la etapa final del conflicto y que el promedio de 1921-23 era todavía algo superior al de 1911-13.



Dado ese inconveniente, procedimos a construir una segunda serie que nos permitiera medir con más precisión la incidencia arancelaria sobre los precios reales de los artículos importados. La curva que la refleja comienza en 1910, por cuanto es el año en el que se inician las estimaciones de la Dirección Nacional de Estadística sobre totales importados a precios de mercado. La comparación entre ambas series demuestra con claridad el impacto de la desactualización de los aforos, ya que, lejos de incrementarse, la protección arancelaria descendió en promedio desde un veinte por ciento para 1910 a menos del ocho por ciento para 1918-20. Esta tendencia recién comenzó a modificarse en julio de 1920, cuando se dispuso un incremento general de los aforos y aranceles específicos del orden del veinte por ciento, lo que permitió una primera recuperación de los porcentajes recaudados si tomamos como base el total importado a precios de plaza. Una segunda ley, que entró en vigencia en

1927, estableció un aumento adicional del sesenta por ciento.¹ Tales medidas, combinadas con la tendencia descendente de los precios de las importaciones luego de la guerra, hicieron posible que la incidencia arancelaria real se fuera aproximando a la calculada en base a los valores de aforo, hasta emparejarla a partir de 1928, según podemos ver en el mismo gráfico.

Aun siendo más precisa que la anterior, la segunda serie presenta el inconveniente de que está calculada sobre el total de las importaciones recibidas por el país en cada año, es decir incluyendo a las partidas exentas del pago de derechos. En promedio, estas últimas representaban en 1910-1935 entre el 25 y el 30% del valor real de las importaciones, una proporción considerable en la que se incluía el material para ferrocarriles y obras públicas, la maquinaria empleada por algunas de las nuevas industrias, los bienes de capital e insumos para las explotaciones agropecuarias, etc. Sin embargo, se trata de un privilegio en gran medida ajeno a las mercancías provenientes de España, ya que en casi todos los casos estas últimas se hallaban sujetas a la tributación aduanera. Por lo tanto, hemos incluido en el gráfico una tercera serie, que surge de calcular la incidencia arancelaria únicamente sobre el valor real total de las partidas sometidas a impuesto de entrada, es decir una vez descontado el de las que estaban eximidas.

Ninguna de las dos series elaboradas en base a valores reales sugiere un incremento consistente de la presión arancelaria a comienzos de los años veinte respecto de los niveles vigentes en la etapa previa a la guerra, sino más bien todo lo contrario. En particular, la serie de las importaciones sujetas al pago de derechos demuestra que el promedio de esa presión en los años 1910-1913 había descendido apreciablemente para 1921-1924 (de 25,9 a 16,1%) y que será sólo después de 1929 cuando se superen los niveles vigentes en ese primer momento. No parece por lo tanto que estemos en presencia de una situación en la que los grupos interesados en un incremento de la protección hayan logrado su cometido, excepto por lo que se refiere a la reversión de la incidencia anormalmente baja de los aranceles en 1917-20, provocada por el fuerte aumento de los precios de las importaciones. La orientación fiscal o a lo sumo

¹ Sobre las leyes aduaneras de los años veinte ver E.Jorge (1986), pp.61-66.

moderadamente proteccionista de esa estructura arancelaria no sufrió modificaciones importantes en los años veinte, y la Argentina mantuvo una posición más abierta en cuanto a las importaciones de la que en la misma época manifestaban las economías de otros países latinoamericanos, como por ejemplo Brasil.²

Veamos a continuación qué es lo que ocurría con las principales partidas que conformaban las importaciones provenientes de España. El cuadro 4.1. recoge los promedios arancelarios vigentes sobre las mismas en 1911-13 y 1921-23, teniendo en cuenta que se trata de dos trienios relevantes para lo que nos interesa responder. En el primero de ellos el comercio español con el Plata había alcanzado el punto culminante del período previo a la guerra, mostrando un crecimiento muy sostenido a lo largo de toda la década anterior. Además, se trata de un momento que todavía podemos calificar como normal, ya que no resulta afectado por las condiciones especiales creadas por el conflicto. En cambio, el segundo trienio es el inicio de un marcado retroceso que se extenderá hasta 1927. De manera que la comparación entre ambos nos permitirá determinar con más precisión si la causa de ese declive puede encontrarse en el aumento de la protección arancelaria argentina. La lista de las partidas seleccionadas se compone con las que ocupaban los primeros veinte lugares en las exportaciones peninsulares al Plata, sumando un setenta por ciento de las mismas en el promedio de 1911-13.

Los datos consignados tienden a desmentir la posibilidad de que fuera la variable arancelaria argentina la que explique el cambio de tendencia operado entre los dos trienios. Es verdad que los artículos típicos de la importación proveniente de España estaban sometidos a un régimen arancelario que en términos generales resultaba más punitivo que el soportado por la media del conjunto de las importaciones. Así, mientras en 1911-13 el gravamen arancelario medio sobre los valores de aforo era del 21,2%, el promedio ponderado del que debían pagar las veinte partidas seleccionadas ascendía al 45,1%. Sin embargo, el tributo aplicado a estas últimas no aumentó luego de la guerra, salvo unas pocas

² Sobre este último punto ver la aproximación comparativa de M.de Paiva Abreu (1994).

excepciones. De las cinco principales partidas -que reunían más de la tercera parte del total de las exportaciones en 1911-13-, tres de ellas experimentaron rebajas arancelarias, otra permaneció exenta y sólo el plomo en lingotes sufrió aumento, aunque en este caso debe decirse que se amplió la proporción de la partida que ingresaba sin pagar derechos. La mayoría de los rubros restantes se beneficiaron también con las disminuciones tarifarias, algunas de ellas muy relevantes, mientras que otros mantuvieron su situación anterior o pasaron a gozar de la condición de exentos. Por otro lado, debe tenerse en cuenta que, según vimos en el gráfico 4.1., el período 1921-23 se caracteriza por una incidencia del gravamen de entrada sobre los precios reales de los productos sujetos que resulta todavía inferior al de los años previos a la guerra, lo cual habría contribuido ulteriormente a la relativa liberalización aduanera.

Cuadro 4.1.
Equivalencia en porcentaje ad valorem de los aranceles
específicos sobre importaciones argentinas seleccionadas

	1911-13	1921-23
Aceite de olivo	57,9	28,8
Vinos comunes en cascós	82,0	70,0
Sardinas	22,0	5,3
Plomo en lingotes	4,9	31,8
Libros y folletos impresos	Libre	Libre
Sal marina	42,0	100,0
Telas algodón estampado	27,0	22,0
Vinos entrefinos en cascós	82,0	69,5
Alcornoque en cuadritos	5,0	5,0
Sidra embotellada	102,0	85,1
Azafrán	5,0	5,0
Pimientos al natural	27,9	28,7
Aceitunas aprensadas o no	32,0	30,4
Telas algodón teñido	26,9	22,0
Ajos y cebollas	22,0	Libre
Garbanzos	52,0	Libre
Pimentón	22,0	17,6
Cartulina	27,0	32,0
Pesca conservada en latas	59,1	117,1
Anís embotellado	101,0	84,4

Fuentes: idem gráfico 4.1.

Aun discrepando sobre el significado real de esa tendencia liberalizadora, historiadores de la economía del período como C.Díaz Alejandro y A.O'Connell

coincidieron en que muchas de las actividades sustitutivas que habían recibido un vigoroso impulso durante el conflicto europeo, quedaron expuestas a la competencia extranjera a comienzos de los años veinte sin poder ampararse en un arancel protector.³ Desde luego, ese diagnóstico no podría aplicarse a la totalidad de los productos agrícolas o agroindustriales que entraban en la exportación española a la Argentina, en algunos casos porque no se contaba con sucedáneos nacionales y en otros -el de los vinos comunes, por ejemplo- porque el proceso sustitutivo se había vuelto irreversible con antelación. En cambio, sí sería válido para aquellos artículos que venían a cubrir una fuerte demanda insatisfecha durante la guerra, sin que las tarifas aduaneras inhibieran su ingreso. Un ejemplo de estos últimos podemos hallarlo en el aceite de oliva. El arancel exigido a las variedades introducidas en envases pequeños era muy elevado antes de 1914, puesto que se trataba de proteger a la industria porteña especializada en el corte de los caldos importados a granel con las sustancias oleaginosas autóctonas (maní, algodón, nabo). Esta actividad vivió una etapa muy próspera durante la guerra, pero resultaba incapaz de satisfacer todo el consumo potencial, fuera de que la calidad de sus aceites se había resentido notoriamente con la expansión de la producción. El gobierno trató de incentivar la importación rebajando los aranceles, política que -como podemos ver en el cuadro- se mantuvo en la posguerra, al considerarse que ambas fuentes de abastecimiento podían coexistir en el mercado. La entrada de aceites españoles en botellas y latas pequeñas experimentó por lo tanto una rápida recuperación. Si durante los años veinte volvieron a presentarse dificultades para este producto, la causa de las mismas no debe buscarse en la tarifa, que recién en 1931 tomaría a los niveles vigentes antes de la guerra.

La transición desde unos aranceles elevados a comienzos de siglo a otros bastante menos onerosos en la posguerra también benefició a determinados artículos que tenían una importancia secundaria en la balanza comercial con España, como el calzado o el papel de calidad más ordinaria. Por su parte, otros rubros más relevantes, como el arroz o el corcho en bruto o elaborado, siguieron

³ C.Díaz Alejandro (1983), pp.291-292; A.O'Connell (1984), pp.42-44.

tributando un exiguo 5% del valor de aforo luego de las reformas de 1906 y 1922.⁴ En cuanto a los textiles, constituyen un ejemplo de aranceles protectores, pero con tendencia igualmente bajista durante el período. Hasta comienzos de siglo rigió para sus renglones el arancel básico del 25%, del que sólo quedaban excluidas las confecciones, sujetas al 45%. La ley de 1906 introdujo una mayor selectividad, tratando por una parte de obtener recursos del consumo de artículos suntuarios -por lo que elevó el arancel sobre los tejidos de seda al 42%- y, por la otra, de promover la industria autóctona de tejidos mediante la rebaja del algodón en bruto e hilado al 5% y de los hilados de lana y seda al 18%. En cambio, las telas de algodón y de lana quedaron en el 27%.

Luego de la guerra, los grupos interesados en mantener la actividad de la industria textil algodonera -que incluían no sólo a los fabricantes de tejidos e hilados sino también a los productores de fibra de las provincias del norte del país- trataron de obtener un incremento en los aranceles que fuera más allá de la simple actualización de los aforos. Pero la debilidad de su poder de negociación les impidió concretar ese objetivo y, más modestamente, oponer una resistencia eficaz a la rebaja al 22% sobre los tejidos que fuera aprobada en 1922.⁵ En cambio, la industria lanera, más arraigada en el país, logró que el gravamen sobre las telas de esa materia se incrementase en esa fecha hasta el 32%. Ambos porcentajes se mantuvieron prácticamente sin alteraciones hasta finales de la década. En cuanto a la forma en que estos pequeños cambios podían afectar a la importación proveniente de España, cabe aquí recordar que los tejidos de

⁴ En el caso del corcho, la situación especial por la que un producto elaborado estaba sujeto a l mismo arancel que su materia prima fue mantenida por el gobierno argentino como resultado de una gestión del consulado español. Ver memorandum de la embajada del 13 de febrero de 1924, en AGA, Caja 9181; también Ministerio de Estado. Centro de Información Comercial (1899b-1925b), A. XXVI, N° 536, 15 de julio 1924, pp.10-11. En cuanto al arroz, el arancel argentino no distinguía entre el grano con cáscara y sin cáscara, por lo que el grueso de las importaciones siguieron siendo del segundo tipo -es decir elaborado-, ya que de esa manera los exportadores se ahorraban el flete de los subproductos. Ver H.Baptista de Magalhaes (1945), pp.63-68.

⁵ Un resumen de la propuesta puede verse en el escrito de su principal sostenedor, A.Bunge (1924). La industria textil algodonera había tenido un desarrollo muy lento hasta entonces. Hacia mediados de la década de 1920-29 se estimaba que había en el país unos 30.000 husos y 3.000 telares en funcionamiento, con una producción que no cubría más del veinte por ciento del total de la demanda nacional. Ver La industria del hilado... (1925), pp.201-206.

algodón constituían por lejos el principal agregado textil, tanto en 1910-13 como durante la guerra, por lo que tampoco en este caso el nuevo cuadro arancelario pudo haber actuado en un sentido inhibitorio.

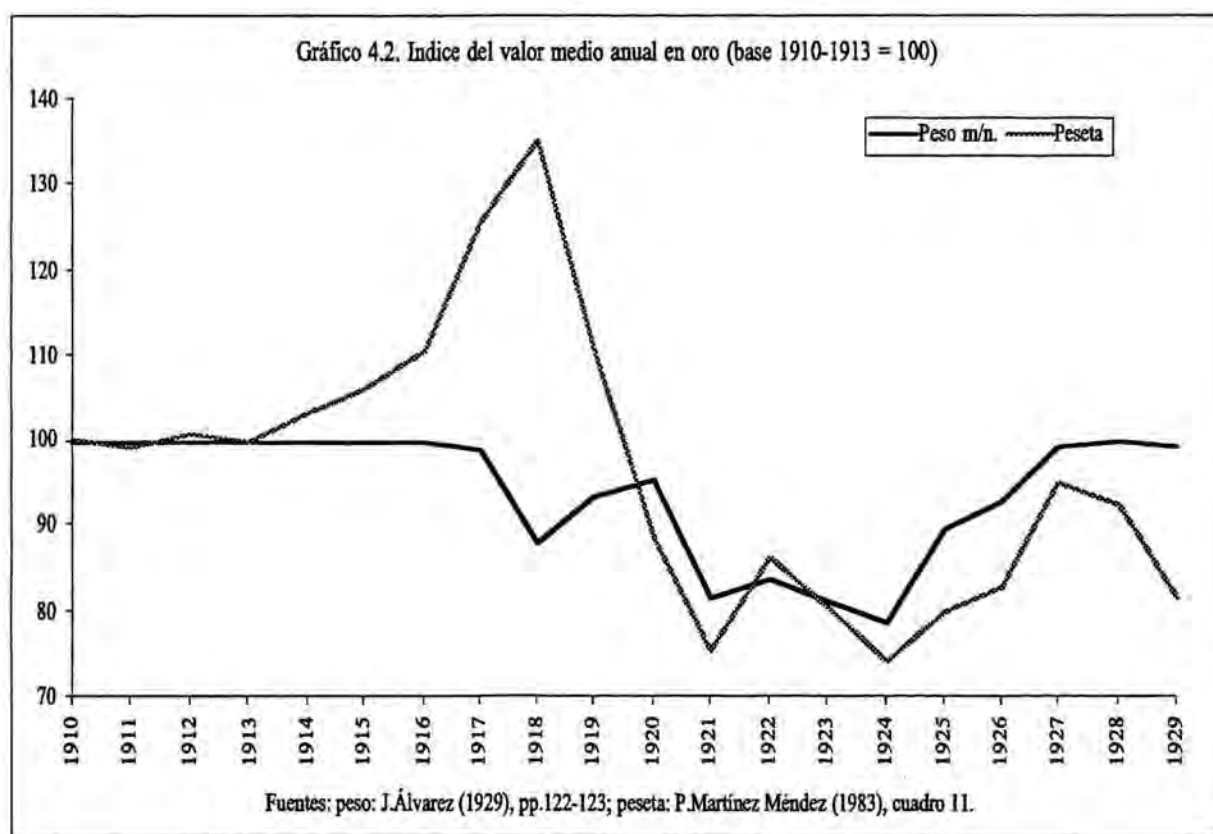
En definitiva, y no obstante que la situación especial creada por la guerra reactivó las posiciones favorables al proteccionismo que habían comenzado a esbozar algunos economistas argentinos durante las crisis comerciales del último tercio del siglo XIX, ello no se tradujo en efectos palpables sobre las tarifas de los artículos industriales.⁶ El partido radical, por primera vez en el poder entre 1916 y 1930 como consecuencia de la aplicación del sufragio universal, no tenía en este punto un programa innovador respecto de las anteriores gobiernos, sino que mantuvo como objetivos centrales de su administración la disponibilidad de bienes importados para los consumidores argentinos a precios relativamente bajos -aspiración compartida por gran parte de la oposición, sea conservadora o socialista- y la continuidad de los principales recursos con los que contaba el Estado, es decir los provenientes de las rentas de aduana.⁷ Por ello, su interés en la materia no estuvo centrado en la elevación de las tarifas sino en la actualización de los aforos.

Tampoco tendría firme fundamento la conjetura de que la depreciación monetaria argentina producida durante ese período pudiese haber impactado de manera especialmente negativa sobre los artículos de origen español. Para comprobarlo podemos observar el gráfico 4.2., que nos muestra la evolución de las monedas de ambos países respecto del oro, tomando como base las paridades promedio de 1910-1913. En los dos años finales de la guerra dicha trayectoria fue casi opuesta, ya que mientras la Argentina abandonaba el patrón oro y el peso moneda nacional sufría una devaluación algo superior al diez por ciento, la peseta experimentaba una rápida apreciación. Sin embargo, como queda dicho se

⁶ No es el momento de detallar aquí la interesante discusión existente en la historiografía argentina acerca de la debilidad de las posiciones orientadas al proteccionismo industrial antes de 1930 y el posible efecto que en ello pudo tener la composición mayoritariamente extranjera del empresariado. Remito a la síntesis que sobre la misma puede hallarse en M.I.Barbero (1991).

⁷ Sobre las presiones de la Unión Industrial Argentina para la elevación de los aforos y los derechos arancelarios, y la política del presidente Alvear al respecto, ver C.Lewis (1987), espec. pp.97-104; D.Rock (1992), pp. 106-108; R.Thorp (1992), pp.68-69.

trata de un momento de fuerte avance de las exportaciones españolas en el mercado nacional, como consecuencia del retiro momentáneo de los competidores. En 1919 la tendencia de las cotizaciones de ambas monedas comienza a invertirse, y al año siguiente el peso ya muestra una sobrevaluación relativa respecto de la peseta. Esta situación se mantiene durante toda la década, con la ligera excepción de 1922. De manera que no parece que en este caso se cumpliera la hipótesis propuesta por Díaz Alejandro (1983), en cuanto a que el carácter relativamente liberal de los aranceles argentinos en la etapa previa a la crisis de 1929 pudo haber sido en parte neutralizado por la devaluación de la moneda nacional.



Efecto sustitución y efecto competición

Si las importaciones argentinas volvieron a crecer a un ritmo sostenido durante los años veinte y no se produjeron cambios sustanciales en los mecanismos de protección puestos en funcionamiento por la economía nacional, es preciso explicar la declinación del comercio español en otro

contexto, es decir teniendo en cuenta su capacidad competitiva propia y comparada. Una forma de hacerlo consiste en recurrir al análisis de las "cuotas de mercado constante". El procedimiento procura establecer qué parte de las modificaciones en las exportaciones españolas a la Argentina pueden ser atribuidas a la mejora en la competitividad relativa ("efecto competitivo") y cuál al aumento o contracción de la demanda del mercado ("efecto demanda"), quedando un residuo estadístico ("efecto interacción") que mantiene la tendencia del efecto competitivo y puede ser asimilado al mismo, excepto en el caso de contracción absoluta del intercambio. En nuestro caso, se aplica por una parte a las medias trienales del conjunto de las exportaciones españolas e italianas para los períodos 1899-1901/1911-13, 1911-13/1925-27 y 1925-27/1933-35, y por la otra a las de dos grupos de productos que en la mayor parte de los casos entraban en la franja de competencia de España e Italia en el mercado argentino: los alimentos y materias primas (aceite de olivo, sardinas en conserva, plomo en lingotes) y los artículos industriales (tejidos de algodón, tejidos de lana pura y papel de escribir).⁸ La ampliación del marco temporal hacia adelante y atrás, no limitándonos a lo ocurrido en los años veinte, obedece al propósito de comprender la especificidad de ese período dentro de la evolución general del comercio español durante el primer tercio de siglo. Asimismo, la elección del trienio 1925-27 en lugar de 1927-29 es porque en el primero de ellos resulta más evidente el declive de las exportaciones españolas al que nos venimos refiriendo. Por último, la exclusión del trienio 1918-20 se explica porque las condiciones anormales del mismo podrían distorsionar las conclusiones de un ejercicio como el que aquí se intenta, más aun cuando el término de

⁸ La fórmula utilizada es $q' = S_0 \cdot Q' + S' \cdot Q_0 + S' \cdot Q'$, donde q' es el incremento de las exportaciones totales o de las del producto respectivo de España o Italia a la Argentina; S_0 es la cuota de España o Italia en las importaciones totales del mercado argentino o en las importaciones del producto respectivo al comenzar el período; Q' es el incremento medido en precios constantes del total de las importaciones argentinas o del total de las importaciones del producto respectivo a lo largo del período; S' es el incremento de la cuota de España o Italia en las importaciones totales del mercado argentino o en las importaciones del producto respectivo a lo largo del período; Q_0 es el total de las importaciones argentinas o el total de las importaciones del producto respectivo al comenzar el período. Por lo tanto, $S_0 \cdot Q'$ mide el efecto demanda; $S' \cdot Q_0$ el efecto competitivo; $S' \cdot Q'$ el efecto interacción. Ver A.Tena (1992a), pp.343-345.

comparación es el comercio italiano. Los resultados de la estimación han sido volcados en los Apéndices Estadísticos 11 y 12.

Podemos observar en primer lugar que los incrementos en las exportaciones globales de ambos países durante el período 1899-1901/1911-13 pueden ser explicados esencialmente por el efecto demanda, lo cual es consistente con lo ya expresado en cuanto a que se trata de la etapa de más rápido crecimiento del conjunto de las importaciones totales de la Argentina y también de la inmigración. Con todo, no deben ignorarse los progresos reales en la competitividad de las exportaciones españolas en algunos renglones específicos, como el aceite de oliva, el plomo y los artículos textiles. Ello repercute en la obtención de unas cuotas de mercado relativamente importantes en vísperas de la guerra en sectores en los que su presencia al inicio del período era todavía muy débil, a diferencia de lo que ocurría con otros abastecedores más tradicionales, entre los cuales podemos incluir a los italianos. Se trata de la etapa en la cual los exportadores españoles comienzan a otorgar una mayor atención a las posibilidades ofrecidas por el mercado argentino y a mejorar las pobres condiciones en las que presentaban sus productos anteriormente, lo que explica por ejemplo el notable avance que, en términos relativos, se logra en materia de tejidos.

El siguiente período muestra una realidad muy distinta, sobre todo en el caso español, puesto que la ampliación del efecto demanda se ve acompañada de una caída muy marcada en la competitividad, lo que lleva a una inversión del signo del crecimiento de las exportaciones. Este fenómeno se reitera en todos los renglones específicos, salvo en el de los tejidos de lana. Aunque en el siguiente capítulo volveremos sobre el tema con más detalle, cabe anticipar que esta única excepción podría explicarse por la actividad de promoción de las exportaciones que en esos años realiza un sindicato de la industria textil de Sabadell, cuyo principal foco de atención estuvo precisamente en la Argentina. La fila correspondiente a Italia presenta fuertes divergencias, tanto en lo referido al registro positivo global como a que en casi todos los renglones particulares mejora la competitividad con respecto al punto de partida o al menos empeora

pero no en una magnitud suficiente como para neutralizar el incremento de la demanda. En cualquier caso, los datos vienen a confirmar que los exportadores italianos volvieron a estar en condiciones, en los años veinte, de sacar partido del fuerte incremento de la demanda y de ganar posiciones en la franja de las mercancías compartidas con España.

El incremento de la competitividad italiana respecto de la española en el mercado internacional durante ese período ha sido ya observado por varios autores, aunque atribuyéndolo a distintas causas. Giuseppe Tattara, por ejemplo, ha sostenido que fue precisamente en los años veinte cuando las relaciones reales de intercambio italianas presentan la principal discrepancia con las españolas. Tales relaciones, que eran entonces adversas para Italia, se manifestaron de manera más acusada en los sectores dinámicos de la economía, donde la competencia era más intensa y los beneficios de la productividad mayores, lo cual se plasmó unos precios de exportación más reducidos.⁹ Como hemos visto en el capítulo 2, algunos de estos sectores (electricidad, química, caucho, automóviles) son los que estaban ganando un creciente espacio en el conjunto de las exportaciones italianas a la Argentina. Por el contrario, las relaciones reales del intercambio habrían sido más favorables para los productos de la agricultura mediterránea, de los cuales España dependía más que Italia, debido a la menor competencia relativa.

Antonio Tena, por su parte, sostuvo que Italia se benefició de un mejor proceso de integración en la economía mundial llevado adelante con anterioridad a la guerra, lo cual le permitió en la década del veinte desarrollar un sector exportador manufacturero más competitivo. España, en cambio, se habría sustraído a las tendencias a la creciente integración entre 1890 y 1913 debido a su política de aranceles más elevados y al distanciamiento de la peseta con respecto al patrón oro. Ello habría derivado en una menor disciplina de costos y por lo tanto en una insuficiencia competitiva que cobró gran importancia durante los veinte. Los avances logrados por las exportaciones españolas en esos años se explicarían sobre todo por la expansión de la demanda

⁹ G.Tattara (1988), (1992).

internacional y no por el "efecto competitivo". Este problema repercutiría de manera más aguda en lo concerniente a las manufacturas y las materias primas. En cambio, algunos rubros agrícolas de alto peso en las exportaciones (vinos, arroz, aceite) habrían presentado mejoras reales en su capacidad competitiva, aun cuando ocasionalmente debieran afrontar dificultades por el lado de la expansión de la demanda.¹⁰ Esta trayectoria positiva de las exportaciones agrícolas debido a la mejora de su competitividad en el mercado mundial en la etapa previa a la crisis de 1929 también ha sido señalada por Jordi Palafox.¹¹

Otros historiadores, como Leandro Prados o Jordi Maluquer de Motes,¹² han coincidido en la percepción de una inversión en la tendencia de la economía española hacia su integración en la economía internacional entre 1890 y 1913, lo cual habría provocado una disminución de la participación de sus exportaciones tanto en la renta nacional como en las exportaciones europeas totales. Tales síntomas aislacionistas se habrían reiterado, y en parte agudizado, en el período siguiente a la guerra. No obstante, el segundo de los autores ha matizado la evaluación negativa sobre los costos de la "opción nacionalista" señalando que la misma acarreó algunos efectos benéficos desde el punto de vista del nivel de empleo o de la formación de capital humano. Tales efectos no bastarían sin embargo para encubrir las consecuencias negativas provocadas por el distanciamiento de la economía española respecto de la competitividad de sus exportaciones, uno de cuyos ejemplos principales lo encuentra en la desaceleración de las ventas al exterior de minerales metálicos luego de la guerra.¹³

Por lo que respecta al caso del mercado argentino, nuestra opinión es que efectivamente existió una marcada pérdida de competitividad de las exportaciones españolas luego de la guerra, sobre todo por comparación con Italia, pero que la misma no puede circunscribirse a las manufacturas y materias primas por cuanto comprende también a algunos de los principales productos

¹⁰ A.Tena (1992a), especialmente pp.339-350.

¹¹ J.Palafox (1986), pp.186-192.

¹² L.Prados (1987), (1988); J.Maluquer de Motes (1987).

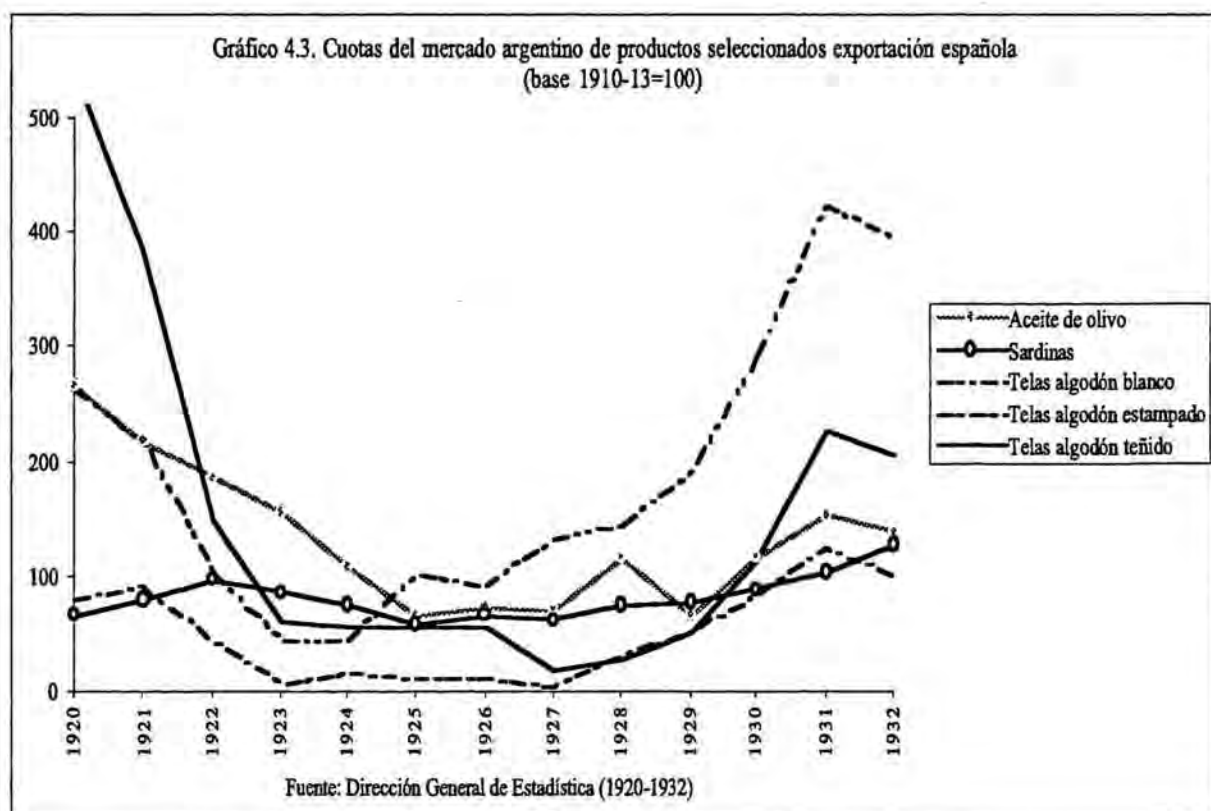
¹³ J.Maluquer de Motes (1987), pp.68-71.

derivados de la agricultura. La participación española en el conjunto de las importaciones nacionales descendió bruscamente si se la compara con la alcanzada en 1910-13, y lo propio aconteció con casi todos los renglones unitarios. Aunque entre 1921 y 1930 la composición sectorial de esas exportaciones sufrió -según vimos en el capítulo 2- una suerte de regresión hacia una matriz en la que predominaban los productos tradicionales de la agricultura mediterránea y de la pesca, también entre estos últimos se habían producido pérdidas de competitividad en algunos de los rubros más representativos, como el aceite, los vinos comunes o las sardinas en conserva, al mismo tiempo que ciertas manufacturas -como los tejidos de lana, los de algodón blancos o el corcho elaborado- realizaron progresos bastante remarcables durante ciertos tramos de los años veinte.

Por otra parte, consideramos que el grueso de la pérdida de competitividad se concentra en la primera mitad de esa década, con un último pico negativo en 1927, y se debe en gran medida a la apreciación relativa de la moneda española respecto de las pertenecientes a los países competidores, sobre todo la lira. Los datos de que disponemos nos muestran que el tipo de cambio efectivo de la peseta se mantuvo en un nivel constantemente superior al de la divisa italiana entre 1920 y 1927 si se la compara con la paridad previa a la guerra, oscilando la diferencia entre 4 y 25%, con una media para los ocho años del 13%.¹⁴ En el gráfico 4.3. se puede apreciar la repercusión de este fenómeno sobre los movimientos comerciales, ya que la pérdida de cuotas del mercado argentino por parte de los distintos productos españoles -a niveles incluso inferiores a los de preguerra- se produce esencialmente en esos años, mientras que asistimos a una leve pero indudable recuperación hacia el final de la década,

¹⁴ Agradezco las cifras proporcionadas por Carles Sudrià, de las cuales las que menciono corresponden al tipo de cambio efectivo de la peseta que él elaborara en base el índice de precios proveniente del deflactor del PBI español de L.Prados (1995). Los porcentajes de oscilación de ese tipo de cambio respecto de la lira son muy aproximados a los que he podido obtener empleando los índices de precios mayoristas incluidos en A.Ojeda Eiseley (1988) para España y I.Svenilsson (1954) para Italia, combinados con las series de tipo de cambio de ambas monedas provenientes de P.Martínez Méndez (1983) y Sociéte des Nations (1931), pp.265-268, respectivamente.

es decir cuando el tipo de cambio efectivo de la peseta respecto de las demás monedas europeas va descendiendo.



La relación entre la evolución de las transacciones externas de la economía española y el tipo de cambio es una cuestión hasta ahora menos abordada que la anterior, aunque tanto Francisco Comín como Carles Sudrià han vinculado las alzas y bajas de las exportaciones -españolas y catalanas respectivamente- con las oscilaciones de la peseta en distintos momentos de los años veinte. Ambos han postulado una influencia positiva de la devaluación sobre el crecimiento del total exportado a partir de 1927 y Comín ha correlacionado el estancamiento de las ventas españolas al exterior en los años centrales de la década con la apreciación de la moneda nacional.¹⁵ Sudrià, por su parte, encuentra uno de las razones centrales de la crisis de las exportaciones catalanas entre 1921 y 1925 en el retorno de los problemas de la insuficiente competitividad de los textiles.¹⁶ Con respecto a este último aspecto, nuestra

¹⁵ F. Comín (1987), p.126.

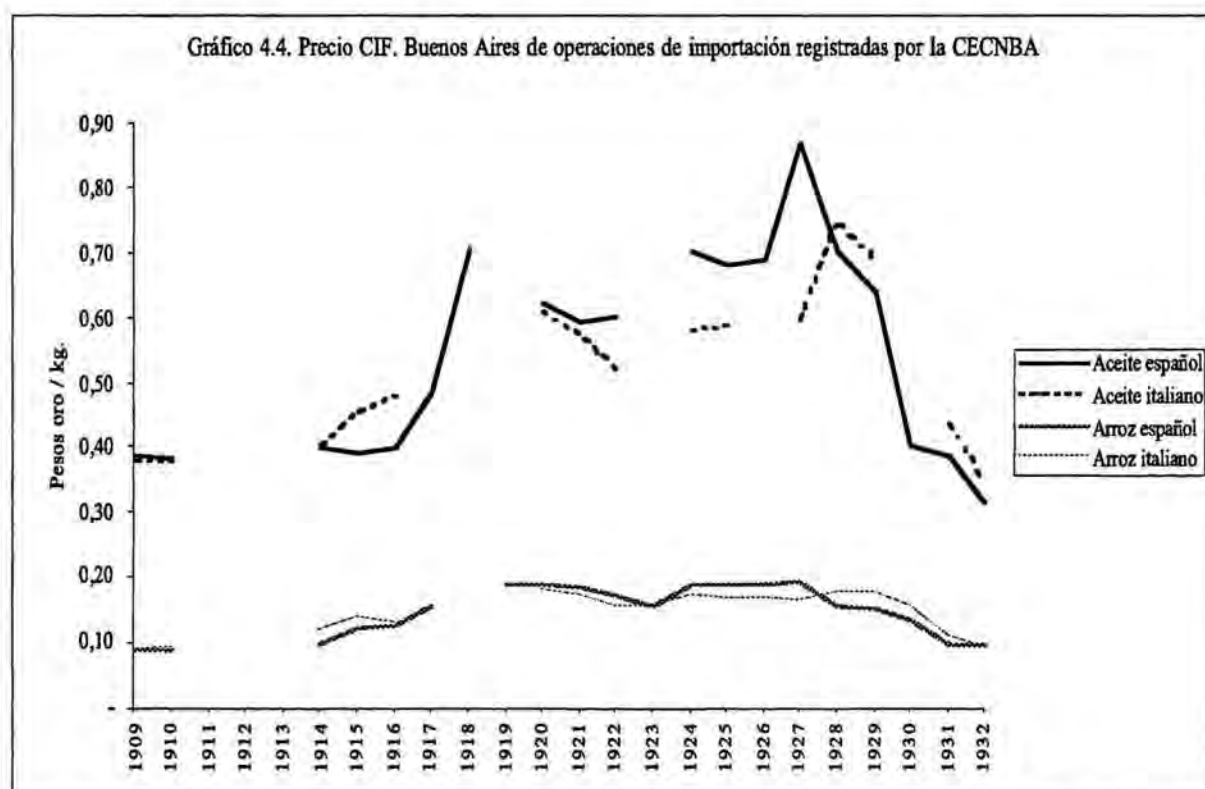
¹⁶ C. Sudrià (1988), pp.52-56.

opinión es que también en la Argentina los textiles españoles tenían problemas estructurales para hacer frente a la competencia. Hasta la guerra estos problemas fueron en parte disimulados por la gran expansión de la demanda, por el crecimiento del mercado compuesto por los inmigrantes y, como veremos en el siguiente capítulo, por la articulación de unas redes comerciales de suministro interno, mayorista y minorista, en las que estos últimos tenían un destacado papel. En la posguerra la cuestión de la competitividad reapareció en toda su dimensión e incluso agravada por el problema cambiario, al igual que para el resto de las exportaciones. Es difícil de lo contrario identificar otro factor explicativo para la atonía de las transacciones españolas en rubros tales como el de los tejidos de algodón estampados o teñidos, para los cuales el mercado potencial continuaba expandiéndose, según podían comprobar año a año los exportadores italianos. En cualquier caso, las dificultades que se presentaban ni eran exclusivas de los textiles ni tampoco del mercado argentino, como lo prueba el hecho de que éste mantuvo durante esa etapa la primacía como lugar de destino de varias de las principales partidas de la exportación española, así como también que la falta de vigor del comercio de ese origen fuera constatada en otros países latinoamericanos, donde la trayectoria previa a la guerra parecía igualmente anunciar un mejor desempeño futuro.¹⁷

Las estadísticas de transacciones compiladas por la Cámara Española de Comercio de Buenos Aires nos proporcionan una prueba adicional del problema del desfasaje de los precios (gráfico 4.4.). Como hemos visto en el capítulo anterior, tales estadísticas eran habitualmente insertadas en el *Boletín* mensual publicado a partir de 1887. Esta costumbre dejó de practicarse a comienzos de siglo, pero se mantuvo el registro de algunas de las operaciones concertadas por los importadores españoles en los años sucesivos, incluyendo en ciertos casos la comparación, para cada producto, de los precios habituales ofrecidos por los principales competidores. Lamentablemente, la interrupción casi completa de las actividades de la entidad entre 1911 y 1913 nos impide aproximarnos a esos

¹⁷ Menciones a los problemas de competitividad de la exportación española en otros mercados del continente aparecen en los trabajos de A. Pinilla Rambaud (1924) y Cámara Oficial Española de Comercio e Industria de Río de Janeiro (1929).

precios de plaza en los años que hemos utilizado hasta ahora como referencia, por lo cual debimos recurrir a los que aparecen en los registros de 1909 y 1910. Por otro lado, las dificultades de homologación presentadas por varios artículos, sobre todo los textiles, hicieron que nuestra comparación se limitara a sólo dos de ellos -el aceite de oliva y el arroz-, en las variedades que la Cámara consideraba similares y empleando como patrón de referencia a la procedencia italiana. Finalmente, por tratarse de información no continua -en determinados años no hay estadísticas sobre estos productos o bien carecemos de cotizaciones debido a las prohibiciones de exportación-, tampoco hemos podido extenderla a todo el período que nos interesa, y en ocasiones debimos complementarla con los datos incluidos en los informes de Emilio Boix.¹⁸



¹⁸ Archivo de la Cámara Española de Comercio de Buenos Aires. Registros de operaciones de importación, años 1909-10 y 1914-32; E.Boix (1918), (1924), (1926). Son conocidas las dificultades de homologación entre diferentes aceites en el mercado argentino, debido a las proporciones muy variables de oliva y demás componentes que se agregaban antes y después de la importación. Por lo tanto, hemos mantenido aquí los tipos que la Cámara consideraba como equivalentes, correspondientes a la marca Lucca italiana y Sensat española. En el caso del arroz, las operaciones en base a las cuales se realiza la comparación son las que tenían por objeto, en el origen italiano, al tipo glacé, y en el español, al valenciano considerado como equivalente. En ambos casos, los precios empleados surgen de los promedios ponderados de las operaciones registradas sobre tales tipos o marcas.

Los escasos datos con los que contamos para el período previo a la guerra no permiten advertir diferencias significativas en los precios de los artículos según sus orígenes. La discrepancia comienza a producirse en desmedro de los italianos durante el conflicto, pero las restricciones que se van introduciendo en la exportación impiden luego seguir la evolución de las cotizaciones. A partir de 1920 la diferencia se invierte, con márgenes de entre diez y veinte por ciento, o incluso más, en contra del aceite y el arroz españoles, alcanzando su punto culminante en 1927. Es decir que, con las lógicas prevenciones que se deben mantener frente a series no exhaustivas de operaciones como las que sirvieron a la elaboración del gráfico, el problema del desajuste de los precios españoles frente a los de la competencia durante la mayor parte de los años veinte aparecería aquí ratificado. Si comparamos estas series con las correspondientes a los precios de ambos artículos en la plaza de Barcelona que compilaba la Cámara de Comercio de esa ciudad, podemos advertir fuertes coincidencias, aunque las principales discrepancias se producen justamente a mediados de la década, y sobre todo en 1927, debido a que el desajuste cambiario hace sentir su efecto en el Plata pero no en los precios internos de la península.¹⁹ En el caso particular del aceite, al impacto de ese desajuste del tipo de cambio se añadiría el de la aplicación de gravámenes de exportación en algunos años, el mayor costo relativo del envase empleado y la hábil estrategia de corte de diferentes tipos de caldos desarrollada por los exportadores italianos en el puerto franco de Génova. Como señalaba el propio Boix, todo ello explicaría el alto precio comparativo del producto propio, al cual responsabilizaba como "la causa única de la decadencia del aceite español en el mercado argentino".²⁰

En cambio, dentro del cuadro de rápido descenso de los precios al que asistimos a partir de 1928, los artículos de origen español fueron recuperando una cierta competitividad. Como se puede apreciar en los Apéndices Estadísticos

¹⁹ Cámara de Comercio y Navegación de Barcelona (1912b-1935b), que incluye series de precios de diferentes tipos de aceite y arroz.

²⁰ E.Boix (1924), p.3. En el mismo sentido se expresaba la Cámara Española en su nota al embajador español del 14 de febrero de 1924, AGA, Caja 9181. En ella se señalaba que, no obstante la rebaja de derechos arancelarios argentinos, los exportadores españoles estaban perdiendo terreno debido a la carestía del producto frente a la competencia italiana.

11 y 12, esta comprobación resultaría también consistente con lo que nos indica el análisis de cuotas de mercado constante para la década 1925-35, ya que, si bien la contracción absoluta de las importaciones fue generalizada entre esos años punta, resultó bastante más acusada en el caso italiano en la medida en que el derrumbe de la demanda fue acompañado allí por una pérdida de vigor del empuje competitivo anterior. De acuerdo con la opinión que avanzáramos más arriba, la evolución de las curvas de precios de los artículos de ambos países luego de 1927 estaría por lo tanto vinculada con la considerable apreciación de la lira y la evolución inversa de la peseta. Como hemos visto en el gráfico 4.2., esta última moneda también se despega en ese momento del derrotero seguido por el peso argentino, pese a la intervención del Estado español para tratar de equilibrar su valor internacional.²¹ Muy probablemente es este factor el que más contribuye a explicar la paradójica situación que presentan los rubros textiles algodóneros, con respecto a los cuales no sólo había mejorado la posición competitiva de España para 1933-35, sino que sus exportaciones al Plata eran, en valores constantes, mayores en ese momento que en 1925-27, y bastante cercanas a los niveles alcanzados en 1911-13. Otros artículos españoles lograron progresos efectivos en su competitividad, que en general contrastan con los resultados opuestos de sus similares italianos. Entre ellos podemos mencionar la partida de las sardinas en conservas, la cual, no obstante los altos aranceles impuestos por la Argentina, alcanzó cuotas de mercado que superaban las hasta entonces conocidas.²²

Los importadores españoles y el problema de la competitividad

Como es de suponer, las *Memorias* de la Cámara Española de Comercio de Buenos Aires contienen frecuentes referencias a la retracción de las operaciones a comienzos de los años veinte, así como al vínculo entre ese fenómeno y el nivel de precios que presentaban los productos españoles. En 1917

²¹ P.Martín Aceña (1984), pp.128-138.

²² La mejora de la competitividad externa de este artículo español durante el período fue señalada por J.Carmona Badía (1994), pp.157-158.

se alude por primera vez a la elevación del tipo de cambio de la peseta como la causa principal de las dificultades por las que atravesaban las exportaciones en el mercado argentino y de las fuertes mermas en el poder adquisitivo de las remesas de los emigrantes.²³ La Cámara estudió al año siguiente, sin aprobarlo, un proyecto para gestionar ante el gobierno español el establecimiento de un tipo de cambio preferencial para los artículos dirigidos al país, teniendo en cuenta, según se decía, la demanda insatisfecha de una colectividad que había crecido fuertemente en número de integrantes y en riqueza.²⁴ Paradójicamente, el grave problema de la falta de bodegas existente por entonces se veía atenuado en ocasiones por la cancelación de pedidos ante cada incremento de la cotización de las mercancías a transportar.²⁵

Los comerciantes españoles de la ciudad debían en muchos casos enfrentarse con el dilema hasta entonces desconocido del rápido encarecimiento de las mercancías que comercializaban, pero era difícil obtener artículos de reemplazo a buen precio, mucho más cuando ellos provenían de países beligerantes. O dejaban de importar o lo seguían haciendo a un costo mayor, con el riesgo de que una vez colocados los productos en el mercado interno el precio obtenido fuera insuficiente para compensar ulteriores introducciones. De todos modos, en 1918, 1919 y buena parte de 1920 se agravaron las dificultades para recurrir a importaciones provenientes de otras partes de Europa, y la colocación de las españolas conoció su momento de auge, sobre todo en aquellos renglones para los cuales no existía todavía un sucedáneo nacional. Con ello se pudo postergar momentáneamente el problema del desajuste de los precios relativos. Significativamente, la Cámara no hace ninguna mención al mismo en la *Memoria* de 1919, e insiste por el contrario en la imposibilidad para los importadores españoles de cumplir todos los compromisos contraídos con sus clientes debido a los trastornos subsistentes en el transporte marítimo.²⁶

²³ Cámara Española de Comercio de Buenos Aires -CECNBA- (1887a-1935a), año 1917, pp.3-4.

²⁴ *Ibíd.*, 1918, pp.13 y 21-22.

²⁵ *Ibíd.*, pp.34-35.

²⁶ *Ibíd.*, 1919, espec. pp. 31 y ss., 50 y ss, 74-75.

El problema del tipo de cambio y los precios comenzó a recuperar su plena vigencia a fines de 1920, cuando fueron reapareciendo los competidores. La Cámara comentaba por entonces:

“La Industria y Producción españolas están tropezando con una grave dificultad en su lucha con las de los demás países europeos. La desvalorización de las otras monedas con respecto a la peseta, coloca a las industrias alemana, francesa, belga, italiana, y algunas otras, en condiciones excepcionales de competencia, siendo muy difícil la lucha, principalmente en aquellos artículos en los cuales la mano de obra entra como factor importante del costo”.²⁷

Los textiles se encontraban entre los primeros afectados. Según la Cámara, en 1922 sus precios en Buenos Aires estaban en un 20% promedio por encima de los franceses e italianos, y en algunos renglones en un 50%. La bonanza de los años anteriores no había sido aprovechada por los fabricantes para mejorar su competitividad, con lo cual ahora se retraían hacia el mercado interno.²⁸ De todos modos, el problema no era exclusivo ese tipo de manufacturas. Las conservas de pescado, por ejemplo, debían soportar la fuerte competencia portuguesa, también derivada de las diferencias en la devaluación de las dos monedas. El aceite, por su parte, perdía terreno año a año frente a su similar italiano, respecto del cual los precios españoles se encontraban desfasados en una proporción similar a la que se observaba en los textiles.²⁹ Las únicas partidas que escapaban a mediados de la década a la presión de la competencia eran aquéllas en las cuales los artículos peninsulares podían contar con grandes ventajas relativas: el pimentón, los pimientos al natural, las aceitunas, el anís, la sidra, el azafrán, etc.

Coincidiendo con uno de los momentos más difíciles de la exportación española a la Argentina, la *Memoria* de la Cámara correspondiente a 1925 era muy escéptica con respecto al problema creado por los desajustes de los cambios.

²⁷ *Ibidem*, 1920, p.8.

²⁸ *Ibidem*, 1922, p.13.

²⁹ *Ibidem*, pp.10 y 15.

Comentando ese documento desde Barcelona, Marcelino Graell señalaba: "Si el franco, la lira y el marco hubiesen estado a la par con la peseta no se habría producido el hundimiento de nuestra exportación a la Argentina".³⁰ Este panorama hacía que la Cámara fuese también crítica con respecto a los posibles resultados de la celebración de encuentros para fomentar el comercio español de ultramar. En abril de 1922, por ejemplo, en oportunidad de discutirse la concurrencia al congreso que se celebraría al año siguiente en Barcelona, Madrid y Sevilla, el secretario B.Roca, uno de los más fuertes importadores catalanes de la ciudad, expresaba esta actitud con claridad:

"¿ Qué podemos hacer nosotros ? ¿ En qué podemos ilustrarlos, si ellos lo saben tan bien como nosotros? (...) El aceite de oliva, por ejemplo, se ha reducido en un cincuenta por ciento, porque de Italia viene más barato. Si nos preguntan por qué no lo compramos, diremos que es caro. El arroz había llegado a absorber el mercado argentino y ahora no viene. Ya sabemos la causa: el arroz es caro. ¿ Qué se puede hacer en esto ? Nada. En la cuestión de tejidos y en todas las industrias pasa lo mismo. Ha mermado de manera espantosa el consumo de artículos españoles, porque al surgir la competencia, España se encuentra con que vende caro. Pues al Congreso debemos ir a decir: 'nada tenemos que decir, no podemos ilustrar a ustedes que conocen el problema tan bien como nosotros y no lo han resuelto. Si se encuentran ahora con que la exportación merma, ustedes sabrán por qué' ".³¹

Semejantes opiniones se reiterarían de manera constante hasta 1928, año en que por primera vez en la década el comercio español comenzó a transmitir ciertas señales de vitalidad. El cambio de expectativas puede advertirse en la *Memoria* de 1929-30, en la que, si bien se reiteraban las cifras sobre la reducción de la participación de las manufacturas en el conjunto de las importaciones provenientes de España, aparecían algunas excepciones. Por un lado, aquellos productos que habían sido capaces de mantener una cuota del mercado significativa, aún en los momentos menos propicios: el corderoy, el papel para fumar y sobre todo el corcho elaborado, que aún controlaba casi toda la demanda

³⁰ M.Graell (1925), p.8.

³¹ CECNBA (1887a-1935a), año 1922, p.53.

argentina. Por el otro, los que se habían beneficiado con la reciente devaluación de la peseta: las telas de algodón blanco y estampado, las medias de algodón, algunos de los encajes, las cartulinas y el papel para escribir.³²

No obstante, la Cámara no se hacía demasiadas ilusiones sobre la posibilidad de un relanzamiento general de la exportación de manufacturas españolas a partir de estos indicios positivos, y de hecho sostenía que en realidad había más motivos para ser pesimistas. De acuerdo con lo que sostenía uno de sus enviados a España en 1929, eran muy pocos los esfuerzos que se estaban realizando para mejorar la competitividad de las manufacturas, aun en las regiones de visible adelanto, y débil el interés real por ampliar su penetración en los mercados latinoamericanos. Juzgaba incluso de manera muy negativa la creación del Comité Regulador de la Industria y la Producción, por su posible incidencia en la reducción de la competencia y en la acentuación del aislamiento.³³ Los exportadores españoles, en suma, habían dejado pasar las posibilidades creadas en la década anterior, y era difícil pensar que condiciones semejantes pudiesen reiterarse en un futuro cercano.

La financiación de las exportaciones

El otro problema al que con frecuencia se referían los importadores de Buenos Aires en los años veinte era el de la falta de adecuación del comercio español respecto de las condiciones crediticias imperantes en el mercado receptor. En realidad, se trataba de una cuestión que recrudeció en ese momento, pero cuyas raíces pueden ser rastreadas desde mucho antes, por lo que requiere aquí de una consideración más detallada. Ya en la segunda mitad del siglo XIX los términos predominantes en las operaciones de compra-venta de la Argentina se hallaban conectados con los largos plazos derivados del ciclo agropecuario, por lo que habitualmente se extendían hasta los 120, 150 o 180 días.

³² *Ibíd.*, 1929-30, pp.78-90 y 107-110.

³³ *Ibíd.*, pp.16 y ss. Abundantes referencias a las graves dificultades de adecuación a las condiciones de competencia para productos concretos pueden hallarse en pp. 21, 41 y ss., 78, 86, 107 y 169.

Esto implicaba que tanto el importador radicado en la capital como el mayorista y minorista de las ciudades y pueblos del interior debían otorgar crédito con vencimiento remoto, puesto que en última instancia gran parte del sistema descansaba en la inyección de liquidez que se producía sólo una o dos veces por año, es decir en los momentos en los cuales era colocado en el exterior el grueso de las cosechas de cereales y de los lotes de carnes, lanas y derivados de la ganadería.

En tales momentos se cancelaban los créditos existentes, con una baja o nula tasa de interés real, y el resto del año todo el comercio era nuevamente refinanciado a través de la línea que partiendo de los importadores llegaba al consumidor pasando por mayoristas y minoristas.³⁴ Para el importador, resultaba a su vez necesario recurrir a proveedores que también otorgaran plazos de pago amplios y precios que no se apartaran demasiado de los estipulados en las operaciones de contado, siendo lo habitual el cinco por ciento de interés anual en las concertadas a seis meses de la aceptación de letra. Algunas de las casas comisionistas de exportación que contaban con un contacto más prolongado con el mercado argentino, como las que tenían su sede en Londres y Manchester, habían desarrollado un sistema crediticio que permitía cumplir puntualmente con tales demandas.³⁵ Su metodología fue emulada y perfeccionada por la competencia alemana, que contaba a principios del siglo XX con una eficiente red de contactos con los importadores porteños de los bienes de consumo masivo, además de un creciente apoyo bancario.³⁶

Por otra parte, luego de 1900 comenzaron a instalarse en el país las grandes tiendas, sobre todo británicas, que concentraban casi todas las funciones,

³⁴ Este sistema de crédito era complementario y a veces superpuesto con el que practicaban las empresas cerealistas y los agentes consignatarios para financiar la producción agropecuaria. Sobre las características de este último y sus diferencias con el sistema "formal" constituido por los bancos, cf. J.Tulchin (1978), pp. 383 y ss.

³⁵ Ejemplos de esta operatoria pueden verse en W.H.Lough (1915), pp.134-140; para el ramo de los textiles, Graham Clark (1910), pp.20 y ss. Por su parte, L.Hutchinson (1906), pp.24-26, 36-38, señalaba que los grandes importadores, con firmes conexiones en el mercado local, podían ofrecer a sus clientes plazos de seis o más meses de la fecha factura para los textiles y hasta de veinticuatro para la maquinaria, o bien el sistema de cuenta corriente.

³⁶ Sobre los bancos alemanes y su papel en el comercio exterior sudamericano ver U.S.Department of Commerce, Bureau of Foreign and Domestic Commerce (1914), pp.16-23.

por cuanto eran a la vez introductoras de productos importados, mayoristas con respecto al comercio de la ciudad y el interior y poseían amplios y modernos locales de venta al detalle. En algunos casos se trataba de comerciantes nacionales o inmigrantes que habían ampliado paulatinamente su giro, asociándose con capitales extranjeros cuando lo justificaron las dimensiones del negocio. Pero en otros, eran simples sucursales de firmas reconocidas (como Harrods), con base original en Gran Bretaña, que una vez establecidas en Buenos Aires pudieron prescindir de los servicios de las agencias importadoras para las mercancías no argentinas, importándolas directamente por su cuenta.³⁷ Roger Gravil ha señalado dos razones que explican el notable auge logrado por este sistema. En primer lugar, la fuerte concentración del mercado consumidor en esa ciudad, lo que permitió que las grandes tiendas que operaban en ella pudiesen obtener de los fabricantes ingleses unos precios, créditos y surtidos que resultaban muy competitivos con los de los demás importadores. La segunda razón se encuentra en la difusión de unas pautas de consumo europeas, sólidamente arraigadas para comienzos de siglo, que justificaban que estos establecimientos crearan una oficina de compras permanente en Londres, París o Berlín, si es que no contaban con una casa matriz que los abastecía de los mismos productos que se vendían en esas capitales.³⁸

Los grandes comerciantes españoles de Buenos Aires no llegaron a desarrollar un sistema tan articulado de relaciones con el exterior. A través de sus empresas y de los almacenes de ramos generales radicados en las principales ciudades y pueblos del interior controlaban importantes segmentos de la oferta de determinados productos importados, como las sustancias alimenticias y bebidas, los textiles y los artículos de ferretería. Como veremos en el siguiente capítulo, la procedencia española podía encontrar ciertas ventajas en las redes comerciales que habían ido configurando, pero el precio de los productos y las

³⁷ La existencia de estos establecimientos fue sin dudas una de las causas por las que el debilitamiento de las exportaciones británicas de bienes de consumo siguió un ritmo lento en la Argentina por comparación con lo que ocurría en el conjunto de la economía internacional.

³⁸ R.Gravil (1975), espec. 314-315. Sobre este último sistema ver también las consideraciones de F. Rocchi (1998).

condiciones de pago eran decisivos para establecer sus preferencias. Debían otorgar amplios plazos a los minoristas y consumidores, por lo que dependían a su vez de la financiación ofrecida por los exportadores, excepto en el caso, bastante improbable, de que estuvieran dispuestos a inmovilizar una parte de su capital circulante para asumir el crédito como un riesgo propio. Es en este punto donde la estrechez de la capacidad financiera de los proveedores peninsulares y la inexistencia de una banca comercial especializada en el crédito a la exportación, a la manera en que la poseían otros países, se harían más evidentes a lo largo de casi todo el período de nuestro estudio.

Ya en los años ochenta del siglo XIX, la colocación de productos españoles en la Argentina presentaba importantes problemas en cuanto a las condiciones de pago. Los reembolsos de las exportaciones debían hacerse adelantando el importe o bien a través de letras que pudieran ser descontadas por los bancos extranjeros que disponían de sucursales en la península. En el primer caso, se trataba de una operatoria que quedaba fuera del alcance del comercio introductor de mediana posición, teniendo en cuenta que las mercaderías sólo podrían ser colocadas en el mercado con una dilación de al menos dos meses. En el segundo, el porcentaje de descuento solía ser elevado, sobre todo en los efectos de plazo relativamente largo, por lo que los potenciales exportadores no siempre estaban dispuestos a asumirlo.³⁹ Buscando una solución a este dilema, en setiembre de 1887, a poco de instalada, la Cámara Española de Buenos Aires se dirigió al Ministerio de Estado en Madrid presentándole un proyecto en el cual insistiría, con diversas variantes, a lo largo de las décadas siguientes. El mismo consistía en que el Banco de España, a través de sus sucursales en las capitales de provincia y ciudades importantes, admitiera para el descuento las letras giradas por los productores o comisionistas españoles contra comerciantes residentes en la Argentina, a la vista de los conocimientos de embarque de las mercaderías. El Banco habría de percibir una reducida comisión por el servicio, y aceptar como garantías el valor de los artículos

³⁹ Ver los comentarios sobre esta operatoria incluidos en Cámara de Comercio y Navegación de Barcelona (1925), pp.21 y ss.

exportados y la responsabilidad del librador.⁴⁰ La propuesta, que no fue respondida -probablemente por las dificultades de implementación que habría conllevado-, representaba el primer ensayo de incluir a las condiciones del crédito entre las formas de apoyo del Estado español a la exportación al Plata.

La crisis de 1890 agravó el panorama, ya que las sucesivas pérdidas de valor oro del peso argentino aumentaron la incertidumbre de los importadores y grandes comerciantes en caso de que adelantaran el importe de sus compras. En tales circunstancias, debían pagar en divisas para reembolsar meses después en una moneda nacional depreciada (salvo que sólo admitieran a su vez pagos indexados a oro de sus clientes, lo cual podía dejarlos fuera de competencia). Una situación similar se presentaba con la aceptación de las letras de cambio giradas desde Europa, igualmente expresadas en libras esterlinas u otras divisas. La necesidad de acortar los plazos de pago, y con ello el riesgo de la oscilación del oro, no era en esas circunstancias un problema exclusivo de los importadores españoles.⁴¹ Sin embargo, afectaba más directamente a las exportaciones peninsulares por una razón ya explicada: su fuerte concentración en un rubro que podía ser sustituido con rapidez, como el de los vinos comunes. Si los introductores de vinos españoles optaban por comercializar los sustitutos nacionales no solucionaban la cuestión de los largos plazos de reembolso, pero al menos podían estar seguros de que cuanto éste se produjera sería en la misma moneda con la que ellos a su vez cancelarían su deuda con los bodegueros.

Hacia fines de siglo el problema de las oscilaciones se fue solucionando en la medida en que el peso moneda nacional recuperó su valor y sobre todo con

⁴⁰ Nota al ministro S. Moret del 8-9-1887 transcripta en CECNBA (1887-1935), A. II, N° 12, mayo 1888, pp.560-563. En la misma época, la Unión Ibero-Americana con sede en Madrid presentó al gobierno su propio proyecto, por el cual la Tesorería Central abriría un crédito de dos millones de pesetas para satisfacer las libranzas provenientes de las repúblicas latinoamericanas que aceptasen el sistema -destinadas sobre todo a la financiación del comercio de librería y remesa de pequeñas sumas-, a cambio de una comisión del 5%.

⁴¹ Una prueba de ello se encuentra en el petitorio conjunto que en agosto de 1891 presentaron las tres cámaras extranjeras residentes en Buenos Aires ante la Bolsa de Comercio, buscando que se redujeran a ciento veinte días los términos de las operaciones de compra-venta, y a sesenta los de los giros sobre Europa. Ver CECNBA (1887-1935), A. V, N° 52, agosto 1891, pp.1826-1831. La Bolsa de Comercio de Buenos Aires no tenía facultades para estipular los plazos de compra-venta, por lo cual se limitó a solicitar a sus afiliados que los redujeran en lo posible.

el reingreso de la Argentina en el patrón oro en 1899. Por otra parte, estos cambios incentivaron la expansión de las importaciones y el giro de remesas, lo que a su vez alentó la reanimación de la corriente inmigratoria. Sin embargo, la cuestión más amplia de la insuficiencia de los mecanismos del crédito mantuvo su vigencia. Vistas las cosas desde la perspectiva del exportador peninsular, si deseaba vender una partida a una firma de Buenos Aires y no disponía de unas relaciones comerciales habituales, debía acudir por lo común a un corredor del ramo que, a cambio de una comisión cercana al 5% y del pago de los gastos, realizara la operación y la comunicara a España. A partir de allí, el exportador debía hacer las gestiones para el embarque y adelantar los fondos por fletes y gastos. Luego debía remitir el giro al cobro, junto con los documentos de embarque, a través de un Banco, pagando por ello otro 1% de comisión. El problema de la financiación comenzaba en ese momento, ya que si no contaba con la posibilidad de que se le abriera crédito sobre la documentación de embarque -caso frecuente-, debía esperar a la aceptación de la letra en Buenos Aires para descontarla en Barcelona u otra plaza, o bien endosarla, alternativas que no resultaban sencillas cuando el plazo del instrumento era prolongado. Si tampoco disponía de tales facilidades, debía aguardar el vencimiento para recibir finalmente el importe. Otra alternativa era el uso de la letra sobre Londres, en libras esterlinas, de uso muy común en la Argentina antes de la guerra, pero que también implicaba fuertes descuentos para hacerse efectiva.⁴² Las demoras, gastos y necesidad de conocimiento de las cotizaciones de divisas que conllevaban algunas de estas modalidades de operar no contribuían por lo tanto a que se sumaran a ella los exportadores pequeños u ocasionales.

Es probable que todas estas dificultades se habrían aliviado en caso de existir un sistema de crédito bancario específicamente orientado a la exportación, que permitiera compensar mediante la amplitud de los plazos de pago las demás

⁴² La muy estrecha relación comercial entre la Argentina y el Reino Unido, sobre todo hasta la Primera Guerra Mundial, determinaba que Londres fuera el principal centro desde el cual los bancos abrían crédito a los exportadores de diversos países, por cuenta de sus corresponsales en Buenos Aires, en los que tenían sus cuentas los importadores. Para el caso de los españoles, un sistema muy similar se practicaba en los pagos por ventas a Estados Unidos antes de 1914, según señala A.N.Young (1920), pp.129-132.

limitaciones competitivas. Sin embargo, la ausencia de tales mecanismos fue un rasgo más o menos permanente de toda la etapa que estudiamos, no sólo por lo que se refiere a la banca metropolitana sino también a la creada por los españoles en la Argentina. El hito más significativo en la historia de estas últimas entidades puede hallarse en enero de 1887, fecha en que abrió sus puertas el Banco Español del Río de la Plata. En su elenco fundador sobresalía una serie de comerciantes y financistas peninsulares que residían en Buenos Aires. Lo propio ocurriría con los integrantes del directorio de la entidad durante las primeras décadas de su existencia. Es decir que no se trataba de la sucursal de un banco europeo, como ocurría con algunos de los británicos o alemanes, sino de una institución nacida en el seno de la colectividad, que no supeditaba sus estrategias a una política comercial emanada del país de origen.⁴³ Entre tales estrategias nunca se contó la especialización en promover las exportaciones españolas al Plata, por lo que actuaba de manera indiferenciada en el descuento de efectos originados en transacciones concertadas con la península o con otros países.⁴⁴

Es verdad que desde comienzos de siglo el Banco creó sucursales en las principales ciudades de la península y estableció agentes y corresponsales en muchas otras, lo cual permitiría contar con una nueva vía de pagos para las compras de productos españoles, y obraría en consecuencia como un incentivo para el crecimiento del comercio bilateral. Las constancias de que disponemos, analizadas en el siguiente capítulo, no autorizan sin embargo a distinguir entre su forma de operar y la de los demás bancos mercantiles a los que recurrían los importadores, por contar con oficinas a ambos lados del Atlántico, como

⁴³ El Banco Español no era sin embargo el primero establecido por la colectividad en Buenos Aires, ya que desde una década antes funcionaba el Carabassa, creado como un banco de familia por uno de los comerciantes peninsulares más ricos de la ciudad. El Español surgió en cambio como una sociedad por acciones. La gran demanda de las mismas en el momento de su creación -que llevó a un incremento del capital inicialmente suscripto- fue publicitada como una prueba del poder económico de la comunidad mercantil hispánica en el Plata. Ver nota del Legado Juan Durán al Ministerio de Estado del 10 de agosto de 1886, AMAE, Legajo H-1352.

⁴⁴ Banco Español (1986), espec. pp.9-15. Debe aclararse sin embargo que, sobre todo a partir de 1910, el Banco contó con servicios de transferencias a España por cuenta de los importadores, según veremos en el siguiente capítulo. En lo que aquí hacemos hincapié es en la ausencia de unas modalidades bancarias específicas orientadas a la promoción de las exportaciones, como señalaba E.Boix (1918a), pp.8-10.

tampoco lo permiten las restantes funciones que desempeñaba (recepción de depósitos, cuentas corrientes, préstamos, etc.). Por lo demás, su política de crear corresponsalías dispersas por el territorio peninsular no estaba vinculada con el comercio sino con la remisión de pequeños giros a España, tratando con ello de controlar el trasvase de ahorros de la colectividad inmigrante.⁴⁵ El formidable crecimiento experimentado hasta el Centenario llevó a que el Español del Río de la Plata alcanzase por entonces el segundo puesto como entidad bancaria, sólo por detrás del Banco de la Nación Argentina. Es decir que era el más importante de los privados, controlando el 17% del total de los depósitos en cuenta corriente, a plazo fijo y caja de ahorros realizados en el país. Sin embargo, en el ranking de las operaciones de comercio exterior a través del descuento de efectos en pesos oro, figuraba en un modesto octavo lugar, por detrás del Banco Francés del Río de la Plata, el Alemán Transatlántico, el London and River Plate Bank, el de Italia y Río de la Plata, el Anglo-South American Bank, el London and Brazilian Bank y el Germánico de la América del Sud.⁴⁶

A ello se añadía que, al menos desde la segunda década del siglo, ni siquiera era un banco que pudiera considerarse exclusivo de la colectividad española: la participación de los argentinos nativos era ya significativa, como así también la de los inversores extranjeros, desde que sus acciones comenzaron a cotizar en el London Stock Exchange.⁴⁷ La multiplicidad de sus funciones habría de ser compartida por los restantes bancos españoles de la Argentina, el principal

⁴⁵ El Legado español en Buenos Aires calculaba en 1901 que sobre un monto total de 70 millones de pesetas que serían girados en ese año en concepto de remesas de los inmigrantes establecidos en el país, algo más de 40 millones se canalizarían a través del Banco. Ver nota del 30 de octubre de 1901, AGA, Caja 9090. Cifras muy similares -con el agregado de que otros 30 millones eran girados desde el Uruguay y 20 desde el Brasil- son las incluidas en la nota del cónsul José Calatayud del 16 de septiembre de 1904, AMAE, Legajo H-1843.

⁴⁶ Datos al 31 de octubre de 1911, tomados de *La Nación* del 16 de noviembre del mismo año. Sobre la evolución de los diferentes bancos durante el período ver A.Regalsky (1998); República Argentina, Dirección General de Estadística (1928). Sobre la actividad del Bank of London and South America y del London and River Plate Bank, D.Joslin (1963), Ch.Jones (1985).

⁴⁷ Referencias sobre los inversores argentinos en la nota del Banco al Ministerio de Estado, Madrid, del 24 de diciembre de 1925, en Archivo del Ministerio de RREE de la República Argentina, España, Caja 2383, Legajo 10, en la que solicita igualdad de trato con los bancos británicos establecidos en la península; sobre los británicos en U.S. Department of Commerce, Bureau of Foreign and Domestic Commerce (1914).

de los cuales fue el de Galicia y Buenos Aires, fundado en 1905. Con algunas fugaces excepciones sobre las que nos detendremos más adelante, la incidencia que tenían estos bancos en las corrientes comerciales trazadas entre los dos países era escasa, tanto por lo que se refiere a su intervención en el negociado de los efectos surgidos de las operaciones de exportación como en cuanto a la publicidad de las mercancías del país de origen o la provisión de informaciones sobre el mercado y los potenciales compradores.⁴⁸ Inclusive, si en algún momento el Español del Río de la Plata asumió un cierto perfil de banca de negocios, fue con su incursión en la vitivinicultura mendocina a partir de 1911, lo cual, según vimos en el capítulo anterior, pudo haber obrado como obstáculo para el ensanchamiento de dichas corrientes comerciales, al propiciar el desarrollo de una industria sustitutiva.

Las dificultades derivadas de la inexistencia de financiación bancaria privada o estatal siguieron arrastrándose en el momento en el cual el mercado argentino cobraba mayor importancia en la perspectiva global de las exportaciones peninsulares, es decir a comienzos de siglo. Parece significativo que una casa consignataria como la de Puigdollers i Macià, que procuraba especializarse en el tráfico con América Latina, decidiera crear por entonces su propio mecanismo financiero -el Crédito Ibero-Americano-, lo cual constituía una solución particular y no global del problema. Algo similar puede decirse de experiencias a las que nos referimos en otras partes de esta tesis, como las de la Mutua de Fabricantes de Tejidos de Algodón de Barcelona o de la Unión Textil Exportadora de Sabadell, que perseguían entre sus objetivos la mejora en las condiciones de pago para sus artículos.⁴⁹ Todos estos episodios venían a

⁴⁸ El Banco de Galicia y Buenos Aires presentaba una especialización aun mayor en el giro de remesas, a través de sus corresponsalías en casi todos los pueblos y aldeas gallegos. Ver X.M. Núñez Seixas (1998), pp.52-53.

⁴⁹ Sobre las funciones del Crédito Ibero-Americano ver *Mercurio...*, A. VIII, N° 79, 1 de junio de 1908, p.CXCII. Por su parte, el Banco Hispano Americano tenía entre sus objetivos, a partir de 1901, favorecer el desarrollo del comercio bilateral, y en los años siguientes mantuvo una estrecha conexión con el Banco de la Provincia de Buenos Aires. Ver P.Tedde (1974), pp.427-428; G.Tortella (1994a), p.333. Pero eran muy pocos los importadores españoles de la ciudad que operaban con el mismo, y la crisis que sufriría en 1913 dificultó la continuidad de las operaciones de descuento de letras aceptadas por aquéllos.

confirmar que, incluso en Cataluña, el fomento de las exportaciones no podía recurrir al soporte de un adecuado sistema crediticio. J.Nadal y C.Sudrià han analizado las debilidades del sistema bancario catalán a comienzos de siglo, como la estrechez de su cartera, la retención de una elevada porción de su activo en forma líquida, la marcada tendencia a la autofinanciación por parte de las empresas industriales y, lo que aquí más interesa, la completa marginación de la banca autóctona de los intentos de búsqueda de nuevos mercados por parte de los fabricantes textiles luego de la pérdida de las Antillas.⁵⁰ La rápida implantación de la banca extranjera desde antes de la guerra, sobre todo en Barcelona, no produjo un cambio sustancial en la situación planteada. Los bancos recién llegados participaron de la corriente financiera derivada del incremento de las exportaciones a los países beligerantes, pero no desempeñaron un papel relevante en el aumento del tráfico comercial español con el Río de la Plata, aun cuando éste se asentó de manera primordial en Cataluña.⁵¹

Los "antiguos y medrosos sistemas" de los banqueros peninsulares, que fustigaba la Cámara de Comercio de Buenos Aires,⁵² siguieron por lo tanto constituyendo un obstáculo para el desarrollo de las exportaciones, aunque su influencia negativa se atenuó durante la guerra debido a la escasez de proveedores alternativos.⁵³ Al igual que en la cuestión de la competitividad de

⁵⁰ J.Nadal y C.Sudrià (1983), pp.81-89. La necesidad de autofinanciación de los industriales, y los problemas derivados de ello en los mercados externos, había sido señalada en varios de los trabajos de la *Información pública sobre la necesidad de crear banca catalana* abierta por la Sociedad de Estudios Económicos de Barcelona, sobre todo en el de G.Graell (1908).

⁵¹ Una excepción parece haber sido el Banco Alemán Transatlántico, de cuya intervención en operaciones de exportación al Plata tenemos algunas constancias que mencionaremos en el siguiente capítulo. Según la Cámara de Industria de Barcelona, la sucursal instalada en esa plaza ocasionalmente concedía crédito a los fabricantes exportadores, pero exigía las facturas originales y las muestras de los artículos, con lo cual generaba fuertes suspicacias entre aquéllos acerca de la utilización posterior de dicha información, teniendo en cuenta el estrecho vínculo entre industria y banca existente en Alemania. Ver sus observaciones en Consejo de Economía Nacional (1926), pp.88-89. Sobre las relaciones entre la banca extranjera instalada en Barcelona y el comercio exterior, X.Tafunell (1991), pp.407-421; F.Cabana (1989).

⁵² CECNBA (1887a-1935a), año 1915, p.5.

⁵³ Así, el cónsul español en Rosario advertía que los exportadores españoles, salvo raras excepciones, exigían por entonces pagos anticipados, sea contra conocimiento de embarque en el puerto de origen de las mercancías, sea en el destino, o bien consignando fondos en algún Banco. Pero advertía de inmediato que, una vez restablecida la paz, tales condiciones

los precios, las dificultades para financiar los pedidos de los importadores reapareció en toda su magnitud a partir de 1920. Por otro lado, la contracción de los negocios de exportación en la Argentina a comienzos de esa década debido a la crisis sufrida por el sector ganadero restringió fuertemente la liquidez en el mercado, por lo que la necesidad de obtener crédito barato en las operaciones de importación pasó a ser todavía más remarcable.⁵⁴ Algunos de los países abastecedores mejoraron sensiblemente sus condiciones en este aspecto, con la instalación de nuevos bancos o de sucursales de los ya existentes. Debe destacarse entre ellas la creación de la sucursal Buenos Aires del National City Bank of New York, así como la de la Banca Sudameris en esa ciudad y en Rosario.⁵⁵ Dentro de ese panorama, muchos de los exportadores españoles, que durante la guerra habían podido operar sobre la base de pagos adelantados, quedaron fuera de competencia.⁵⁶ Uno de los grandes comerciantes de la ciudad, introductor de conservas y aceites, señalaba por entonces:

“Frecuente y repetidamente se da el caso de que llegue a nuestra Institución [se refiere a la Cámara de Comercio] un compatriota que ostenta la representación de varias casas españolas. La mercancía que trae está en condiciones de precio y calidad y, en muchas ocasiones, ocurre que hasta puede competir en calidad con ventaja con otras similares de cualquier nación. Pero cuando llega el momento culminante, o sea, cuando el comprador de aquí, después de estudiado el negocio, se decide a hacer un pedido, muchas veces tiene que desistir de llevar a efecto la operación, por las pocas facilidades que el fabricante o

serían impracticables, y que aquéllos deberían ajustarse a los plazos antes imperantes. Ver R.Farías (1916), pp.15-16.

⁵⁴ Ver al respecto las observaciones del importador Juan J. Estibalez, reproducidas en Cámara Oficial de Comercio e Industria de Sabadell (1923), N° 141, abril, p.8.

⁵⁵ Para el caso norteamericano, G.J.Eder (1931) y W.S.Shaterian (1947) coinciden en señalar que las principales razones que permitieron el ensanchamiento de la corriente comercial con la Argentina en los años veinte fueron la adecuación de aquélla a los plazos de pago que anteriormente venían ofreciendo los alemanes y la creación de sus propias sucursales por parte de los bancos. Sobre la escasa oferta de crédito de los exportadores norteamericanos a la Argentina antes de la guerra ver los informes consulares incluidos en A.J.Wolfe (1913), pp.296-300. En cuanto a la banca Sudameris, se trataba de un emprendimiento en el cual tomaban parte la francesa Paribas y la Banca Commerciale Italiana. Ver G.Toniolo (1994), pp.62-64.

⁵⁶ Cf. Crédito al comercio... (1923), pp.338 y ss.

productor español conceden para el pago de sus mercancías. No se me oculta que la situación actual no se presta a grandes facilidades en los pagos, y mucho menos si tenemos presente el desbarajuste mundial hoy existente; pero en la República Argentina hay un número tan grande de casas españolas solventes y de grandísima responsabilidad, que aunque muchas veces por su patriotismo, quisieran realizar operaciones con sus compatriotas, no pueden abandonar las conveniencias comerciales, que en todo negocio se imponen, porque casas de cualquier otra nación les conceden enormes ventajas sobre las de nuestros connacionales. (...)

Muchos exportadores de ahí, ignoran que cuando la mercadería llega a este puerto se hace preciso, en muchos casos, una tramitación aduanera que requiere quince, veinte o más días para ser despachada. De forma que no es solamente el mes que emplea la mercadería en llegar al puerto, sino que se necesita otro mes más para ser despachada y clasificada. Y entendiendo y conociendo esto otras naciones, hoy mismo, a pesar de todos los pesares, conceden plazos de noventa, ciento veinte o ciento cincuenta días, para el pago de los pedidos que reciben".⁵⁷

En varias oportunidades a lo largo de los años veinte las Cámaras de Buenos Aires y Rosario desempolvaban el viejo proyecto de solicitar el auxilio del Banco de España o del Banco de Crédito Industrial para solucionar la cuestión. La idea era que, ante la ausencia de consorcios financieros formados por los exportadores que estuvieran dispuestos a asumir los riesgos inherentes a las operaciones a plazo prolongado, debía ser la banca estatal la que efectuase en gran escala el redescuento de documentos, contra la presentación de conocimientos de embarques de las mercancías, o al menos la que apoyase a las pocas entidades privadas que lo practicaban.⁵⁸ El proyecto no llegó a cumplirse, en parte por las dificultades de asignar una actividad esencialmente dinámica

⁵⁷ Nota de Antonio Polledo reproducida en CECNBA (1887a-1935a), año 1921, pp.6-7. El comentario adquiere mayor significación si se tiene en cuenta que Polledo, inmigrante asturiano, había sido anteriormente presidente del Banco Español del Río de la Plata.

⁵⁸ Ver *ibídem*, año 1922, pp.45-46, 59 y ss.; 1926-27, p.34; Cámara Española de Comercio, Industria y Navegación de Rosario (1920a-1928a), año 1927, pp.21-22. El Primer Congreso del Comercio Español de Ultramar había planteado que debía ser el Banco de Crédito Industrial, con apoyo del Estado, el que asumiera el cometido de financiar las operaciones de exportación a los países latinoamericanos. Ver Ministerio de Estado. Centro de Información Comercial (1924), pp.34-37.

como el crédito a la exportación a instituciones que no tenían especialización en ella,⁵⁹ y en parte porque se superpuso con el de creación del Banco Exterior de España, impulsado por el Instituto de Economía Americana de Barcelona y por Rafael Vehils desde el Consejo de Economía Nacional.

La misión del nuevo banco sería la de intervenir en todo lo concerniente a las operaciones de comercio exterior, como cambios de moneda, cheques sobre el extranjero, informes sobre casas importadoras, anticipos a los exportadores contra presentación de conocimientos de embarque, seguro de buen fin de las transacciones o descuento de efectos sobre ultramar por plazos superiores a los 90 días. En concurso con el Banco de Crédito Industrial, debía promover además la asociación entre empresas españolas para abaratar la producción exportable. Teniendo en cuenta que se otorgaría prioridad a los países que presentasen a la vez un mayor intercambio con España y una colectividad más numerosa, la instalación de sucursales del Banco Exterior en los mercados americanos -que sería subvencionada por el Estado durante los primeros años- debía comenzar por el Río de la Plata y por Cuba.⁶⁰ Se trataba sin dudas del intento más sólido de solucionar el crónico problema de la falta de financiación de las exportaciones a América Latina, pero llegaba demasiado tarde. La irrupción de la crisis de 1929, casi simultánea con la creación del banco, supuso como ya hemos visto un debilitamiento de los vínculos comerciales entre España y la Argentina todavía mayor del verificado a lo largo de la década anterior. Por otra parte, el impacto de dicha crisis habría de ser mayor para un tipo de entidades como la señalada, que tenía como objetivo excluyente el de intervenir en las operaciones de comercio exterior. De hecho, su participación en las transacciones con la Argentina durante los años sucesivos puede considerarse irrelevante.⁶¹ De todas maneras,

⁵⁹ Sobre este problema, G.Tortella (1994), pp.73-74.

⁶⁰ R.Vehils (1928), *passim*, espec. pp.9-10 y 19-20. Por su parte, el Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación del Reino proponía en su respuesta al cuestionario planteado a propósito de la creación del Banco, que Buenos Aires debía ser la sucursal más nutrida en cuanto al capital, ya que de los 20 millones de pesetas que lo compondrían, 5 se orientarían hacia ella. Ver Consejo de Economía Nacional (1926), pp.27-28.

⁶¹ Parece significativo que recién a mediados de 1934 el gobernador del Banco se dirigiese al embajador español en Argentina para solicitarle un elenco de los productos que podían

desde 1930-31 en adelante las condiciones del crédito sólo constituirían una parte menor de las dificultades presentadas para asegurar la continuación del comercio bilateral. El conjunto de la experiencia demuestra por una parte que era muy difícil hallar en España un sector bancario privado que estuviera dispuesto a dedicarse al crédito a la exportación desde el momento que consideraba que no existía suficiente incentivo para ello, y por la otra, que los sucesivos gobiernos eran reticentes a que el Estado asumiera como propio ese papel, argumentando que su responsabilidad en materia de comercio exterior correspondía más bien a otros campos, como el soporte diplomático y consular o, como veremos a continuación, el otorgamiento de primas y subsidios a la navegación transatlántica.

El transporte de los productos españoles al Plata

Si el desajuste de los precios y la insuficiencia del crédito tuvieron un impacto indudable sobre la exportación española a la Argentina en diferentes momentos, es bastante más discutible la incidencia real de un tercer factor, que aparece mencionado con frecuencia en las publicaciones de la Cámara porteña. Se trata de la limitada capacidad que habría demostrado la marina mercante hispánica para satisfacer la demanda de bodegas que requería el tráfico con el Río de la Plata. Los embarques de mercancías de ese origen, aun en los momentos en que existían líneas regulares subvencionadas por el Estado, sólo eran cubiertos en una cierta proporción por la flota nacional, y el resto debía ser satisfecho por las extranjeras. En las rutas hacia Sudamérica que tenían su origen en el Mediterráneo, ese aporte suplementario quedaba generalmente a cargo de las líneas italianas y francesas; en las del Cantábrico y el Atlántico -que incluían una cuota mayor del transporte de emigrantes-, de las inglesas y alemanas. De acuerdo con el punto de vista mencionado al comienzo, dicha característica habría obrado como una importante barrera añadida para el desarrollo del

formar parte del intercambio bilateral, ofreciéndose para realizar el *clearing* de las divisas que fuesen necesarias para el mismo. Ver nota del 27 de julio, AGA, Caja 10135.

comercio entre España y Argentina: si las líneas españolas no contaban con la capacidad suficiente como para acaparar el grueso de los cargamentos que integraban ese tráfico, los exportadores se habrían visto obligados a recurrir a los buques extranjeros, debiendo pagar por ello unos fletes más elevados que los que cobraban estos últimos en los puntos de origen de sus rutas.

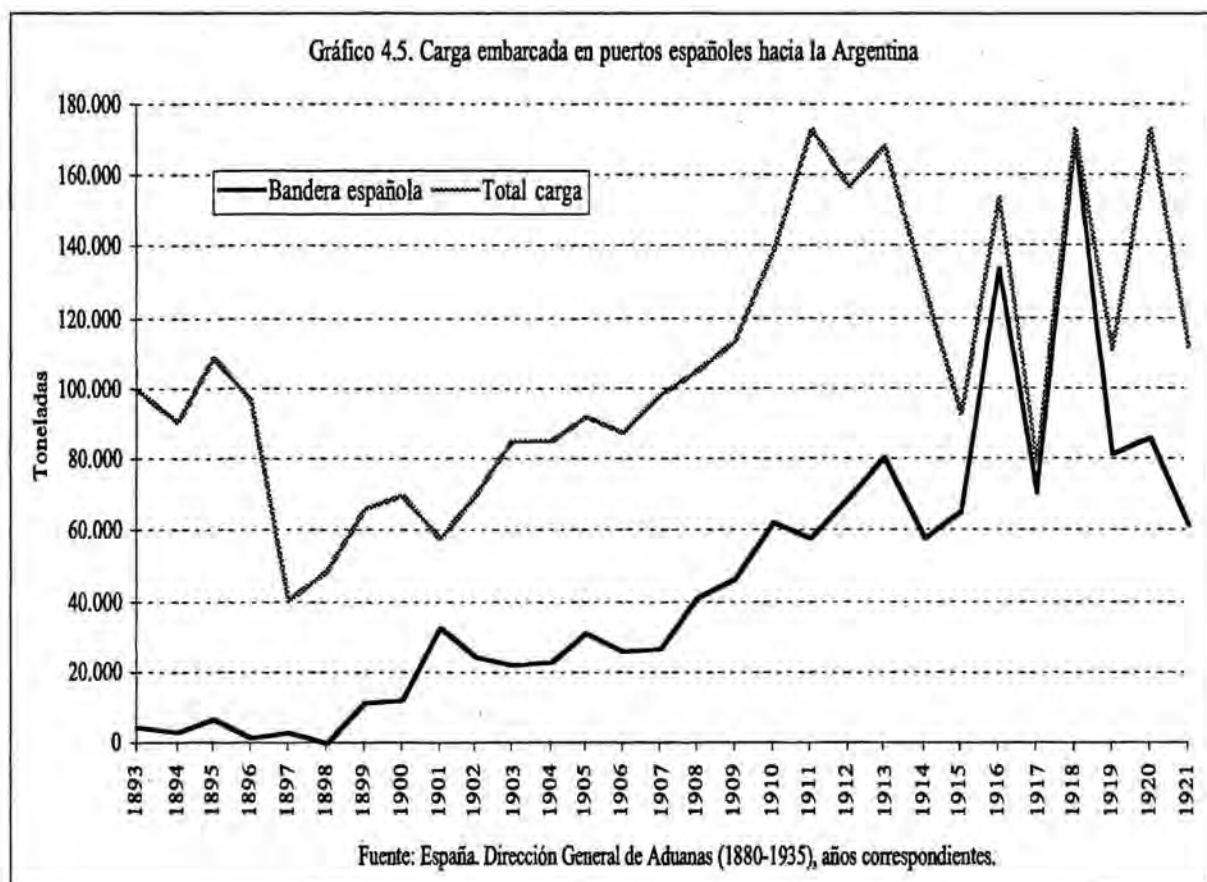
Para avanzar en la cuestión, veamos en primer lugar cuál fue la composición del comercio bilateral de acuerdo con el pabellón de las flotas que lo efectuaban, comenzando por las mercaderías embarcadas en España. La estadística argentina de comercio y navegación no combina los datos sobre el país de procedencia de las mismas con los de la bandera de los buques que las transportaban hasta fecha muy tardía, por lo que los hemos rastreado desde fines de los años ochenta del siglo XIX en el registro de la contraparte, es decir la Dirección General de Aduanas española. El anuario de 1889, por ejemplo, nos informa que los navíos de terceros países transportaron alrededor del sesenta por ciento de la carga embarcada en puertos peninsulares hacia la Argentina.⁶² Por su parte, una estimación de la Cámara Española de Buenos Aires para el año siguiente elevaba esa proporción hasta las cuatro quintas partes, disminuyendo ligeramente si se consideran sólo los embarques realizados en Barcelona.⁶³ Aun aceptando el primero de los datos, se trata ciertamente de un alto porcentaje, que mostraría las limitaciones de la oferta de la flota mercante española en las rutas sudamericanas. El problema se agravó durante la década siguiente, en primer lugar porque la extensión al Caribe español de los beneficios del cabotaje para dicha flota supuso una reorientación de parte de los buques que hasta ese momento operaban con el Plata, y a continuación por el inicio de la insurrección cubana y la incautación de navíos por el Estado para trasladar tropas a la isla. Estas razones son las que explican la ausencia casi completa de buques españoles en el Plata entre 1893 y 1898, tal como nos muestra el gráfico 4.5.⁶⁴

⁶² España. Dirección General de Aduanas (1880-1935), año 1889, p.12.

⁶³ Ver CECNBA (1887-1935), A. IV, N° 47, marzo 1891, pp.1713-1716.

⁶⁴ Al igual que las siguientes estimaciones, dicho gráfico ha sido elaborado en base a los registros de la Aduana española, e incluye las cargas efectuadas tanto en vapores como en veleros.

Gráfico 4.5. Carga embarcada en puertos españoles hacia la Argentina



Sin embargo, los orígenes de esa declinación son muy anteriores. En este punto sí nos resulta de utilidad la estadística argentina, ya que con ella podemos verificar la continua pérdida de participación de los navíos peninsulares en el comercio total de importación del país entre 1861 -año de inicio de ese registro- y fines de la década del ochenta. En 1861-63 los buques de bandera española representaban el 16,7% del número total de los entrados con carga en Buenos Aires, y el 13,5% de su tonelaje; en 1867-69, el 8,3 y el 6,3% respectivamente; en 1879-81, el 3,7 y el 3,2%; en 1887-89, el 3,3 y el 2,8%.⁶⁵ En los dos primeros trienios la flota española era aparentemente capaz de cubrir el conjunto del comercio triangular entre España, Cuba y Argentina que se efectuaba por entonces, ya que el tonelaje transportado por ella no era menor que el de las entradas y salidas de mercancías entre los dos primeros vértices y el tercero. En 1861-63 incluso lo excedía, lo cual nos estaría indicando que controlaba una pequeña cuota del

⁶⁵ Cálculos a partir de República Argentina (1861-1869), (1870-1874), (1880-1892), años correspondientes.

transporte correspondiente a otros destinos o procedencias de Europa o América, aunque la limitación ya apuntada de la estadística argentina no consiente avanzar en mayores precisiones. En cambio, en la década del ochenta la marina española no lograba dominar siquiera el transporte empleado en el tráfico bilateral, sin incluir a Cuba.

Parece claro que este declive está muy asociado con las dificultades que para la marina mercante española implicó el paso de la vela al vapor en la ruta del Atlántico sur. J.M.Valdaliso (1991) (1992) ha señalado que la nueva tecnología fue adoptada por los navieros españoles con mayor rapidez de lo que la historiografía económica había supuesto tradicionalmente, pero que esa adopción estuvo condicionada por el hecho de que dispusieran de dos tráficos cautivos: el de cabotaje y el realizado con las colonias. Lo que nos muestran las cifras del tráfico con el Plata es más bien el ejemplo inverso, ya que la transición se operó aquí sólo en una reducida proporción, afectando las posibilidades de mantener posiciones en unas rutas transoceánicas en las que la presencia del nuevo medio de transporte era ya dominante. La navegación a vela había mostrado su aptitud para efectuar el transporte de vinos desde España al Plata y de tasajo desde éste hacia Cuba- a lo largo del segundo tercio del siglo, pero su reemplazo por los buques a motor fue bastante más lenta que en las demás flotas. Esto se vería confirmado si tenemos en cuenta que en 1880-82, cuando aproximadamente el setenta por ciento del tonelaje importado por la Argentina arribaba en vapores, la totalidad de los navíos españoles entrados al puerto de Buenos Aires eran todavía veleros.⁶⁶ Fue hacia finales de los ochenta cuando finalmente se afirmó el predominio de la navegación mecánica entre estos buques, aunque su número total continuó mermando en los noventa por las razones previamente apuntadas.

⁶⁶ Algunos años más tarde, el Legado en Buenos Aires se dirigía al Ministro de Estado en los siguientes términos: *"En el año de 1861 hacían el comercio de carne de tasajo para las Antillas españolas 270 buques, todos de vela (...). En 1873 llegó la cifra a 280 y desde entonces fué bajando a 232 en el año de 1883 para venir quedado reducido a 76. Así se explica como en el año último solo entraron en este puerto 59 buques españoles; de ellos 12 vapores y los restantes de vela y que en los seis meses que ván trascurridos del presente solo lo hayan verificado 15, tres vapores de Barcelona y 12 buques de vela"*. Nota del 28 de junio de 1886, en AMAE, Correspondencia con Embajadas y Legaciones, Legajo H-1352.

Cuadro 4.2.
Toneladas de carga enviadas de España a la Argentina, por bandera del buque (medias anuales)

Bandera	1893-1905	1906-1913	1914-1921
Española	13.607	51.279	91.036
Alemana	3.672	10.068	981
Francesa	27.315	26.255	7.616
Británica	5.812	14.942	8.134
Italiana	24.734	24.324	11.514
Otras	2.823	3.577	8.771
Total	77.963	130.445	128.052
% española	17,5	39,3	71,1

Fuente: ídem gráfico 4.5.

Luego de la pérdida de Cuba, la renovada importancia de la ruta de Montevideo y Buenos Aires se reflejaría no sólo en el incremento del total de la carga transportada -que pasó de las 60.000 toneladas promedio de comienzos de siglo a las 166.000 de 1911-13- sino también en el paulatino aumento de la presencia de los buques españoles que nos muestran el gráfico y el cuadro 4.2. Para mediados de la primera década del siglo su participación llegaba a un tercio de la carga exportada y en vísperas de la Primera Guerra Mundial a casi la mitad. La media de 1897-1913 se situaría así en alrededor del 32%, porcentaje algo superior al que se verificaba en el conjunto del tráfico de exportación española, si lo confrontamos con las estimaciones del propio Valdaliso.⁶⁷

Según hemos visto, en este incremento tenía una importancia decisiva el comercio de productos asociado con la emigración.⁶⁸ Pero en lo que se refiere al aumento de la proporción de tonelaje transportado en buques españoles

⁶⁷ (1991), pp.59-61.

⁶⁸ Un indicio de ese vínculo se encuentra en la gradual dispersión de los puertos de destino del comercio español a medida que los propios emigrantes van poblando nuevas regiones. Si bien Buenos Aires mantiene un abrumador predominio entre esos puertos, hacia 1908-13 se advierte un crecimiento sostenido de los embarques dirigidos a Rosario, Bahía Blanca, Paraná y La Plata. Observaciones sobre este punto pueden hallarse en los informes de los cónsules C.de Arjona (1911) y R.Farías (1916).

deben también señalarse como incentivos la desaparición de los privilegios de la navegación al Caribe y el mayor empeño del Estado para subsidiar a la bandera nacional en la ruta sudamericana o para conceder primas a la navegación a lo largo de este período, punto sobre el que volveremos más abajo. Esta situación se reforzó durante la guerra, debido al acusado descenso de la carga transportada por los buques de los países beligerantes. La flota española pudo acaparar momentáneamente casi todo el tráfico bilateral, arribando a su propio record de 170.000 toneladas transportadas a puertos argentinos en 1918, cifra que no se reiteraría hasta medio siglo más tarde. Luego de 1920, al propio tiempo que el tonelaje despachado desde España hacia la Argentina tendía a contraerse de nuevo, la competencia por la captación de cargas desde la península se hizo más intensa, aunque en este punto nuestras observaciones están limitadas por la falta de desagregado por banderas de los datos posteriores de la fuente que venimos empleando.

Una rápida comparación con lo ocurrido con las líneas regulares italianas permite encontrar algunas discrepancias significativas. Las rutas sudamericanas que cubrían estas empresas venían contando con subsidios regulares del Estado, mediante diversas modalidades, a lo largo del último cuarto del siglo XIX. Por otra parte, en ellas se habían realizado importantes inversiones de capital extranjero, sobre todo alemán, permitiendo una marcada modernización de sus unidades en la década del noventa. A diferencia de lo que ocurría con la mayoría de sus derroteros, en los que la presencia de naves extranjeras era dominante, la flota italiana había logrado una importante cuota del tráfico propio con el Plata, que se elevaba a alrededor del setenta por ciento del tonelaje embarcado en Italia en vísperas de la guerra, y que llegaría al ochenta por ciento en los años veinte.⁶⁹ Estas elevadas proporciones fueron obtenidas aun en el marco de la disminución de los subsidios a la ruta que se fue operando desde comienzos de siglo, cuando se consideró que el tráfico de

⁶⁹ Porcentajes calculados a partir de los datos incluidos en Italia. Ministero delle Finanze (1885-1930).

personas y cargas había crecido lo suficiente como para que tuviera rentabilidad por sí misma.⁷⁰

La disponibilidad de bodegas en los transatlánticos que, partiendo de Génova, hacían escala en los puertos del Levante español -especialmente los de las empresas Navigazione Generale y Lloyd Sabaudois- les permitía para entonces captar una parte de los artículos embarcados en esos puertos, incluyendo los de la franja de bajo precio y alto peso en los que había competencia entre ambos países.⁷¹ Luego de la guerra, el número de vapores italianos arribados a Buenos Aires aumentó rápidamente (de 55 en 1920 a 123 en 1922 y 176 en 1925), mientras decaía el de los españoles (73, 62 y 39 buques respectivamente).⁷² Por otro lado, el inicio de medidas restrictivas para la emigración italiana por parte del gobierno norteamericano, determinó que algunos de los buques que estaban destinados a esa ruta se desplazaran a la del Atlántico sur, incrementando la competencia por la captación de pasajeros. Hasta fines de la década del veinte, en que la flota alemana creció lo suficiente como para retomar esa posición, la marina mercante italiana se mantuvo en el segundo lugar de las que transportaban los cargamentos destinados al Plata desde todo origen, sólo por detrás de la británica.

Un ejemplo que nos permite seguir con bastante detalle las vicisitudes de la navegación española a la Argentina y la competencia de otras líneas es el de la Compañía Trasatlántica de Barcelona. La empresa se formó a comienzos de la década del ochenta e inauguró sus viajes bimestrales de Cádiz a Buenos Aires, incluyendo conexiones con los puertos mediterráneos, en enero de 1888. El servicio contaba con una subvención del gobierno español por milla recorrida y

⁷⁰ Sobre las rutas transoceánicas de la flota mercante italiana ver L. de Courten (1989), cap.V; sobre la política de subsidios marítimos del Estado italiano, A.Aquarone (1988), pp. 23-27.

⁷¹ Tal el caso del arroz, según lo señalado por E.Boix (1926), pp.16-17. Se trata de un ejemplo significativo, ya que el Legado español en Buenos Aires, en su nota del 30 de enero de 1899 a l Ministro de Estado, había incluido a esta mercadería entre las de exportación casi imposible desde España al Plata, debido a que para esa época las líneas italianas exigían en Valencia un flete superior al que cobraban por el arroz embarcado en Génova, mientras que las españolas no hacían todavía escala en ese puerto. Ver AGA, Comercio, Servicio Consular, Caja 9084.

⁷² Datos tomados de República Argentina. Dirección Nacional de Estadística (1914-1935), años correspondientes.

a él se destinó un vapor de 9.500 toneladas de desplazamiento.⁷³ Un año más tarde se obtuvo también un subsidio del argentino, a cambio del transporte del correo y de que la Compañía convirtiese en mensual su frecuencia.⁷⁴ Con ello se constituyó en uno de los principales enlaces entre los puertos de uno y otro país, pero la crisis económica obligó a que la Argentina retirase el subsidio en 1892, lo que determinó que los viajes volvieran a ser bimestrales.⁷⁵ Incluso esta frecuencia reducida no siempre se cumplió en los tres años siguientes, abundando al respecto las quejas de los importadores de Buenos Aires. Por otra parte, desde 1895 el tráfico se fue resintiendo por las necesidades de transporte de la guerra de Cuba, hasta que el servicio fue suspendido.⁷⁶

En 1899 los viajes se reanudaron con una frecuencia mensual: partiendo de Barcelona, los vapores de la Trasatlántica -que contaban ahora con un desplazamiento de entre 9.000 y 12.000 toneladas- hacían escala en Málaga, Cádiz, Santa Cruz de Tenerife, San Vicente de Cabo Verde y Montevideo, antes de su arribo a la capital argentina.⁷⁷ Desde entonces y hasta el estallido de la guerra europea la ruta sudamericana tuvo para la Compañía una importancia creciente e incluso comparable a la del Caribe. Esto último se vio reforzado en 1910, cuando la Trasatlántica, luego de renovar su contrato con el Estado español por otros dos decenios, realizó unas innovaciones en el servicio que lo volvieron más acorde con la importancia adquirida por el tráfico de personas y mercancías entre la península y el Plata.⁷⁸ El tiempo que demandaba la travesía se redujo a diecinueve días y se inauguró en 1913 una segunda línea desde los puertos del Cantábrico, reemplazando con ello al anterior enlace entre Cádiz y Bilbao, que se

⁷³ Sobre la ruta sudamericana en el contrato con el Estado español ver C.Llorca Baus (1990), pp.92-93.

⁷⁴ Ver Compañía Trasatlántica (1902), arts. 1º a 3º.

⁷⁵ CECNBA (1887-1892), A. VI, Nº 60, abril 1892, 2066-2068. Cabe recordar que para entonces tanto la Navigazione Generale como las Messageries Maritimes francesas realizaban entre veinte y veinticuatro viajes anuales desde el Mediterráneo al Río de la Plata.

⁷⁶ Cf. nota de la Trasatlántica a los importadores de Buenos Aires en *ibídem*, A. VII, Nº 99, octubre 1895, pp.3052-3053. También Compañía Trasatlántica (1882-1926), año 1896, pp.5-6.

⁷⁷ Ver L.de Alessón (1901), pp.7-13.

⁷⁸ Sobre la ruta sudamericana en las negociaciones con el Estado para renovar el contrato ver Compañía Trasatlántica (1932), cap. I. El nuevo convenio no se basaba en las millas recorridas sino en una subvención fija anual por el mantenimiento del derrotero.

realizaba en pequeños vapores. Asimismo, la frecuencia de la del Mediterráneo fue elevada a dieciséis viajes por año, adscribiéndose al servicio a las naves recién botadas *Infanta Isabel de Borbón* y *Reina Victoria Eugenia*, de 15.000 toneladas de desplazamiento, las más grandes que llegaron a cubrir la ruta.⁷⁹

Pero la situación volvió a alterarse durante la guerra, retornando la irregularidad del tráfico debido a las dificultades para repostar carbón en los puertos sudamericanos y a la suspensión de las primas a la navegación, decidida por el gobierno español a comienzos de 1916. De todos modos, las dificultades de las flotas de los países competidores eran mucho mayores, por lo que la empresa logró una presencia en el tráfico proporcionalmente superior a la de cualquier otro momento.⁸⁰ Finalizado el conflicto, la Trasatlántica mantuvo únicamente el servicio mensual del Mediterráneo, ampliado a catorce expediciones por año en 1925. Sin embargo, a lo largo de esa década se agravaron las dificultades de competencia con las restantes flotas debido a la sobreoferta de bodegas. Ya en 1921 la *Navigazione Generale* incorporó a la ruta de manera permanente otros dos transatlánticos de 27.000 toneladas de desplazamiento, confiando en una fuerte reanimación de la corriente emigratoria y comercial de Italia con la región.⁸¹ Por su parte, las líneas francesas volvieron a destinar algunos de sus mejores buques a la ruta. Frente a ellos, los vapores de la Trasatlántica -que seguían siendo los mismos de antes de la guerra- resultaban más pequeños y lentos, no obstante lo cual viajaban con una parte importante de sus bodegas vacías: de acuerdo con una estimación de esos años, sólo transportaban un promedio de 2.300 toneladas por viaje, cuando su capacidad de carga era de 4.500.⁸² El déficit de explotación de la travesía se incrementó notablemente, y con ello las subvenciones cubiertas por el Estado, lo que habría de ser una de las razones que llevaron en 1932 a la revocación del contrato y, por lo que se refiere

⁷⁹ Ver *Compañía Trasatlántica* (1913), pp.38-47; también F.de Cossío (1950), pp.113-115.

⁸⁰ Ver *Compañía Trasatlántica* (1882-1926), año 1916, pp.10-11. Sobre las utilidades extraordinarias de la empresa en estos años, que permitieron una ampliación de su capital en 1920, ver S.Roldán y J.L.García Delgado (1973), Vol. II, pp.37-39.

⁸¹ Ver E.T.Chamberlain (1928), pp.15-16.

⁸² Ver *Comunicaciones y transportes...* (1923), pp.411-412.

a la ruta sudamericana, a su supresión definitiva.⁸³ Al parecer, si la Compañía siguió realizando viajes de carga y pasaje hasta ese momento fue tan sólo porque contaba con los abultados subsidios estatales.⁸⁴

En resumen, hasta 1898 la presencia de la Trasatlántica en el Plata fue poco más que testimonial, ya que el desarrollo de su flota estaba muy vinculado a la conservación del tráfico antillano. A posteriori, el incremento del comercio y la emigración hacia América del Sur representó un fuerte aliciente para la empresa, por lo que amplió su representación en Buenos Aires, mejoró la calidad de sus servicios y estrechó sus contactos con las demandas de la colectividad española.⁸⁵ Esta línea de acción tuvo unos resultados bien visibles, si hemos de atender a la regularidad mucho mayor del arribo de sus vapores y a su creciente participación en el transporte que cubría la ruta. Por otra parte, los subsidios estatales que recibía en ese momento no iban a la zaga de la competencia italiana, sino todo lo contrario. En 1907, por ejemplo, la Comisión encargada de estudiar las comunicaciones marítimas que debían ser fomentadas, calculaba que el promedio de subvenciones a la Trasatlántica era de 7,5 francos por milla recorrida, mientras las de la Navigazione Generale y la Veloce sólo llegaban a 6,15 y 3,58 francos respectivamente. Dentro de ese cuadro, la línea de Barcelona a Buenos Aires de la compañía española estaba claramente por encima de la media, ya que la subvención se elevaba a 10,2 francos por milla.⁸⁶ Para aprovechar mejor esta coyuntura favorable, la Compañía trató de combinar

⁸³ Ver Compañía Trasatlántica Española S.A. (1962), pp.27-28. El sistema de subvención que se había convenido en 1910 fue reemplazado en 1925 -cuando se renovó el contrato por otros veinticinco años- por el de "pago de déficits por el Estado", lo que agravaba el compromiso de este último.

⁸⁴ Consideraciones sobre el estado de la empresa a fines de los años veinte pueden hallarse en la nota del cónsul español en Buenos Aires al Ministerio de Estado, del 14 de marzo de 1930, en AGA, Servicio Consular, Caja 9212. También "El servicio marítimo subvencionado de la línea Barcelona-Buenos Aires", en Cámara Española de Comercio y Navegación de Buenos Aires (1931b-1932b), N° 205, julio 1932, pp.19-28.

⁸⁵ Los problemas que tenía la representación de la empresa en el Plata y las medidas aconsejadas para mejorar los servicios pueden verse en el informe del 26 de diciembre de 1899 de su inspector administrativo José M. Carreño titulado "Vapor 'Cataluña'. Información de un viaje á Buenos Aires", que se conserva en el Museo Marítimo de Barcelona, Fondo de la Compañía Trasatlántica, Sección Administración.

⁸⁶ Ver Trabajos de la Comisión... (1907), pp.266-268 y 431. Por contrapartida, era la ruta de la Trasatlántica en que se debía alcanzar la mayor velocidad (15 millas/hora entre escalas).

en lo posible el negocio de la emigración con el del transporte de cargas, pero en ese punto se encontró con una de las dificultades centrales de la navegación española al Plata. Nos referimos a la falta de coincidencia entre las regiones que registraban mayor movimiento por ambos conceptos, ya que mientras el grueso de la emigración tenía su origen en el Cantábrico, la parte principal de las cargas se concentraba en el Mediterráneo. La solución más exitosa de las intentadas por la Trasatlántica fue en este caso la de trasladar en 1902 el punto de origen de la ruta sudamericana desde Barcelona a Génova, donde podía captar una cuota suplementaria del traslado de personas sin tener que enfrentar la competencia mucho más dura que en la costa atlántica sostenían las flotas de los países del norte de Europa.⁸⁷

Los años que se extienden hasta el final de la guerra europea no solamente fueron los de más sólida presencia en el Plata para la Trasatlántica, sino también para su principal rival española: la empresa Pinillos, Izquierdo y Cía. de Cádiz. Esta última había iniciado sus viajes mensuales a Montevideo y Buenos Aires con dos vapores en 1899, mientras el resto de su flota seguía cubriendo la travesía regular de las Antillas. Cuando se aprobó la nueva legislación sobre emigración, la empresa acondicionó los buques para incursionar en el negocio. Las prometedoras condiciones de la ruta, tanto en el tráfico de cargas como en el de pasajeros, llevaron a que entre 1910 y 1913 ampliara sus servicios a Buenos Aires, si bien los mismos no contaban con subvención estatal directa sino con las primas a la navegación dispuestas por la ley de comunicaciones marítimas. Pero luego de la guerra descendió fuertemente la rentabilidad y la ruta sudamericana fue suprimida del elenco de

⁸⁷ Esto se puede deducir de la comparación entre dos estimaciones de la Compañía sobre los resultados ya logrados con la extensión a Italia del transporte de emigrantes, y los que podrían obtenerse con igual servicio en el enlace Cádiz-Bilbao de la ruta a Buenos Aires. A través de las mismas se puede apreciar que mientras la primera había proporcionado beneficios no muy elevados pero sí constantes, las probabilidades de igual resultado en la segunda eran mucho más inciertas, debido al relativamente bajo número de emigrantes que la empresa podía arrebatarse a la competencia alemana o británica. Ambos cálculos se conservan en la carpeta 102 del citado fondo de la empresa en el Museo Marítimo de Barcelona.

Pinillos en 1924.⁸⁸ En cambio, otras dos empresas españolas se incorporaron a la travesía del Atlántico Sur en los años veinte. En 1921 lo hizo la Naviera Sota y Aznar, con viajes de carga y pasajes desde Alemania e Inglaterra y escala en Bilbao; en 1927, Ybarra y Cía. de Sevilla, con servicios de carga desde el Mediterráneo.⁸⁹ Con todo, estas nuevas líneas nunca llegarían a tener la relevancia que habían alcanzado la Trasatlántica y Pinillos antes de 1920 por lo que se refiere al tráfico de mercancías y, en el caso de Sota y Aznar, sólo una pequeña parte de su carga era recogida en la escala peninsular. Volviendo a la cuestión planteada al inicio, las líneas regulares españolas lograron por lo tanto una presencia significativa en la ruta del Plata a lo largo de las dos primeras décadas del siglo XX, y más reducida a continuación, cuando la sobreoferta de bodegas constituyó un factor fuertemente limitante de su rentabilidad y de la continuidad del tráfico.

Como estamos viendo, esto último no significa que el comercio español de exportación a la Argentina haya carecido de servicios marítimos el resto del tiempo ni tampoco que faltaran espacios, sobre todo durante la fase contractiva de aquél en la primera mitad de los años veinte. En una perspectiva de conjunto, la insuficiente captación de fletes por parte de la marina mercante española podía representar un problema menor, por cuanto las flotas extranjeras estaban en condiciones de ofrecer bodegas en cantidades adecuadas debido a su necesidad de completar cargas. La posición geográfica de España respecto de América del Sur hizo que esas flotas pudieran hacer escalas en sus puertos casi sin desviarse de su ruta original cuando creció la emigración y el comercio, y que los gastos adicionales que esta operación demandaba fueran reducidos. Entre la marina mercante española y las de los demás países europeos habían logrado que la ruta sudamericana fuese mucho más frecuentada que a fines del siglo XIX,

⁸⁸ Ver J.C.Díaz Lorenzo (1990), pp.23-29. A comienzos de 1926 la Compañía de Navegación Transoceánica, formada con unidades de la extinguida flota de Pinillos, intentó lograr un aval del Estado para implantar dos líneas marítimas, una de las cuales tendría como punto final a la Argentina. La propuesta fue desestimada con el argumento de que esa ruta ya era servida por la Trasatlántica. Ver Cámara Española de Comercio, Industria y Navegación de Rosario (1923-1932), A. 3, N° 36, abril de 1926, pp.3-4.

⁸⁹ Ver J.M.Valdaliso (1991), pp.162-164.

y que las salidas fueran continuas. Hacia 1910, por ejemplo, la frecuencia de servicios desde Barcelona a Buenos Aires había llegado a ser de uno cada dos o tres días, si sólo se tienen en cuenta a los vapores pertenecientes a las líneas regulares, es decir excluyendo a los *tramps* que recorrían los puertos en busca de carga. La división de funciones entre las flotas podía incluso resolver la disparidad regional que antes apuntáramos: los puertos del Mediterráneo contaban, además de las líneas españolas, con las escalas regulares de las francesas e italianas; los del Cantábrico y la costa atlántica de Galicia, con los servicios de las británicas y alemanas.⁹⁰

Esto se aprecia con claridad en el Apéndice 13, que hemos elaborado en base a la estadística española de aduanas de 1929, por ser éste un año en que aparece combinado el puerto de salida de las mercaderías y pasajeros, el país de destino y la bandera del buque que las transportaba. Allí podemos ver en primer lugar que el foco principal de embarque de personas hacia la Argentina estaba en los puertos gallegos, especialmente Vigo, frente a los cuales la única salida comparable desde el Mediterráneo se encontraba en Barcelona. En conjunto, el 73% de los pasajeros embarcaban en el Cantábrico y el litoral noroeste. En las cargas la situación se invertía, ya que el 86% del tonelaje de las mercancías provenía de los puertos que se extienden desde la provincia de Gerona hasta Cádiz.⁹¹ Dentro de estos últimos, debe destacarse el importante volumen de

⁹⁰ De acuerdo con lo señalado por A. Vázquez González (1999), fue sobre todo desde la década de 1880, con el incremento de la emigración gallega y las mejoras logradas en el transporte en vapor, que se desató una intensa competencia por la captación de pasajeros embarcados en los puertos de La Coruña, Vigo y Villagarcía. La mayoría de los traslados de emigrantes estaban a cargo de transatlánticos que disponían de alguna capacidad reservada para carga general, pero en otras ocasiones se trataba de cargueros a vapor, más pequeños, que incluían pasajeros. Ver especialmente Vol. II, caps. IV.2. y IV.3. Una descripción de las rutas realizadas por esas empresas extranjeras puede hallarse en *Comunicaciones y servicios...* (1923).

⁹¹ Sin embargo, debe tenerse presente que el porcentaje descendería algo si tenemos en cuenta que en el tonelaje embarcado en Cádiz pueden estar incluidas no sólo las mercancías originadas en la región, sino también algunas remesas provenientes del norte de España en buques de la Transatlántica, que hacían transbordo en dicho puerto. De todos modos, el volumen del tráfico que pasaba por esa operación era bastante reducido, como veremos a continuación.

carga despachada en Andalucía, en lo cual es innegable la relevancia de los embarques de aceite de oliva, mayoritariamente realizados desde esa región.

Una estrecha relación con este fenómeno tiene la composición del tráfico por banderas, especialmente en algunos casos notables. Así, la flota alemana, que concentraba toda su actividad en el norte de España, lograba claramente el primer puesto en el tráfico de pasajeros, con el 39% del total de ese rubro. En cambio, en el embarque de cargas desde puertos peninsulares su participación era completamente irrelevante. El caso inverso era el de la española, que captaba más de la mitad de las cargas pero cuyo papel en el transporte de pasajeros no sólo estaba por detrás de la alemana, sino también de la inglesa y francesa, y apenas un poco por encima de la italiana. Sin embargo, en los puertos mediterráneos ese papel cobraba importancia -en la medida en que no debía competir con alemanes y británicos- mientras era casi nulo en el Atlántico. El cuadro 4.3. -elaborado en base a las *Memorias Comerciales* de la Cámara de Barcelona- permite ratificar estos rasgos, sobre todo por lo que se refiere al mayor control ejercido por la flota española y la casi nula presencia de la británica y alemana en el transporte de cargas desde ese puerto al Plata. Tampoco con esta fuente es posible obtener un desagregado para los años 1921-25, pero nada indica que la distribución haya sido muy diferente durante ese período.

Cuadro 4.3.
Toneladas de carga enviadas de Barcelona a la Argentina,
por bandera del buque (medias anuales)

Bandera	1916-1920	1926-1929	1930-1934
Española	30.231	5.769	4.532
Alemana	0	0	0
Francesa	1.261	3.690	7.106
Británica	0	261	0
Italiana	1.010	1.822	567
Otras	1.367	934	341
Total	33.868	12.474	12.546
% española	89,3	46,2	36,1

Fuente: Cámara de Comercio y Navegación de Barcelona (1912b-1935b)

Si el panorama hasta aquí presentado tiende a mostrarnos que los exportadores españoles contaban en el primer tercio del siglo XX con una oferta de bodegas para sus productos destinados a América del Sur que no parece haber sido escasa sino por excepción, queda de todos modos en pie la segunda parte del problema, es decir la de determinar si la fuerte presencia de las flotas extranjeras redundó en la imposición de unos fletes más elevados que los que podrían considerarse habituales en la española. Se trata de un aspecto más difícil de abordar, en la medida en que los datos sobre tarifas con los que contamos son extremadamente variables, dependiendo de múltiples factores: el tipo de mercancías transportadas, la época de los embarques, la cantidad de días demandados por la travesía, la expectativa de retornos, la regularidad de la relación entre cargador y naviera, la situación particular de cada buque en el momento de hacer escala en la península, etc. Por citar un ejemplo, la necesidad de completar carga por parte de estos últimos podía determinar una bonificación especial en el flete, que no puede ser considerada como norma pero que estaba lejos de constituir una anomalía. Hechas estas salvedades, también en este punto podemos destacar algunas evidencias que nos llevan a hacer una distinción entre lo que ocurría antes y después del cambio de siglo. En la primera etapa, los servicios de las navieras españolas eran poco o nada regulares, mientras que las líneas extranjeras no siempre encontraban rentable hacer escala en puertos peninsulares debido a la escasez de materia transportable. Cuando lo hacían, los fletes que cobraban solían ser más elevados que los estipulados para los mismos productos en los puntos de origen de esas líneas. Así, el Legado español en Buenos Aires estimaba en 1899 que esa diferencia era de entre 30 y 40% para los embarques a la Argentina, y algo mayor incluso para el comercio de retorno.⁹²

A lo largo de la primera década del siglo la situación se fue modificando, como consecuencia del desarrollo de los servicios de la flota española y la mayor

⁹² Ver su nota al Ministro de Estado del 30 de enero de 1899, *op.cit.* Sin embargo, este escrito no tenía como objetivo defender a la Trasatlántica, ya que el Legado sostenía a continuación que debían retirársele las subvenciones o bien extenderlas a todas las líneas españolas que viajaran al Plata, incluyendo los veleros.

frecuencia de escala de las extranjeras. Una idea bastante precisa sobre el papel que una y otras tenían para entonces en el embarque de productos españoles y sobre la cuantía de los fletes puede obtenerse de una fuente notablemente detallada y que tiene la ventaja de referirse casi con exclusividad a la ruta del Río de la Plata: la encuesta sobre tarifas marítimas realizada en 1911 por el Ministerio de Fomento entre exportadores peninsulares, cámaras de comercio y comisarios regios de los puertos vinculados de manera habitual con América.⁹³ Una selección de los datos sobre fletes contenidos en la misma ha sido volcada en el Apéndice Estadístico 15. Aun con las prevenciones ya mencionadas, estos datos no indican un costo claramente mayor de los fletes en puertos españoles con respecto a los extranjeros de los cuales partían las mismas líneas, con la posible excepción de los vigentes en algunas de las escalas norteñas. En particular, los fletes corrientes en Barcelona aparecen como los más bajos de España y en favorable competencia con los de los restantes países, lo cual no resultaría difícil de explicar si tenemos en cuenta la abundante oferta de bodegas por parte de las líneas regulares (cuatro italianas, dos francesas y dos españolas) que tocaban el puerto y la creciente relación comercial entre aquél y Buenos Aires. Esto justificaría las respuestas recogidas por la encuesta en Barcelona, que muestran la satisfacción de los exportadores con los servicios marítimos con los que contaban y su rechazo de la idea de que los fletes pudiesen ser más altos que en Génova o Marsella, o que las líneas extranjeras cobrasen más que las nacionales.⁹⁴ Uno de los argumentos empleados para demostrar todo esto era el

⁹³ Ministerio de Fomento. Centro de Comercio Exterior y Expansión Comercial (1912). Esta información fue relevada con motivo de las quejas de un comerciante español de Buenos Aires que habían tenido eco en la prensa de la colectividad de la ciudad. De acuerdo con su versión, se había visto obligado a abandonar la importación de productos peninsulares debido a la carestía de los fletes, los que serían más altos que en los puertos de origen de las compañías navieras que hacían escala en España. Ver pp.7-12.

⁹⁴ *Ibidem*, pp.12-17, 26-27. Esto coincide en general con lo que nos informan algunos testimonios posteriores. Así, por ejemplo, uno de los expertos en comercio exterior de la Cámara de Barcelona sostenía en 1915 que en el caso de una mercadería homologable como la pipa de vino, el flete pagado desde esa ciudad a Montevideo o Buenos Aires estaba antes de la guerra en las cuarenta pesetas por tonelada, cifra en la cual no había diferencias apreciables entre las compañías navieras nacionales y extranjeras. Ver R.Serra y Pagés (1915), p.531.

de la escasa presencia de *tramps* en el puerto, ya que éstos no habrían encontrado rentable competir con la oferta de las líneas regulares.⁹⁵

En el resto del Mediterráneo la situación era menos propicia, ya que mientras algunos puertos sólo eran tocados ocasionalmente por buques que se dirigían a la Argentina -casos de Alicante o Almería-, otros que sí eran visitados no siempre contaban con la disponibilidad de bodegas que se requería en los meses de mayor animación, como ocurría en Málaga entre setiembre y noviembre. Esto explica que los fletes fueran superiores a los vigentes en Barcelona y estuviesen más sujetos a las variaciones estacionales.⁹⁶ La situación tenía algunas similitudes con la de Sevilla, donde los servicios de Trasatlántica y Pinillos eran insuficientes para los cargamentos a embarcar. Se trata de uno de los lugares en que más razón se da a los motivos de la encuesta, en cuanto a que los fletes eran allí más altos que en Génova, sobre todo cuando se debía hacer uso de los navíos extranjeros.⁹⁷ Las respuestas de los exportadores de los puertos del norte, si bien críticas como en Sevilla, no apuntan en cambio a esa disparidad, sino todo lo contrario. Lo que allí se censuraba era que, debido la sindicación entre las compañías navieras pactada en 1909, todas tendían ahora a cobrar un tipo uniforme de fletes, que era considerado como artificialmente alto. Esta crítica apuntaba en especial contra la participación en el sistema de la Trasatlántica, que como consecuencia no ofrecía mejores cotizaciones a los artículos españoles exportables, pese a la subvención estatal que recibía.⁹⁸ También eran frecuentes las quejas contra los servicios de la compañía española en cuanto a la ineficiencia del trasbordo que se efectuaba en Cádiz, lo que hacía que pocos exportadores lo utilizaran, prefiriendo contratar con las extranjeras.⁹⁹

⁹⁵ Ministerio de Fomento. Centro de Comercio Exterior y Expansión Comercial (1912), pp.47-56 (la mención de los *tramps* en p.55).

⁹⁶ *Ibidem*, pp.45-46 y 129-131. Las variaciones estacionales también eran muy marcadas en Valencia, según se advierte en la tabla de fletes incluida en pp.163-164.

⁹⁷ *Ibidem*, pp.33-36. No es éste el caso de Cádiz, que contaba con escalas más regulares y con el trasbordo de la Trasatlántica, y por ende con fletes más aproximados a los de Barcelona.

⁹⁸ Ver los comentarios de los comisarios regios de Santander y Bilbao, pp.31-33 y 38-40; de las Cámaras de Comercio de Oviedo y Vigo, pp.58-60 y 64-70; de los exportadores de Puebla del Caramiñal y Villaviciosa, pp.75-87.

⁹⁹ Ver por ejemplo las respuestas de la Cámara de Comercio de Villagarcía, p.70, y de los exportadores de Vigo, pp.90-92.

Respecto de estas últimas, se las acusaba de concentrarse en el transporte de pasajeros y de reservar escaso cubicaje para las mercaderías, sobre todo en el cuarto trimestre de cada año, cuando la emigración alcanzaba sus puntos más altos.¹⁰⁰

En su mayoría, las opiniones de la encuesta no respaldan la idea de que la incapacidad de la marina mercante española para capturar el grueso del tráfico de exportación con la Argentina, aun después de la reorganización de sus servicios a comienzos de siglo, haya actuado claramente en desmedro del monto de dicha corriente exportadora. Al menos no la respaldan si consideramos la cuestión desde el punto de vista de los costos de fletes y de los posibles recargos que deberían pagar los artículos españoles por el hecho de no ser embarcados en los puertos de partida de las líneas extranjeras. Si ésta era la situación a comienzos de la segunda década del siglo, tanto más difícil resulta suponer que fuese complicado obtener mejores tarifas de los cargadores diez años más tarde, cuando la competencia entre las navieras se había vuelto más intensa, y mayor era la necesidad de completar bodegas. De manera que no consideramos realista insistir en el costo del flete desde España al Plata como un elemento crítico. Por otra parte, hay que tener en cuenta que en los veinte la incidencia de ese costo parece haber sido bastante baja en el caso de algunos productos específicos cuya trayectoria exportadora no fue la esperada, como por ejemplo los textiles. De acuerdo con una consulta entre exportadores realizada por el Comité Regulador de la Industria Algodonera, en 1928 el flete Barcelona-Buenos Aires representaba en promedio un tres por ciento del importe de las facturas de tejidos.¹⁰¹ Por

¹⁰⁰ Ver los comentarios del corresponsal del Centro de Comercio Exterior en La Coruña, pp.132-136, y de los exportadores de Vigo, pp.87-89. Uno de estos comerciantes, que en 1908 había comenzado a exportar huevos a la Argentina desde Cataluña y Galicia, explicaba que mientras en el primer caso su negocio fue floreciente debido a que podía embarcar cada dos o tres días en los transatlánticos italianos, en el segundo fracasó por la escasa frecuencia con que arribaban los buques que aceptaban carga y por su limitada velocidad. Respuesta de Gimeno y Cía., pp.108-109.

¹⁰¹ Ver La importancia del... (1928), pp.50-52. En algunos rubros específicos, esa incidencia era: tejidos de algodón 1,9%; popelín 2%; tejidos blanqueados 2,6%; de color 2,8%; estampados 4,2%; tejidos de punto 1,4%; manteles 2,7%; toallas 3,3%. Si se sumaban los demás gastos de expedición, el promedio se elevaba al 6,5%. El costo intrínseco del flete no era por entonces superior al que pagaban los exportadores italianos, que se encontraba entre 3 y 4%. Ver La industria algodonerita italiana... (1928), pp.90-91.

último, cabe agregar que la ruta del Plata no era la única en que una porción remarcable de los artículos españoles era transportada en buques extranjeros. La evidencia más clara de ello la hallamos en los casos de Cuba y Méjico, países que estaban servidos de manera más regular que la Argentina por los buques de la flota subvencionada, pese a lo cual también allí los navíos españoles circulaban con gran parte de su capacidad de carga ociosa.¹⁰² Esto último quita algo de verosimilitud a los reclamos que instaban a elevar los subsidios como forma de incrementar el volumen del tráfico.

A estas afirmaciones generales es necesario sin embargo agregarle algunos matices, que tienden a mostrar que las exportaciones al Plata podían resentirse en ciertos casos por las insuficiencia de la flota mercante española. En primer lugar, los servicios nacionales subsidiados por el Estado estaban obligados en virtud de su contrato a fijar bonificaciones de alrededor del 30% sobre los fletes de los productos que se trataba de promocionar en determinados momentos en el mercado argentino. Los textiles, por ejemplo, se encontraban en esa condición en los años previos a la guerra.¹⁰³ Los nuevos muestrarios de esos productos debían ser transportados sin costo y, aunque esta disposición no solía cumplirse, los buques de la Trasatlántica debían realizar exposiciones en los puertos de llegada. En segundo lugar, debe tenerse presente que -aparte de los vinos y el aceite- una parte considerable de las exportaciones españolas a la Argentina consistía en el envío de pequeños lotes de mercancías, que no siempre eran admitidos por las compañías navieras extranjeras, las cuales aceptaban las reservas de bodegas con anticipación y tendían a privilegiar a los grandes despachantes en los casos en que contaran con cubicaje disponible. Esto permitiría entender las quejas de los exportadores gallegos o asturianos respecto de la falta de cabida para sus productos. Por otra parte, en caso de conflictos

¹⁰² Datos sobre el tráfico con esos países en Comunicaciones y transportes... (1923), espec. cuadros anexos.

¹⁰³ Compañía Trasatlántica (1882-1926), año 1908, pp.9-10. La empresa estaba también obligada a transmitir informaciones a los exportadores españoles sobre el mercado rioplatense para los diversos artículos. Ejemplos de esa actividad y del transporte gratuito de pacotillas y muestrarios pueden verse en "Noticias y avisos comerciales de interés para los exportadores españoles, comunicados por la Compañía Trasatlántica", en Ministerio de Estado. Centro de Información Comercial (1900a-1928a), N° 31 y 32, año 1902.

suscitados por averías, mermas, robos, etc., las cláusulas de los conocimientos de las compañías obligaban a acudir ante tribunales de ciudades extranjeras, como Hamburgo, Génova o Marsella, lo cual colocaba al pequeño cargador en una situación en la que solía desistir del litigio.¹⁰⁴ Finalmente, cabe recordar que la oferta de transporte podía generar su propia demanda y que ello podía tener gran importancia en los puertos en los cuales únicamente hacían escala los buques nacionales. Éste parece haber sido el caso de Valencia antes de que los buques italianos comenzaran a frecuentarla, ya que su primer impulso exportador al Plata se produjo con motivo de la escala dispuesta por la flota de Pinillos a comienzos de siglo.¹⁰⁵

En nuestra opinión, estos matices ayudan a explicar algunas situaciones particulares en las que las deficiencias de la marina mercante española pudieron agravar los problemas considerados en las partes anteriores de este capítulo. Pero en una perspectiva global, la cuestión del transporte no tuvo una entidad comparable a la de estos últimos, ni en cuanto a la disponibilidad de medios de carga ni por lo que se refiere a su costo, por lo que no obstaculizó de manera significativa el establecimiento de vínculos más fluidos entre los puertos españoles y Buenos Aires. La opción por una línea de navegación fuertemente subvencionada logró ciertos resultados en la década y media posterior al '98, facilitando la disponibilidad de bodegas para un comercio en plena expansión y permitiendo que la participación que en el mismo tenía el pabellón español llegase a ser considerable.¹⁰⁶ Además, en el caso de Cádiz y los principales puertos del Mediterráneo, las navieras nacionales también contribuyeron con su presencia a moderar los fletes. Luego de la guerra, la insistencia en la política de

¹⁰⁴ Ver E. Tomás Luque (1908), pp.44-45.

¹⁰⁵ Este episodio fue recordado en una discusión de la Junta Directiva de la Cámara Española de Buenos Aires dedicada al tema de la navegación. De acuerdo con lo allí mencionado, las exportaciones valencianas habrían pasando de 150 o 200 toneladas anuales a más de 2.000 desde el momento en que los buques de Pinillos aceptaron carga. Ver CECNBA (1887a-1935a), año 1918, p.35.

¹⁰⁶ Desde luego, ello no significa adherir al argumento de la Compañía Trasatlántica (1932), pp.30-32, 42-43, según el cual el crecimiento de las exportaciones españolas a las Antillas y el Río de la Plata en las dos primeras décadas del siglo se explicaría por la ampliación de los servicios que ella ofrecía y, por contrapartida, la cancelación de su contrato habría de provocar la desaparición de los productos peninsulares en esos mercados.

privilegios a la Trasatlántica pudo conspirar contra el desarrollo de otras alternativas dentro de la marina mercante española, como sostenían quienes estaban a favor de que los recursos del Estado se canalizaran a otorgar avales o garantías a diferentes empresas en lugar de subsidiar con exclusividad los déficits de aquélla.¹⁰⁷ Una forma diferente de resolver la cuestión quizá podría haber modificado en un sentido favorable la distribución por banderas del tráfico ultramarino, pero no cabe pensar que lo que estaba en juego al optar por una u otra alternativa fuese la posibilidad misma de continuar el comercio con la Argentina, excepto en contados puertos de poca relevancia, a los que no accedían las flotas extranjeras.

El comercio de retorno y el proteccionismo español

Las dificultades que debían enfrentar las compañías navieras españolas en su competencia con las extranjeras por el tráfico con el Plata se veían a menudo agravadas por las características del comercio de retorno desde esa región, en particular por la extrema irregularidad del tonelaje que comprendía. En los años en que entraban los cereales en la exportación argentina, ese tonelaje ascendía notoriamente, pero podía ocurrir a continuación que se registraran varias temporadas en las que el arribo de algunos de los productos agrícolas de esa procedencia cesara por completo. Como consecuencia de ello, las proporciones que quedaban en manos de las compañías españolas eran también muy variables, ya que en los momentos en que el transporte de cereales era cuantioso, las flotas extranjeras lograban subas pronunciadas en la cuota que quedaba a su cargo. Los países poseedores de esas flotas, en particular Gran Bretaña, poseían una corriente exportadora al Plata muy cuantiosa en cuanto al tonelaje, por lo que la disponibilidad de bodegas para el regreso facilitaba la oferta de fletes más baratos. De acuerdo con las estimaciones de Knight Harley, por ejemplo, las tarifas marítimas corrientes para el transporte de trigo entre

¹⁰⁷ Ver por ejemplo Cámara Española de Comercio, Industria y Navegación de Rosario (1920a-1928a), año 1924, pp.18-19.

Buenos Aires y los puertos británicos experimentaron un descenso de alrededor del 25% entre 1895-99 y 1910-13, dentro de una tendencia bajista más prolongada y gradual.¹⁰⁸ Por otro lado, según vimos en el segundo capítulo, una parte considerable de los embarques de cereales argentinos se efectuaban mediante el sistema "a órdenes", es decir sujetos a las oscilaciones de los precios de mercado en los diversos países, hasta que los buques alcanzaban el Atlántico norte. La flota británica controlaba el grueso de estos cargamentos, en especial en el caso del trigo.¹⁰⁹ Asimismo, las compañías navieras de ese pabellón podían ver facilitada la captación de fletes de retorno mediante sus acuerdos preferenciales con las -también británicas- empresas de ferrocarril que trasladaban los cereales a puerto.¹¹⁰

Los ejemplos previos a la guerra de gran ingreso de cereales argentinos en España que nos muestra el gráfico 4.6. son los de los años 1905-6, 1909-10 y 1912-13. Sea por el fracaso de las cosechas españolas o por la disminución en las importaciones provenientes de los abastecedores europeos, en tales momentos recibieron un fuerte impulso las órdenes de compra a la Argentina, y con ello la presencia de la marina británica en el tráfico hacia la península.¹¹¹ Éste es el principal motivo por el cual la cuota de la flota hispánica en el comercio de retorno manifiesta una tendencia bajista durante los años previos a la guerra, es decir inversa a la que detectábamos al considerar el tráfico de exportación (cuadro 4.4.). Desde luego, el ejemplo de 1918-21 es distinto, ya que si bien se trata de un momento de fuerte introducción de cereales argentinos -motivada, como veremos, por un acuerdo interestatal de compraventa-, la porción relevante del

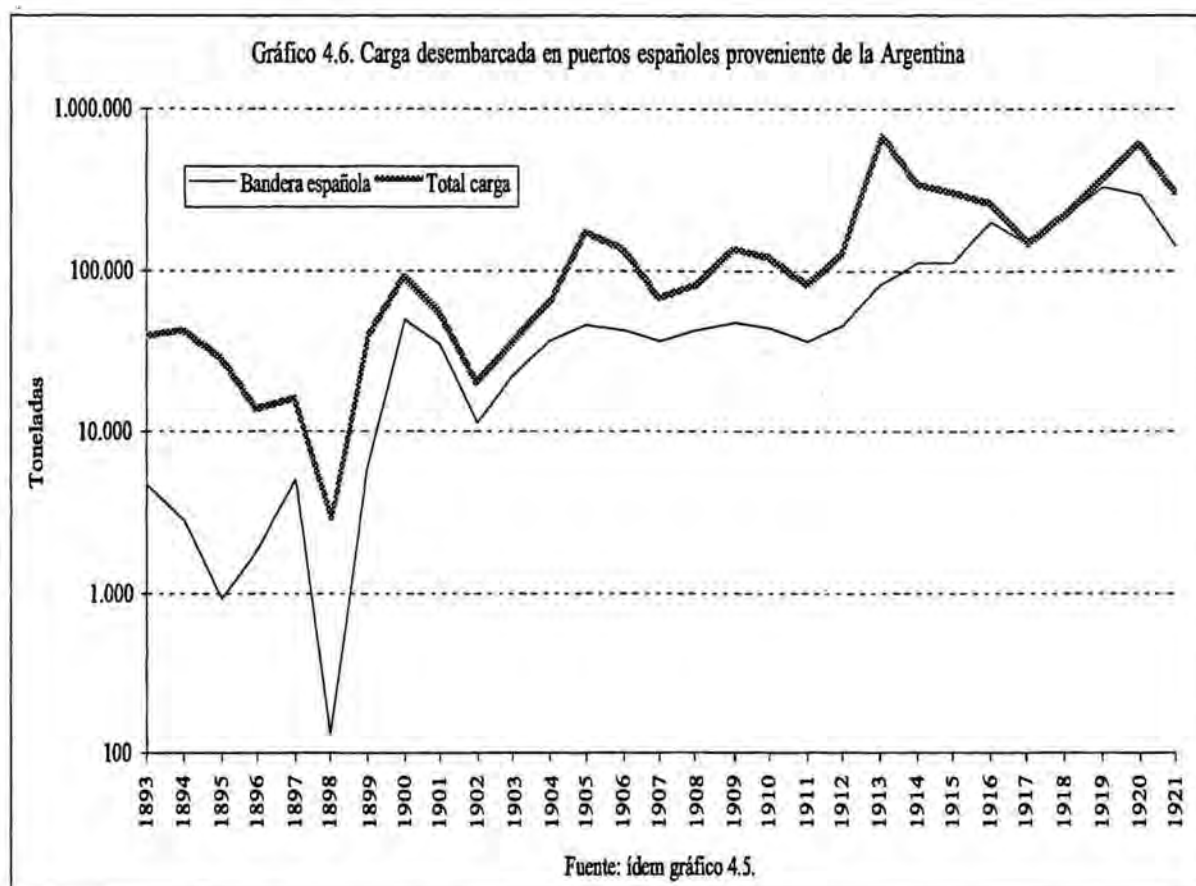
¹⁰⁸ Este abaratamiento corresponde al flete del trigo Argentina "upriver", es decir el embarcado desde los puertos del Paraná -principalmente Rosario- hacia el Reino Unido. Ver C.K.Harley (1980), table 2.

¹⁰⁹ Ver C.Brebbia (1928), pp.1544-1546.

¹¹⁰ Un ejemplo de ese tipo de vínculos es el de la Royal Mail Steam Packet Company con la Sociedad del Ferrocarril de Buenos Aires al Pacífico, analizado en R.Greenhill (1977a), pp.134 y ss.

¹¹¹ Existe un tercer factor a señalar, y es el del crecimiento de la demanda interior de alimentos de origen animal y vegetal que se estaba verificando, de acuerdo con lo señalado por el Grupo de Estudios de Historia Rural -GEHR- (1989), p.102. Junto con los dos anteriormente mencionados, esto explicaría que las exportaciones argentinas de granos a España tendieran al incremento, no obstante la ratificación del proteccionismo agrario en 1906.

transporte no quedó entonces en manos de la flota británica, sino de la española y norteamericana.



El papel de la marina mercante británica en el transporte de productos rioplatenses a España volvió a ser considerable en los años veinte y primera mitad de los treinta, contrastando con su reducido aporte en el tráfico inverso. Algunos de los observadores más atentos de lo que ocurría con el comercio entre los dos países aconsejaban que para incentivar su desarrollo las compañías de navegación españolas debían lastrar sus buques en los viajes de retorno con mercancías de bajo valor por unidad de peso, combinándolo en los de ida con las que tuvieran un carácter opuesto.¹¹² Pero por lo que estamos viendo, tal posibilidad aparecía muy comprometida por el temprano control que algunas de las flotas extranjeras ejercieron sobre el tráfico de las principales mercancías que entraban en ese retorno, en especial los cereales, y por la eficiencia y capacidad

D.G.B. Sección d'ECONOMIQUES
Diagonal, 690, 06034 Barcelona
tel. 102 19 66

¹¹² Ver por ejemplo S.Muguerza y Sáenz (1909), pp.58-59.

con que contaban para operar en un sistema complejo y multilateral, como era el del comercio "a órdenes".¹¹³

Cuadro 4.4.
Toneladas de carga recibidas en España desde Argentina,
por bandera del buque (medias anuales)

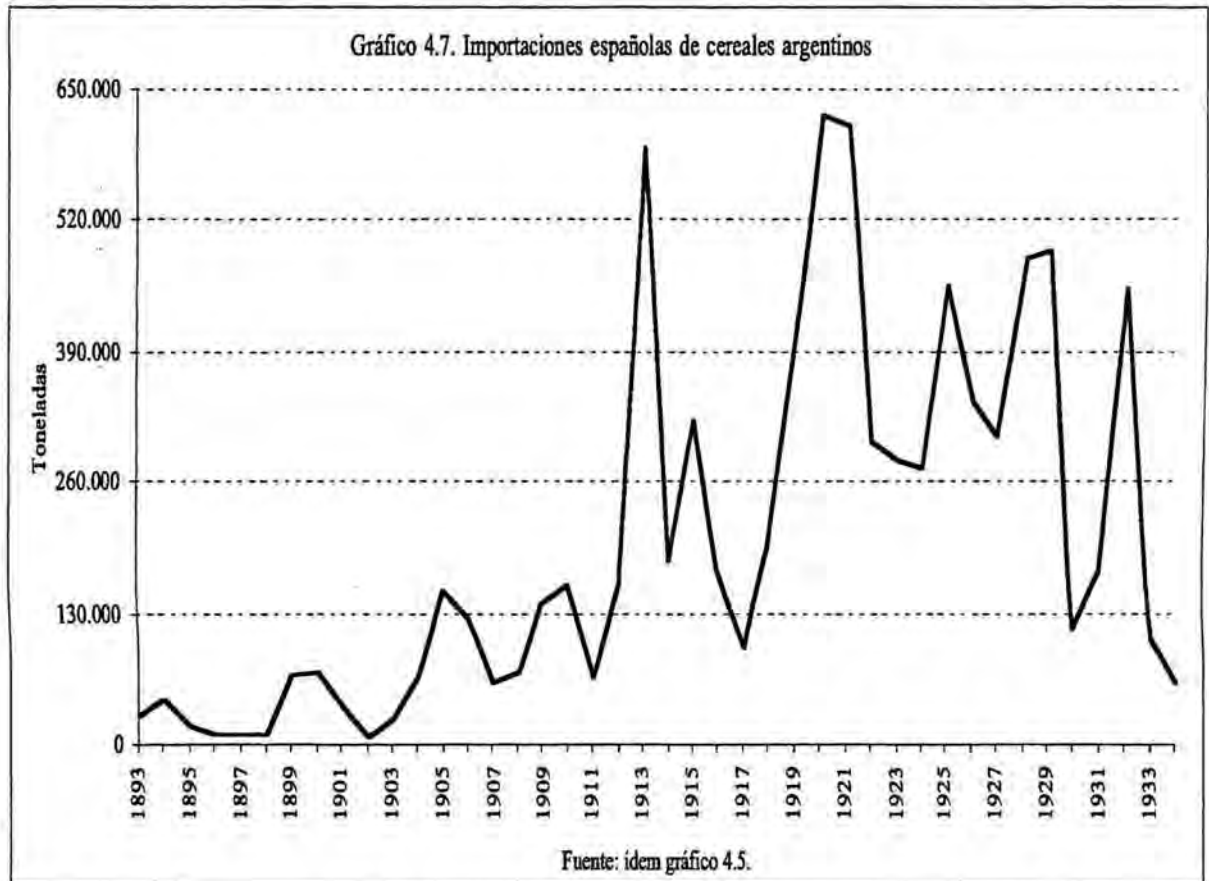
Bandera	1893-1905	1906-1913	1914-1921	1929	1930-1934
Española	16.637	46.313	190.854	48.875	63.552
Alemana	1.644	2.436	930	6.086	2.196
Francesa	4.037	7.427	5.325	5.391	4.299
Británica	12.014	98.602	55.575	364.427	68.010
Italiana	11.240	16.246	11.409	18.025	10.556
Otras	1.348	6.432	50.991	179.511	49.823
Total	46.920	177.456	315.084	622.315	198.436
% española	35,5	26,1	60,6	7,9	32,0

Fuente: ídem gráfico 4.5.

Veamos más en detalle la trayectoria de esas exportaciones cerealícolas. El gráfico 4.7. recoge la evolución de dicho agregado, obtenido de la suma de las partidas de trigo, maíz, cebada y demás cereales en la estadística española. Mediante una simple comparación entre estas cifras y las incluidas en el gráfico 4.6. podemos percibir la gran incidencia que tenía este conjunto en el total del tonelaje importado por España desde Argentina. Comencemos por el caso del trigo. Las exportaciones a España de este cereal se venían registrando desde los inicios de la década de 1880-89, si bien sólo en pequeñas cantidades y de modo esporádico. Las fuertes oscilaciones interanuales fueron a continuación una característica habitual, ya que, si España tendía en momentos de bonanza al autoabastecimiento triguero merced a la defensa arancelaria implementada a

¹¹³ Una demostración más clara de este problema la hemos obtenido del seguimiento completo del tráfico comercial entre los puertos españoles y Rosario, entre marzo de 1928 y agosto de 1933, de acuerdo con la información suministrada por los *Boletines* de la Cámara Española de dicha ciudad -y la revista *Intercambio* que fue su continuadora-, en los cuales se incluía la discriminación por banderas de cada buque ingresado o salido y la carga que contenía. De acuerdo con nuestra estimación, en ese quinquenio el pabellón español concentró el 63,2% del tonelaje destinado a Rosario, pero sólo el 21,4% del de retorno. Además, este último porcentaje descendió de modo considerable en 1928 y 1929, años de fuertes embarques trigueros.

comienzos de los noventa, incrementaba sus importaciones en años de malas cosechas. Pero incluso en estos últimos era normal que realizara compras bastante más abultadas a sus abastecedores tradicionales, es decir Rusia y los países bajo-danubianos.



Sólo hacia mediados de la primera década del siglo la Argentina se convierte en uno de los principales abastecedores, y la evolución de su corriente exportadora se corresponde de una manera más fiel con la de las compras españolas totales. Por lo tanto, estará sujeta a la rigidez o flexibilidad que en cada temporada presente la protección agrícola. Ya se ha mencionado que en la etapa anterior a la guerra los años de mayor exportación de granos argentinos al mercado español son los de 1905-6, 1909-10 y 1912-13. De acuerdo con los datos proporcionados por el Grupo de Estudios de Historia Rural, tales momentos se caracterizan por una disminución relativa tanto del arancel sobre el trigo (debido a la necesidad de hacer frente al alza excesiva de su precio interior) como de su

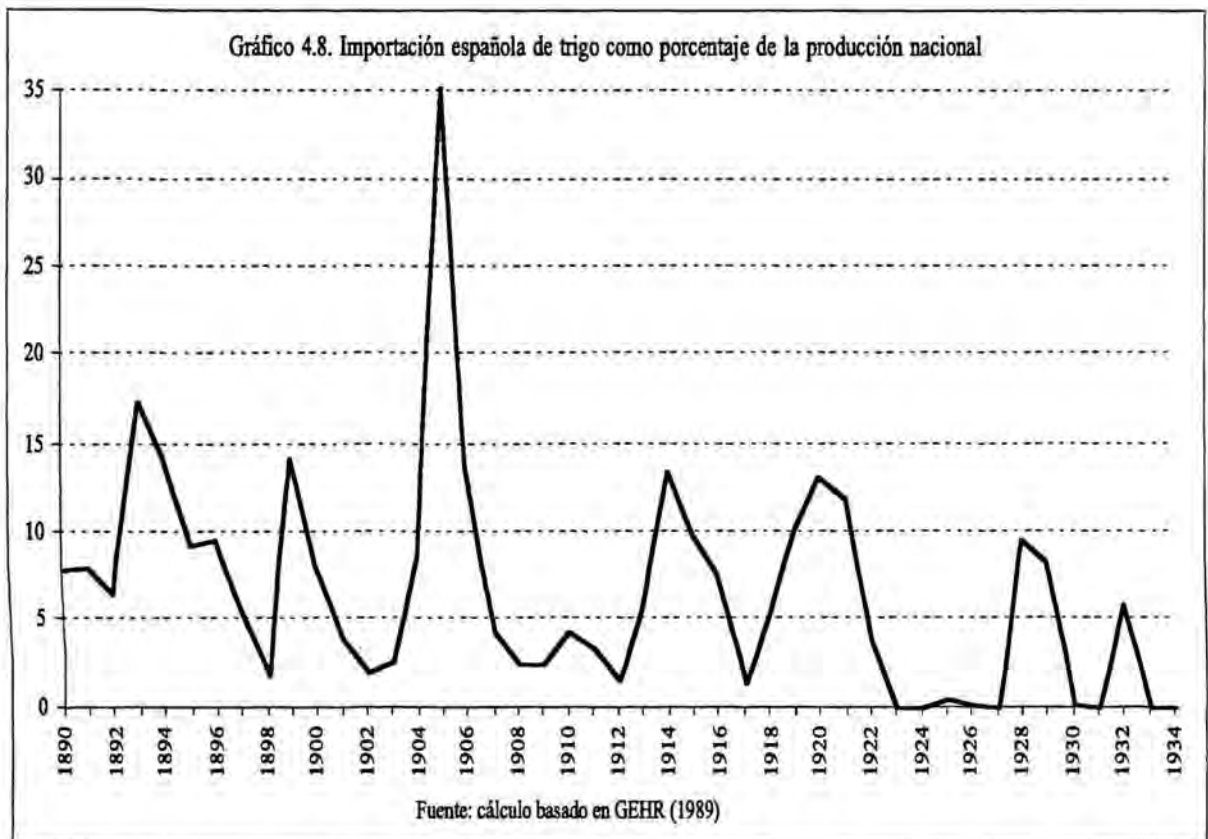
protección total (en lo cual también incidía la revaluación de la peseta).¹¹⁴ La oferta argentina vendría a funcionar así como parte de un mecanismo de compensación de los altos precios interiores del trigo español. Esto último se aprecia especialmente en 1905, si tenemos en cuenta que el año anterior había sido el de más altas cotizaciones desde comienzos de la década de 1880-89.¹¹⁵ De todos modos, debe tenerse presente que se trataba de situaciones coyunturales que se producían dentro de un marco proteccionista con pocas alteraciones, como se puede ver con claridad cuando se considera el total de importaciones trigueras, que muestran muy poco dinamismo luego de 1906 y hasta el comienzo de la guerra.

Algunas estimaciones sobre el grado de protección del que gozaban diferentes sectores de la economía española, como las de Daniel Tirado Fabregat (1994), han mostrado que luego de 1906 asistimos a un cierto debilitamiento del proteccionismo agrario si se considera la media ponderada de sus aranceles (aunque no si se considera la media aritmética) y sobre todo que la protección relativa osciló desde esa fecha en favor del sector industrial. Otros autores, como Blanca Sánchez Alonso (1995), postularon la existencia de una fuerte correlación entre el descenso de la protección total al trigo (aranceles más tipo de cambio) y el renovado impulso que en la época adquirió la corriente emigratoria española. Sin embargo, si nos atenemos a los datos proporcionados por el GEHR, esa disminución de la protección no implicó en modo alguno un incremento de la importación respecto de la producción nacional de trigo entre 1906 y 1913 (gráfico 4.8.). Por otro lado, de acuerdo con la misma fuente, el total de hectáreas cultivadas con trigo luego de la nueva legislación no se redujo, sino que aumentó levemente. Es decir que, según nuestro criterio, las bases arancelarias de 1906 y la apreciación de la peseta no supusieron un cambio importante

¹¹⁴ GEHR (1985), *passim*, sobre todo gráficos 1, 12 y 13. En el mismo trabajo se pone de relieve la fuerte contracción en el rendimiento y la producción total de trigo español en el bienio 1905-6.

¹¹⁵ Dato proveniente de GEHR (1989), p.115. Por su parte, A. Gómez Mendoza (1982) ha mostrado que en 1905 se produjo una marcada disminución en los embarques de trigo por ferrocarril, debido a que este último era requerido casi exclusivamente para el transporte de la producción nacional pero no para el de la importada. Ver pp. 191-192.

respecto del panorama que se le podía presentar al trigo argentino en el mercado español, panorama que seguía caracterizándose por el predominio de la protección.¹¹⁶



Como es sabido, la industria molinera del litoral español pugnó en diferentes oportunidades contra esa situación, sosteniendo la necesidad de una mayor liberalidad en la introducción de trigos extranjeros a través de las admisiones temporales o de los bonos a la exportación de harina que permitían descargar derechos arancelarios sobre la materia prima importada. Pero sus reclamos debieron enfrentar la fuerte oposición de la molinería interior y de los agricultores castellanos.¹¹⁷ La negativa de estos sectores es fácilmente entendible

¹¹⁶ Este es el punto que aquí nos interesa remarcar, más allá de que es posible que efectivamente la apreciación de la peseta redundara en una mejora de la productividad del sector triguero español para poder hacer frente a la competencia externa, y que como consecuencia de ello se produjera una disminución de la mano de obra ocupada. La hipotética relación entre este último fenómeno y el aumento de la emigración española también ha sido sostenida por R. Cortés Conde (1991).

¹¹⁷ Sendos ejemplos de estos puntos de vista contrapuestos son los de la Asociación de Fabricantes de Harina de Barcelona (1906) y la Cámara de Comercio y Navegación de esa ciudad (1912a-1935a), año 1924, por una parte, y de la Agrupación de Harineros de

si tenemos en cuenta la gran diferencia de precios que ya en la época existía en el trigo colocado en la plaza de Barcelona, según arribara desde el Plata o desde Castilla. Una estimación de la misma puede verse en el cuadro 4.5., aunque la fuente de la que proviene podría ser sospechada de parcial en la medida en que se encuentra vinculada con los intereses castellanos. Sin embargo, las estimaciones del GEHR conducen a un resultado sustancialmente similar, ya que nos muestran que en 1912 la diferencia de precio entre trigo nacional y trigo importado no era en el mercado catalán inferior al 35%, y debía ser colmada con un arancel de aproximadamente la misma magnitud.¹¹⁸ Por lo tanto, en caso de haberse aceptado utilizar los sistemas propuestos por la molinería del litoral, ello habría redundado en un desplazamiento del grano nacional.

Cuadro 4.5.	
Precios comparados del quintal de trigo argentino y castellano puesto en Barcelona (en pesetas)	
Precio en Buenos Aires	19,88
Flete Buenos Aires-Barcelona	1,86
Impuestos carga y descarga	0,75
Seguro marítimo	0,10
Total argentino	22,58
Precio en Valladolid	27,50
Flete Valladolid-Barcelona	3,50
Total castellano	31,00
Diferencia	8,42
Fuente: Cámara Oficial de Industria de la Provincia de Madrid (1912)	

La reactivación de las compras españolas a la Argentina luego de 1916 se produjo en un marco económico bastante distinto, no sólo por las dificultades del transporte creadas por la guerra sino también por la decidida intervención de los Estados de ambos países en esas operaciones mediante la firma de convenios bilaterales específicos.¹¹⁹ La Argentina buscaba con este tipo de acuerdos -que

Zaragoza (1912), Cámara Oficial de Industria de la Provincia de Madrid (1912) y S. Corella (1911), por la otra.

¹¹⁸ GEHR (1985), cuadro 5, p.349.

¹¹⁹ El detalle de las operaciones de compra-venta de trigo entre los dos Estados puede encontrarse en la documentación conservada en Archivo del Ministerio de Relaciones

también se firmaron con la Comisión Interaliada de Compras¹²⁰ una rápida salida para las cosechas acumuladas, que corrían serio riesgo de pérdida total debido a la insuficiente capacidad de almacenaje cerealero con la que se contaba. Esa urgencia se agudizó debido a que Gran Bretaña venía presionando fuertemente para que no continuaran las ventas a sus enemigos, algunos de los cuales eran compradores habituales de grano argentino.¹²¹ Estas circunstancias llevaron a que el Estado interviniera por primera vez de manera abierta en el comercio de granos, recortando la autonomía de las grandes empresas exportadoras europeas que operaban en el país (varias de las cuales tenían fuerte participación alemana). Dentro de este marco fueron negociados los acuerdos sobre cereales con España, uno de los pocos países neutrales a los que se concedió la posibilidad de compra.

Esta última, por su parte, trataba con estas operaciones de asegurar su abastecimiento en momentos de fuerte reducción de las reservas con las que contaba la industria molinera y de carestía del pan. En esa dirección apuntaban no sólo las tratativas comerciales con Buenos Aires sino también la supresión momentánea de los derechos arancelarios sobre algunos de los principales renglones de la agricultura. La consecuencia fue una corriente importadora de trigo argentino excepcional por su volumen, que alcanzó su máximo en 1919-20.

Exteriores de la República Argentina, División Política, España, Caja 1972, Expte.15, año 1920; Archivo del Ministerio de Asuntos Exteriores de España, Correspondencia con Embajadas y Legaciones, Argentina, Legajo 1356; Archivo General de la Administración de España. Asuntos Exteriores. Correspondencia con la Legación en Buenos Aires, Legajos 9144, 9150, 9151, 9173 y 9231. De acuerdo con los convenios, la Junta Central de Subsistencias de España eligió a las firmas porteñas que se ocuparían de la operatoria. De un total de cinco, hemos podido comprobar que al menos tres de ellas pertenecían total o parcialmente a comerciantes españoles radicados en la ciudad. Ante la ausencia en el mercado de otros abastecedores, serían también españolas las empresas encargadas de proveer los sacos de yute para el almacenaje del trigo en los puertos de Buenos Aires, Bahía Blanca y Rosario. En cuanto a los medios de transporte, en caso de disponibilidad de sus buques, quedaría a cargo de las navieras peninsulares, requisándose las bodegas si era necesario. Finalmente, en la documentación antes citada aparecen menciones a los adelantos sobre los importes de factura que en algunas ocasiones hicieron el Banco Español del Río de la Plata y el Banco de Galicia y Buenos Aires al Estado argentino por cuenta del español.

¹²⁰ Sobre los convenios del mismo tipo firmados con Gran Bretaña, Francia y Bélgica ver M.Greffier (1919).

¹²¹ Sobre este aspecto de la política británica respecto de las exportaciones argentinas de cereales ver R.Gravil (1985), pp.114-131.

Las ventas realizadas en torno de ese bienio colocaron a la Argentina en la condición de abastecedor casi único del mercado español, ante el retiro de la competencia rusa. En los años siguientes la situación volvió a cambiar completamente debido a las fuertes medidas restrictivas impuestas en España, como la prohibición de importación decretada en 1922 -que habría de regir en las temporadas en las que el trigo nacional no superara determinado precio- y el refuerzo de dicha legislación cuatro años más tarde.¹²² Pero aun cuando no se alcanzara ese extremo o bien las prohibiciones resultaran morigeradas por las excepciones que a veces se estipulaban para la introducción de cereal extranjero, el panorama habitual luego de 1922 será muy poco favorable, teniendo en cuenta además que el consumo total de trigo por parte de España tendió a estancarse durante esa década, si se lo compara con el de otros clientes de la Argentina.¹²³

Aun siendo extremas, estas medidas formaban parte de la política que tendía a preponderar en los mercados europeos -excepto en el Reino Unido o los países escandinavos- respecto de los artículos argentinos de exportación. Así, clientes habituales como Francia o Alemania disminuyeron marcadamente sus compras desde mediados de los años veinte y subsidiaron la producción cerealera, tratando de fortalecer con ello a los sectores agrícolas autóctonos.¹²⁴ Las exportaciones argentinas al mercado italiano también debieron sufrir los embates del proteccionismo. En el caso del trigo, los incrementos de la tarifa a partir de 1887 habían llevado a que su nivel se situara en un 52% *ad valorem* ocho años más tarde, aunque el incremento posterior de los precios internacionales la redujeron hasta el 33% en 1913.¹²⁵ Estos altos derechos no

¹²² J.Palafox (1991), pp.83-84. Las medidas restrictivas de la importación tomadas por varios de los clientes habituales de la Argentina dieron lugar a análisis del mercado internacional de granos como el de O.Schiopetto (1928). El autor, funcionario del Ministerio de Agricultura y Ganadería, llegaba a la conclusión en ese trabajo de que España era entre tales clientes el que imponía la política más proteccionista respecto del trigo.

¹²³ Tal lo que puede advertirse en los datos comparativos sobre consumo de trigo por países reunidos por W.Malenbaum (1953), pp.246-247, table 6.

¹²⁴ Las políticas de protección de Francia y Alemania son consideradas en detalle en M.Tracy (1989), caps.3 y 4.

¹²⁵ Ver G.Federico and G.Toniolo (1991), pp.206-207. Sobre la política arancelaria italiana respecto de los cereales, G.Federico (1984). Por su parte, los datos de A.Necco (1910), pp.93-96, nos muestran que antes de la guerra también en el mercado italiano el trigo argentino estaba funcionando como uno de los mecanismos reguladores de los precios internos. La

fueron suficientes para impedir que el trigo extranjero siguiera ingresando en cantidades importantes, permitiendo que con ello se pudiera salvar el crónico déficit de la producción nacional respecto del consumo. En años normales, Italia era el tercer cliente del trigo argentino, por detrás del Reino Unido y Brasil. Esta tendencia se revirtió luego de 1925, cuando la "batalla del grano" entablada por el gobierno fascista llevó a una sensible reducción de las importaciones.

En cuanto al maíz, la evolución de la corriente comercial hacia España se presentaba bastante distinta, sobre todo en dos aspectos. En primer lugar, su trayectoria hasta la guerra fue mucho más regular que la del trigo, pudiendo advertirse un crecimiento casi constante desde las diez mil toneladas promedio importadas a comienzos de siglo a las más de cien mil de 1908-12. En ese sentido, el año 1913 es claramente atípico, con una importación de 550.000 toneladas, la cifra más elevada de todo el período, y que explica por sí sola el salto de la curva cerealera que habíamos percibido en el gráfico 4.7. Si bien la introducción de maíz también estaba sujeta a las variaciones de la producción peninsular, la incidencia que tenía esta última sobre el total del consumo interior era menor, como asimismo lo eran los intereses proteccionistas sobre este cultivo. Por otro lado, en la medida en que se trataba de un artículo bastante más empleado para los usos industriales y la alimentación animal que para la humana -como se puede advertir en la estadística española a partir de los años veinte, en que se inicia la discriminación entre los diversos destinos-, dichos intereses proteccionistas pueden haber sido neutralizados en parte por los de quienes necesitaban del maíz importado como insumo de su propia producción, es decir los propietarios ganaderos.¹²⁶ Ello permitiría explicar que en 1922, cuando se

significación de las importaciones era allí mayor que en España, alcanzando en 1907-12 a alrededor de la cuarta parte de la producción nacional.

¹²⁶ R.Perpiñá Grau (1936) apunta que esas disputas entre ganaderos y cultivadores eran habituales en los momentos en que se trataba de restringir las importaciones de maíz o de incrementar sus aranceles. Ver pp.36-37, n.4. Por su parte, el cónsul español en Rosario sostenía en 1924 que se podían satisfacer los requerimientos de maíz argentino de los ganaderos gallegos otorgándole un tratamiento aduanero diferencial a ese rubro, ya que "*la cuestión de la producción de maíz en España no tiene el carácter social que la del trigo*". Ver "El mercado de cereales en Rosario" en Ministerio de Estado. Centro de Información Comercial (1899b-1925b), A. XXVI, N° 537, 30 de julio de 1924, pp.2-3.

prohibió la importación de trigos extranjeros, la del maíz quedó eximida, confiriéndose la autorización de ingreso de hasta 120.000 toneladas por los puertos de Galicia y el Cantábrico, y hasta 80.000 por los del resto del litoral.¹²⁷ El maíz argentino no afectaba por lo tanto de manera decisiva a la producción nacional española, y las fluctuaciones en el ritmo de las compras pueden estar más relacionadas con el precio de los demás productos con los que se alimentaba al ganado.

Igualmente, razones vinculadas con los precios son las que explican que durante la guerra la importación de maíz fuese bastante más afectada que la del trigo. Por una parte, las escasas bodegas disponibles para el retorno desde Buenos Aires o Rosario a los puertos españoles fueron prioritariamente asignadas a los derivados de la ganadería, cuyo mayor precio por unidad de volumen o peso permitía sobrellevar mejor la elevación de los fletes. Por la otra, dentro de los rubros agrícolas, el trigo -destinado por completo a la alimentación humana- fue claramente privilegiado frente al maíz. La restante diferencia que surge de la comparación entre los dos cereales se encuentra en que la Argentina siempre tuvo una participación mucho mayor en las importaciones españolas de maíz. Hasta fines del siglo XIX los principales abastecedores con los que contaba España eran Rumania, Rusia y, en algunos años, Estados Unidos. Hacia 1903-5 la Argentina pasa a ser el principal proveedor, con cuotas que se van elevando gradualmente hasta llegar a más del 90% del total importado en vísperas de la guerra. Luego del conflicto estas proporciones se mantuvieron por encima de las tres cuartas partes de unos totales relativamente elevados (más de 400.000 toneladas promedio importadas por año). De manera que en la serie que presentamos en el gráfico 4.7., el maíz es el principal componente desde 1907 en adelante, con la excepción ya apuntada de los años de transición a la posguerra, en los que las órdenes gubernamentales de adquisición de trigo alteran esta preponderancia. En la década del veinte casi todo el agregado cerealero corresponde al maíz, ya que las compras de trigo u otros artículos como la cebada sólo alcanzan alguna relevancia en momentos de malas cosechas. Por otra parte,

¹²⁷ Ver Modalidades específicas del comercio de importación... (1923), pp.227-228.

si multiplicamos los tonelajes exportados por los precios de plaza para cada producto elaborados por la Dirección Nacional de Estadística de la Argentina, el maíz siempre supuso durante ese decenio una proporción superior a los dos tercios del monto total vendido a España.¹²⁸

Sin embargo, no puede ocultarse que estos datos, a priori halagüeños respecto del comercio del maíz, son una consecuencia directa de la incidencia diferencial de las medidas restrictivas de la importación de los diversos cereales. Tales medidas lograron un fuerte impacto sobre el comercio bilateral durante casi toda la etapa estudiada, ya que el sesgo proteccionista de la política arancelaria española, iniciado a comienzos de la década del noventa, no tuvo alteraciones sustanciales con la legislación aduanera de 1906. De acuerdo con lo señalado por Marcela Sabaté Sort (1995), esta última tenía una marcada orientación industrial, pero fue aceptada por los intereses cerealícolas en la medida en que confirmaba la tarifa protectora que los beneficiaba desde 1891. Así, tomando como base las estimaciones de la propia autora, la protección aritmética sobre los granos y legumbres se mantuvo en el orden del 30% luego de 1906, porcentaje que era casi el doble de la protección media de los aranceles españoles. En el caso específico del trigo, hacia 1913 los derechos superaban el 40% *ad valorem*, siendo los más elevados de los países de Europa occidental, con la excepción de los que aplicaba Portugal.¹²⁹ Desde luego, la continuidad y acentuación de esa política proteccionista luego de la guerra entraba en franca colisión con la posibilidad de ampliar la importación de los productos que componían el elenco básico de las ventas argentinas al exterior.¹³⁰ El trigo, en

¹²⁸ A fines de los años veinte España trató de establecer prohibiciones a la importación de maíz, como se había hecho anteriormente con el trigo. Pero fue una medida rápidamente abandonada, debido a que derivó en la necesidad de incrementar las compras externas de aves y huevos. Ver Cámara Argentina de Comercio en España (1931-1935), año 1931, pp.3-7.

¹²⁹ Ver A.Estevadeordal (1994), cuadro 1.7.

¹³⁰ Entre otras cosas, la aprobación de la legislación aduanera de 1906 puso punto final a las negociaciones comerciales bilaterales que se venían desarrollando en Madrid, con vistas a otorgar facilidades a algunos productos, entre ellos las carnes congeladas. Comentaba en este sentido el legado argentino: "El flamante arancel, llamado del hambre popularmente, representa la tradicional política económica española, que apenas ha variado, ni con las necesidades ni con las desgracias". Nota al Ministerio de Relaciones Exteriores del 2 de abril de 1906, cit. en D.Rivadulla Barrientos (1992), p.165.

particular, era ya la principal partida, con una proporción sobre el valor real de las exportaciones argentinas totales que iría ascendiendo hasta la cuarta parte a mediados de los años veinte. Además, su precio superior por tonelada respecto del maíz hacía que las medidas proteccionistas que se tomaban sobre el mismo afectaran más francamente a la balanza comercial entre los dos países, colocando un serio obstáculo a la posibilidad de que el crecimiento de la corriente exportadora argentina incentivara el tráfico inverso. Este rasgo adquiere mayor significación si tenemos en cuenta que en los años en que se reduce la protección sobre el trigo, como 1928 y 1929, la Argentina abastecía a España entre la mitad y los dos tercios del total comprado. Finalmente, el proteccionismo triguero significaba un fuerte obstáculo para el eslabonamiento entre los granos argentinos y la industria harinera del litoral español, en particular la catalana. Con ello venía a frustrarse una posibilidad de complementación que, como veremos a continuación, pudo darse en algunos otros sectores de menor importancia relativa.

La reanimación de la balanza agrícola de la Argentina con España tampoco podría haberse obtenido con otros artículos de los cuales la primera era importante productora y exportadora, como la semilla y fibra de lino, ya que se trataba de insumos no demasiado requeridos por las industrias textil y aceitera españolas. En realidad, si hacemos abstracción de los cereales, el único derivado de la agricultura que en ciertos momentos suscitó el interés de los importadores españoles, especialmente de Barcelona, fue el algodón en rama. La cosecha anual argentina -proveniente en su mayoría de colonias de inmigrantes radicadas en el norte del país- era insignificante a comienzos de siglo,¹³¹ pero aumentó rápidamente luego de 1910, hasta alcanzar el promedio de 80.000 toneladas en la segunda mitad de los años veinte. En los primeros tiempos era destinado casi con exclusividad a la exportación a Gran Bretaña, debido a la falta de hilanderías nacionales. Con el paulatino desarrollo de estas últimas, la cuota principal de la producción fue utilizada como materia prima de la industria, pero continuó una corriente exportadora de los remanentes, aunque la misma debió enfrentar las

¹³¹ Ver A.C.Ross (1905).

dificultades de adaptar la fibra a unos tipos uniformes en el mercado mundial.

España empezó a comprar pequeñas cantidades luego de 1905, y el conocimiento del artículo motivó algunas reacciones favorables. Un lustro más tarde la Casa de América de Barcelona trató de organizar un sindicato de industriales y comerciantes del algodón con el propósito de invertir capitales en la producción de la fibra en la provincia de Corrientes. El proyecto consistía en la fundación de diez colonias agrícolas en tierras fiscales, que debían formarse con familias campesinas españolas que se ocuparían del cultivo en calidad de medieros. Lo obtenido habría de ser adquirido por el propio sindicato como materia prima para la industria textil catalana.¹³² La empresa nunca llegó a ponerse en funcionamiento debido a las dificultades financieras que encontró. Por un lado, el gobierno correntino no contaba con los recursos suficientes para satisfacer algunas de las demandas del sindicato, como el pago de primas a cada colonia a medida que éstas comenzaran a producir o el reembolso de parte de la tecnología introducida.¹³³ Por el otro, el intento de que esos recursos se obtuviesen mediante un gravamen especial sobre las importaciones de tejidos de lana y algodón no prosperó en la Cámara de Diputados de la Nación ante las resistencias de los importadores y la perspectiva de encarecimiento del consumo que el mismo implicaba.¹³⁴

De todas maneras, la experiencia mostraba hasta qué punto la Casa de América era consciente de las dificultades de insistir con la introducción de productos agrícolas tradicionales de la Argentina, y de que se debía abrir la senda de los que fueran funcionales a la industria española, sin entrar en conflicto con los intereses proteccionistas. El abandono del proyecto no significó la interrupción de las exportaciones de algodón a la península. Incluso, en el momento de mayor desarrollo de esa corriente comercial (el quinquenio de

¹³² Ver A.Pont (1912), (1912a).

¹³³ Comentarios sobre las razones del desacuerdo entre las dos partes pueden hallarse en R.Vehils (1913a), pp.29-80. Pont y Vehils fueron sucesivamente los delegados del Sindicato para tratar con el gobierno correntino.

¹³⁴ Ver nota de la Legación española en Buenos Aires del 4 de septiembre de 1912, en Archivo del Ministerio de Asuntos Exteriores de España, Correspondencia con Embajadas y Consulados, Argentina, Legajo 1355.

1924-28), España llegó a ser el segundo comprador, detrás del Reino Unido. Pero en cifras absolutas se trataba de una corriente muy poco significativa: 13.000 quintales métricos en promedio, una cifra que sólo constituía el 1,5% del total importado por España, y que quedaba muy lejos no sólo de lo colocado por Estados Unidos, sino también por la India y Egipto.¹³⁵

En el caso de los productos de la ganadería, se nos presentan situaciones más variadas. Las lanas, por ejemplo, fueron objeto de una corriente comercial relativamente animada entre fines de la década de 1880-89 y comienzos de la siguiente, y nuevamente durante la Primera Guerra Mundial. A ellas nos referiremos en detalle en el siguiente capítulo ya que, por sus estrechos vínculos con la corriente inversa de manufacturas textiles provenientes de Sabadell, es conveniente incluirlas dentro de las redes mercantiles que las empresas de esa ciudad articularon con el Plata. En cuanto a las carnes, llama la atención el escaso dinamismo de su colocación en España, ya sea durante la etapa en que en la región rioplatense predominaban las salazones como durante la del frigorífico, que se va imponiendo gradualmente a partir de fines de siglo. Una explicación frecuentemente citada era la del bajo nivel de consumo per capita de carnes vacunas en España, aunque es claro que, como vimos en el capítulo anterior, también estos rubros despertaban fuertes resistencias entre los grupos beneficiados con la protección. Los intentos de colocar ganado en pie o tasajo en el mercado español, sobre todo después de que la exportación a Cuba declinara notoriamente a comienzos de siglo, casi nunca derivaron en un resultado positivo. Para los exportadores argentinos, se trataba en este caso de incentivar el consumo entre los sectores de más bajo ingreso en España, sosteniendo la posibilidad de reemplazar parcialmente el consumo de pescado y otras carnes que entraban en su dieta.¹³⁶ En los años veinte fueron aprobadas nuevas

¹³⁵ Ver E. Carbajo Alfonsetti (1930), pp.66-67.

¹³⁶ Dos planteos de esa posibilidad pueden verse en la nota del cónsul argentino en Barcelona del 3 de noviembre de 1900, conservada en Archivo del Ministerio de Relaciones Exteriores de la República Argentina, División Diplomática y Consular, España, Caja 728, Expte. 268; y en las gestiones de su colega español en Buenos Aires por cuenta de un sindicato interesado en colocar dos mil reses mensuales en los mataderos de Madrid, en Archivo del Ministerio de Asuntos Exteriores, Correspondencia con Embajadas y Legaciones, Argentina, Legajo 1843. Algunos de los más renombrados importadores españoles radicados en el país trataron de

restricciones a la entrada de estos productos, mediante el incremento del arancel sobre las carnes congeladas y el establecimiento de obstáculos a la introducción de animales en pie, basados en argumentos sanitarios.¹³⁷ En este punto las diferencias entre España e Italia vuelven a ser significativas, ya que el segundo país siguió siendo un importante cliente de la Argentina, con importaciones que superaban las cien mil toneladas anuales en esa década.

En cambio, las partidas que presentan una mayor continuidad en las compras españolas son las correspondientes a los cueros de diverso tipo. Luego de que España levantara a mediados del siglo XIX las prohibiciones que regían sobre la importación de este tipo de artículos, la Argentina se convirtió rápidamente en uno de sus principales abastecedores, junto con la India. Los cueros vacunos y ovinos, que para entonces ocupaban el segundo lugar en el total de las exportaciones de la república, por detrás de las lanas, encontraron algunos de sus clientes más asiduos en las curtiembres peninsulares, especialmente catalanas.¹³⁸ Hasta fines de la centuria, cuando comienzan a ser desplazados de ese lugar por los cereales, se trataba en casi todos los años del principal renglón en la estadística española de importaciones provenientes de la Argentina, y podemos suponer incluso que parte de los curtidos introducidos por otros abastecedores -como Francia o Gibraltar- eran en realidad re-exportaciones elaboradas de pieles en bruto llegadas desde el Plata.

La prosperidad de esta corriente comercial puede entenderse si tenemos en cuenta que las cueros vacunos importados eran la materia prima básica de una industria en rápido crecimiento y venían a compensar las limitaciones de la cabaña ganadera española. Por ambas razones, pudieron contar con entusiastas defensores de su introducción entre los empresarios catalanes, sin generar

participar con una empresa propia en esos ensayos para la colocación de carnes vacunas en la península. Referencias a este último proyecto en el informe del cónsul español en Rosario, T.Sierra (1919).

¹³⁷ Referencias a la suba de aranceles y las limitaciones a la entrada de carnes en Cámara Española de Comercio, Industria y Navegación de Rosario de Santa Fe (1923-1932), A. 1, N° 12, abril de 1924, pp.3-5.

¹³⁸ Una mención sobre la importancia del comercio de cueros con el puerto de Barcelona ya aparece en la obra del viajero francés E.Daireaux, *Vida y costumbres en el Plata*, publicada originalmente en 1888. Tomo la cita de N.Botana y E.Gallo (1997), pp.182-183.

fueres conflictos con los ganaderos en cuanto a las ventajas relativas de las que gozarían dentro de la estructura arancelaria.¹³⁹ En los primeros tiempos, los industriales de las curtiembres recurrieron para sus compras a las firmas exportadoras de frutos del país ya establecidas en Argentina, Uruguay y Paraguay, entre las que se encontraban las pertenecientes a inmigrantes españoles radicados en la región. A comienzos del siglo XX, a medida que se intensificaban las operaciones, los importadores comenzaron a practicar otra forma de acceder a la materia prima, consistente en establecer sus propios agentes o representantes en el Plata. Esta segunda forma fue utilizada por algunas de las principales curtiembres de Barcelona, pero sobre todo por las de Igualada, la ciudad española más vinculada con Buenos Aires por el tráfico derivado de la industria del cuero. La conservación en el Archivo Comarcal de esa localidad de una amplia documentación originada en las empresas que efectuaban tales operaciones nos permite dedicar la parte final del capítulo a un análisis más detallado de las modalidades de esta corriente comercial.

Las curtiembres catalanas y sus agentes en la Argentina

Durante la segunda mitad del siglo XIX la industria del cuero todavía presentaba en Cataluña unos caracteres fuertemente artesanales, con marcado retraso respecto de la textil en cuanto a su transición al estadio fabril.¹⁴⁰ Igualada y Vic eran las ciudades del interior de la región en las que tendía a concentrarse crecientemente esta actividad, siendo la primera de ellas la que se especializara en la producción de suelas. Esta orientación propició un vínculo muy estrecho

¹³⁹ Son ejemplo de ello las recomendaciones para que se apoye esta importación presentadas por el Fomento del Trabajo Nacional (1883), (1904), y por E. Tomás Luque (1908), pp.33-35. El problema de la insuficiencia de la oferta de cueros por parte de la cabaña ganadera peninsular parece haber sido permanente, si nos atenemos a lo señalado por J.M. Mendiluce (1948), pp.20-21. Esto resultaría ratificado por las estimaciones de A. Gómez Mendoza (1994), pp.281-283 y apéndice 3. De acuerdo con las mismas, el promedio de consumo de cueros que eran satisfechos mediante la importación rondó el 54% a lo largo del primer tercio del siglo XX, con un máximo del 67% durante la Primera Guerra Mundial.

¹⁴⁰ Sobre la evolución de la industria del cuero en la ciudad de Igualada me remito a los trabajos de J. Torras i Ribé (1979), (1984), (1994).

con las importaciones provenientes de la Argentina, ya que los cueros vacunos habituales en esta última eran especialmente aptos para ese fin.¹⁴¹ A partir de comienzos del nuevo siglo, la modernización de las curtiembres como resultado de la incorporación de la energía eléctrica, derivó en un sostenido incremento de sus demandas de materia prima. Además de los cueros, entre tales insumos se contaban los extractos curtientes que contenían tanino, producto del cual la Argentina era también exportadora, ya que se obtenía en abundancia en los bosques de quebracho colorado del norte del país. Estos extractos se empleaban en las soluciones en las cuales eran sumergidas las pieles como parte del proceso de elaboración de los curtidos. Las cortezas vegetales autóctonas que por lo común se utilizaban (encina, pino o roble) fueron gradualmente reemplazadas por otros curtientes en los que era superior la concentración de tanino, lo que trajo como consecuencia un aumento en las importaciones del extracto de quebracho argentino.

Las curtiembres de Igualada eran por lo tanto clientes habituales de los exportadores rioplatenses, entre los cuales, como indicáramos más arriba, se destacaban a finales del siglo XIX algunas firmas pertenecientes a comerciantes peninsulares radicados en Buenos Aires y Rosario. En la mayoría de los casos, estas últimas adquirían los cueros en los grandes frigoríficos y saladeros en los que se realizaba el desuello como parte de la faena de matanza del ganado vacuno y ovino.¹⁴² En otras oportunidades, eran clientes de acopiadores de segundo orden que comercializaban los derivados de la ganadería obtenidos en

¹⁴¹ El empleo de las distintas pieles en la industria de las curtiembres catalanas aparece mencionado en el trabajo de E.Fló Codina (1977). Sobre la significación de la suela en la carga despachada desde Igualada durante el primer tercio del siglo ver P.Pascual (1991), pp.24-25.

¹⁴² A medida que la actividad de los frigoríficos se fue desarrollando, los cueros que obtenían como subproductos fueron reconocidas como clases estandarizadas (cueros de novillo o buey, cueros de novillos ligeros, cueros de vacas, etc.). La Bolsa de Nueva York, por ejemplo, únicamente admitía como tales a las que provenían de los grandes frigoríficos ingleses y norteamericanos instalados en el país, como el Wilson, el Anglo Argentino, el Swift, el Armour o el Smithfield & Argentine Meat. Ver el documento "Bolsa de New York - Forma de funcionar - Consideraciones generales", conservado en Arxiu Històric Comarcal d'Igualada, Fons Patrimonials, Sèr. Casulleras (en adelante Casulleras), Caixa 2, Importació, pp.3-4.

los mataderos locales de las provincias del Litoral.¹⁴³ Aunque no siempre los negocios de dichos exportadores se orientaban hacia la península, su participación contribuyó para que la Argentina mantuviera durante casi todo el primer tercio del siglo XX la posición dominante entre los abastecedores de cueros al mercado español, con cuotas que oscilaban entre el 35 y el 40%.¹⁴⁴ Ante los requerimientos recibidos desde España, informaban de sus ofertas y condiciones de pago a los posibles compradores, sin mantener con ellos una relación permanente, lo que podía actuar en desmedro de la obtención de mejores calidades y precios.

Pero en 1899 Narciso Puiggrós, un distribuidor de cueros vacunos de Igualada, comenzó a operar de una forma distinta. Luego de un viaje de exploración comercial al Río de la Plata realizado en ese año -durante el cual mantuvo contactos con al menos dos consignatarios catalanes de la región-, decidió trabar una relación estable y directa con los centros abastecedores de materia prima, tratando de asegurar la adquisición de un monto anual de cueros por parte de los industriales igualadinos mediante su incorporación al negocio. El resultado fue que en febrero de 1900 ocho curtidores de la ciudad, de los cuales al menos tres estaban emparentados entre sí, constituyeron una sociedad mercantil colectiva para la "compra de toda clase de cueros en cualquier país del mundo destinados al reparto entre los socios, para su curtición o para venderlos en ésta u otras plazas",¹⁴⁵ con un capital de 20.000 pesetas aportados en cuotas

¹⁴³ Así ocurría con la empresa del catalán Juan B. Quintana, nacido en Barcelona en 1860 y llegado en 1889 a Rosario, la segunda plaza por su importancia en la concentración de cueros crudos. Quintana era allí el más importante barraquero y exportador de frutos del país. La proporción principal de los cueros que trabajaba eran colocados en España, pero al mismo tiempo contaba con una importante clientela de origen catalán en la propia ciudad. Poseía un gran edificio en el que se realizaba el primer tratamiento de los cueros vacunos y equinos llegados por ferrocarril desde la campaña, como paso previo a su embarque en el puerto. Hacia 1910 su firma exportaba anualmente unos 200.000 cueros secos y 40.000 salados, cifras que representaban entre el 33 y el 40% del total de los embarques de tales artículos realizados en ese puerto. Datos obtenidos del trabajo de O.Videla (1998), *passim*, espec. pp.203-214.

¹⁴⁴ Estos comerciantes que exportaban cueros crudos solían ser a la vez importadores de suelas y cueros curtidos, por lo que es bastante probable que hayan tenido una destacada participación en la introducción de ese tipo de artículos desde Igualada a la Argentina. Ver J.Solé i Vilanova (1984), pp. 156-158.

¹⁴⁵ Las cláusulas de constitución de la sociedad en: "Escritura de sociedad mercantil

iguales por los fundadores. La sociedad se denominaría 'Biosca, Esteve y Cía.' (BEC), por los apellidos de los dos curtidores que actuarían como cogentes, y su duración sería de tres años. Puiggrós fue designado representante en la Argentina por ese período, aclarando que no podría ocuparse allí de otros negocios que la compra de cueros por cuenta de la sociedad. Aparte del pago de los gastos, se le reconocía una comisión del 1,5% sobre las compras, garantizando que éstas sumaran al menos un millón de pesetas anuales. Simultáneamente, el representante entregaba en depósito a la sociedad 20.000 pesetas que devengarían un interés del 6% anual con cancelación completa al finalizar el contrato.¹⁴⁶ Como puede advertirse, el agente financiaba la totalidad del capital de la sociedad a cambio de que ésta le asegurara las compras. Por otra parte, aunque el objeto social abarcaba la importación de cualquier origen, las actividades de la sociedad se limitaron a la proveniencia rioplatense y, mientras duró el contrato con Puiggrós, a las adquisiciones que él mismo gestionaba, para lo cual se le otorgaban amplios poderes en cuanto al manejo de los fondos sociales en la Argentina y a la libranza de letras de cambio por cuenta de la sociedad.¹⁴⁷

Ya instalado en Buenos Aires, el agente comenzó a adquirir cueros a consignatarios y mataderos en julio de 1900, embarcándolos en los vapores españoles e italianos que tocaban Barcelona, de acuerdo con las instrucciones telegráficas que recibía desde Igualada. Para el caso de los consignatarios, los primeros contactos comerciales fueron sobre todo con catalanes y vascos de la ciudad y de Montevideo.¹⁴⁸ En los años siguientes, este criterio inicial se fue relativizando, puesto que Puiggrós siguió estrechamente ligado a cinco o seis de ellos, pero pasó a otorgar prioridad a los que realizaban operaciones por cuenta propia -es decir fuera del sindicato de consignatarios- en la medida en que con ello podía obtener mejores precios. Al llegar a Igualada, la mayoría de las remesas eran destinadas por los socios de la firma a sus propias curtiembres,

colectiva....bajo la denominación de 'Biosca, Esteve y Comp^a.'.... á 8 de febrero de 1900", conservada en Arxiu Històric Comarcal d'Igualada, Fons Serra (en adelante FS), Caixa 893.

¹⁴⁶ Biosca, Esteve y Cía. (BEC), Libro de Actas, acta del 28 de febrero de 1900, ff.1-2, en FS, Caixa 272.

¹⁴⁷ Ibidem, acta del 2 de marzo de 1900, f.3.

¹⁴⁸ Cf. la carta de Puiggrós a BEC del 7-12-1900 en FS, Caixa 257, Cartas 1900-1904.

pero a veces eran revendidas a otros industriales de la comarca y de Barcelona. Estas últimas operaciones nos permiten tener una idea aproximada de la rentabilidad obtenida, la que aparece como considerable si se tiene en cuenta que en promedio se situaba alrededor del 20% y que en algunos momentos trepó hasta el 35%.¹⁴⁹ Aunque es posible que la empresa sólo entrara al mercado como vendedora de materia prima en períodos de escasez y altos precios -lo cual relativizaría el valor probatorio de las tasas antes mencionadas-, su correspondencia con el agente revela la general conformidad con la marcha de los negocios en los primeros años. Por otra parte, su giro pasó rápidamente a ser considerable si se toma como punto de referencia la balanza comercial bilateral: en 1904-6, momento de máximo desarrollo de la empresa, los cueros remitidos por Puiggrós representaban entre un cuarto y un tercio del total de las "pieles sin curtir" importadas por España desde la Argentina.¹⁵⁰

Mientras tanto, se habían producido algunos cambios importantes en la estructura de la sociedad como consecuencia de la evolución favorable de la relación con Buenos Aires. En junio de 1902 se elevó el capital social hasta 200.000 pesetas sin modificación del depósito de Puiggrós,¹⁵¹ lo cual significaba que el remanente era ahora sí aportado por los curtidores. Un año después, cuando caducó el plazo original, la sociedad admitió a dos nuevos miembros y prorrogó su actuación hasta junio de 1908. El reconocimiento a la actividad del

¹⁴⁹ El cálculo ha sido elaborado en base al cotejo de los conocimientos de embarque tramitados por Puiggrós en Buenos Aires con el Libro Borrador de compras de cueros de BEC conservados en FS, Caixa 9, 1900-1906. En el Libro Borrador se abría un asiento por cada barco arribado con cueros, en el cual se iban incluyendo luego las ventas parciales que se realizaban hasta agotar el stock correspondiente al barco, aun cuando ello aconteciera meses después. Es posible calcular la utilidad proveniente de las ventas parciales de los cueros en aquellos casos en que no eran utilizados como insumos de las propias curtiembres de los socios de la empresa, deduciendo de los precios de tales operaciones de detalle el precio FOB Buenos Aires al momento de la exportación y los gastos de la empresa consignados en el propio asiento (flete, seguro marítimo, mermas en el peso, gastos en personal y varios, acarreo hasta Igualada, etc.). El cálculo no considera el prorrateo sobre cada embarque de las amortizaciones del interés sobre el préstamo que BEC debía pagar a Puiggrós. Sin embargo, su incidencia unitaria era muy baja, sobre todo a partir de 1902, cuando el grueso del capital pasó a ser aportado por los curtidores.

¹⁵⁰ Las cifras provenientes de los conocimientos de embarque y del Libro Borrador mencionados en la nota anterior han sido aquí cotejados con las estadísticas españolas de importación, años 1904-1906.

¹⁵¹ BEC, Libro de Actas, op.cit., acta del 16 de junio de 1902, f.4.

agente consistía en elevar su comisión al 2%, limitar sus obligaciones en la Argentina a siete meses al año -durante el período en que se concentraban los embarques- y en autorizarlo a realizar más viajes a Igualada, incluso con la posibilidad de trasladar personal desde esta última a Buenos Aires si fuese necesario.¹⁵² Prorrogado el contrato, Puiggrós alquiló una barraca para el negocio en el barrio del Once -principal mercado de los cueros- y trajo con él desde Igualada al menos a cuatro empleados de las curtiembres.¹⁵³

Como se puede ver en el gráfico 4.9., el circuito comercial de la empresa comprendía diversos polos. Uno de ellos, el de los abastecedores, incluía a los consignatarios y mataderos de Buenos Aires, Montevideo y Rosario con los que Puiggrós se había relacionado. El segundo estaba representado por las compañías de navegación que servían la ruta entre el Río de la Plata y Barcelona y por las agencias de seguro marítimo, todas ellas filiales de casas europeas. Una de estas últimas, la Kleinwort & Sons Co. de Londres, cumplía también un papel en el tercer polo del circuito, el de las casas de cambio y crédito a través de las cuales se giraban las remesas necesarias para la compra de la mercadería por parte del agente.¹⁵⁴ El corresponsal de la Kleinwort en Igualada, Buenaventura Catarineu, era a su vez propietario de curtiembre y actuaba como banquero informal de Biosca, Esteve y Cía. A través de él se despachaban a Londres las cartas de crédito para la cuenta del agente al mismo tiempo que se telegrafiaba a Buenos Aires ordenándole la compra de determinada partida de cueros. La Kleinwort ponía luego los fondos a disposición de Puiggrós a través de las firmas porteñas que operaban como sus corresponsales.¹⁵⁵ Una posición secundaria en este polo del

¹⁵² Ibidem, acta del 3 de junio de 1903, ff.6-7.

¹⁵³ Referencias a ambas cuestiones en la correspondencia de Puiggrós en FS, Caixa 257, BEC. Cartas 1900-1904, especialmente las del 21-11-1903 y 9-1-1904. También la hoja con detalle del personal empleado anexa a la carta del 4-12-1907 en Caixa 273, Cartas 1904-1914.

¹⁵⁴ La firma Kleinwort estaba también muy conectada con la presencia catalana en el comercio cubano. Ver A.Bahamonde y J.Cayuela (1992), p.159, n.16.

¹⁵⁵ "...referente a fondos, suponemos que al recibir la presente, tendrá ya en su poder la carta de crédito de 4000 £ a la vista, disponible, y otra de 5000 a 90 días, pero sin embargo hoy h a telegrafiado D. Buen^{ra}. Catarineu a la casa de Londres para que pueda V. disponer de 4000 £ mas a la vista (...) y se entendera siempre que le telegrafiamos existiendo fondos, que deben ver en esa, en la casa Ernesto Tornquist y Ca.". Carta de BEC a Puiggrós del 8-10-1900, FS, Caixa 257. El mismo procedimiento se empleaba si el agente solicitaba la remesa del

circuito estaba en manos del Banco Español del Río de la Plata, ya que en algunas ocasiones el banquero de la sociedad giraba fondos a través de las sucursales de aquél en Madrid y en el barrio de Buenos Aires donde operaba Puiggrós.¹⁵⁶

Si bien el momento culminante de la relación de la sociedad con el Río de la Plata se había alcanzado entre 1904 y 1905, en los dos años sucesivos siguieron efectuándose embarques de menor tonelaje. A la expiración del contrato en 1908, los integrantes de BEC decidieron no renovarlo, aparentemente por no estar de acuerdo con una nueva elevación de la comisión solicitada por el agente.¹⁵⁷ Lo cierto es que la firma igualadina continuó operando con el Plata en los años siguientes, aunque ahora sin la intervención de Puiggrós. Por un lado, mantuvo un ritmo de importación más o menos consistente de cueros y extracto de quebracho desde Buenos Aires y Montevideo, pero recurriendo directamente a los consignatarios con los que el ex agente había anudado la relación en los años anteriores. Estas compras continuaron formando la parte principal del total de las importaciones realizadas por la empresa, que incluían la introducción de cueros desde otros puntos distantes, como India, Indonesia o Abisinia. Por el otro, siguió también vigente el sistema de distribución de los cueros importados entre los socios de BEC, así como el de las ventas a terceros, sobre todo industriales de Igualada. Estas operaciones recién declinaron hacia fines del período de la guerra, debido a la sustancial elevación de los precios de los cueros en el mercado rioplatense y a las dificultades para continuar los curtidos en Igualada ante la marcada retracción de las ventas de suela, lo que provocó una acumulación de stocks de cueros en los depósitos de las empresas importadoras. En 1926 se disolvió la sociedad, y cada uno de los miembros continuó con sus actividades como curtidor.¹⁵⁸

importe de sus comisiones o de los intereses semestrales sobre el préstamo acordado. BEC, Libro Mayor, 1900-1909, FS, Caixa 893.

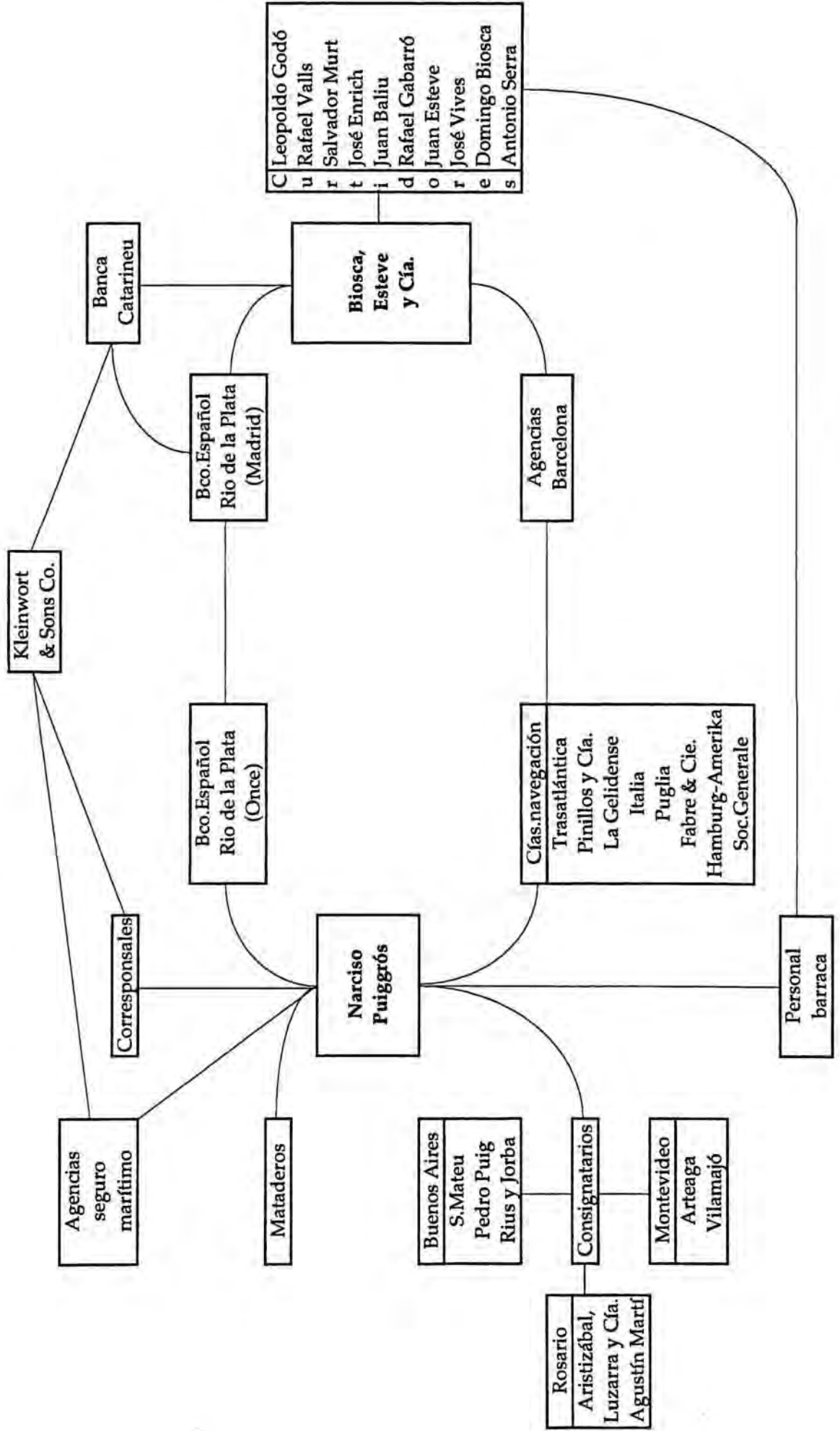
¹⁵⁶ Carta de BEC a Puiggrós del 18-10-1904 en que se toma nota del giro, FS, Caixa 257.

¹⁵⁷ La disolución del acuerdo puede verse en BEC, Libro de Actas, actas del 30 de setiembre y 17 de diciembre de 1907 y del 8 de febrero y 6 de junio de 1908, ff.8-11, FS, Caixa 272. Las razones aparentes de la no renovación en la carta de A.Serra Enrich a su agente en Buenos Aires, del 11 de setiembre de 1926, en FS, Caixa 521. Puiggrós creó luego su propia empresa comercializadora de cueros, dirigiéndola hasta su muerte en 1917.

¹⁵⁸ Libro Borrador de BEC 1909-1926, en FS, Caixa 893.

GRAFICO 4.9.

BUENOS AIRES LONDRES IGUALADA



Los contactos con la Argentina fueron sin embargo conservados por uno de esos integrantes, la casa Serra, cuya propiedad pertenecía para entonces a la viuda de uno de los fundadores de BEC.¹⁵⁹ En la primera mitad de los años veinte esta empresa mantuvo el sistema de compras de cueros en el Plata a través de terceros, pero en abril de 1925 fue la primera curtiembre igualadina en crear una sucursal propia en Buenos Aires.¹⁶⁰ Mientras la casa central era gerenciada por el hijo mayor de la propietaria, Antonio Serra Enrich, dos de sus hermanos fueron enviados como apoderados del nuevo establecimiento. Este último comprendía una barraca instalada en la localidad de Avellaneda, lindante hacia el sur con la Capital Federal, y uno de los puntos principales de concentración de los grandes frigoríficos y mataderos en donde adquiría las pieles crudas, fuera de las que obtenía desde el interior del país mediante consignatarios. En la barraca se realizaba el salado y secado de los cueros a fin de ponerlos en condiciones de embarcar, como tarea previa al curtido definitivo, que se efectuaba en Igualada. Los negocios de Serra eran más amplios que los de la BEC, debido a que no sólo empleaba los cueros y extractos tánicos como materia prima en su curtiembre o los revendía a otros curtidores de la ciudad, sino que también lo hacía en una escala mayor, a través de sus agentes en Valencia y Palma de Mallorca, o exportándolos a otros países del Mediterráneo, como Italia o Grecia.¹⁶¹ Como rubro secundario, la firma distribuía también cueros españoles en distintos puntos de la península.¹⁶² De manera que su relación con Buenos Aires consistía mucho más en la obtención directa de unos productos comercializables, que tenían fuerte demanda interna y externa, que en la provisión de materias primas para el establecimiento industrial familiar.

¹⁵⁹ Se trata de la señora Rita Enrich, que era a la vez hermana de otro de los fundadores de BEC. Su correspondencia con los exportadores de Buenos Aires en FS, Caixa 402, Cartas a...

¹⁶⁰ El detalle de sus operaciones iniciales puede seguirse en Libro Borrador y Libro de Facturas Compra de Cueros de José Serra, 1925-1926, FS, Caixas 229 y 416 respectivamente.

¹⁶¹ Una descripción de las actividades que la casa había desempeñado desde su fundación en 1810 puede verse en la carta dirigida el 26 de junio de 1926 al London County West. & Parr's Bank Ltd., FS, Caixa 521. De acuerdo con la misma, la compra de cueros sudamericanos para su comercialización había sido encarada desde 1921, manteniendo la empresa su antigua función de producir curtidos.

¹⁶² Las demás conexiones de la firma aparecen en la correspondencia incluida en Libro Copiador de Cartas de A.Serra Enrich, 1924-1927, Caixas 521 y 522.

La presencia de la sucursal permitió también ampliar el radio abarcado con las compras, ya que a las realizadas en los alrededores de la ciudad y en el Litoral se fueron agregando las concertadas con los consignatarios de provincias alejadas del interior, como Tucumán, Corrientes, Misiones o Chaco, e incluso con los de Asunción (Paraguay) y Tarija (Bolivia). Con ello se amplió la gama de los productos disponibles en el almacén de Igualada, lo que permitió incursionar en una franja del mercado, la de los insumos de inferior calidad y precio, que contaban con una demanda relativamente amplia.¹⁶³ Lo propio ocurrió con el extracto de quebracho, producto que la sucursal proveyó de manera constante a la casa central, obteniéndolo a través de los mismos consignatarios desde las provincias del norte del país. Las operaciones sobre cueros podían realizarse a través de diferentes modalidades: envío directo al curtidor europeo con el cual ya había arreglado la venta la casa central, en base a cotización previa; cotización y venta en muelle de Barcelona, entre los curtidores que se presentaban ante el arribo de cada barco; o cotización y venta en el almacén de Igualada.¹⁶⁴

Los balances anuales nos muestran que todas estas modalidades fueron bastante prósperas hasta comienzos de la década del treinta y que, luego de un intervalo depresivo, recuperaron una cierta vitalidad en los años previos a la guerra civil. La existencia de la sucursal, con el abaratamiento de los cueros que supuso, permitió a la empresa enfrentar mejor la coyuntura de devaluación de la peseta respecto de la moneda argentina a partir de 1927. En los registros contables se advierte también que la venta de cueros y extractos tánicos rioplatenses a terceros fue de manera permanente durante esa etapa el principal renglón, bastante por encima del de los curtidos. En cuanto al primero de los

¹⁶³ Véanse las diversas menciones de A.Serra Enrich a las formas de operar de la sucursal en la correspondencia enviada a la misma, FS, Caixa 748, Cartas de Igualada, 1925-1926. En escala decreciente, las calidades y precios de los cueros tenían el siguiente orden: cueros provenientes de frigoríficos del litoral-cueros de los mataderos-cueros de los consignatarios del interior.

¹⁶⁴ Los embarques arreglados por los apoderados en la Argentina se llevaban a cabo en los buques que aceptaban el transporte de cueros, ya fueran de la Trasatlántica Española, de la Compañía Ybarra o de la Naviera Pinillos. Las facturas, conocimientos de embarque y pólizas de seguros del período 1926-1935 se hallan en FS, Caixas 2 a 9. Los seguros de las mercancías se hacían en todos los casos en la empresa "España y Río de la Plata", que fuera creada en 1911 por un grupo de comerciantes peninsulares de la ciudad.

rubros, la empresa fue durante la mayor parte de esos años uno de los principales introductores en España, y la importancia de sus transacciones puede apreciarse comparándola con los totales nacional y regional (gráfico 4.10.) Esto resultaría ratificado por el interés demostrado en 1928-29 por algunos de los competidores que operaban en Cataluña por arribar con ella a un convenio mediante el cual se regulaba la cantidad de cueros a introducir en el mercado y una banda de los precios para la venta. El acuerdo sólo rigió durante unos pocos meses, debido a que no entraron en él todos los posibles participantes. Ante su fracaso, algunas de las restantes firmas, como las de Joaquín Pujol o Recasens y Cía., optaron finalmente por crear sus propios sistemas de aprovisionamiento directo en el Plata.¹⁶⁵



¹⁶⁵ El convenio fue firmado entre la casa Serra y tres de los principales competidores (Malagarriga Fabra, Recasens y Puiggrós). Se fijaba el total de cueros que cada uno introduciría por año desde la Argentina, pautado según los meses, la franja de precios en las cuales se podía vender y las variedades que quedaban libres de control. Un cuarto competidor, la firma Pujol, participó de las conversaciones previas pero no del convenio. Por ello, los otros cuatro pactaron que realizarían todos los embarques a través de la naviera Ybarra, que era la que empleaba hasta entonces Pujol, a condición de que no aceptase transportar cueros rioplatenses para este último. El detalle de lo acordado, en las cartas de A.Serra Enrich a la sucursal del 3 y 23 de enero de 1929, FS, Caixa 707. Las estadísticas de importación de cueros de cada una de las empresas se hallan en Casulleras, Caixa 11.

A partir de 1930 la estrategia comercial encarada por la casa Serra no se presentó tan favorable, debido a varias razones. En primer lugar, la retracción de la demanda por parte de los fabricantes de suela peninsulares, ante la caída de sus ventas y las huelgas que debían enfrentar. En el caso del puerto, estas últimas también provocaban que los embarques provenientes del Plata no pudieran descargarse con regularidad en Barcelona, y que algunos de ellos continuaran viaje hasta Marsella o Génova. En segundo lugar, las bruscas oscilaciones de las dos monedas, que aumentaban la incertidumbre entre el momento de la cotización y el de la cancelación de las facturas. Finalmente, los controles sobre el cambio de divisas y la fijación de contingentes en ambos países crearon otros fuertes trastornos, ya que se hizo necesario obtener permisos para el envío de remesas y tramitar lugares en la lista de importadores autorizados para introducir cueros en España en cada temporada.¹⁶⁶ Pero la existencia de un tráfico sostenido en los años anteriores a través de su presencia constante en la Argentina supuso un antecedente gracias al cual la empresa pudo mantener una sólida posición en esas gestiones, logrando evitar que se interrumpieran sus importaciones.¹⁶⁷

Si nos atenemos al punto de vista del gerente de la empresa, la decisión de crear la sucursal de Buenos Aires había implicado fuertes gastos -sobre todo durante la etapa de instalación-, además de obligar a la casa central a vender a

¹⁶⁶ Mención a las diversas dificultades de la empresa en esa etapa en la correspondencia de A.Serra Enrich con su hermano, FS, Caixa 748, Sucursal de América, 1930-1932. Como veremos en el siguiente capítulo, las trabas sobre el cambio alcanzaron su punto más álgido en 1933, cuando durante varios meses rigió un bloqueo recíproco de divisas entre los dos países.

¹⁶⁷ En 1934 Serra trató de obtener un virtual monopolio sobre la introducción de cueros vacunos argentinos, asociado con otra de las firmas que contaban con representación en el Plata. Sostenía para ello que las cupos fijados por el gobierno español eran tan restringidos que no permitían la participación de otras empresas sin que todas incurrieran en graves pérdidas, por lo que debía otorgarse la exclusividad a aquellos importadores de mayor monto de operaciones en los años anteriores. Desde luego, el intento fue duramente combatido por los competidores y no había dado resultados hasta fines de ese año, cuando el acuerdo comercial bilateral permitió destrabar la situación y revitalizar la corriente importadora general. Ver Fomento del Trabajo Nacional (1912-1935), año 1935, pp.134-135. Otros comentarios críticos sobre la forma en que se fijaban los contingentes pueden verse en Sindicato de Comerciantes de Piel y Cueros sin Curtir de España (1933-1935), A. III, N° 33-35, 1935, pp.1-8.

unos precios que solían ser más bajos que los del mercado para asegurar el afianzamiento de la nueva rama en los primeros años. Pero a cambio le reportó importantes beneficios, tanto por el ahorro de comisiones como por la mejora en la calidad de los cueros recibidos y la disminución de sus precios y mermas. También le había permitido conocer de cerca la estrategia de la competencia y en algunos casos imitarla. Incluso en los años treinta la actividad de la sucursal siguió siendo floreciente, en contraste con la atonía que presentaba la de la casa central, lo que llevó a que Serra Enrich manifestara en alguna ocasión su propósito de trasladar todo el negocio al Plata.¹⁶⁸

La disparidad de la situación de ambas se explica porque la sucursal se dedicó cada vez más a la venta de cueros y extractos en el mercado argentino -en expansión debido al incremento de la actividad industrial sustitutiva- o a satisfacer los pedidos de otros compradores europeos, reduciendo la parte que representaba Igualada en el total de sus operaciones.¹⁶⁹ Con estos cambios la casa de Buenos Aires fue ganando una cierta autonomía y dispuso de mayores recursos propios con los cuales realizar las compras, sin necesidad de aguardar el descuento de los giros de la casa central. Además, los apoderados que la dirigían comenzaron a operar con contratos de futuro sobre la bolsa de New York, disminuyendo los riesgos sobre los cueros disponibles en depósito. Esta autonomía llegó a ser absoluta durante la guerra civil, cuando cesó por completo el comercio entre ambas. Luego del conflicto, la familia Serra recuperó la propiedad del almacén de cueros de Igualada, que había sido colectivizado, y reanudó la relación con el Plata durante algunos años, aunque sin aproximarse

¹⁶⁸ Al menos una de las empresas catalanas que competía con la de Serra había ensayado esta estrategia, comenzando con una sucursal en Buenos Aires que luego se convirtió en casa central. Así aparece mencionado en la carta de A.Serra Enrich del 11 de setiembre de 1929, FS, Caixa 748. En contraste, otros importadores destacados que se abastecían mediante terceros, como la firma Malagarriga Fabra, sufrieron fuertes crisis como consecuencia de las restricciones comerciales y cambiarias. A ello se refiere Serra Enrich en su carta del 4 de setiembre de 1933, Caixa 729.

¹⁶⁹ Esta presencia en Buenos Aires hizo también posible que en momentos en que declinaba el comercio de los cueros la sucursal complementara su actividad con la exportación por cuenta de la casa central de otras materias primas, como algodón en rama, tabaco y lanas. Varias referencias a estas operaciones en las cartas intercambiadas que se conservan en FS, Caixa 708, Sucursal América.

siquiera a la intensidad que la misma había alcanzado. De acuerdo con la documentación conservada en el archivo, los embarques de cueros por parte de la sucursal continuaron al menos hasta finales de 1942.¹⁷⁰

En conclusión, el caso de las curtiembres se nos presenta como bastante excepcional dentro del comercio de retorno desde la Argentina. Ese carácter está dado sobre todo por el importante papel que en el mismo jugaba un grupo de comerciantes arribados en esa condición desde la península o que la habían alcanzado como resultado de una experiencia migratoria provisional o definitiva. Dentro del mismo se destacaban los consignatarios y exportadores de origen catalán instalados en Buenos Aires, Montevideo y Rosario. Otras casas exportadoras, de diferente nacionalidad, contaban con apoderados o empleados jerárquicos que eran también catalanes, debido a que consideraban que por su conocimiento del mercado ellos podían facilitar su negocio.¹⁷¹ La presencia de este grupo dentro del comercio de cueros ya era significativa durante el último tercio del siglo XIX, pero se incrementó en las décadas siguientes, cuando la importancia del tráfico con España y otros países con los que ellos negociaban alcanzó su punto culminante. Si tenemos en cuenta las estadísticas anuales desagregadas que se conservan en el fondo estudiado, más del ochenta por ciento de los envíos de cueros a la península durante el período 1925-35 eran realizados por empresas dirigidas o administradas en el Plata por miembros del grupo, conforme aparecen identificados en la correspondencia intercambiada por los hermanos Serra. La "colla dels catalans", como ellos la denominaban, constituía una entidad informal en el ramo rioplatense de los cueros, dentro de la cual se comentaban los negocios realizados con Barcelona e Igualada, se obtenía información sobre precios, calidades y modalidades de las operaciones y se establecían relaciones de competencia o colaboración según los momentos.¹⁷² Nada comparable ocurría en otros ramos de la exportación argentina, ni siquiera

¹⁷⁰ FS, Correspondencia de José Serra, Caixa 359.

¹⁷¹ Es el caso de la firma Staudt, que tenía como representante en Buenos Aires a otro catalán proveniente de Igualada. A él se refiere J.Serra en su carta del 13 de diciembre de 1927, FS, Caixa 748, nota 117.

¹⁷² Ibidem y carta del 18 de diciembre de 1927, nota 116.

en los que se ocupaban de comercializar materias primas también procesadas por la industria catalana, como el de las lanas. Es verdad que en algunos de ellos es posible constatar la presencia de empresas cuyos propietarios o gerentes eran emigrantes peninsulares, pero su participación en el conjunto de la actividad era mucho más reducida.

Una segunda e importante diferencia con el resto del comercio de retorno, a la cual ya hemos aludido, radica en la relativa benevolencia de la que gozaron los cueros y demás insumos de las tenerías en la estructura arancelaria española, lo que facilitó la continuidad de su tráfico y, en el caso de los primeros, el lugar destacado que pudieron mantener entre los productos introducidos por el puerto de Barcelona. Considerados como imprescindibles para complementar la insuficiente oferta de la ganadería propia, los cueros nos proporcionan un ejemplo de los horizontes más amplios que podía alcanzar la exportación argentina a España cuando su desarrollo no se veía impedido por las barreras proteccionistas. Por otro lado, la propia estabilidad de esta corriente comercial incentivaba la participación en la misma de la flota naviera peninsular, que, en los años para los cuales contamos con el dato desagregado, fue mucho más elevada que en el caso de los cereales o las carnes. La contracara de esta situación está representada por el trigo, cuya exportación sólo ocasional, en momentos de penuria de la producción autóctona, tendía a circunscribirlo dentro del sistema del tráfico "a órdenes", en el cual las ventajas de otras flotas europeas eran sustanciales. Las defensas arancelarias y para-arancelarias y las prohibiciones de importación sobre determinados rubros agropecuarios vigentes en España durante gran parte del período comprendido por nuestro estudio fueron por lo tanto los obstáculos más eficaces con los que se encontró el comercio de retorno desde la Argentina, impidiendo además que en el caso de los productos agrícolas -con las solitarias excepciones del maíz y la mucho menos relevante del algodón en rama- se produjeran los eslabonamientos entre ambos mercados que podemos advertir al analizar el tráfico de los cueros.

5. INMIGRACIÓN Y REDES COMERCIALES

Planteo y estado actual del problema

El caso de las curtiembres de Igualada nos ha permitido intentar, en el párrafo final del capítulo anterior, un cambio de perspectiva respecto de la que ha sido predominante en esta tesis, en cuanto a que empleamos allí un abordaje de tipo microhistórico sobre las modalidades del intercambio. La opción por esta forma de enfocar el problema apunta al objetivo de desentrañar algunas realidades de la no siempre armónica relación entre la presencia de los emigrantes en el mercado y la evolución de las transacciones con la tierra de origen, ejemplificada por los industriales y comerciantes catalanes que mantuvieron contactos habituales con Buenos Aires durante períodos más o menos prolongados.¹ Este último capítulo estará destinado de manera más sistemática al empleo de esa perspectiva, tratando por una parte de analizar las distintas formas de articulación con el mercado argentino de las pequeñas y medianas empresas que ellos dirigían, así como el papel que desempeñaron en la introducción de productos en el Plata y su distribución interior. Por la otra, se buscará aquí que en ese análisis quede incluido un balance sobre el funcionamiento de las redes comerciales articuladas por ellos y sus agentes o representantes radicados en la Argentina, al interior de las cuales circulaba una densa corriente de mercancías e instrumentos de pago, pero también de informaciones y servicios que resultaban vitales para lograr una presencia continua y eficaz en el mercado.

El estudio de ese tipo de redes creadas por los comerciantes catalanes, tanto en el resto de la península ibérica como en el extranjero, y su influencia en

¹ El sustento que se encuentra detrás de esta forma de abordaje es que, mediante el cambio de la escala de observación y el estudio intensivo del material documental propios de la microhistoria, ella puede ayudarnos a reparar en ciertos factores que pasarían inadvertidos en una aproximación más amplia al problema. Sobre la práctica de la microhistoria y sus diferentes vertientes teóricas, G.Levi (1993). En cuanto a su aplicación en años recientes a los estudios sobre temas migratorios, y las limitaciones de la misma, F.Devoto (1992), espec. pp.32 y ss; E.Míguez (1995).

ciertos aspectos centrales de la industrialización regional -como el proceso de acumulación de capitales, el abastecimiento de insumos o la búsqueda de mercados para excedentes de producción- ha merecido una progresiva atención, en la que al interés de los historiadores de la economía se ha ido sumando el de los de la emigración. Desde el primero de esos campos, Jaume Torras (1991) ha estudiado en detalle algunos ejemplos de *diásporas mercantiles* en contextos preindustriales, vinculando lo que ellas debían al origen étnico común con el papel jugado en su interior por los lazos parentales entendidos en su más amplia acepción.² También ha sostenido la idea de que uno y otro factor tenían una importancia primordial para atenuar los riesgos propios de unas transacciones efectuadas a larga distancia, en un ambiente económico cuyas características más salientes eran la falta de información confiable sobre el mercado, la incertidumbre de los negocios y la escasa oferta de crédito. Los estudios de Torras, reveladores en más de un aspecto, interesan en esta ojeada retrospectiva por el énfasis que le asignan a las relaciones personalizadas -en ese caso el conocimiento directo y familiar entre los fabricantes catalanes de paños en el siglo XVIII y sus corresponsales en el resto de España- como requisito casi ineludible para la construcción de unas redes comerciales ágiles para la circulación de información exclusiva en su interior y eficaces para la captación de determinados segmentos de un mercado exterior a la comarca de origen de sus protagonistas.³

Desde el segundo de los campos antes mencionados, los diversos trabajos que se han ocupado de los vínculos entre la emigración ultramarina catalana y la articulación del sistema comercial del cual aquella era pieza central fueron

² El concepto de *diáspora mercantil* en el sentido de comunidad de mercaderes socialmente interdependientes pero espacialmente dispersos se ha aplicado a diferentes situaciones históricas, a veces muy distantes de las que aquí consideramos, como las que tuvieron su escenario en la antigüedad o el medioevo. También fue utilizado por la antropología económica en el estudio de casos en que dichos mercaderes pertenecen a una determinada etnia y realizan su labor en países extranjeros. Sobre ambas vertientes cf. P.D.Curtin (1984), espec. cap.1; H-D.Evers (1994); D.North (1991); F.Mauro,F. (1993).

³ Sobre el mercado como un ámbito en proceso de construcción, en el cual desempeñan un rol relevante las relaciones interpersonales, J.Torras (1992). Otra aplicación del concepto de red comercial a la España preindustrial, si bien más genérica y bastante menos precisa, es la de D.Ringrose (1996), pp.66-86.

orientados casi con exclusividad al Caribe como punto de destino.⁴ Así, Jordi Maluquer de Motes (1987a) encaró el análisis de las *colonias* de los mercaderes catalanes en las Antillas españolas, asignándoles el papel de promotoras de una penetración comercial favorecida por las especiales condiciones de subordinación política que presentaban las islas.⁵ Su trabajo resultaba sobre todo sugerente para el caso de Cuba puesto que demostraba, en base a los datos de la matrícula de comerciantes, el abrumador peso que dentro de ellos mantuvieron, al menos hasta la década de 1860, los que provenían de una determinada comarca costera del Principado. Esto le permitía afirmar la hipótesis de que las relaciones familiares y de amistad previas a la emigración debieron haber favorecido la inserción de los recién llegados en los circuitos de la intermediación comercial insular. Por lo que aquí más interesa, Maluquer de Motes avanzaba otro paso al concluir que Cataluña pudo sacar partido de esa confluencia entre emigración y organización mercantil especializada en el tráfico ultramarino al mantener su papel de principal proveedora de alimentos y manufacturas en los mercados coloniales, e incluso lograr una modesta continuidad en el comercio con algunas de las repúblicas latinoamericanas antes de la regularización de sus relaciones con la antigua metrópoli.⁶

Más allá de la peculiar relación política que con ellas mantenía España, la elección de las Antillas como ángulo de observación de estos fenómenos aparecía en consecuencia justificada por la vitalidad de los nexos conservados por los emigrantes con la tierra de origen aun mucho tiempo después de la expatriación inicial, por la relativa abundancia y riqueza de las fuentes históricas que permitían corroborarlo y por el hecho de que tales fuentes no formaran parte del mucho más transitado corpus documental originado en sede estatal.

⁴ Una excepción parcial a esta tendencia es el artículo pionero de Josep M. Delgado (1982) que, aunque centrado en las Antillas, también otorgaba atención a las colonias catalanas en otros puntos de la América española.

⁵ Cabe aclarar que el propio autor había comenzado a esbozar algunas de estas ideas en un artículo muy anterior -J.Maluquer de Motes (1974)-, si bien por entonces no había explorado en detalle la cuestión de las relaciones entre emigración y desarrollo del comercio colonial de importación. También se puede consultar su más reciente libro sobre los españoles en Cuba (1992).

⁶ J.Maluquer de Motes (1987a), pp.176-177.

Estas razones han mantenido gran parte de su vigencia en la siguiente generación de trabajos consagrados al argumento. Si bien sus autores partieron de interrogantes no siempre coincidentes, una característica que permite vincularlos es la de haber incursionado de manera resuelta en el estudio de casos como método de demostración de unas hipótesis que contaban con una potencial fuerza explicativa y de elaboración de otras nuevas. Mencionaremos aquí a tres de esas investigaciones.

La primera de ellas corresponde al minucioso esfuerzo de reconstrucción de las élites coloniales españolas desplegado por Angel Bahamonde y José Cayuela (1992). Aunque dedicado a cuestiones más amplias, este estudio ingresó de lleno en el conocimiento interno de varias de las principales casas comerciales de propiedad de los hispano-antillanos, así como de sus ramificaciones en una gran variedad de negocios británicos, norteamericanos y peninsulares. Sin embargo, dado el tipo de fuentes a las que los autores prestaron preferente atención -los protocolos notariales- y los objetivos que orientaron su investigación, dicho estudio resulta mucho más fecundo para la comprensión de la estructura patrimonial de tales élites que para la percepción del funcionamiento habitual de las redes a través de las cuales se canalizaba la porción de sus actividades relacionada con el tráfico ultramarino, el comercio mayorista en las islas y, llegado el caso, la transferencia externa de sus rentas.⁷ Con todo, incluía la detección de ciertas constantes en el comportamiento de sus miembros que resultan para nosotros relevantes, como la tendencia a la endogamia, el refuerzo recíproco de los vínculos empresariales con los

⁷ De los distintos trabajos a los que pasamos aquí revista, el de Bahamonde y Cayuela es el único que no se ocupa de manera preponderante de los comerciantes catalanes. De hecho, sólo una parte minoritaria de los integrantes de las empresas por ellos estudiadas tenía ese origen. No obstante, su libro demuestra con abundancia de pruebas que Barcelona desempeñó un papel crucial, ya sea como intermediaria en ese trasvase de beneficios a la península o como punto de destino de las inversiones resultantes del mismo. Por otro lado, en él se defiende el argumento de que, a medida que crecía el flujo de capitales transferidos luego de 1868, iba ganando importancia el protagonismo que en ese movimiento tenían las redes mercantiles y financieras de los catalanes de Cuba (a veces en conjunción con los indianos originarios de otras regiones, pero residentes en Cataluña luego de su retorno), hasta convertirse en las únicas aptas para una operatoria de semejante magnitud. Esta parte del razonamiento se ve sin embargo acompañada de menos evidencia documental que la anterior. Ver pp.146-166.

parentales (a punto tal que en determinados aspectos, como la distribución interna de funciones, resulta difícil deslindarlos) o la preservación de intereses en la región o el país de procedencia que podían ser reactivados y ganar importancia de acuerdo a la estrategia que aquél adoptase en determinados momentos. Por último, aun cuando los protagonistas de la obra de Bahamonde y Cayuela formaban parte de un estrato social elevado dentro de la colectividad española, el núcleo central de sus operaciones siempre se mantuvo dentro de la empresa-familia, que se basaba en la autofinanciación y sólo recurría al aporte externo de capital cuando la trayectoria de su proceso de crecimiento lo volvía imprescindible.⁸

Varios de estos rasgos se reiteran en el trabajo de Birgit Sonesson (1995), dedicado a estudiar las cadenas migratorias de los catalanes del Garraf y el Bajo Ampurdán hacia Puerto Rico y el oriente cubano entre fines del siglo XVIII y la segunda mitad del XIX. Por detrás de una profusa casuística desplegada con una secuencia y detalle genealógico que no siempre resguardan la comprensión de conjunto del fenómeno estudiado, la historiadora americana ha propuesto en él una interpretación fuertemente basada en la cohesión interna de los grupos emigrados y en la vitalidad y continuidad de los contactos entre San Juan y Santiago por una parte y Begur, Sitges o Vilanova i la Geltrú por la otra.⁹ Los intercambios de ellos derivados no incluían sólo el desplazamiento de individuos sino también la exportación de mercancías producidas en las áreas de plantación, en parte compensadas con las introducidas desde la región de origen de los emigrantes. Aunque en algunos aspectos el trabajo reitera constataciones ya presentes en las investigaciones de Maluquer de Motes, como la fuerte gravitación alcanzada por los sitgetanos en de la franja de los propietarios de comercio de las ciudades receptoras (el caso más notorio es el de Santiago de Cuba),¹⁰ también contiene evidencias sobre hechos menos conocidos, como el

⁸ Idem, pp.87-94. Ver también A.Bahamonde (1992).

⁹ Un cuadro más general sobre la inmigración española en Puerto Rico había sido antes elaborado por la autora, con propósitos sobre todo estadísticos pero en el que ya se anunciaban algunas de las explicaciones aquí retomadas. Ver B.Sonesson (1988).

¹⁰ B.Sonesson (1995), pp.57 y ss.; J.Maluquer de Motes (1987a), pp.166-172.

mecanismo de "colonización mercantil" de una determinada región mediante la distribución de corresponsales pertenecientes a la propia familia o grupo de paisanos de los comerciantes catalanes que en las Antillas actuaban como cabezas de las empresas y de las cadenas migratorias.¹¹

El trabajo de Sonesson también tiene puntos de contacto con el de Bahamonde-Cayuela que es preciso destacar. En primer lugar, el centro de su atención está volcado al estudio de familias o individuos que pertenecieron a los estratos medios o altos de la emigración -lo cual, como el propio título de su libro ya indica, es más evidente en el caso de los historiadores españoles-. Todos ellos estaban vinculados a las actividades empresariales, ya sea a las directamente productivas (propietarios de plantaciones tropicales en América o de establecimientos dedicados en la península a la elaboración de artículos que gozaban de un mercado protegido en las Antillas) o a las comerciales y financieras. En segundo lugar, hay una característica común en cuanto al período estudiado, puesto que el mismo corresponde a la etapa en que la dominación española del territorio al que se desplazan tales emigrantes alcanza su punto culminante, es decir las décadas centrales del siglo XIX. Las peculiaridades de tal momento, en cuanto a las ventajas de que gozaban los peninsulares y al fuerte peso que junto con sus descendientes alcanzaban en la economía antillana, limitan desde el inicio las posibilidades de comparación con las etapas posteriores de emigración masiva, no sólo hacia Cuba sino especialmente hacia países que habían abandonado mucho tiempo antes el status colonial y donde la inmigración presentaba un origen más diversificado, como las repúblicas sudamericanas.

Pese a ello, es posible encontrar un tercer rasgo compartido en la ausencia casi completa de referencias a las relaciones que pudieron llegar a establecerse entre la emigración española durante tal período y la evolución

¹¹ Como en el caso de las familias Juliá y Amell, instaladas en la región adyacente a la ciudad de Aguadilla (Puerto Rico) y estudiado por Sonesson en pp.95-100. Una reflexión general sobre tales fenómenos en *ibídem*, pp.196-200. En el mismo sentido podemos mencionar el estudio monográfico de M.Rodrigo y Alharilla (1998) sobre la familia Samá, de Vilanova.

global de la balanza comercial de España con sus colonias remanentes. El tema no forma parte de los objetivos de Sonesson y Bahamonde-Cayuela, ni en cuanto a la evaluación del incentivo que para la exportación española podía representar el consumo de los propios emigrantes, ni respecto de los nexos entre la trayectoria de aquélla y el control que un grupo de éstos ejercían sobre las redes de comercialización y distribución de bienes de consumo importados (aun cuando Sonesson, como ya dijimos, ratifica la existencia de tal control en las áreas que estudia). La hipótesis que había avanzado previamente Maluquer de Motes resulta por lo tanto explorada en profundidad sólo en lo que atañe a la inserción de los peninsulares en los circuitos de intermediación comercial de las islas, quedando hasta aquí pendiente un análisis más a fondo de las posibles ventajas que ello pudo reportar para la economía catalana o española. Finalmente, un cuarto rasgo en común puede hallarse en el tipo de documentación empleada, tema sobre el cual ya hicimos alguna consideración. El uso de fuentes patrimoniales o similares resulta apropiado para los propósitos de ambas investigaciones, dada su enorme utilidad para rastrear la evolución del monto y composición de la riqueza acumulada por las familias o grupos estudiados. Sin embargo, es bastante menos rico a la hora de comprender el funcionamiento de las empresas que les pertenecían y de las redes comerciales que las vinculaban.

Esta última limitación resulta en cambio menos sensible en los resultados emanados de la tercera investigación a la que nos referíamos: la llevada adelante por César Yáñez sobre la emigración temprana desde el Maresme y la Costa Brava. Este trabajo ha estado orientado desde el comienzo a enmarcar y diferenciar dichos desplazamientos humanos dentro de la perspectiva más amplia de la emigración española, así como a rastrear en él ciertas constantes, entre las cuales pueden mencionarse su fuerte concentración en el Caribe como área de destino o su estrecha dependencia del nuevo cuadro de las relaciones comerciales exteriores de Cataluña a partir de los años veinte y treinta del siglo XIX.¹² Estas razones hicieron que en la obra del historiador

¹² C.Yáñez (1988), espec. pp.130-142.

chileno la emigración formara siempre un tríptico muy sólido con la navegación y el comercio, aunque ha sido en una etapa avanzada de su trabajo donde se volvieron más evidentes los nexos entre emigración individual y empresa mercantil o naviera familiar en ambos márgenes del Atlántico.¹³ Precisamente en uno de esos últimos trabajos -el dedicado a estudiar la saga de un grupo parental de comerciantes y marineros del litoral catalán emigrados a Cuba y retornados sucesivamente a lo largo de casi un siglo-,¹⁴ Yáñez emplea a fondo la correspondencia familiar y comercial de los emigrantes.

Es en este punto donde su aporte resulta más importante en función de los objetivos de esta parte de nuestra propia investigación, ya que el cambio en el tipo de fuentes utilizadas -por comparación con los trabajos previamente citados- implica la apertura hacia un horizonte de conocimientos diferente sobre las relaciones entre emigración y comercio exterior. Aunque Yáñez tampoco ingresa de lleno en ese tema con el sentido que le venimos otorgando a lo largo de la presente tesis -ya que el centro de su interés está puesto en el conocimiento de las propias estrategias migratorias, mientras el nuestro se sitúa en el impacto del proceso migratorio sobre la marcha de la relación comercial bilateral-, su labor de recopilación e interpretación del intercambio epistolar de los Moreu como vía de abordaje de las estrategias empresariales de los protagonistas y de las redes ultramarinas que los conectaban constituye uno de los muy solitarios antecedentes con los que contamos para el intento que desarrollaremos en este capítulo final.¹⁵

Por lo demás, el rápido inventario hasta aquí ensayado tiende a mostrarnos que la atención prestada por la historiografía basada en Cataluña a problemáticas similares en el contexto rioplatense -y más en general, en el de los

¹³ C.Yáñez (1992), espec. pp.46-59.

¹⁴ C.Yáñez (1995).

¹⁵ El tipo de abordaje, además de las fuentes empleadas, diferencian a la investigación de Yáñez de las dos mencionadas anteriormente. Puntos de contacto pueden hallarse en cambio en la ubicación del período estudiado y en la visión compartida (sobre todo con Sonesson) de esa etapa de la emigración temprana como pieza central de una estrategia de acumulación de riqueza por parte de sectores relativamente *bienestantes* del litoral catalán, más que como una consecuencia de la miseria o de la insuficiencia de recursos de la economía regional. Ver *ibidem*, pp.65-70.

mercados no protegidos- ha sido casi nula.¹⁶ Por lo que se refiere a la contraparte argentina, si bien se cuenta ya con numerosos trabajos que abordan diferentes temáticas de la historia de empresas o de grupos empresariales desde una perspectiva étnica o de las colectividades extranjeras,¹⁷ es todavía poco lo que sabemos sobre las relaciones entre tales comunidades y el comercio con sus países de origen.¹⁸ Para el caso italiano, María Inés Barbero (1990) ha estudiado la participación de grupos de la élite de esa colectividad en el desarrollo de la filial de la Pirelli en Buenos Aires y, a través de ésta, en el incremento de ciertos renglones de la importación proveniente de Italia. Además, ha defendido la hipótesis de una correlación positiva entre emigración y exportación, si bien no reduciendo la explicación de ésta a la demanda de una *masa de consumidores* en el país receptor, sino incluyendo en ella a fenómenos tales como la presencia de inmigrantes italianos en las redes argentinas de distribución de artículos de consumo o en determinados grupos empresariales con fuerte capacidad de inversión en la economía local. Para el caso español nuestra ignorancia es mayor, puesto que si bien contamos con los recientes trabajos de Beatriz Bragoni (1993), (1999a), que se han ocupado del estudio de una red parental de origen aragonés con profundas ramificaciones en la vitivinicultura mendocina, no tenemos indicios firmes sobre el papel de tal tipo de redes o de otras similares en la promoción de los contactos comerciales con la península.¹⁹

¹⁶ Referencias al papel de las redes comerciales catalanas en el Río de la Plata como complemento de las antillanas pueden hallarse en el artículo del propio C.Yáñez (1995a), pp.64-67, incluido en el catálogo de la Exposició Catalunya i Ultramar realizada en el Museu Marítim de Barcelona, y en su obra más general sobre la emigración catalana a América (1996), espec. pp.104-119. También en P.Pascual (1990), pp.176-180, y en J.M. Fradera (1986), pp.114-120; (1987), pp.145-165. Sin embargo, en todos los casos el interés está puesto de manera primordial en una etapa anterior a la que nosotros consideramos.

¹⁷ Cabría mencionar aquí los trabajos de M.I.Barbero (1991), (1990a); M.I.Barbero y S. Felder (1988); A.Regalsky (1990); D.Marquiegui (1994); M.Ceva (1993); M.S.Ospital (1995). Para una referencia sobre la repercusión de estos temas en la historiografía argentina de las últimas décadas, M.I.Barbero (1995), pp.194 y ss.

¹⁸ No incluimos aquí el caso poco comparable de las casas comerciales británicas, sobre las que sí se cuenta con abordajes anteriores: R.Gravil (1975); V.B.Reber (1979), espec. caps. 4, 5 y 7; R.Greenhill (1977); D.C.M.Platt (1972), espec. cap.VII.

¹⁹ Ello no obstante la creciente difusión del concepto de *red social* en los estudios migratorios, como por ejemplo queda demostrado en la serie de trabajos compilados por M.Bjerg y H.Otero (1995). Con todo, cabe mencionar que en uno de los artículos incluidos en ese volumen

Por nuestra parte, a lo largo de la presente investigación hemos podido detectar que la expansión y continuidad en el tiempo de tales redes comerciales guardaban una importante relación con el tipo de productos comerciados, y en especial con las posibilidades reales que tales productos tenían de ingresar en el intercambio comercial en magnitudes considerables. Así, un primer grupo estaría constituido por los renglones para los cuales España disponía de importantes ventajas respecto de otros competidores, mientras eran escasas o nulas las posibilidades de desarrollo de un sucedáneo nacional. Dentro de este tipo quedan englobadas numerosas partidas de la categoría "alimentos y bebidas" de la clasificación arancelaria, si bien por su importancia en el conjunto del intercambio cabe mencionar al aceite de oliva y las conservas de pescado como los ejemplos más característicos.²⁰ Según vimos en el capítulo tercero, la presencia de inmigrantes españoles entre los importadores y mayoristas radicados en el país fue en este caso muy notable y continua a lo largo de las primeras décadas del siglo XX, así como es apreciable el crecimiento de la importación de tales productos en estrecha relación con el del flujo inmigratorio.

Un segundo tipo comprende a aquellos renglones sobre los cuales España también disponía de ventajas comparativas, pero en los que debía hacer frente a la creciente competencia de los sucedáneos nacionales, elaborados en parte por los propios inmigrantes. El principal ejemplo corresponde aquí al caso ya analizado de los vinos comunes introducidos en cascos. El tercer agregado se integra con los derivados de algunas industrias livianas, de los que España contaba con una producción orientada al mercado interior y, hasta fines del siglo

se define al espacio mercantil como uno de los ámbitos en que se manifestaba la acción de las redes migratorias de determinados grupos regionales españoles en el sur de la provincia de Santa Fe. Ver C.Frid de Silberstein (1995), pp.73-77. Un estudio de caso que presenta vínculos con el tema es el de C.Alvarez Quintana (1992).

²⁰ Hacia 1910 la Argentina se había convertido ya en el principal mercado externo para estos productos españoles, puesto que aunque Francia importaba más conservas de pescado e Italia llegó a importar en los veinte más aceite de oliva, tanto uno como otro país lo hacían en parte como artículo de reexportación. Una vez procesadas, esas importaciones temporales se destinaban en parte al Río de la Plata. Ver Modalidades específicas del comercio de exportación... (1923), pp.125-128 y 141-143; también Ministerio de Estado. Centro de Información Comercial (1915), pp.43-44.

XIX, a los remanentes de su Imperio, y que a partir de entonces lograron cierta penetración en el mercado argentino. Dentro de este grupo deben incluirse a los tejidos e hilados de algodón y lana, y en menor medida a los productos de ramas industriales como la corchera o la papelera. La participación española entre los importadores y mayoristas de Buenos Aires era también considerable en estos rubros,²¹ pero las ventajas que podían derivarse de tal situación y en general del fuerte incremento de los contactos bilaterales en los años previos a 1914 resultaban en gran parte neutralizadas por las dificultades estructurales de competitividad en cuanto a precios, calidad y facilidades de pago. Finalmente, un cuarto tipo puede identificarse con otros derivados de la industria, que España sólo podía colocar en el mercado argentino en momentos excepcionales de retracción de la competencia, como por ejemplo a fines de la Primera Guerra Mundial: artículos de goma, caucho, vidrio, productos farmacéuticos, maquinarias de segunda mano para la industria textil, materiales de construcción, etc. La brevedad de tales momentos inhibía la formación de redes comerciales propias, por lo que es un caso que no tiene relevancia en el largo plazo.

En este capítulo nos concentraremos en la consideración de dos de estos cuatro tipos. Dejando de lado el segundo, al que ya hemos otorgado abundante atención, y el cuarto, por su escasa significación, analizaremos los otros a partir de fuentes provenientes de archivos de empresas catalanas que comerciaban con Buenos Aires. Se trata de dos casos bastante disímiles tanto por su operatoria como por el giro de los negocios en los que tomaban parte. Veremos por una parte el de una empresa de la ciudad de Reus, especializada en la producción de

²¹ Sobre todo en el caso de los textiles: según vimos, entre 1910 y 1925 aproximadamente, la Cámara de Buenos Aires estimaba que los españoles controlaban un cuarenta por ciento de la importación y venta mayorista de ese rubro. Por su parte, el cónsul en La Plata, C. de Arjona (1911), sostenía que los importadores de tejidos de la ciudad, capital de la provincia, eran peninsulares en su casi totalidad. Las diferencias que en este punto se presentaban en Brasil, el otro gran mercado sudamericano, eran muy sensibles. En el momento culminante de la inmigración española en ese país, E.Boix (1922a) señalaba que la participación de sus compatriotas en esos peldaños del comercio era casi invisible, y que por contrapartida era muy claro el dominio de los portugueses en la mayor parte del país, así como el de los italianos en Sao Paulo. Ver espec. pp.40 y ss.

aceite y frutas secas, que desde los años de la guerra europea mantiene contactos con diferentes países sudamericanos, entre ellos la Argentina. Aprovecharemos este ejemplo para adentrarnos en algunos problemas específicos que presentaba el comercio ultramarino del aceite de oliva español, sobre todo los vinculados con la intensa competencia desatada por su similar italiano, sin perder de vista que pese a todo se trataba de un artículo respecto del cual España disponía de ventajas comparativas. En cuanto al segundo caso, se trata de una productora y comercializadora de hilados y tejidos de Sabadell, e interesa por varias razones: las dificultades para la introducción de manufacturas desde Cataluña al Plata, la obtención de las materias primas necesarias para la elaboración de aquéllas y las vicisitudes de un sistema de crédito basado en una agencia bancaria establecida en la plaza porteña, con la cual esa firma mantenía una estrecha relación. También nos servirá para analizar su participación en el consorcio creado por los industriales textiles de Sabadell en los años veinte, que se orientaba a promover la exportación de sus géneros.

A diferencia de la casa Serra de Igualada, estas dos empresas nunca establecieron una sucursal propia en la Argentina. Las modalidades de operación de sus negocios a larga distancia y las formas de vinculación con las redes comerciales de la ciudad fueron por lo tanto distintas. Pero de un modo u otro tanto la aceitera reusenca como la textil sabadellense pudieron contar, en cierta etapa de su trayectoria exportadora, con el auxilio de la experiencia y contactos que en las principales ciudades argentinas habían llegado a atesorar los españoles emigrados con anterioridad y ya instalados en los ámbitos mercantiles que se especializaban en la importación y distribución de productos de consumo masivo. Procuramos con ello aportar nuevos elementos de juicio a la discusión sintetizada en los párrafos iniciales de este capítulo, sobre todo porque la actividad de las empresas a las que esta parte de la investigación está dedicada incluía algunas facetas (como la obtención y transmisión de información sobre el mercado, el tipo de representación de la que disponían en Buenos Aires, las formas de gestión del negocio, los canales de concesión del crédito) en las que se pueden detectar mecanismos de mediación y contacto al interior de la

colectividad catalana o española de la ciudad, sea que ellos tuvieran su origen en la experiencia migratoria o que se remontaran a etapas anteriores.

Un exportador novel para una exportación aclimatada

La exportación de aceites comestibles españoles hacia la Argentina ha quedado registrada de manera continua desde la década de 1850-59, aunque en realidad, salvo interrupciones relativamente cortas, se remontaba a los tramos finales de la etapa colonial. Con la excepción de unos pocos años previos a la crisis de mediados de los setenta, hasta fines del siglo XIX su presencia fue casi testimonial frente al predominio que por entonces alcanzaban sus competidores italiano y en menor medida francés.²² La mala calidad del producto español, sus dificultades de conservación, su carestía relativa y la hegemonía que hasta la primera década de la centuria siguiente conservaron los italianos dentro de la inmigración en nuestro país, son todos factores que contribuyen a explicar que la mayoría de los consumidores prefiriese el aceite elaborado en Génova, aun cuando el mismo incluía un componente de oliva andaluz o catalán mezclado en ese puerto con aceites de semilla de algodón, sésamo u otro sucedáneo.²³ La ausencia de oficinas químicas en la aduana de Buenos Aires destinadas al análisis de la composición merceológica hacía que el producto italiano, si bien cortado, pudiera ser introducido a menudo como puro de oliva, lo cual facilitaba su aceptación.

El mercado argentino se caracterizaba entonces por una marcada segmentación, puesto que, mientras los consumidores de más alto ingreso

²² Cf. "Il traffico italo-argentino nel 1900-1901", en *L'Economista* (1896-1908), A. XXVIII, N° 1442, 22 dicembre 1901, p.795. Esta situación se repetía sin variantes en el resto de los países de América Latina, como demuestran las estadísticas sobre introducción del producto en las distintas aduanas incluidas en Ministerio de Estado. Centro de Información Comercial (1899), pp.5-16. Ver también C.Rosich (1922), pp.8-11.

²³ E.Boix (1920), pp.15-17. La incidencia de este factor en la competencia entre españoles e italianos por el mercado argentino del aceite de oliva es también mencionada por C.Tió (1982), pp.27-28. Una situación hasta cierto punto análoga se presentaba en Brasil, donde los competidores eran los portugueses, quienes introducían sus propios aceites de corte a partir de materias primas españolas. Ver Ministerio de Estado. Centro de Información Comercial (1922), pp.14-15.

estaban habituados a las marcas francesas acreditadas por su fina calidad, los sectores populares que accedían a su consumo habían ido modelando el gusto sobre los aceites genoveses de corte, entre los cuales se destacaba nítidamente la marca *Ottone*, que en algunos años llegó a abarcar por sí sola la mitad de la importación total del país.²⁴ En este segundo segmento trataban de ganarse un lugar los aceites españoles, si bien los resultados eran bastante magros debido a que tan solo la marca catalana *Sensat* gozaba de buena reputación, mientras las restantes eran resistidas por el gusto ácido y la tendencia a la rancidez de sus caldos.

Desde comienzos de siglo esta situación se fue modificando. Por una parte tendieron a debilitarse gradualmente las prevenciones contra el origen hispánico de las mercaderías, a medida que iba creciendo la colectividad de ese origen.²⁵ Por la otra, los aceites catalano-aragoneses y andaluces fueron presentando calidades superiores y más estables en el mercado culinario, como resultado de los adelantos introducidos en las labores agrícolas e industriales del olivo.²⁶ Los dos factores repercutieron muy positivamente sobre la evolución de las exportaciones peninsulares hacia la Argentina. Para finales de la primera década del siglo las marcas españolas de aceite de oliva eran mucho más conocidas y habían superado ampliamente a las francesas por lo que se refiere a la facturación total, aun cuando su calidad fuera todavía inferior.²⁷ En el quinquenio 1910-14 los aceites españoles siguieron registrando avances importantes en el mercado, al mismo tiempo que la Argentina pasaba a ser el

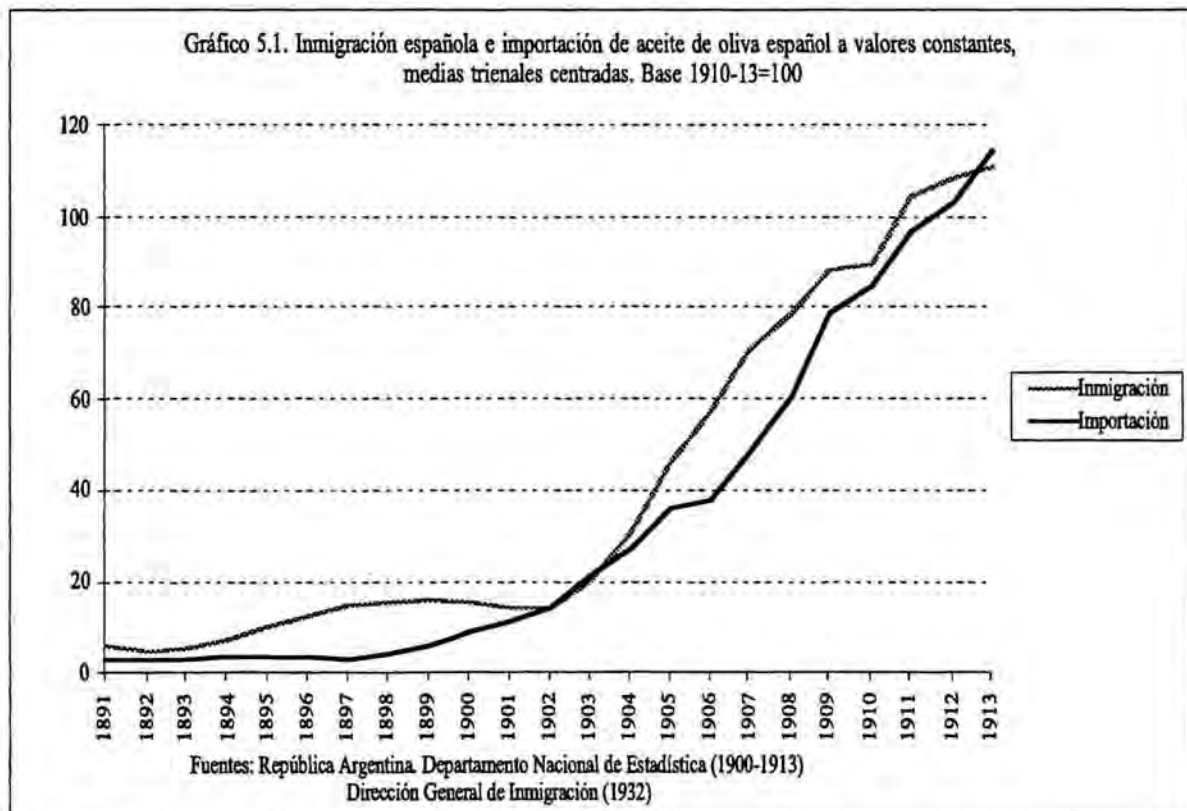
²⁴ Ministerio de Estado. Centro de Información Comercial (1899), pp.47-48; C.Nagar (1901), pp.38-39.

²⁵ Son al respecto muy ilustrativas las observaciones del industrial catalán C.Fábregas Rafart (1906), pp.11-12, quien en su segundo viaje comercial al Plata encontraba una difusión bastante mayor de los productos españoles por comparación con la que había percibido pocos años antes. De todos modos, se trató de un proceso sólo gradual y que en muchos casos no llegó a completarse. Así lo prueban los comentarios del cónsul español en Rosario, R.Farías (1916), en cuanto a que las manufacturas peninsulares eran vistas todavía con recelo, incluso cuando alcanzaban una calidad similar a la de la competencia.

²⁶ A.Parejo Barranco y J.F.Zambrana Pineda (1994); J.F.Zambrana Pineda (1993).

²⁷ Cf.S.Muguerza y Sáenz (1909), pp.200-205, quien además advierte que para entonces la Argentina era ya el primer comprador de aceite español de marca, habiendo desplazado a Cuba de esa posición. Ver también C.Carbonell (1910).

principal importador mundial de aceite de oliva.²⁸ Como puede verse en el gráfico 5.1., estos progresos mostraban un notable paralelismo con la curva de la corriente emigratoria española, que alcanzaba por entonces sus niveles más altos.²⁹



De todos modos, esta trayectoria ascendente no bastaba para discutir la primacía de los italianos, que seguían controlando el mercado del Plata con toda claridad.³⁰ Por ello, su momentánea retirada durante la guerra acarreó dos consecuencias de gran significación. En primer lugar, permitió la aceleración del lento desarrollo que durante el período pre-bélico presentaba la industria

²⁸ Ver las estadísticas de importación de aceite de oliva por países incluidas en J.F. Zambrana Pineda (1987), p.297, cuadro 8.

²⁹ Este tipo de correlación se presentaba también en otros países de América Latina de fuerte inmigración. El cónsul español en Sao Paulo, por ejemplo, observaba años después que, aunque los aceites de ese origen no podían casi competir, mantenían el control sobre el consumo de los residentes españoles, adaptándose a su gusto y diferenciándose de los tipos portugueses e italianos que dominaban el resto del mercado. Ver "El aceite de oliva en el mercado de San Pablo", en Consejo de Economía Nacional (1926-1927), A. XXVII, N° 577, 30 de marzo, pp. 123-124.

³⁰ Sobre la posición de los aceites italianos en el mercado porteño ver "L'importazione degli olii nell'Argentina", en La Finanza... (1913), A. V, N° 11, 15 marzo.

nacional de aceites vegetales. Esta actividad había dado sus primeros pasos a fines del siglo anterior, empleando diversas materias primas de fácil obtención (lino, nabo, algodón, maní), pero sin poder abastecer al conjunto del mercado. Por el contrario, la cuota de esta industria sobre el total del consumo nacional no hacía sino disminuir: desde el 57% registrado en 1893 al 23% de 1914, pese a que entre tales fechas la producción autóctona se había duplicado.³¹ El gran aumento de la importación de aceite de oliva permite explicar la diferencia, pero esta corriente se vio seriamente afectada desde comienzos de la guerra y sobre todo con el ingreso de Italia en la misma. El precio de los aceites comestibles en Buenos Aires experimentó un firme repunte, alcanzando sus máximos entre 1916 y 1918.³²

En tales circunstancias la industria nacional adquirió un fuerte impulso, sobre todo porque los consumidores de bajo ingreso debieron habituarse al sucedáneo que ella elaboraba mediante un corte en proporciones variables de aceites autóctonos de semilla con caldos de oliva importados a granel desde Barcelona o Málaga.³³ Fue también entonces cuando se difundió la costumbre de falsear la indicación de procedencia, al ser vendidos como españoles unos aceites en los cuales la proporción mayor de los caldos mezclados eran nacionales y cuyos envases de lata habían sido fabricados en Buenos Aires.³⁴ Aunque desacelerado, este proceso sustitutivo no quedaría del todo trunco luego de la guerra, sino que siguió restándole una porción minoritaria del mercado al aceite de oliva importado, la cual se incrementaría de manera sustancial en los años treinta.³⁵ Uno de los factores que más contribuyó en este sentido, además de la elevación de los aranceles, fue el inicio de la industrialización del germen de maíz como materia oleaginosa durante la década del veinte.³⁶

³¹ Ver *Economía del aceite...* (1926), pp.83-85; también "El problema del aceite español en la Argentina", en Ministerio de Estado. Centro de Información Comercial (1899b-1925b), A. XXVI, N° 545, 30 de noviembre 1924, pp.10-11.

³² Ver E.Boix (1920), pp.7-9.

³³ *Industria nacional...* (1926), pp.384-387.

³⁴ Esta modalidad de adulteración se mantuvo en los años de la inmediata posguerra debido al alto precio del aceite puro de oliva. Ver R.Vehils (1922), pp.6-7.

³⁵ G.Wythe (1934), p.12.

³⁶ R.J.Siri (1936), pp.35-38.

La segunda consecuencia del retiro de los italianos fue el fugaz *boom* del que disfrutaron las exportaciones españolas hasta comienzos de los años veinte. Esta circunstancia no sólo fue un aliciente para la introducción de aceite peninsular de las marcas que se estaban difundiendo antes de 1914, sino también para la de caldos no fraccionados, que por única vez alcanzó una cierta importancia en el comercio con el Plata. Sin embargo, unas primeras restricciones en las ventas al exterior ya fueron impuestas en 1917 por el gobierno de Madrid, respondiendo así al reclamo de las juntas locales de subsistencias. Por consiguiente, durante algunos meses de ese año estuvo completamente prohibida la exportación. En abril del año siguiente se la volvió a autorizar, pero limitándola a los propietarios de marcas registradas que durante el quinquenio previo hubiesen efectuado ventas a América. La autorización no podía exceder el promedio vendido durante tal período y era concedida a cambio de la constitución de depósitos para la atención del consumo interior. En 1920-21 fue ulteriormente elevado el porcentaje del depósito obligatorio con respecto al monto del aceite vendido al exterior.³⁷ Hemos visto en el capítulo anterior las fuertes críticas que esas medidas despertaron entre los importadores agrupados en la Cámara de Buenos Aires, que temían perder una oportunidad única para afianzar sus posiciones frente a la competencia extranjera y a la de los sustitutos argentinos. A ellos se sumaban los exportadores vinculados a los mercados americanos, quienes sostenían que la producción española de aceites era suficiente como para mantener la exportación a esos países en los niveles previos y abastecer simultáneamente al mercado nacional a precios moderados.³⁸ Pese a todo, varias de estas restricciones y gravámenes se mantuvieron de manera intermitente en los años siguientes.

Pero ya para entonces este conflicto se imbricaba con el que tenía por contrincantes a los exportadores marquistas -partidarios de que el Estado

³⁷ Ver Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de Tarragona, Reus, Tortosa y Valls (1923), pp.312-313. A.Arnabat (1987), pp.174-175, destaca la fuerte crisis que estas medidas provocaron en las marcas catalanas creadas y registradas al calor de la intensificación del tráfico con América.

³⁸ Cf. por ejemplo Cámara Oficial de Comercio e Industria de Reus (1916-1934), año 1917, pp.67-71.

penalizara la comercialización a granel del aceite y promoviera la que ellos realizaban de manera fraccionada- y a los productores oleícolas que rechazaban tal distinción y defendían la libertad absoluta de exportar.³⁹ La Argentina era uno de los principales mercados para los primeros, mientras que Italia lo era para los segundos. La disputa se agravaba en este caso por la estrecha relación que los productores de aceite de este último país mantenían con el Plata: ellos eran importantes compradores de los caldos de oliva españoles en grandes envases, que luego mezclaban en el puerto de Génova con los aceites autóctonos de la misma materia o de semillas, para reexportarlo finalmente hacia Buenos Aires y otras plazas de América. El producto proveniente del olivar español se convertía de ese modo en parte integrante de los aceites italianos que competían con los peninsulares.

La mayoría de las Cámaras Españolas de Comercio radicadas en los países latinoamericanos elevaron sus protestas contra esta situación durante los años veinte, llegando en algunos casos -señaladamente en el de la de Rosario- a reclamar una política de promoción de las exportaciones aceiteras que se asemejara a la italiana.⁴⁰ Esta propuesta habría generado fuertes resistencias en el sector agrícola que en España que producía la oliva, sobre todo en lo referido a la admisión temporal de las otras materias oleaginosas para su mezcla. Al parecer por esa razón, nunca constituyó una alternativa seriamente considerada por el Estado.⁴¹ En resumen, lo distintivo de las exportaciones españolas durante el primer tercio del siglo XX fue su división en dos corrientes: por un lado, la que se realizaba a granel con destino a Italia y en menor medida a Francia; por el

³⁹ Un desarrollo de estas posiciones enfrentadas puede encontrarse en J.F.Zambrana Pineda (1987), pp.254-256. Entre los múltiples textos en los cuales se defendía vivamente la exportación realizada por los marquistas y la necesidad de la intervención del Estado en su favor pueden citarse los de R.Vehils (1922), E.Boix (1924) y el informe incluido en Fomento del Trabajo Nacional (1924a), A. 55, N° 1344 y 1345, noviembre-diciembre 1924, pp.229-236 y 269-275.

⁴⁰ Cámara Española de Comercio, Industria y Navegación de Rosario de Santa Fe (1920a-1928a), año 1927, pp.7-10.

⁴¹ Así, la Comisión del Senado que estudió el primer proyecto de puertos francos para toda España emitió un dictamen favorable sobre la cuestión, pero excluyó expresamente de las operaciones lícitas en tales puertos a la mezcla de aceite de oliva con los de semillas. Ver M.Graell (1914), p.51.

otro, la que se dirigía a los mercados americanos (Argentina, Cuba, Estados Unidos) con marcas propias y en bidones pequeños.⁴² La primera modalidad ganaba importancia en los años de buenas cosechas, cuando los precios eran más bajos, llegando a abarcar las dos terceras partes del total. En años de cosechas escasas, cuando los precios subían, los competidores reducían sus compras y por el contrario volcaban en el exterior sus stocks acumulados y fraccionados en envases pequeños, restándole así posibilidades al producto español.⁴³

Los comerciantes italianos reaparecieron en la plaza de Buenos Aires a comienzos de la década del veinte con sus aceites de mezcla, de menor precio que los puros de oliva españoles pero de una calidad bastante superior a la que había sido habitual para el grueso de los consumidores durante la guerra.⁴⁴ El éxito alcanzado aquí y en otras partes incentivó a su vez la importación en Italia de mayores volúmenes de aceite español, lo cual llevó a que los exportadores marquistas expresaran al gobierno su alarma frente al peligro de perder el tráfico con los países americanos.⁴⁵ El Directorio respondió a tales demandas convocando una conferencia nacional del aceite en noviembre de 1924, en la cual tuvieron representación los diferentes sectores vinculados a la elaboración y el comercio del producto.⁴⁶ A cambio de la admisión temporal libre de

⁴² J.Simpson (1992) destaca que los compradores del producto español o bien eran países competidores en el mercado de aceites o contaban con una amplia población mediterránea inmigrante, por lo cual la ampliación del mercado estaría limitada por el gusto y la experiencia cultural.

⁴³ Luego de la guerra, las entidades que agrupaban a los productores españoles vinculados con los mercados americanos realizaron repetidos intentos de contrarrestar estas maniobras especulativas de sus competidores italianos. Uno de los ejemplos más llamativos es el de la presión ejercida sobre el gobierno por parte de la Federación de Exportadores de Aceite de Oliva de España a fin de que concediera la exclusividad de las ventas al exterior a quienes estuvieran afiliados a ese colectivo. Dado que tales pretensiones iban en contra de la libertad de exportación que había sido adoptada como norma, la respuesta del Directorio fue negativa. Ver notas al Ministerio de Hacienda del 11 de junio, 16 de julio y 13 de octubre de 1927, y al Presidente del Consejo de la Economía Nacional del 1 de mayo de 1928 en Federación de Exportadores de Aceite de Oliva de España (1927-1934), año 1927, pp. 25-33; 1928, pp. 51-53.

⁴⁴ Ver E.Boix (1922), pp.5-10.

⁴⁵ Ver por ejemplo el telegrama cursado al presidente de la Junta Nacional del Comercio Español en Ultramar el 9 de noviembre de 1923, cit. en J.F.Zambrana Pineda (1987), p.254, n.7.

⁴⁶ Consejo de la Economía Nacional. Sección de Información Comercial (1924), *passim*.

impuestos de la hojalata importada que utilizaban como materia prima de sus envases y de la promesa de que se estudiaría una rebaja en los fletes marítimos hacia los mercados de alto consumo -como los sudamericanos-, los marquistas debieron resignarse allí al triunfo de la libertad de exportación reclamada por los olivicultores.⁴⁷ En general, estos últimos sectores impugnaban la idea de penalizar la exportación indirecta para favorecer la directa argumentando que esa política no mellaría la capacidad de producción de los países competidores a los que la primera modalidad iba dirigida (ya que podían ser abastecidos por los demás exportadores a granel) ni mejoraría la exportación directa, puesto que los mercados a los cuales se orientaba esta última adoptarían medidas comerciales de represalia al tratarse de un producto subsidiado.⁴⁸ El nuevo régimen lograría su principal sustento jurídico a través de un decreto-ley de junio de 1926, manteniéndose en vigencia durante el resto del período de nuestro estudio, por lo que el sistema de comercialización especializado en el tráfico con la Argentina no llegó a gozar de mayores ventajas en su convivencia con el que alimentaba a la competencia italiana.

¿Cuál es la significación que todo ello tenía para la casa Sabater, cuyos contactos con Buenos Aires nos proponemos estudiar aquí? Situémonos en primer lugar en el escenario. La empresa tenía su sede en Reus, núcleo de la comercialización de la oliva producida en la Cataluña meridional. A fines de la guerra europea poseía una de las doce fábricas aceiteras de la ciudad, en las que procesaba su propia producción de aceituna y también la que adquiría en las comarcas vecinas de Tortosa, Tarragona y Borjas Blancas. Se trataba en realidad de una empresa de modestas dimensiones, que no empleaba más que a una quincena de trabajadores y cuya gestión recaía enteramente en la familia propietaria, encabezada por José Sabater Roig. Pero dentro del panorama de fuerte atomización del sector aceitero que presentaba la provincia de Tarragona, la firma era una de las más importantes y mejor dotadas de equipamiento técnico, ya que disponía de prensas hidráulicas para la molturación de la

⁴⁷ Ver Cámara de Comercio y Navegación de Barcelona (1912a-1935a), año 1924, pp.25-27.

⁴⁸ Un alegato en favor de la libre exportación es el de Cámara Oficial de Comercio e Industria de Reus (1916-1934), año 1923, pp.50-55.

aceituna.⁴⁹ Por otra parte, era una de las que había sacado mejores réditos de la coyuntura favorable de los años de la guerra, aportando al flujo comercial que, a través de los puertos de Barcelona y Tarragona, colocaba aceite de oliva en Génova, Marsella, Cette y Niza.⁵⁰ Podemos presumir también que sus contactos con algunos de los mercados americanos se habían iniciado ya antes de la guerra, si bien en la documentación conservada en el archivo de la empresa sólo tenemos constancia de exportaciones al Plata a partir de 1918.⁵¹

Antes de entrar en el análisis de estas últimas, debemos mencionar que la casa Sabater se ocupaba también de la comercialización de frutas secas. Reus concentraba ya desde antes de la guerra la inmensa mayoría de la exportación española de avellanas, no sólo porque la provincia de Tarragona poseía la superficie cultivada más extensa sino también por la gravitación que sobre la producción restante ejercían las casas comerciales de la ciudad que poseían contactos con el mercado internacional.⁵² Una situación bastante similar era la que presentaba la almendra, si bien en este caso la incidencia de las cosechas autóctonas sobre el conjunto era considerablemente menor.⁵³ En cuanto al mercado argentino, las frutas secas reusencas venían siendo colocadas desde comienzos de siglo, aunque debían soportar la fuerte competencia italiana y en menor medida francesa, que, al igual que en el caso del aceite, reexportaban en parte la producción salida por Barcelona y luego procesada en sus puertos francos.⁵⁴ Pero para los años veinte habían logrado el predominio, tanto por lo que se refiere a la exportación para consumo directo como la que se destinaba a

⁴⁹ Ver A.Arnabat (1987), pp.126-145.

⁵⁰ J.Cachot Torroja (1923), pp.24-27. En la mayor parte de los años veinte y treinta la casa Sabater fue la principal despachante de aceite por el puerto de Tarragona.

⁵¹ La documentación de la empresa que de aquí en más utilizaremos se encuentra reunida como Fons de l'empresa Sabater (en adelante FS) en el Arxiu Històric Comarcal de Reus, Secció Documentació Particular. La presunción sobre ventas previas a América se basa en que, como apuntáramos antes, el gobierno español sólo autorizaba en 1918 a exportar aceite a quienes ya lo hubiesen hecho en el quinquenio previo con marcas registradas.

⁵² En la década de 1910-20 la producción catalano meridional de avellanas representaba en promedio el 80% del total español. Ver A.Arnabat (1988), p.117.

⁵³ Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de Tarragona, Reus, Tortosa y Valls (1928), pp.540-543 y 548.

⁵⁴ Cf.S.Muguerza y Sáenz (1909), pp.178-180; E.Boix (1923), p.37.

materia prima en la elaboración de turrone.⁵⁵ Para la casa Sabater se trataba de un rubro secundario en sus negocios con Buenos Aires, pero veremos que le otorgó una atención constante en la medida en que las redes comerciales porteñas que se ocupaban de la introducción de estos productos eran casi las mismas que lo hacían con el aceite.

Como regla general, tales redes estaban en manos de importadores catalanes de Buenos Aires, quienes a su vez podían actuar como mayoristas de aceite y frutos o bien como consignatarios o agentes por cuenta de Sabater ante clientes de la ciudad y el interior, en su mayoría italianos y españoles.⁵⁶ Veremos luego que la oscilación entre estas formas de relación se fue produciendo al compás de las variables condiciones del mercado y de las diferentes estrategias exportadoras llevadas adelante desde Reus. Pero si nos atenemos al período inicial, Sabater confiaba sus operaciones con Buenos Aires a una firma que actuaba como agente exclusiva sin comprometerse a un mínimo de ventas anuales. Se trataba de la razón social Palau & Oliva, constituida en el mismo año 1918 y radicada en el barrio porteño de Monserrat. Estaba compuesta por Jaime Palau Ventura y Juan Oliva Plana, dos comerciantes catalanes arribados a la Argentina alrededor de diez años antes. Aunque a través de la correspondencia no es posible determinarlo fehacientemente, podemos suponer que al menos Oliva Plana era de Reus, dada la evidente familiaridad que demuestra con respecto a la ciudad y sus principales producciones. Por otro lado, el conocimiento previo que los dos integrantes tenían con Sabater está claro por el préstamo que éste les concedió para que se iniciaran en su negocio, y que ellos

⁵⁵ Este predominio no habría de quebrarse durante los años treinta, excepto en el caso de la avellana con cáscara, que en algunos años fue más exportada por Italia. En cuanto a la almendra, España tenía una posición virtualmente monopólica en el mercado argentino. Cf. CECNBA (1887a-1935a), año 1932-33, pp.206-207.

⁵⁶ Según E.Boix (1920), pp.38-42, los comerciantes españoles e italianos tenían el control casi completo del mercado aceitero en Buenos Aires, mientras los segundos predominaban en Rosario. La influencia comercial italiana en la segunda ciudad de la Argentina se había ido consolidando durante el último tercio del siglo XIX, y en algunos rubros como la distribución de vinos y aceites era casi completa. Ver "Memoria Comercial" del Consulado de España en Rosario de Santa Fe, en Ministerio de Estado. Centro de Información Comercial (1900a-1928a), N° 97, año 1905, p.4; U.Infante (1903), p.606. Algo menos pronunciada pero de todas maneras notable era en Córdoba y otras ciudades del interior. Ver G.Pio de Savoia (1898), pp.149-150.

terminaron de pagarle seis años después. A comienzos de 1921 la firma se disolvió, pero sus dos integrantes siguieron actuando cada uno por su cuenta, como agentes no exclusivos del industrial reusenco por el resto de la etapa que estudiamos.⁵⁷

Estos agentes eran quienes le brindaban una información actualizada sobre las tendencias del mercado y desarrollaban los múltiples contactos que cada operación requería, es decir los trámites ante las oficinas aduaneras, las compañías de navegación y seguros, los bancos aceptantes de las letras de cambio y los propios clientes. Entre estos últimos ya sobresalían nítidamente en 1918 dos empresas por el volumen de los negocios que mantenían con Reus. La primera era la de García, Bertomeu & Cía., establecida a comienzos de siglo y dedicada a la importación y consignación de aceites, frutos secos, cognacs, conservas vegetales y pescados españoles.⁵⁸ La segunda, fundada en 1874 y radicada como la anterior en Monserrat, era la de Compte, Alsina & Cía., importadores especializados en el rubro de las especias, sobre todo azafrán, del cual eran los principales distribuidores en el país.⁵⁹ Tanto en los embarques dirigidos a ellos como a los restantes mayoristas y minoristas, Palau y Oliva actuaban estrictamente como representantes y no como consignatarios, es decir que gestionaban las ventas ante ofertas en firme que les llegaban desde Reus, sin mantener mercadería en depósito.⁶⁰ Para la casa catalana, esta modalidad tenía la ventaja de obtener un

⁵⁷ Los datos consignados sobre la empresa y la relación que tuvo con Sabater desde su origen hasta su disolución han sido tomados de las cartas de Jaime Palau Ventura del 15 de febrero de 1921 y de Juan Oliva del 2 de febrero y 30 de abril del mismo año y del 7 de noviembre de 1924, FS, Caja 111, Juan Oliva-Buenos Aires, 1921-28. Pese a la mencionada separación, la relación entre los dos agentes siguió siendo muy estrecha, lo cual facilitó en numerosas ocasiones la representación de los negocios de Reus.

⁵⁸ FS, caja de correspondencia 1918-19, notas de García, Bertomeu & Cía. del 23 de junio y 4 de agosto de 1918. Información sobre el giro de los negocios de esta casa y de la relación que la vinculaba con Sabater en cartas de Juan Oliva del 1 de marzo y 1 de setiembre de 1921, Caja 111, Juan Oliva-Buenos Aires, 1921-28.

⁵⁹ Nota de Oliva a Sabater del 28 de noviembre de 1921, *ibidem*. También caja de correspondencia 1918-19, nota de Compte, Alsina & Cía. del 11 de setiembre de 1918. Estas dos casas van a mostrar una clara especialización en sus operaciones con Sabater hasta los años treinta, puesto que mientras la primera concentró la mayor parte de las ventas de frutos secos, la segunda se orientó casi con exclusividad al aceite de oliva.

⁶⁰ Cf. notas a Sabater de la S.A. Comercial y Financiera Portalis & Cía. del 9 y 19 de junio de 1918 en FS, Caja de correspondencia 1918-19.

medio para la ampliación paulatina de sus actividades en un mercado hasta entonces poco trabajado, limitando los despachos a las operaciones ya concertadas en Buenos Aires. Para el agente, ella ofrecía la seguridad de la comisión -aun cuando no fuera elevada-, la supresión de los gastos de almacenaje y la reducción al mínimo de los riesgos presentes en una situación de fuertes incertidumbres en el mercado.⁶¹

Tales incertidumbres derivaban del impacto local de la guerra europea. Por una parte era irregular el arribo de los vapores, incluso de los que pertenecían a las líneas permanentes que vinculaban al Mediterráneo con Buenos Aires. De hecho, en ese año no llegaron buques italianos o franceses al puerto, y los de la Trasatlántica lo hacían en fechas que no podían ser conocidas con gran antelación. Por otra, los vapores debían destinar una parte inusual de sus bodegas al transporte del carbón -muy difícil de adquirir en el Plata- para el viaje de retorno, con lo cual se reducía el espacio útil destinado a las mercancías. Todo ello, sumado al aumento de las primas de los seguros marítimos, provocaba una sustancial elevación de los fletes y por ende de los precios de los productos transportados. Ante esta situación, los importadores procuraban evitar las operaciones en las que debían cargar con el riesgo de unos costos de reposición al alza, transfiriéndolos en lo posible al exportador. Para completar la situación, la irregularidad del transporte implicaba también irregularidad del correo, haciendo que operaciones que habían sido previamente concertadas por cable (embarques, aceptación de créditos, transmisión de últimas ofertas, órdenes de compra, etc.) no siempre pudieran ser confirmadas por la vía postal en los plazos estipulados.⁶² Si la casa Sabater debía afrontar todos esos riesgos, podía contar en cambio con la recompensa que brindaba la momentánea desaparición de la competencia de otros países. No caben dudas de que el comienzo de sus ventas a Buenos Aires o por lo menos su ampliación en 1918 es deudor de la

⁶¹ La nota de Compte, Alsina & Cía. citada en nota 59 hace referencia a operaciones de consignación realizadas por cuenta de Sabater en ese año, pero incluye una serie de objeciones a dicha modalidad por las cuales desiste de continuarla en lo sucesivo.

⁶² Cf. nota del banquero Garriga Nogués a Sabater del 13 de mayo de 1918 en la que le informa de la imposibilidad de atender un crédito ordenado desde Buenos Aires debido al arribo con retardo de la notificación correspondiente, Caja de correspondencia 1918-19.

situación anormal creada en los tramos finales de la guerra, así como su brusca reducción al año siguiente fue provocada por la reanudación de una precaria continuidad en el tráfico.

Hay otros dos aspectos de esa primera y fugaz experiencia en la exportación al Plata que nos interesa destacar. Uno es el que se refiere a las modalidades que durante la misma asumió el cobro de los productos vendidos. A diferencia de lo que ocurría en la etapa de información sobre el mercado y de gestión de las operaciones de venta, Sabater podía contar en este aspecto con unos mecanismos ya institucionalizados. Por una parte, el Banco Español del Río de la Plata había fundado pocos años antes su sucursal de Barcelona, que en el caso de las exportaciones actuaba como agente de pago ante solicitud de sus homónimas argentinas o de otros puntos de la península en las cuales tenía cuenta abierta el importador. Contra entrega de documentación de embarque de la mercadería (factura, conocimiento, certificado de origen y póliza de seguro de mar y guerra), dicha sucursal procedía a la apertura de una cuenta de crédito contra la cual podía girar el exportador.⁶³ Por la otra, estaban las casas bancarias barcelonesas que operaban como corresponsales de los bancos rioplatenses que carecían de sucursal en esa plaza, como el Ítalo-Belga o el Francés e Italiano de América del Sud. El procedimiento era en este caso muy similar al anterior: el importador ordenaba a la casa central o sucursal bancaria de Buenos Aires o Rosario la apertura de una cuenta de crédito en Barcelona por el monto FOB de la mercancía más los gastos de seguro, flete e impuesto a la exportación, a cambio de la revisión de la documentación de embarque por parte del corresponsal en el puerto de origen.⁶⁴ Debido a la irregularidad del tráfico, el exportador presentaba

⁶³ Cf. notas a Sabater de la sucursal Barcelona del Banco Español del Río de la Plata informándole de la apertura de cuentas de crédito por instrucciones de la sucursal Rosario (8 de agosto de 1918) y de la sucursal Vigo (12 de noviembre de 1918), *ibidem*. Una situación similar se presentaba en el caso de las operaciones cubiertas a través del Banco Alemán Transatlántico, que contaba con sucursales en ambas ciudades.

⁶⁴ Este procedimiento parece haber sido más utilizado por los clientes italianos de Sabater. Cf. notas dirigidas a esta casa por Garriga Nogués por cuenta de Daneri y Bresciano de Buenos Aires (26 de junio y 2 de julio de 1918), de Rosetti, Manacorda & Cía. de Rosario (13 de mayo de 1918) y de la banca García-Calamarate por cuenta de Recagno Hnos., también de Rosario (30 de agosto de 1918), *ibidem*. Naturalmente, cabía una variante para este segundo procedimiento consistente en la libranza de cheques de algunos de estos Bancos por parte del

a veces la documentación sin conocer el vapor en el cual sería embarcada la mercadería, por lo que el importador fijaba una fecha límite dentro de la cual seguía aceptando el crédito. En tales casos, el exportador debía constituir una garantía en la casa bancaria, a fin de estar en condiciones de reembolsar lo ya percibido en caso de que finalmente el embarque no se produjese. Tanto en una modalidad como en la otra, el envío de las constancias de embarque al puerto de destino podía quedar en manos del exportador o de la propia sucursal, siendo su destinatario en el primer caso el agente y en el segundo la contraparte bancaria argentina. En la mejor de las situaciones, dicho envío se realizaba por vapor correo, con lo cual llegaba antes que la mercadería. Lo más usual era en cambio que arribase en el mismo buque en que aquélla venía consignada, pero también podía ocurrir que el tiempo para hacerlo no fuera suficiente, con lo que la documentación arribaba a Buenos Aires después de los efectos, lo cual podía generar multas en la Aduana y retardos en la transferencia del conocimiento desde el Banco al comprador.⁶⁵

Más allá de estas variaciones, se trataba de unas modalidades exportadoras en las que el crédito al comprador permanecía ausente, por lo que sólo facilitaban los medios de cobro sin resolver por el momento el crónico problema de la financiación al que nos hemos referido en el capítulo anterior.⁶⁶

comprador en la Argentina a nombre del exportador, a pagar en Barcelona por las casas corresponsales. Un ejemplo de esta variante se encuentra en la carta de Juan Oliva a Sabater del 16 de enero de 1924, Caja 111, Juan Oliva-Buenos Aires, 1921-28.

⁶⁵ Cf. nota de Juan Oliva a Sabater del 1 de setiembre de 1921, *ibidem*.

⁶⁶ En todo caso, la posibilidad de crédito quedaba supeditada a la consideración que pudiera tener el banco con respecto a su cliente. Así, en carta a Sabater del 15 de febrero de 1921, Palau Ventura advertía: *"...hi ha que tenir present que a n'aquí la major part del comerç treballa confiant amb els descomptes de paper (giros, pagarés, etc.) en els Bancs y aquets cuant veuen aleshoras cuant els comerciants a pesar de treballar amb millons es troban enredats pera cumplir els seus compromisos amb l'extranger. Ademes hi ha una particularitat que s'ha de tenir en compte, y es: compradors d'aquets importadors, sembla que s'aprofitan dels estats anormals pera retrasarse encare mes en fer efectius els seus pagos pretextant 'el cierre de créditos en los Bancos que los afecta notablemente' encare que això ja sap tothom de que son 'macanas' com diuen per aquí, dons petits comerciants y de provincies en aquest país, quin crédito vols que tinguin en els Bancs ? No obstant aixís succeix en realitat: els Bancs sense donar facilitats y els deudors aprofitantse d'aquest estat y els importadors que tenen aceptacions a fer efectivas sense medis para sortir del atolladero y es aleshoras cuant es presentan suspensions de pagos, convocatorias d'acreedors, quiebras, etc. etc. y qui gemeja ja ha rebut"*. Caja 111, Palau Oliva-Buenos Aires, 1921-28.

Pero como también mencionáramos, dichas modalidades suponían un progreso real con respecto al período previo a la fundación de las sucursales españolas de la banca de la colectividad de la Argentina, ya que en ese entonces la fluidez de los pagos y las garantías de cumplimiento de los contratos de compra-venta se hallaban muy condicionados por el stock de letras de cambio disponibles y por los avales que al importador pudieran brindar determinados comerciantes que gozaran de sólida reputación en la península.⁶⁷ Por otro lado, la insuficiencia del crédito se presentaba como una dificultad menos apremiante en la coyuntura de demanda insatisfecha de fines de la guerra, cuando los clientes de Sabater estaban dispuestos a pagar al contado por unos productos importados que no podían obtener en mejores condiciones de otros proveedores.

Una vez retornada una cierta normalidad en el tráfico, tales clientes se hallaron en mejor situación para exigir condiciones de pago más desahogadas. Por ello, Sabater debió admitir un tercer procedimiento, consistente en que el Banco no aceptaba la letra de cambio hasta el momento en que recibía el conocimiento de embarque desde Barcelona, luego de lo cual transfería este último documento al comprador para que iniciara los trámites aduaneros. Aun cuando el plazo de la letra se computase a partir de la fecha de embarque y no de la aceptación, esta modalidad suponía la existencia de un crédito al cliente por las semanas que transcurrían desde la llegada del vapor hasta la cancelación de aquélla.⁶⁸ También suponía un mayor interés por parte del vendedor en la celeridad del arribo de la documentación y exigía gestiones adicionales de sus

⁶⁷ En este sentido, Sabater realizó una serie de consideraciones ponderando las ventajas del sistema de las sucursales bancarias en su nota a Compte, Alsina & Cía. del 3 de noviembre de 1918, FS, Caja de correspondencia 1918-19. Las suspicacias que le despertaba la modalidad anterior pueden llegar a ser otra prueba de que haya intentado exportar previamente a Buenos Aires, aunque en una escala muy reducida. A su vez, en una carta a Sabater del 2 de junio de 1922, José Bertomeu se complacía de que el Bco. Español del Río de la Plata cumpliera en la Península otra importante función desde el punto de vista de los importadores, cual era la de proporcionar referencias en cuanto a su reputación y solvencia. Cf. FS, Caja 111, García Bertomeu-Buenos Aires, 1918-1927.

⁶⁸ Esta modalidad está descrita en las notas de Oliva a Sabater del 17 de setiembre y 3 de noviembre de 1921 y del 11 de enero de 1922, Caja 111, Juan Oliva-Buenos Aires, 1921-28. Cuando se trataba de clientes con los cuales existía una cierta confianza previa, era frecuente que el conocimiento de embarque viniera directamente a nombre de ellos y no del Banco. Carta de Oliva del 31 de enero de 1923, *ibidem*.

agentes porteños, ya que debían cobrar la letra a su vencimiento o descontarla con anticipación.

El segundo aspecto al que haremos aquí mención es el referido al necesario proceso de adaptación que la casa Sabater debió emprender para atender los pedidos que le llegaban de Buenos Aires. Hasta 1918 había volcado su producción en el mercado nacional, exportando un remanente a granel, variable según las cosechas, a los puertos cercanos del Mediterráneo. Su incursión en el mercado del Plata implicaba el tránsito a un sistema de comercialización bastante diverso. Por empezar, debía fraccionar el aceite en envases pequeños, de un volumen distinto al que se empleaba en el comercio minorista español, de acuerdo con las medidas de capacidad que habían impuesto los italianos.⁶⁹ En ese fraccionamiento podía utilizarse el sello propio o bien las marcas que en cada contrato particular exigían los importadores. No se trataba sólo de una variedad de nombres a registrar en las oficinas que supervisaban la exportación: era necesario además ordenar la fabricación de latas con clichés específicos y elaborar aceites de calidades diversas, según la aceptación que las mismas tuviesen en el mercado receptor.⁷⁰ La conservación del producto en buenas condiciones luego del largo viaje era otro requisito ineludible, puesto que de lo contrario se corría el riesgo de su decomiso una vez arribado a destino.⁷¹ Además, resultaba necesario el envío de muestras con antelación y el ajuste posterior de la mercadería enviada a la calidad del tipo elegido por el comprador, quien, en caso

⁶⁹ Las marcas italianas comercializaban el aceite en bidones de lata de 900, 1800, 3600 y 7200 gramos, que se exportaban a la Argentina en cajones de madera de 42 kgs. brutos. Cf. E.Boix,E. (1920), p.18. Estas medidas podían sufrir ligeras alteraciones a pedido de los compradores.

⁷⁰ Referencias a todas estas cuestiones en la carta enviada por Sabater a Eduardo Martí & Cía., del 18 de marzo de 1923, cuando esta casa pasa a ser su cliente, FS, Correspondencia 1923-24, Caja 16, p.44. Sobre las dificultades que a veces se presentaban para asegurar la provisión de los envases de hojalata, carta a Eduardo de Bary & Cía. del 2 de julio de 1923, en ibidem, pp.200-201.

⁷¹ Aun sin llegar a este extremo, la pérdida de calidad del aceite o la merma de su peso por derrames durante el viaje solían provocar reclamos de bonificación por parte de los clientes. Un ejemplo es el del importador Juan Llobet, consignado en nota de Juan Oliva a Sabater del 25 de julio de 1923, o el de González Hnos. & Cía., en nota del 1 de abril de 1924, Caja 111, Juan Oliva-Buenos Aires, 1921-28. En general, los compradores aceptaban hacerse cargo de un máximo del 2% de merma, superado lo cual se imponía la rebaja.

contrario, podía renunciar al contrato firmado abandonando la partida en el puerto, donde por lo general quedaba condenada a una subasta ruinosa. Esta situación no era muy frecuente en 1918-19, cuando la escasez imponía a los importadores una conducta menos exigente, pero reapareció en los años veinte, junto con la competencia.⁷² Por último, había que cotizar con una anticipación de al menos dos meses, lo cual exigía un cuidadoso pronóstico de la evolución posterior del precio en un momento de bruscas oscilaciones como el que se vivía entonces.

Salvo el primer punto, todas las demás exigencias regían también para los contratos sobre frutas secas.⁷³ Muy frecuente era en estos últimos el problema de las "averías" y robos durante la travesía, lo cual obligaba a conceder descuentos a los compradores -no reconocidos por el seguro o las compañías navieras cuando consideraban que los envases no habían partido bien precintados- o, en el peor de los casos, a ordenar el reembarque.⁷⁴ Asimismo, las operaciones con frutas secas podían implicar la necesidad de adaptación al sistema de la venta a término. Esta modalidad tenía por objetivo ligarse con el mercado consumidor antes de que lo pudieran hacer los competidores que cosechaban antes la almendra y la avellana, como era el caso de los griegos y turcos.⁷⁵ Consistía en que el exportador concertaba ventas a la Argentina entre

⁷² Carta de Oliva a Sabater del 4 de diciembre de 1928, *ibidem*, sobre la imposibilidad de evitar la subasta de una remesa de almendras arribada en el *Cabo Quilates*.

⁷³ Sobre la necesidad de las cotizaciones anticipadas, notas de García, Bertomeu & Cía. del 23 de junio y 3 de setiembre de 1918 y de Camilo Bonesio, agente de la Comercial y Financiera Portalis, del 2 de julio de 1918 en FS, Caja de correspondencia 1918-19; sobre el contencioso con los importadores Francisco Ferrer Perich y Torné & Cía., ambos de Rosario, relativo a la inadecuación de la avellana enviada con respecto a la muestra, carta de Juan Oliva a Sabater del 20 de diciembre de 1928, Caja 110, Juan Oliva-Buenos Aires, 1926-28.

⁷⁴ Algunos ejemplos se encuentran en las cartas del propio Oliva del 15 de setiembre de 1928, *ibidem*, en la que le informa a Sabater sobre la imposibilidad de cobrar lo pactado con la casa Francisco Duacastella & Cía. debido a que la mayor parte del embarque de almendra efectuado en el *Cabo Quilates* ha llegado florecida por la penetración de agua dulce en las bolsas; en la del 21 de noviembre de 1931 en la que ocurre otro tanto con una partida de piñones facturada a nombre de Moisés Dalmau; y en la de Miguel Compte del 22 de diciembre de 1932, en la que indica que ha procedido al reembarque de otra carga de almendras luego de que fuera rechazada por la Aduana en tres análisis sucesivos. Cf. Caja 109, Paquete de cartas con Buenos Aires, 1931-32.

⁷⁵ Carta de Oliva a Sabater del 4 de setiembre de 1926, Caja 111, Juan Oliva-Buenos Aires, 1921-28.

junio y agosto sobre frutos que recién se embarcarían en octubre o noviembre de cada año, lo cual requería a su vez un acuerdo de entrega a futuro, a un precio determinado, con los corredores comarcanos o descascaradores. Los riesgos obvios de este sistema eran el de la evolución posterior de los precios en un sentido inverso al apostado o, en algún caso, el de que, enfrentados a un quebranto por la baja de aquéllos, los compradores rioplatenses intentarían acudir a los tribunales locales para desistir de lo convenido.⁷⁶

De todos modos, Sabater empleó este sistema con mucha cautela y sólo en base a acuerdos con importadores que le merecían una sólida confianza, por lo cual no tenemos indicios de que en sus operaciones sobre frutas secas haya padecido pérdidas como las descriptas.⁷⁷ En cambio, las dificultades para cotizar con anticipación en momentos de cambios tan bruscos en los precios del aceite fueron al parecer decisivas para que su empresa optara por reducir fuertemente sus embarques en la primera mitad de 1919.⁷⁸ Pero también incidió la comprobación de que los beneficios del negocio se estaban derrumbando ante el reingreso en el mercado del aceite italiano -en ese momento sólo transportado por los buques de la Trasatlántica que tocaban Génova-, dado el aliciente que para éste representaba la favorable relación cambiaria con la peseta, y ante el relajamiento momentáneo de las restricciones impuestas a la exportación por el gobierno español.⁷⁹

⁷⁶ Un ejemplo de este riesgo se encuentra en la carta de Oliva a Sabater del 20 de marzo de 1928, sobre las tratativas de una venta a término -finalmente no concretada- de 200 bolsas de almendra para la firma A.G.Benchimol. Carta del 20 de marzo de 1928, Caja 111, Juan Oliva-Buenos Aires, 1921-28.

⁷⁷ Una mención al empleo de esta fórmula por parte de Sabater se encuentra en su carta a Oliva del 23 de junio de 1925, *ibidem*. La misma se refiere al contrato a futuro pactado con la casa Moisés Dalmau & Cía., de Buenos Aires, a través del corresponsal de éste en Palafrugell.

⁷⁸ Entre 1910 y 1916 el precio CIF Buenos Aires del aceite de oliva había oscilado entre 47 y 52 \$ moneda nacional por cajón de 42 kgs. incluyendo el envase de hojalata. A fines de 1917 había trepado a 140 \$ m/n, y en mayo de 1918, cuando las reservas estaban agotadas, llegó a 200 \$ m/n. Pero a comienzos de 1919 descendió bruscamente hasta los 80 \$ m/n, para luego volver a ascender lentamente durante el resto de ese año. Ver E.Boix (1920), pp.35-37.

⁷⁹ Al menos esto es lo que se desprende de una nota de la casa Compte, Alsina & Cía. del 5 de marzo de 1919, en respuesta a otra de Sabater cuya copia no se conserva en el archivo. Al parecer, los negocios de Sabater con Buenos Aires se circunscribieron durante el resto del año a los embarques de almendras y avellanas. Cf. carta a José Bertomeu del 27 de agosto de 1919, FS, Caja 111, García Bertomeu-Buenos Aires, 1918-1927.

En cualquier caso, la reaparición de los italianos hizo que Sabater variara sustancialmente su estrategia de comercialización al llevar adelante su segundo intento de conquista de una porción significativa del mercado aceitero, lo cual tendría importantes consecuencias en cuanto a las modalidades que asumirían sus relaciones con Buenos Aires. En primer lugar, firmó a mediados de 1920 un contrato por diez años con la empresa Buitoni de Florencia, por el cual se comprometía a adquirir cada temporada un mínimo de 40.000 cajas de aceite de esa marca, fraccionado en bidones, con el derecho a reexportar una cantidad no precisada.⁸⁰ El destino principal de este último sería la Argentina, donde la empresa de Reus lo colocó a lo largo de los años veinte mediante la concesión de la exclusividad a la importadora Eduardo de Bary & Cía., originaria de Barcelona. De acuerdo con este segundo convenio, de Bary estaba obligado a introducir entre 10.000 y 30.000 cajas anuales de aceite Buitoni, pagaderas a los 90 días de la fecha de embarque, y a proporcionar las latas y cajas vacías. En caso de incumplimiento en los pagos, Sabater quedaba autorizado para colocar por su cuenta en Buenos Aires un tonelaje igual al que permaneciera descubierto. Además de la exclusividad de la marca, la casa de Reus reconocía a su vez una pequeña bonificación sobre el precio FOB en todas las facturas aceptadas por de Bary.⁸¹

Indudablemente, Sabater trataba con esta operación de sacar provecho de la rápida recuperación de la competitividad del aceite italiano, que para mediados de la década llegó a controlar una cuota del mercado argentino comparable a la que había disfrutado antes de la guerra, lo cual en términos de tonelaje exportado representaba un incremento sustancial.⁸² Pero si ése fue el

⁸⁰ No disponemos en el archivo del original de ese contrato, pero sus principales cláusulas se pueden deducir de las tratativas para renovarlo al vencimiento, detalladas en la carta enviada por Sabater a su agente Palau Ventura el 26 de mayo de 1931, FS, Libro copiador de cartas a J.P.V., 1930-1935, pp.107-109. El aceite Buitoni se elaboraba a su vez empleando como materia prima, entre otros, el que Sabater enviaba a Génova.

⁸¹ El contrato con Eduardo de Bary & Cía., de fecha 20 de julio de 1920, se encuentra en FS, Caja 109, América 5. En él se estipulaba asimismo el máximo de un grado de acidez para el aceite comercializado y de un veinte por ciento de caldo neutro o desodorizado en la elaboración del *coupage*.

⁸² Ver Apéndice Estadístico 4, hoja "Aceite comestible". Paradójicamente, el incremento de la exportación italiana era en parte deudor de una gestión realizada por la embajada

propósito, la elección del socio porteño no parece haber sido la más acertada, por cuanto se trataba de una casa introductora de alimentos y bebidas instalada a comienzos de siglo y medianamente exitosa hasta los años de la guerra, pero con graves problemas de liquidez en la época en la cual Sabater le concedió la importación exclusiva de la marca.⁸³ Es difícil asegurar por qué escogió a este importador con el cual sólo mantenía contactos esporádicos antes del contrato con la Buitoni. Una primera hipótesis, que surge de algunas menciones de la correspondencia, consistió en que de Bary ya fuera distribuidor de la marca en la Argentina antes del convenio con Sabater. Una segunda, no excluyente de la primera, es que la firma de Reus haya recurrido a las referencias proporcionadas por la Cámara Española de Buenos Aires -de la cual de Bary fue miembro durante muchos años-, siguiendo una costumbre que, según vimos, estaba bastante difundida entre los exportadores peninsulares de la época.⁸⁴

Sea como fuere, el pasivo acumulado por la casa de Bary en sus otras actividades y los conflictos internos entre el socio colectivo y uno de los comanditarios⁸⁵ restringieron el alcance del negocio pactado con Sabater, que en su momento de máxima -cuando llegó a sumar unas 15.000 cajas anuales- sólo representó la cuarta parte del volumen de los embarques colocados en Buenos Aires por la empresa reusenca. En repetidas ocasiones Sabater hizo uso de su derecho a venderle a otros importadores el aceite que de Bary no pagaba, pero ello no solucionaba el problema de fondo, ya que la posibilidad de expansión en

española en Buenos Aires ante el Ministerio de Hacienda argentino, que a solicitud de aquélla accedió en 1923 a rebajar a la mitad el arancel específico que tributaban los aceites vegetales en general. Cf. *Economía del aceite...* (1926), p.82.

⁸³ Ya en sus cartas del 28 de noviembre y 28 de diciembre de 1921 el agente advertía a Sabater sobre la información contradictoria que existía en el mercado acerca de la solvencia de la firma de Bary, puesto que mientras había bancos que le concedían amplio crédito, el Español y algunos de los comerciantes amigos tenían serias dudas sobre las posibilidades de continuidad de la firma y la credibilidad de sus balances. Cf. Caja 111, Juan Oliva-Buenos Aires, 1921-28.

⁸⁴ Tenemos constancia de que Sabater utilizó al menos una vez este procedimiento en la carta que le enviara el importador A.J.Barrenechea el 5 de noviembre de 1922, Caja 111, García Bertomeu-Buenos Aires, 1918-1927.

⁸⁵ Referencias a tales conflictos en la carta de Sabater a Palau Ventura del 1 de diciembre de 1923, Caja 16, Correspondencia 1923-24, pp.379-380, y en la de Teodoro de Bary a Sabater del 14 de agosto de 1925, Caja 111, García Bertomeu-Buenos Aires, 1918-1927.

el mercado dependía de la capacidad del introductor exclusivo para realizar compras por encima del mínimo estipulado.⁸⁶ Como veremos más abajo, a medida que fue advirtiéndose que tal objetivo no se cumplía de acuerdo con sus planes, Sabater fue prestando menos atención a sus negocios con la marca Buitoni, para otorgársela en cambio a las transacciones que realizaba por otras vías con su propio nombre.

Pese a todo, las dos partes realizaron diferentes ensayos de modificación del convenio que las vinculaba, a fin de adaptar la empresa conjunta a las realidades que imponía la situación. El primero de ellos fue una larga negociación, nunca concluida, para conformar una sociedad anónima en la cual Sabater proporcionaría parte del capital del importador;⁸⁷ luego acordaron el reemplazo del status de distribuidor exclusivo por el de consignatario.⁸⁸ Tampoco con ello mejoraron las ventas, por lo cual finalmente rescindieron el contrato en 1927. Como entretanto seguía vigente el vínculo con la Buitoni, Sabater siguió exportando aceite de esa marca a través de otro de sus agentes en la Argentina.⁸⁹ Pero ya para entonces había pasado la etapa más floreciente de la exportación del aceite italiano al Río de la Plata. Considerado en conjunto, el negocio nunca llegó a satisfacer las expectativas que en él se habían volcado.⁹⁰ En 1930, cuando se realizaron las tratativas para renovar el contrato con la Buitoni, ésta insistió en que se le garantizase la adquisición de un mínimo anual. Como Sabater -que en este punto seguía la opinión de su agente porteño- consideraba

⁸⁶ Este problema aparece en las cartas de Sabater a su hijo José del 9 de marzo de 1922, en FS, Libro sin título, correspondencia 1922, pp.4-13 y 15-17; y a Palau Ventura del 21 de agosto, 19 de setiembre y 11 de diciembre de 1922, *ibidem*, pp.229-230, 272-273 y 357-359, y del 28 de marzo de 1923, en FS, Caja 16, Copiador de correspondencia 1923-1924, pp.62-63.

⁸⁷ Cf. carta de Sabater a Palau Ventura del 1 de diciembre de 1923, Caja 16, Correspondencia 1923-24, pp.379-381; cartas de Eduardo de Bary a Sabater del 2 de enero y 31 de diciembre de 1924; carta de Teodoro de Bary a Sabater del 14 de agosto de 1925, en *ibidem*. El fracaso de la negociación se debe a la extrema parsimonia con la que fue afrontada por Sabater, quien esperaba para cerrarla una mejora siquiera parcial de la situación financiera de la contraparte, cosa que no ocurrió.

⁸⁸ Cf. carta de Sabater a Eduardo de Bary del 8 de febrero de 1926, en *ibidem*.

⁸⁹ Cf. carta de Sabater a Palau Ventura del 10 de febrero de 1928, FS, Caja 16, Libro J.P.V. de Buenos Aires, 1926-1928, pp.356-357.

⁹⁰ Sabater sostenía incluso que no había podido amortizar los gastos en los que había debido incurrir para promover la marca. Ver la carta enviada a Palau Ventura el 10 de febrero de 1928, FS, Caja 16, Libro J.P.V. de Buenos Aires, 1926-1928, pp.356-357.

que ese mínimo se hallaba muy por encima de las posibilidades de un mercado que ahora se contraía rápidamente, finalmente se optó por la no renovación.

La "vía étnica" al mercado

Una segunda línea de acción emprendida por Sabater, de mayor impacto en su actividad futura, consistió en el envío a Buenos Aires de su hijo mayor a fines de 1921, con el propósito de ampliar en lo posible los contactos comerciales iniciados tres años antes.⁹¹ Por lo que surge de la correspondencia, las tratativas de José Sabater Esteve se orientaron con exclusividad a los importadores españoles de ambas márgenes del Plata, y, dentro de éstos, casi siempre a los catalanes. Entre ellos se contaban algunas de las casas de mayor prestigio en la introducción de alimentos y bebidas.⁹² La principal consecuencia del viaje fue que la empresa mantuvo una gran regularidad en sus transacciones desde entonces y hasta mediados de los años treinta, tanto de frutas secas como del aceite elaborado en Reus -además del que comercializaba como parte del contrato con la Buitoni-. Entre las que tenían como objeto al aceite, en las que Sabater actuaba como fabricante y exportador, cabe distinguir las que concertaba en base a las marcas específicas solicitadas por los importadores y las que operaba con la marca propia.

En cuanto a las primeras, trataban de adecuarse a la costumbre -ya muy en boga en Buenos Aires- de emplear marcas propias por parte de los importadores y mayoristas, aun cuando el aceite proviniera de refineras

⁹¹ Cf. las cartas de Sabater a su hijo José del 9 de marzo de 1922, en FS, Libro sin título, correspondencia 1922, pp.4-13 y 15-17.

⁹² Cf. las menciones de Sabater al viaje de su hijo en las cartas a García Bertomeu & Cía. del 28 de abril de 1922, FS, Libro sin título, correspondencia 1922, p.50; a Eduardo Martí & Cía. del 10 de mayo de 1922, ibidem, pp.78-79, y 18 de marzo de 1923, FS, Caja 16, correspondencia 1923-1924, p.4; a Compte, Alsina & Cía. del 11 de julio de 1922, correspondencia 1922, p.181, y 2 de junio de 1923, Caja 16, p.147; a Palau Ventura del 19 de setiembre de 1922, correspondencia, p.273; a Antonio Rigual Rovira, de Montevideo, del 2 de diciembre de 1922, ibidem, pp.362-363; a Juan Oliva Plana del 27 de junio de 1923 (con menciones también a las tratativas con Pujol y Cía. y Polledo y Cía.), caja 16, p.179. También en las cartas de Oliva del 21 de febrero y de A.J.Barrenechea del 5 de noviembre de 1922, Caja 111, Juan Oliva-Buenos Aires, 1921-28 y García Bertomeu-Buenos Aires, 1918-1927, respectivamente.

europas. Esto se explica sobre todo por la existencia de redes de relaciones entre mayoristas y minoristas en las cuales un factor de gran peso en la concreción de los negocios estaba dado por la confianza que estos últimos depositaban en el nombre y trayectoria de los primeros.⁹³ Por supuesto, esta costumbre iba en contra del propósito de Sabater de defender el sello propio, por lo cual no fue la modalidad a la que dedicó sus mayores energías.

Por el contrario, luego del viaje de su hijo y hasta ya entrados los años treinta, Sabater trató con tenacidad de ampliar la difusión de su marca de aceite en Buenos Aires como único camino para asegurar una presencia continua en el mercado.⁹⁴ Para concretar ese propósito debió enfrentar de manera constante la competencia italiana, que hasta fines de la década del veinte contó con la ventaja de sus mejores precios y condiciones de pago. Es significativo al respecto un fragmento de la carta enviada a Sabater por el agente Juan Oliva, en la cual le reclamaba que considerase una ampliación de los plazos máximos de 60 o 90 días con los cuales operaba:

“Ahora contestando sus attas. que haciendo referencia a este asunto, trata tambien de la forma de operar, debo indicar a V. con toda sinceridad que las ventas al contado serian lo ideal, pues ello implicaria una tranquilidad absoluta que tanto bien nos haria a todos, pero estudiando con calma el asunto mi opinion es que en la práctica no es posible en este mercado, especialmente en todos los articulos comestibles. (...) En cuanto a la competencia, hay que tener en cuenta que con la que tenemos que luchar mas es hoy la italiana y la cual efectua la mayoria de las operaciones a 120 dias fecha embarque”.⁹⁵

⁹³ Ver Istituto Nazionale per l'Esportazione (1930), p.131.

⁹⁴ Carta a Jaime Palau Ventura del 19 de setiembre de 1922, FS, Libro sin título, correspondencia 1922, p.275 y del 28 de marzo de 1923, y sobre todo a Compte, Alsina & Cía. del 2 de junio de 1923, las dos últimas en Caja 16, pp.61-62 y 147-149. También las cartas a Palau Ventura del 14 de julio de 1926, Caja 16, Libro J.P.V., pp.197-199, en la cual se extiende en las graves dificultades que tenía en esa lucha por la defensa de la marca frente a la competencia italiana, y del 26 de mayo de 1931, Caja 16, Copiador de cartas Palau en Buenos Aires, 1930-1935, p.109, en la que recuerda una vez más su frustrada experiencia con la *Buitoni* y la necesidad de concentrar el negocio en la marca propia.

⁹⁵ 4 de marzo de 1927, Caja 110, Juan Oliva-Buenos Aires, 1926-1928. Estas ventajas hicieron que algunas marcas catalanas se expatriaran, es decir llegaron a contratos con firmas italianas, por los cuales se envasaban los aceites propios mezclados con los de ese origen para luego ser exportados desde Italia. Un ejemplo de ello fue el de la marca *Bau* de

La estrategia adoptada por el industrial de Reus consistió en reducir los costos de producción, flete y comercialización, procurando que ello no afectase la calidad homogénea de su marca, requisito siempre reclamado por sus agentes en Buenos Aires porque les permitía proyectarse hacia un segmento del mercado consumidor algo más elevado. Por ello, rechazó en varias oportunidades los pedidos de reducción de la calidad y precios de su producto a fin de expandir las ventas, y recomendó otro tanto a los importadores para los cuales elaboraba aceite con marcas *ad hoc*.⁹⁶ En principio, lo que estos últimos decidieran respecto del nivel de calidad de los artículos que comercializaban no era de la estricta incumbencia de Sabater. Sin embargo, dentro de un ambiente relativamente estrecho como el de la distribución mayorista del aceite en Buenos Aires era habitual que se conociese cuál empresa española o italiana intervenía en la elaboración, y a partir de 1924 existía la teórica obligación de declararlo.⁹⁷ Por otro lado, bastaba un simple análisis químico para determinar las proporciones del corte de los caldos y la pureza del producto. Todo ello hacía que Sabater tuviera interés en que los aceites que exportaba por encargo a la Argentina mantuvieran unos patrones de calidad uniformes. Estas consideraciones incidían aun más en su operatoria con las almendras y avellanas de tipos superiores, ya que su nombre figuraba en los precintos de las bolsas de envase. El mismo era bien conocido en el mercado porteño y los clientes estaban dispuestos a pagar un módico sobrepeso sin un examen minucioso, pero tal confianza se cimentaba en la inalterabilidad del producto a través de las temporadas.⁹⁸

Tortosa, una de las más renombradas en Buenos Aires. Cf. Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de Tarragona, Reus, Tortosa y Valls (1928), p.518. Referencias a la fuerte competitividad de esa marca, rebautizada *Bau & Boccanegra* a partir de su asociación con aceiteros italianos, pueden hallarse en la carta de Eduardo de Bary a Sabater del 1 de diciembre 1921, FS, Caja 111, García Bertomeu-Buenos Aires, 1918-1927.

⁹⁶ Por ejemplo en su carta a Eduardo Martí & Cía. del 1 de diciembre de 1923, Caja 16, Correspondencia 1923-24, pp.372-373.

⁹⁷ En el intercambio epistolar de Sabater con sus representantes hay numerosas ocasiones en que éstos le transmiten información "confidencial" acerca del verdadero origen de los aceites comercializados por la competencia. Sabater cruzaba esos informes con los que él recababa en los círculos de la industria olivícola de Reus y comarcas vecinas.

⁹⁸ Por esa razón Juan Oliva le sugería en 1926 que, dado que la almendra mollar cosechada en ese año no era de buena calidad, habría sido preferible quitarle la faja a las bolsas. Cf. carta del 17 de diciembre de 1926, Caja 110, Juan Oliva-Buenos Aires, 1926-28.

En esa lucha por la defensa de los patrones de calidad, un factor que vino en auxilio de los marquistas catalanes como Sabater fue el paulatino progreso en los controles sanitarios que se efectuaban en Buenos Aires. En 1921 se puso en vigencia una ordenanza municipal que establecía la obligación de declarar en los envases el origen del aceite y su composición, fijando la pena de secuestro de la mercadería en el caso de que se comprobase su carácter fraudulento.⁹⁹ La medida respondía a una vieja aspiración de la Cámara Española de Comercio y parece haber surtido efecto en la medida en que combatió la costumbre de introducir aceite mezcla como si fuera puro y las frecuentes adulteraciones practicadas en destino durante la guerra.¹⁰⁰ Una prueba de ello es que los agentes de Sabater ya no las mencionan en la correspondencia, concentrándose sólo en las dificultades de competir con los italianos y andaluces. La obligación de análisis se extendió también a las frutas secas a través de una serie de disposiciones tomadas por la Aduana entre 1924 y 1927. Esto era una garantía en contra de las falsificaciones, pero al mismo tiempo implicaba un período más prolongado para que los clientes dispusieran de la mercadería y procedieran a pagarla, en los casos en que la aceptación de la letra dependía del visto bueno del análisis.¹⁰¹

El otro peligro para la continuidad del tráfico de la marca no estaba en la Argentina sino en España, y consistía en la amenaza de prohibir de nuevo la exportación si se elevaba el precio en el mercado interno. El propio Sabater había actuado como delegado en la conferencia de 1924 que sorteó momentáneamente ese riesgo, y siguió formando parte en los años siguientes del *lobby* de los fabricantes que defendían las bondades del comercio con América en su

⁹⁹ E.Boix (1920), pp.18-19 y 32-33. Justamente porque favorecía a los marquistas extranjeros, esta disposición fue muy resistida por los industriales nacionales, quienes consideraban que al privilegiar al aceite de oliva (el único al que la opinión pública consideraba como "puro"), ella iba en desmedro de los aceites autóctonos de algodón o maní. Un ejemplo de esta opinión puede verse en Producción de aceites... (1927).

¹⁰⁰ Numerosas menciones al problema aparecen en CECNBA (1887a-1935a), años 1915, 1916 y sobre todo 1917, pp.22 y ss., donde se informa de la presentación ante el Ministerio de Hacienda argentino de un proyecto de ley para combatir la falsificación, redactado por uno de los importadores asociados a la entidad. Ver también el informe del cónsul M. de Caabeyro, del 15 de febrero 1918, titulado "Exportación a la Argentina de aceites de oliva españoles", en AMAE, Legajo H-1356. En él se abunda en los peligros de las adulteraciones y la exportación a granel para la continuidad de las marcas españolas.

¹⁰¹ Oliva a Sabater, 10 de abril de 1926, Caja 111, Juan Oliva-Buenos Aires, 1921-28.

persistente disputa con los restantes intereses del negocio olivícola.¹⁰² Uno de los argumentos del sector industrial consistía justamente en que el único reaseguro con el que se contaba en el comercio de aceite con América estaba en las marcas acreditadas, y que cualquier nueva prohibición que se interpusiera en el tráfico significaría un golpe letal para aquéllas.

El retorno de Sabater al mercado porteño en los años veinte también se caracterizó por la concentración de sus principales transacciones en un pequeño grupo de firmas a las que consideraba como las más seguras en tiempos de intensa competencia, aun cuando no renunciara a continuar sus negocios con otros importadores en una escala menor. Sus dos agentes en Buenos Aires, Palau Ventura y Oliva Plana, desenvolvían en primera instancia tales contactos y luego colaboraban en la concreción de las operaciones. En conjunto, las ventas realizadas a través de esos agentes siguieron representando una proporción considerable de los embarques de Sabater.¹⁰³ Pero por el otro lado, la empresa reusense también arribó a acuerdos directos con algunos de quienes habían sido sus clientes más importantes en los años anteriores. El más fuerte de esos vínculos fue el que mantuvo con la casa Compte, Alsina & Cía., a la que ya hicimos referencia. En 1923 Sabater firmó con estos importadores catalanes -que le merecían una manifiesta confianza, aun cuando el aceite de oliva no fuera su principal rubro- un contrato de mutua exclusividad para la introducción y distribución de la marca propia.¹⁰⁴ Esta última era ya bastante conocida entre los

¹⁰² Sobre la participación de Sabater en la conferencia nacional del aceite, cf. Cámara Oficial de Comercio e Industria de Reus (1916-1934), año 1924, pp.82-84. En cuanto a sus gestiones posteriores ante el gobierno de Madrid, ver la carta dirigida a Palau Ventura el 28 de mayo de 1926, FS, Caja 16, Libro J.P.V., pp.143-145, en la cual critica a los periódicos de esa ciudad que "...hablan de hispanoamericanismo y luego piden tasas, impuestos, etcétera, para que la exportación a América quede anulada".

¹⁰³ De acuerdo con las estimaciones de Oliva, sus operaciones de representación por cuenta de Sabater sumaron 7,5 millones de pesetas entre 1921 -momento en que se separó de Palau y comenzó los negocios por cuenta propia- y 1925. Carta de Oliva a Sabater del 29 de marzo de 1926, Caja 111, Juan Oliva-Buenos Aires, 1921-28.

¹⁰⁴ Al hacerlo, Sabater desechó las insistentes ofertas de otra empresa importadora para convertirse en la distribuidora exclusiva de la marca de Reus. Se trataba de la firma Pedro Antón & Cía., cuyo socio colectivo había sido uno de los primeros agentes de los aceites españoles en Buenos Aires por cuenta de la casa Pallares, y cuyo comanditario (Leandro Anda) era un vasco originario de Vitoria, dedicado en la Argentina a la industria del calzado y a la importación de productos peninsulares. El original del precontrato remitido

mayoristas y almaceneros, por lo cual no se trataba de lograr su penetración en el mercado, como en 1918, sino de darle un empuje del que hasta entonces carecía.¹⁰⁵ Sabater se obligaba por el acuerdo a realizar los embarques al costo y a bajo flete,¹⁰⁶ con la idea de que la suma de los demás gastos de producción, comercialización y aranceles no impidiera poner a la venta un aceite de nivel extra fino a precio inferior al de la competencia italiana.¹⁰⁷ Autorizaba además a la contraparte a mantener descubiertos más prolongados de lo que era usual en plaza: Compte, Alsina & Cía. sólo se comprometían en este punto a autorizar los giros de Sabater en los 90 días posteriores a los dos meses de realizado el embarque, es decir a 150 días de presentada la documentación, lo cual colocaba a estas operaciones en unos plazos que no debían envidiar nada a la competencia más avanzada. Le reconocía luego una parte de las utilidades si el aceite se vendía por encima del mínimo indispensable para cubrir los costos. Es decir que convertía a la casa Compte en un socio virtual de la operación, suponiendo que así esta última tendría un interés excluyente en el desarrollo comercial de la marca propia y en mantener informado al abastecedor sobre la evolución del

por Antón & Cía. a Sabater, de fecha 1 de setiembre de 1922, se encuentra en Caja 111, García Bertomeu-Buenos Aires, 1918-1927. La negativa de Sabater determinó que la casa dejara de ser su cliente. Ver carta a Jaime Palau Ventura del 20 de marzo de 1923, Caja 16, Correspondencia 1923-24, pp.50-51.

¹⁰⁵ Los detalles del arreglo pueden seguirse en las cartas enviadas por Sabater a Compte, Alsina & Cía. el 2 de junio y 28 de julio de 1923 y a Jaime Palau Ventura el 3 de julio de 1923, FS, Caja 16, Correspondencia 1923-24, pp.147-149, 202-203 y 232-233. Las ofertas previas de Sabater se encuentran en las cartas enviadas a este último el 19 de setiembre de 1922, Libro sin título, Correspondencia 1922, p.273.

¹⁰⁶ Sabater realizaba sus embarques a través de la Compañía Trasatlántica cuando el flete corría por cuenta del importador, por tratarse del servicio más regular con Buenos Aires. Pero en las operaciones en que debía cargar con el costo, prefería realizarlos en la Naviera Guadalquivir, que por ser más lenta ofrecía fletes hasta Cádiz que eran alrededor de un 3% más baratos. La otra ventaja de esta línea era que hacía escala en el puerto de Tarragona, con lo cual se ahorraba el transporte terrestre hasta Barcelona. Cf. carta de Sabater a Juan Oliva del 3 de julio de 1922, a Polledo & Cía. del 17 de agosto de 1922 y a Antonio Rigual Rovira, de Montevideo, del 2 de diciembre de 1922, todas ellas en FS, Libro sin título, correspondencia 1922, p.174, 234 y 362-363; carta a Juan Oliva del 1 de marzo de 1924, caja 16, correspondencia 1923-24, pp.437-439; carta de Eduardo de Bary a Sabater del 26 de enero de 1923, en Caja 111, García Bertomeu-Buenos Aires, 1918-27.

¹⁰⁷ El parámetro de comparación que utilizaban los agentes de Sabater era siempre el aceite Boccanegra, por ser el que presentaba la mejor relación entre calidad y precio. Cf. carta de Oliva a Sabater del 17 de julio de 1924, Caja 111, Juan Oliva-Buenos Aires, 1921-28.

mercado.¹⁰⁸ El contrato vencía cada dos años, pero se fue renovando automáticamente debido al cumplimiento de las metas de venta que habían sido planeadas.

A diferencia del caso de la Buitoni, esta operatoria proporcionó a Sabater unos beneficios sustanciales hasta el fin de la década. Luego de esa fecha perdió dinamismo debido a la fuerte contracción del mercado, lo cual obligaba a trabajar en una escala mucho menor que antes e inhibía al exportador de seguir brindando las ventajas especiales en las que aquélla se sustentaba.¹⁰⁹ En 1931 el negocio se complicó aún más, ya que la Argentina duplicó el arancel específico sobre los aceites comestibles, medida cuyo impacto era mayor debido a que los precios reales tendían a la baja.¹¹⁰ Dadas esas dificultades, a mediados de ese año el importador renunció al contrato de mutua exclusividad, si bien siguió introduciendo aceite de la marca al menos durante otros tres años.¹¹¹ Sabater confiaba en que las operaciones recuperarían su normalidad una vez superada la crisis, lo cual no llegó a ocurrir, por lo que los embarques fueron reduciéndose hasta desaparecer por completo. La casa Compte también figuraba entre los principales clientes de Sabater en Buenos Aires en materia de frutas secas. Aunque en este caso no existiera un contrato de exclusividad sobre la marca de

¹⁰⁸ La mayor parte de la correspondencia bilateral tenía como objeto este último punto, por lo cual resulta imposible de citar aquí. De ella podemos deducir que los precios de la marca *Sabater* sólo estuvieron por encima de los que cotizaba la competencia italiana hasta 1926-27, y mantuvieron aproximadamente la paridad desde entonces. Hubo también momentos en que Sabater accedió a realizar rebajas en lo que consideraba debía ser el precio final de venta a pedido de su socio.

¹⁰⁹ En carta a Jaime Palau Ventura del 15 de enero de 1931 (FS, Caja 16, Copiador de cartas con J.P.V., 1930-35, pp.73-74), Sabater menciona que mientras en 1929 los envíos a Compte, Alsina & Cía. habían totalizado las 600.000 pesetas, al año siguiente habían caído a la tercera parte. Al mismo tiempo se había interrumpido el ritmo normal de los reembolsos por parte del introductor.

¹¹⁰ Este incremento de la defensa arancelaria llevó a que el *lobby* de los exportadores españoles obtuviera de su gobierno una limitación de las compras de trigo argentino como represalia. Cf. Federación de Exportadores de Aceite de Oliva de España (1927-1934), año 1931, pp.19-20; 1932, pp.84-85.

¹¹¹ Carta de Miguel Compte & Cía. a Sabater del 22 de julio de 1931, FS, Caja 109, Paquete de cartas con Buenos Aires, 1931-32. La nueva razón social reemplazó a Compte, Alsina & Cía. luego de la muerte de los socios Sebastián Berga y Francisco Alsina. Estaba integrada por Miguel Compte Ugena como socio activo y Ramón Compte Mulet, María Missagli de Alsina e hijos y Josefa Plá de Berga como comanditarios. Cf. nota de Miguel Compte & Cía., de junio de 1931, *ibidem*.

alguno de tales renglones, las operaciones bilaterales mantuvieron una notable continuidad a lo largo del tiempo, aun en momentos en que otros clientes reducían sus compras debido a diferencias en los precios con respecto a los que cotizaba la competencia.¹¹² Recién en 1931 los Compte empezaron a ordenar embarques provenientes de otros exportadores, en un momento en que esas diferencias se hicieron más ostensibles.¹¹³

Las operaciones llevadas adelante por Sabater mediante las restantes modalidades también continuaron hasta bien entrada la década del treinta. Las más comunes fueron las ventas a mayoristas y minoristas porteños y rosarinos a través de los agentes ya mencionados. Desde luego, los plazos que concedía Sabater en estos casos eran menos ventajosos, tanto en frutas secas como en el aceite de otras marcas destinado a los demás introductores.¹¹⁴ Desde que se hicieron más rigurosos los controles sanitarios argentinos sobre la entrada de productos comestibles, en la mayoría de las operaciones sobre estos rubros los importadores sólo procedían a aceptar las letras de cambio o a ordenar la apertura de cuenta de crédito en Barcelona -procedimiento este último que fue cayendo en desuso- al obtenerse la conformidad del análisis químico en la aduana de recepción. A tal efecto, cuando el Banco tenedor de la letra correspondiente les entregaba la documentación de embarque, los importadores

¹¹² Así, en carta a Jaime Palau Ventura del 1 de agosto de 1932 (Caja 16, Copiador de cartas con J.P.V., 1930-35, pp.192-193) Sabater señalaba: *"Yo estimo que en ésa tengo tres amigos que son don Miguel Compte, Oliva y Ud. que han de estar atentos a mis intereses y han de tratarme no por la materialidad de los negocios de un momento, sino para que mi casa tenga longevidad para que nuestros hijos y nuestros nietos puedan entenderse"*. La última constancia de estas operaciones en la nota a Palau Ventura sin fecha (pero de noviembre de 1934), Caja 16, Copiador de cartas J.P.V., 1930-35, pp.376-377.

¹¹³ Carta de Juan Oliva a Sabater del 14 de septiembre de 1931, Paquete de cartas con Buenos Aires, 1931-32.

¹¹⁴ Además del aceite y las frutas secas, Sabater realizó pequeños embarques a Buenos Aires de otros productos, como arroz, higos, comino, azafrán y anís en grano. Pero su relevancia en el conjunto es casi nula. Ejemplos de estas operaciones pueden hallarse en las notas de Oliva a Sabater del 8 de marzo y 30 de mayo de 1922, 31 de julio y 19 de octubre de 1923, Caja 111, Juan Oliva-Buenos Aires, 1921-28. En cuanto a los plazos de las operaciones, Sabater hacía una distinción entre sus clientes. Cuando se trataba de firmas poco conocidas, únicamente aceptaba letra a la vista contra entrega de documentos, reconociendo el 2% de descuento si el pago se realizaba dentro de los ocho días de arribo del vapor. Los clientes habituales podían contar en cambio con la ventaja de la letra a 90 días de la fecha factura. Carta de Oliva a Sabater del 16 de abril de 1927, *ibidem*.

firmaban un recibo en el que se comprometían a aceptarla no bien obtuvieran el análisis de conformidad.¹¹⁵ Sin embargo, el plazo de cancelación (por lo común 90 días) no se calculaba sobre la base del momento de aprobación del análisis sino de la fecha de embarque, con lo que Sabater no extendía a sus restantes clientes las especiales condiciones de las que gozaba el introductor exclusivo de su marca de aceite.¹¹⁶

En general, la empresa de Reus trataba de respetar un cierto reparto geográfico de la clientela entre sus agentes: Palau Ventura mantenía los contactos con la mayor parte de los compradores de Buenos Aires, mientras Oliva Plana hacía lo propio con los de Montevideo, Rosario, Bahía Blanca y La Plata.¹¹⁷ Estos agentes informaban constantemente sobre las condiciones del mercado, la estrategia de la competencia y el monto del capital y crédito del que

¹¹⁵ Menciones a esta modalidad en cartas de Juan Oliva a Sabater del 19 de mayo de 1922, 13 de agosto de 1923, Caja 111, Juan Oliva-Buenos Aires, 1921-28; 20 de febrero de 1931, Paquete de cartas con Buenos Aires, 1931-32.

¹¹⁶ En otro fragmento de la carta del 4 de marzo de 1927 citada más arriba, Oliva le señalaba a Sabater: *"Hay que tener en cuenta que todas las mercaderías al llegar a estos puertos, tienen que pasar por análisis y en la forma que actualmente se efectúa este trámite, se necesita para ello término medio 30 días. Debemos de dar por descartado, que no se encontrará en toda la Argentina, una sola casa importadora que pague una mercadería sin tener previamente el análisis favorable, y partiendo de acá debemos tener en cuenta que para ser contado de verdad, estos trámites deberíamos hacerlos nosotros o bien el Banco por cuenta nuestra, y en esto tampoco se encontraría casa alguna que se conformara, pues sería demostrar una desconfianza tan grande, que los negocios no solamente se reducirían, sino que estoy convencido que llegaríamos a un límite que habría que considerar la plaza totalmente perdida. Si contrariamente entregáramos al cliente los documentos para el análisis, que es en la forma que hoy se efectúan las operaciones al contado girando L/. a la v./., la práctica demuestra que se corren los mismos riesgos que vendiendo a plazo, aparte de que en la fecha de pago no hay diferencia con las ventas a 90 días, pues si bien habría casas que pagarían inmediatamente después del análisis (55 días de la fecha embarque) también tenemos alguna que paga antes del vencimiento porque les conviene el cambio o bien porque tienen por costumbre no aceptar L/s., y en cambio con el contado entregando documentos, como no hay compromiso firmado, siempre entra aquello de no he obtenido todavía el análisis, o bien aquello de la semana que viene sin falta pues esta he tenido muchos vencimientos, o también lo otro de vamos dejar unos días para ver si mejora el cambio"*.

¹¹⁷ Esta distribución de funciones aparece en la carta de Sabater a Juan Oliva del 27 de junio de 1923, Caja 16, Correspondencia 1923-24, pp.179-181. Pero no parece haberse mantenido durante todo el período ni haber estado exenta de conflictos entre los agentes, como se desprende de las cartas enviadas a Sabater por el propio Oliva el 15 de abril, 12 de mayo, 25 de junio y 15 de setiembre de 1928, Caja 110, Juan Oliva-Buenos Aires, 1926-1928. Tampoco regía para las operaciones sobre frutas secas, ya que su representación quedaba exclusivamente en las manos de Oliva. Cf. carta de Oliva del 20 de abril de 1931, Paquete de cartas con Buenos Aires, 1931-32.

gozaban los posibles clientes. Sugerían a Sabater los cambios en la calidad y precios que consideraban adecuados para cada momento y eran los responsables de enviar los pedidos de los importadores respecto al tipo de aceite que deseaban recibir, las fechas y ritmos que preferían para la realización de los embarques y la marca que debía figurar en el envase.¹¹⁸ Transmitían las órdenes de compra de estos últimos, sus demandas por incumplimiento del exportador en lo referido a la calidad de la mercadería arribada en las remesas anteriores y realizaban un prolijo seguimiento de sus gestiones ante los bancos encargados de la apertura de las cuentas de crédito o tenedores de las letras de cambio.¹¹⁹ Cuando se trataba de clientes del interior del país, se hacían cargo de la reexpedición de la mercadería por ferrocarril. A veces combinaban su rol de agentes con el de consignatarios, en especial en los casos en que Sabater trataba de promover en el mercado una nueva variedad de sus productos.¹²⁰

Se ocupaban además de colocar los saldos que en algunas ocasiones quedaban en el puerto ante el fracaso de una venta previamente concertada¹²¹ y

¹¹⁸ Un ejemplo es el de la casa Eduardo Martí & Cía., para la cual Sabater envasaba aceite con el nombre del cliente por un pedido transmitido a través de su representante en Buenos Aires. Cf. cartas de Sabater a Martí del 18 de marzo y 1 de julio de 1923, *ibidem*, pp.44 y 198-99, y a Palau Ventura del 21 de abril de 1926 en Caja 16, Libro J.P.V., 1926-28, pp.127-128. Otros ejemplos son el de la marca *Omega*, fabricada a pedido de la importadora Lagorio, Esparrach & Cía. (cartas de esta firma a Sabater del 7 de junio de 1924 en Caja 111, García Bertomeu-Buenos Aires, 1918-1927; carta de Sabater a Jaime Palau Ventura del 3 de septiembre de 1923, Caja 16, Correspondencia 1923-24, pp.274-275) y el de la marca *San Fermín*, a pedido del importador Ortiz Hnos. & Barquín (cartas de Oliva a Sabater del 19 de abril de 1924 y 25 de abril de 1925, Caja 111, Juan Oliva-Buenos Aires, 1921-28).

¹¹⁹ Tres ejemplos entre muchos otros de este tipo de gestiones se encuentran en las cartas de Juan Oliva a Sabater del 3 de junio y 18 de noviembre de 1926 y del 15 de septiembre de 1928, Cajas 110 y 111, Juan Oliva-Buenos Aires, 1921-28 y 1926-28. Cuando los reclamos por deficiente calidad o merma en la cantidad de la mercadería comprada eran admitidos por Sabater, los agentes debían ocuparse también de efectivizar los pagos en devolución.

¹²⁰ Cartas de Juan Oliva a Sabater del 14 de mayo, 13 de junio, 3 de agosto y 2 de septiembre de 1927 sobre la marcha de una consignación de almendras, *ibidem*.

¹²¹ Un curioso ejemplo de ello se produjo en enero de 1921, cuando el importador Levy & Cía. desistió de la compra de una partida de piñones de Castilla que acababa de ser embarcada por Sabater en Barcelona. En los dos meses que tardó en arribar a Buenos Aires, el agente Oliva logró venderla a la firma Gavilá & Cía. Pero al retirarlos de la Aduana, los piñones estaban en avanzado estado de descomposición, por lo que el nuevo comprador también los desdeñó. Temeroso de la inspección municipal, Oliva los ocultó en su casa, donde un empleado los pasó por un tamiz y los frotó con arpillera. Al fin pudo colocarlos, a cambio de una gruesa bonificación, en parte en Buenos Aires y en parte en Montevideo. Las vicisitudes

más en general de atender las demandas insatisfechas de los clientes en los embarques que iban arribando, haciendo uso de su capacidad de arbitrar entre ellos e informando luego al representado.¹²² Debían reclamar por último ante los deudores morosos, lo cual implicaba la realización de arduas negociaciones que podían terminar en los tribunales. La descripción de una operación completa puede ilustrar este último punto.

En abril de 1925, Pedro Pérez de la Sierra, importador español de Buenos Aires, negoció con Sabater la compra de una partida de 300 bolsas de almendra a través de su corresponsal en Barcelona. El precio convenido fue de 104 pesetas la bolsa, CIF Buenos Aires, a pagar en el puerto de origen contra entrega de la documentación de embarque. La mercadería habría de ser remesada en dos lotes con intervalo de sesenta días entre uno y otro, debiendo ocuparse el comprador del despacho de la misma en la aduana de recepción. Es decir que en principio no cabía intervención alguna a los agentes porteños. A comienzos de junio, fecha del primer embarque, el comprador no estuvo en condiciones de satisfacer el pago en Barcelona, por lo cual Sabater -aparentemente en atención al intermediario- admitió que la remesa se cancelase directamente en Buenos Aires mediante una letra a la vista sin modificar el precio. El cambio en la forma de pago abrió lugar a las gestiones de Oliva en cuanto al retiro de la documentación de embarque y el cobro de la letra, cosa que no ocurrió hasta fines de agosto, pese a que las almendras habían llegado a puerto a mediados de julio.

Mientras tanto, Sabater había ya procedido al segundo embarque. Pero avisado por Oliva de las dificultades para el cobro de la primera letra y de la gran probabilidad de que la situación se repitiese con la otra, facultó al agente a que

de la operación pueden seguirse en las cartas de Juan Oliva a Sabater del 3 de enero al 30 de abril de 1921, Caja 111, J.Oliva-Buenos Aires, 1921-28.

¹²² Esta circunstancia solía producirse cuando los vapores arribaban a Buenos Aires con un retraso importante. En octubre de 1925, por ejemplo, Oliva debió convencer a parte de los clientes a quienes llegaban partidas de almendras en el *Mont Doré* de que aceptaran ceder una parte de las mismas a quienes debían recibirlas del *Mont Viso*, muy atrasado en su periplo por el Atlántico. Esta operación no sólo involucraba a los compradores sino también a los Bancos, que debían realizar transferencias de parte de la documentación recibida de Barcelona para poder retirar la mercadería de la aduana. Cartas de Oliva a Sabater del 28 de octubre y 10 de noviembre de 1925, *ibidem*.

renegociara la mercadería con otros clientes. Oliva retiró la documentación del Banco Anglo, al cual venía consignada, y vendió las almendras a otro importador: Luis Viacava. Sin embargo, mientras este último no había concluido aún su retiro de la aduana, llegó una orden judicial de embargo obtenida por Pérez de la Sierra al considerarse damnificado por la falta de entrega de la mercadería. La orden se hizo extensiva a los depósitos del nuevo comprador por las bolsas que ya habían sido despachadas. Ante ello, Viacava presentó a su vez una demanda al juez, accionando contra Sabater por el resarcimiento de los perjuicios causados. La situación obligó a una intervención más directa de Oliva, tanto judicial como extrajudicial, mediante la cual se pudo llegar a la siguiente solución: se levantaría el embargo sobre las almendras adquiridas por Viacava, quien debía pagarlas de inmediato, y Sabater enviaría otra remesa para Pérez de la Sierra en el siguiente vapor, a pagar en Buenos Aires mediante letra a cargo de uno de sus clientes de cuya solvencia respondía Oliva. Las costas judiciales y demás gastos serían cubiertos proporcionalmente por las partes, pero los que correspondían a Sabater sumaban una cifra que se aproximaba a las utilidades que podría haber obtenido del negocio.¹²³

El ejemplo es sobre todo ilustrativo porque demuestra los riesgos implícitos en las operaciones en las que no existían referencias previas de los clientes aportadas por los agentes de Buenos Aires ni intervención inicial de ellos para concretarlas. Si así se procedía, ello significaba otorgar una cierta dosis de credibilidad por parte del vendedor a una serie de gestiones -muchas de ellas a larga distancia- en las cuales su capacidad de reacción era mínima, por lo que su desenlace podía resultar decepcionante.¹²⁴ La misma situación podía

¹²³ La operación se encuentra detallada en las cartas enviadas por Oliva a Sabater entre el 20 de setiembre y el 10 de octubre de 1925, *ibidem*.

¹²⁴ Por ello, en la carta del 26 de setiembre de 1925 Oliva le aconsejaba: *"Me permito indicar a V. la conveniencia de que en cualquier negocio efectuado en esa, especialmente con firmas desconocidas, aun cuando por cualquier causa no se hubiese calculado comision para mi, hacer pasar por mi mediacion facturas, documentos y cualquier correspondencia, pues en este caso actual, con toda seguridad se habria evitado todo, porque como yo no les hubiera hecho entrega de la factura y carta con aviso de giro con su firma, no hubieran podido presentar en el juicio ningun comprobante, mientras que ahora han acompañado dicho aviso de giro y factura en la demanda"*.

presentarse en los casos extremos de insolvencia de los compradores, como cuando debían recurrir a la convocatoria de acreedores o incluso a la declaración de quiebra. Por ello, los agentes de Sabater disponían también entonces de facultades bastante amplias para discutir los plazos y condiciones del concordato con la empresa fallida, especialmente cuando tal discusión tenía lugar fuera del marco de la convocatoria.¹²⁵

Un nivel similar de atribuciones les eran asimismo reconocidas en determinadas circunstancias especiales, como cuando los efectos vendidos entraban en puerto en una fecha demasiado cercana al vencimiento de la letra y el agente podía concertar su prórroga con el importador a fin de no perjudicarlo y evitar su deserción como cliente.¹²⁶ Es decir que el papel de los representantes excedía en mucho a la mera concreción de las ventas y remesa de los cobros. En general, la comisión que percibían por el conjunto de cada operación oscilaba entre el dos y el cuatro por ciento sobre el importe de factura, pero podía reducirse hasta el uno de común acuerdo, en los casos en que el agente accedía a contribuir con su parte a la rebaja del precio del producto para consolidar su posición.¹²⁷ Estas rebajas no regían para las operaciones con el interior, donde

¹²⁵ Un episodio en el que Oliva y Palau volvieron a actuar conjuntamente, dada la magnitud de los intereses de Sabater que estaban en juego, fue el de la presentación a convocatoria de la firma Salvador Balsells, importante distribuidor de aceite en la ciudad. Los agentes lograron en este caso obtener plazos más cortos y pagos más cuantiosos negociando al margen de los restantes acreedores. Parte de la liquidación final se realizó en mercaderías, que Oliva debió luego vender a otros clientes. Cf. sus cartas a Sabater del 25 de agosto y 24 de diciembre de 1923 y del 30 de abril de 1924, Caja 111, Juan Oliva-Buenos Aires, 1921-28. En la convocatoria de acreedores del importador José Alburquerque, Oliva también logró un arreglo fuera de la convocatoria, por el cual se pudo cobrar al contado una parte importante de las deudas acumuladas, cuando para la generalidad se pactaban plazos de hasta 16 meses. Cartas de Oliva del 20 y 26 de setiembre y de J.J. Alburquerque del 15 de noviembre de 1925, *ibidem*.

¹²⁶ Cartas de Oliva a Sabater del 27 de noviembre y 24 de diciembre de 1923 en la que le informa de la prórroga de la aceptación de las letras convenida con la firma Pulgar Hnos. debido al arribo con retardo de dos partidas de aceite. Por otro lado, en las del 14 de enero, 9 de febrero y 1 de abril de 1924 insiste en que si Sabater continúa recurriendo a los "vapores carreta" que emplean más de cuarenta días en llegar a Buenos Aires, perderían muchos clientes aun prorrogándoles las letras, no sólo por la indisponibilidad de la mercadería en el plazo previsto sino por las mermas y derrames adicionales que ella sufría al ser más prolongado el viaje. Caja 111, Juan Oliva-Buenos Aires, 1921-28.

¹²⁷ Cf. cartas de Juan Oliva a Sabater del 6 de junio de 1922 (y respuesta de éste del 15 de junio) y del 25 de junio y 6 de noviembre de 1928. En tales casos los plazos que se concedían a los compradores podían ser también excepcionales. Por ejemplo en una partida de una

los gastos propios del agente eran mayores,¹²⁸ y se hicieron menos frecuentes a comienzos de los años treinta, ya que debido a la pérdida de valor de la peseta toda disminución en el porcentaje de la comisión tenía un mayor impacto.¹²⁹

En cualquiera de los casos analizados, las redes comerciales que activaban estos agentes eran de crucial importancia para que Sabater pudiera realizar su negocio a distancia a un costo razonable, y no es extraño que aludiera a ellas en términos tan laudatorios como los que hemos citado. Por el contrario, quien no dispusiera de tales redes debía recurrir a terceros para acceder al mercado, exceptuando el caso poco probable de que estuviese dispuesto a solventar el muy costoso sistema de los viajeros permanentes. Hemos visto que una manera de hacerlo, de dudosa utilidad, consistía en solicitar referencias a la Cámara Española de Buenos Aires. Pero existía también otro procedimiento, al cual recurrió la casa Sabater al menos en dos oportunidades, no en calidad de demandante sino como oferente. Consistía en "alquilar" las redes comerciales con las que se tenía contacto, aun cuando la solicitud correspondiera a rubros distintos de aquéllos en los que estaban especializadas. Así, en 1926 negoció con una firma gallega, fabricante de conservas de pescado, para colocar estos productos en Buenos Aires por su cuenta y a través del agente Palau Ventura. Al parecer, las negociaciones no dieron resultado debido al canon solicitado por Sabater, considerado excesivo por la contraparte.¹³⁰ En cambio, sí tenemos constancia de al menos una operación sobre pieles curtidas por cuenta de un fabricante catalán de acuerdo con un procedimiento similar: Palau Ventura se ocupó de la venta y facturación, y Sabater del embarque y presentación de la

variedad de almendras que deseaba consolidar ante un nuevo cliente, Sabater ordenó a Oliva conceder la aceptación de una letra a cuatro o cinco meses. El comprador desistió a su vez de la oferta debido a la impresión desfavorable que un plazo tan largo podía causar en el Banco Español con el cual operaba, y en cambio obtuvo que se le permitiera aceptar la letra más adelante a un plazo más corto. Carta del 18 de febrero de 1928. Todas en Cajas 110 y 111, Juan Oliva-Buenos Aires, 1926-28 y 1921-28 respectivamente.

¹²⁸ Carta de Oliva del 23 de mayo de 1923, Caja 111, *ibidem*.

¹²⁹ Cartas del propio Oliva del 14 de septiembre de 1931 y 9 de marzo de 1932, Paquete de cartas con Buenos Aires, 1931-32.

¹³⁰ La información sobre estas negociaciones con la firma Curbera de Vigo se encuentra en la carta de Sabater a Palau Ventura del 12 de noviembre de 1926, Caja 16, Libro J.P.V., 1926-28, pp.233-234.

documentación ante el banco librado, a cambio de una comisión compartida del diez por ciento.¹³¹

La utilidad de las redes comerciales estables y consolidadas era por lo tanto múltiple, y en la correspondencia estudiada se puede detectar hasta qué punto el exportador comprendía este hecho esencial luego de su primera tentativa poco exitosa.¹³² Aunque en ella se hallan varias quejas por diferentes errores que habrían cometido sus agentes, en la inmensa mayoría de los casos aceptaba las operaciones tal cual éstos las proponían.¹³³ Una confirmación de este punto se encuentra en que luego de la visita de su hijo a Buenos Aires en 1921-22, Sabater nunca repitió el procedimiento de enviar un comisionado desde Reus hasta su muerte, ocurrida en octubre de 1932. Recién lo haría José Sabater Esteve dos años más tarde, cuando encomendó esa tarea al apoderado de la firma. Pero tampoco en ese caso se trataba de un intento de supervisar o reemplazar a los agentes sino de hallar solución a un grave problema que se había presentado a la empresa -como a muchas otras que exportaban al Plata- a partir del momento en que el gobierno argentino bloqueó las divisas destinadas al pago de las importaciones.

Dedicaremos unas breves líneas finales a este problema, aun cuando excede el marco de las redes comerciales que venimos estudiando. En octubre de 1931 el poder ejecutivo de la Argentina creó una Comisión de Control de Cambios a fin de regular las operaciones en divisas. Esta Comisión denegó

¹³¹ Ibidem, pp.172-173.

¹³² Debe decirse que la formación de este tipo de redes proporcionaba también servicios a la contraparte, es decir a los importadores de Buenos Aires. Por ejemplo, la actuación de Sabater como agente de pago de algunos de ellos en operaciones ajenas a sus negocios conjuntos. Un ejemplo se encuentra en la carta que le enviara a Compte, Alsina & Cía. el 19 de febrero de 1924 (ibidem, pp.428-429) informándoles de la transferencia de 70.000 pesetas a Francisco Llord, de Monreal del Campo (Teruel), en concepto de cancelación por cuenta de aquéllos de embarques realizados por este último.

¹³³ Una consecuencia del contacto de los agentes de Sabater con sus colegas en Buenos Aires es que ello podía incidir sobre el radio de acción de la empresa en la misma península. Así, en su informe del 1 de julio de 1922, Juan Oliva consigna: "*Hijos de José Crú Molins. Estos Sres. escriben á su casa en Valencia, para que se ponga en relación con su estimada casa, para ver de llenarles unos 300 cajones aceite, cuyo laterio tienen ya hecho: deseo pues lleguen á buen término los preliminares de negocio con dicha casa*". Caja 111, Juan Oliva-Buenos Aires, 1921-28.

permisos a las transferencias originadas en obligaciones contraídas antes del inicio de ese año y otorgó preferencias en las restantes a las deudas asumidas por el Estado, en la medida en que lo permitían los muy mermados saldos de la balanza comercial. Tal política, encaminada a paliar los efectos de la crisis sobre la economía argentina, determinó que sólo la mitad de las divisas intervenidas por la Comisión fueran destinadas al pago de mercancías importadas.¹³⁴ Dentro de estas últimas se estableció una escala en la que las prioridades en el reparto se otorgaban a los productos vitales para el funcionamiento de la industria, como materias primas y maquinarias. La asignación de divisas para compras de bebidas y alimentos no prioritarios fue por el contrario muy limitada y en todo caso menos que proporcional a la incidencia que tales partidas tenían en el conjunto de la balanza.¹³⁵

Este problema afectó de lleno a la continuidad de los pagos en concepto de importación de aceites y frutos secos. En el caso de Sabater, a partir de octubre de 1931 los clientes argentinos se vieron obligados a depositar moneda nacional en sus cuentas bancarias como forma de demostrar que habían cumplido lo convenido, aunque en la mayoría de los casos no era posible realizar luego la conversión de esa moneda en divisas para el cobro.¹³⁶ Esta medida obligó a un cambio en la operatoria de la casa Sabater, que comenzó a priorizar los pedidos en los que el comprador obtenía un permiso de cambio dentro de los treinta días de presentada su demanda al agente en Buenos Aires. En los restantes casos el embarque era condicional, dependiendo de que el comprador depositara en el banco el equivalente aproximado de la factura en moneda argentina y se comprometiera a abonar intereses del 7% anual desde la fecha de llegada de la

¹³⁴ Cf. el informe elevado al Ministerio de Hacienda de la Argentina bajo el título "El contralor de los cambios y los intereses españoles", incluido en Cámara Española de Comercio en la República Argentina (1931-1932), N° 205, julio 1932, pp.1-14.

¹³⁵ Ver nota enviada al Ministerio de Hacienda por el Comité de Cámaras de Comercio Extranjeras, transcripta en Información Hispano-Argentina (1933), N° 222, pp.21-22.

¹³⁶ Cf. carta de Sabater a Jaime Palau Ventura del 1 de agosto de 1932 en Paquete de cartas con Buenos Aires, 1931-32, pp.192-193; carta de Juan Oliva a Sabater del 25 de abril de 1934, en que le informa de la imposibilidad de obtener un permiso de cambio por parte del importador Juan Llobet, Caja 169, J.P.V.-Buenos Aires, 1er. semestre 1934. También Cámara Oficial de Comercio e Industria de Reus (1932), pp.122-126.

mercadería hasta la liquidación de la letra.¹³⁷ En cuanto al aceite, el cambio en la operatoria se combinó con una modificación en el tipo de embarques, provocada por la elevación selectiva de los aranceles argentinos que tendía a privilegiar la elaboración del artículo en territorio nacional. Por ello, Sabater reorientó parte de sus ventas hacia la exportación de aceite en tambores, que luego era cortado con sustancias autóctonas y fraccionado en envases pequeños.¹³⁸

Dadas las dificultades para obtener permisos de cambio, el depósito bancario por parte de los compradores en moneda nacional se convirtió en la opción más utilizada, por lo que la empresa debió soportar unos tres años de mora en la cancelación de la mayor parte de sus créditos, más allá de que entretanto los mismos estuvieran acumulando intereses en la Argentina.¹³⁹ Hacia mediados de 1934 -época en que Sabater Esteve envió a su apoderado a Buenos Aires-, el panorama se había complicado aun más, luego de que el gobierno nacional anunciara la fijación de contingentes por países para la importación de aceite, al mismo tiempo que iniciaba tratativas para un arreglo comercial con Italia.¹⁴⁰ Este hecho despertaba en los exportadores catalanes la sospecha de que la Argentina estaba a punto de abandonar su tradicional política de no otorgar preferencias comerciales, ofreciendo una rebaja arancelaria para el

¹³⁷ Cf. los pedidos girados por el agente Palau Ventura conservados en FS, Caja 169, J.P.V.-Buenos Aires, 1er. semestre de 1934. Desde fines de 1933 existió una tercera alternativa, que era la de obtener divisas en el mercado libre, a un precio superior al que fijaba el gobierno para el reparto entre los importadores. La casa Sabater reconocía en ese caso una bonificación del 5% o un plazo de 90 días a sus clientes, a los efectos de alentar los pagos por esa vía que le resultaba la más segura y rápida. Cf. cartas de Jaime Palau Ventura a Sabater del 30 de marzo y 5 de mayo y de Juan Oliva del 18 de mayo de 1934, *ibidem*.

¹³⁸ Esta reorientación implicaba una virtual renuncia de la casa a la defensa de su propia marca, pero al parecer resultaba inevitable a fin de mantener un fluido movimiento comercial con Buenos Aires. La importancia del mismo no debe desdeñarse, puesto que como demuestran los registros de Palau Ventura (Caja 169, J.P.V.-Buenos Aires, 1er. semestre de 1934), a lo largo de 1933 había logrado un nuevo impulso merced a la exportación de aceite a granel destinado a algunas de las grandes empresas industriales de la ciudad (como la Fabril Financiera o Molinos Harineros). La actuación de los Sabater como exportadores marquistas se había reducido entretanto a la minoría de sus embarques a la Argentina: los destinados a la casa Compte y las ya muy menguadas órdenes de otros clientes que pudiera obtener Oliva Plana.

¹³⁹ Cartas de Sabater a Juan Oliva y Jaime Palau Ventura del 11 de mayo de 1934, Caja 169, J.P.V.-Buenos Aires, 1er. semestre de 1934.

¹⁴⁰ Carta de Juan Oliva a Sabater del 18 de mayo de 1934, *ibidem*.

aceite italiano a cambio de una contrapartida similar sobre las carnes congeladas.¹⁴¹ El propio Sabater Esteve conocía muy bien el problema puesto que en ese mismo momento formaba parte del grupo de industriales olivareros que negociaba un acuerdo similar con una delegación uruguaya en Madrid.¹⁴²

Las gestiones de su apoderado en Buenos Aires fueron mientras tanto infructuosas, así como lo fueron las de los exportadores de Reus para que el Estado español los resarciese del perjuicio de las divisas bloqueadas a través de la entrega de una parte de las pesetas que se debían pagar por las importaciones de cereales argentinos.¹⁴³ Lo que sí había hecho el gobierno republicano, ya en 1933, era ordenar como represalia el bloqueo de las divisas acumuladas en Madrid en concepto de pagos no realizados por compras a la Argentina.¹⁴⁴ Desde la perspectiva de conjunto de la economía peninsular, se trataba de un triunfo pírrico, puesto que España disfrutaba por entonces de un neto superávit en la balanza comercial bilateral, de modo que el bloqueo recíproco le causaba más perjuicios que ventajas.¹⁴⁵ Pero si sólo atendemos al interés de los exportadores aceiteros, era un paso adelante en su presión para que la Argentina accediera a considerar una solución al conflicto que tanto los afectaba. De hecho, en noviembre de ese año el gobierno de Buenos Aires ofreció una primera alternativa, que consistía en liberar las divisas mediante un empréstito a colocar en España, donde quienes habrían debido suscribirlo eran los propios

¹⁴¹ Cf. nota al Ministro de Industria y Comercio de España, del 26 de junio de 1933, en *Federación de Exportadores de Aceite de Oliva (1927-1934)*, año 1933, pp.103-104.

¹⁴² *Ibidem*, p.34. Sobre el conflicto con el Uruguay por el bloqueo de divisas cf. (1932), pp.90-96.

¹⁴³ *Cámara Oficial de Comercio e Industria de Reus (1934)*, pp.118-119.

¹⁴⁴ Ver J.Sardá (1975), pp.61-65. Esta línea de acción formaba parte de la estrategia global adoptada a partir de 1932-33, consistente en la moratoria sistemática en la salida de divisas hasta tanto no se llegara a acuerdos bilaterales de desbloqueo y compensación de pagos con cada país. Ver J.Hernández Andreu (1980), pp.121-123; A. Viñas y otros (1979), vol.I, pp.97-98. Otra medida que perjudicaba a la Argentina era la inclusión, desde noviembre de 1933, de las carnes refrigeradas, las grasas animales sin manufacturar y la simiente de lino entre los artículos sometidos al sistema de contingentes de importación. Ver L.Benavides (1972), pp.149-150.

¹⁴⁵ J.Palafox (1991) ha sostenido que la relativa parsimonia con la que el gobierno español se sumó a la oleada de control de las divisas y fijación de contingentes de importación se explica por su propósito de no agravar la situación de la balanza comercial. En las relaciones con la Argentina la cuestión se complicaba porque, además de las divisas producidas por las exportaciones, estaban bloqueadas las remesas de los emigrantes.

exportadores que padecían el bloqueo. De acuerdo con este proyecto, el Estado argentino procedería a la captación de todos los depósitos efectuados hasta ese momento en concepto de pagos no realizados y entregaría bonos en moneda extranjera con el 2 % de interés anual y amortizables a los cinco años. Desde luego, esta solución fue rechazada por la Federación de Exportadores que los agrupaba, y de cuyo elenco dirigente formaba parte Sabater Esteve.¹⁴⁶

A lo largo de 1934 la solución del problema siguió demorándose. Ante esa situación, Sabater Esteve accedió a que su apoderado, actuando en común con los agentes Oliva y Palau Ventura, llegara a acuerdos particulares con algunos de sus deudores por los que se les reconocía una bonificación del 5 o 10% sobre el importe de las facturas vencidas y se anulaban los intereses acumulados a cambio de que aceptaran cancelar los saldos recurriendo al cambio libre.¹⁴⁷ Se trataba de un tipo de arreglos que venía siendo aconsejado por el Banco Español del Río de la Plata a las casas españolas importadoras de la ciudad, como forma de ir sorteando la falta de respuesta por parte de los dos gobiernos.¹⁴⁸ En cuanto a las nuevas operaciones de ese año, la casa de Reus recurrió en varias ocasiones al subterfugio de realizar los embarques vía Marsella, donde su representante José Domenech recibía la mercadería llegada desde Tarragona, la ingresaba por la aduana y luego la reexpedía a Buenos Aires con su propio nombre.¹⁴⁹ Este procedimiento implicaba más gastos que el convencional, pero tenía la ventaja de que el producto era ingresado como originario de Francia, país al cual la Argentina asignaba una cuota mayor en los permisos de cambio por importaciones.

Pero la solución integral al problema del bloqueo recién se obtuvo con el envío de la misión española que firmó el acuerdo comercial de diciembre de 1934, que reiteraba en sus grandes líneas el que la Argentina había negociado con

¹⁴⁶ Cf. la enérgica nota remitida a los Ministros de Hacienda e Industria y Comercio del 22 de noviembre de 1933, en *Federación de Exportadores de Aceite de Oliva de España (1933)*, pp. 116-120.

¹⁴⁷ Carta de Sabater a Juan Oliva del 28 de junio de 1934, Caja 169, Jaime Palau Ventura-Buenos Aires, 1er. semestre de 1934.

¹⁴⁸ Carta de Juan Oliva a Sabater del 15 de junio de 1934, *ibidem*.

¹⁴⁹ Carta de Sabater a Juan Oliva del 30 de junio de 1934, *ibidem*.

Italia unos meses antes.¹⁵⁰ Por lo que aquí interesa, este convenio fijaba un mecanismo para el descongelamiento recíproco de casi todas las divisas originadas en las exportaciones y las remesas de los emigrantes, de manera que Sabater Esteve y los demás industriales aceiteros estuvieron en condiciones de cobrar la gran mayoría de las deudas pendientes, si bien con el prolongado retraso que ya apuntáramos.¹⁵¹ Por otro lado, la Argentina se comprometía a consolidar -es decir, no incrementar aún más- los derechos arancelarios de los aceites comestibles en cascos, latas o botellas, y a que toda rebaja futura de los derechos sobre cualquier tipo de aceite comestible habría de ser extendida de inmediato al puro de oliva español. Fuera del desbloqueo en sí mismo, ésta fue la principal concesión obtenida por los industriales aceiteros que formaban parte de la misión que negoció el acuerdo.¹⁵²

Un contacto intermitente y débil: los textiles vallesanos

Como acabamos de ver, la red comercial tejida por la empresa Sabater sólo cumplió en algunas ocasiones la importante función de financiar en condiciones competitivas las exportaciones de las que se ocupaba, y cuando lo hizo no fue en carácter de generadora del crédito sino como correa de transmisión del que ofrecía la firma de Reus para tratar de captar o conservar a su clientela. Pese a todo, esta falencia no privó a Sabater de mantener una presencia permanente en el mercado argentino durante la década y media previa a la guerra civil, por reducida que ella fuese en ciertos momentos. Pocas dudas

¹⁵⁰ La importancia que conservaba la Argentina dentro de los destinos de las exportaciones italianas, aun en medio de la crisis, puede verse en que fue el único país extraeuropeo con el que Italia firmó este tipo de acuerdos. Cf. Paradisi, M. (1976), p.302 y n.28.

¹⁵¹ Cf. carta sin fecha (pero de noviembre de 1934) citada en nota anterior. La gran demora en retornar a la normalidad en las relaciones bilaterales afectó profundamente a otros sectores exportadores muy vinculados con el Plata, como el de las conservas de pescado. Según J. Carmona Badía (1994), pp.159-160, la amarga experiencia de 1931-33 hizo que los industriales gallegos trataran de reemplazar el mercado de la Argentina con los más seguros de Madrid y Barcelona.

¹⁵² Acuerdo Comercial... (1935), Sección Segunda, p.13. Sobre la posición del sector frente al acuerdo ver Federación de Exportadores de Aceite de Oliva de España (1927-1934), año 1934, pp.36-37; Cámara de Comercio y Navegación de Barcelona (1935), pp.19-30.

caben de que tal permanencia sólo fue posible por las especiales ventajas de las que gozaban los productos que circulaban dentro de dicha red, así como también porque su demanda iba creciendo en estrecha conexión con el ritmo de aumento de la población inmigrante. La situación se presentaba muy distinta en los casos en que se trataba de exportar mercancías que disponían de escasas ventajas relativas o que no disfrutaban de ninguna, al propio tiempo que los competidores extranjeros eran más poderosos y tenían a sus espaldas una larga tradición de tráfico con el Río de la Plata. Cuando se pasa a analizar estos sectores, se advierte de inmediato que la disponibilidad de crédito, que ya era importante en el caso del aceite, se convertía aquí en vital. Veremos a continuación algunos de los intentos de los exportadores catalanes para ponerse a la altura de esta circunstancia, a partir del ejemplo de los empresarios textiles de la lana que en diversos momentos trataron de obtener una cuota de las fuertes importaciones que en este ramo se realizaban desde Buenos Aires.

Hacia comienzos de la década de 1880, momento inicial de nuestro estudio, la presencia de los tejidos de lana españoles en el mercado argentino se encontraba en su punto más bajo. En la etapa independiente de nuestro país, la importación de paños peninsulares sólo había tenido alguna significación a mediados del siglo XIX, cuando aún se hallaba constituida por las telas ordinarias de hilo de cardar tradicional, elaboradas manualmente, cuya principal virtud se encontraba en la baratura. Si ni siquiera entonces la situación era muy halagüeña en este rubro, un cuarto de siglo después había llegado al colapso casi completo. Los exportadores franceses y en menor medida los alemanes y británicos controlaban completamente el mercado nacional, y la comparencia de las telas peninsulares era sólo testimonial. Sin embargo, como han demostrado los historiadores de la industria lanera, la fabricación de dichas telas había sufrido entretanto unas transformaciones significativas con el desarrollo de la mecanización de la hilatura y el tisaje, la creciente orientación hacia la pañería de novedad y, en el último tercio del siglo, el auge de los tejidos de estambre que iban desplazando a los elaborados a partir del hilo de cardar.¹⁵³

153 J.M.Benaul Berenguer (1994), (1991); A.Parejo Barranco (1992), (1989).

Como es también sabido, tal proceso de modernización técnica fue acompañado por una marcada tendencia a la concentración de la actividad en Cataluña y en especial en dos ciudades de la comarca del Vallès Occidental: Sabadell y Terrassa.¹⁵⁴

La exportación de géneros laneros era insignificante respecto de la producción y se orientaba a los territorios africanos bajo soberanía española y a las colonias antillanas.¹⁵⁵ Pero ante la contracción de la demanda interior de tejidos e hilados que se estaba produciendo en esa década, los industriales vallesanos trataron de sostener sus ventas mediante la búsqueda de nuevos mercados externos. Hemos visto en el primer capítulo que fue entonces cuando se comenzó a llamar la atención sobre las repúblicas sudamericanas en las cuales se iba incrementando la población -y dentro de ella la de origen español-, al propio tiempo que se iban estableciendo las entidades que podían incentivar el desarrollo del tráfico, como los consulados, las cámaras de comercio o las sucursales de las empresas navieras. Las instituciones que representaban a los industriales del Vallès se hicieron eco en algunas ocasiones de estos puntos de vista, sosteniendo la necesidad de estudiar los medios para mejorar la presencia de sus productos en tales mercados, con los cuales estaban hasta ese momento más unidos en condición de importadores que de exportadores.¹⁵⁶

En efecto, varias de las empresas textiles vallesanas, sobre todo de Sabadell, venían importando lanas argentinas y uruguayas que empleaban como insumo principal en sus fábricas. Hasta comienzos de los ochenta, estas importaciones no se realizaban de manera directa sino a través de intermediarios de la ciudad de Mazamet, en el sur de Francia. En dicha plaza existían una serie de casas especializadas en la compra de lanas sucias

¹⁵⁴ J.M.Benaul Berenguer (1994a); E.Deu i Baigual (1990).

¹⁵⁵ A.Parejo Barranco (1989), pp.165-167.

¹⁵⁶ Un ejemplo de estas posiciones puede encontrarse en el dictamen redactado por E.Viver (1892) por cuenta del Gremi de Fabricants de Sabadell, espec. pp.19 y ss. La creación de la Cámara de Comercio e Industria en 1886, así como de otras instituciones locales a las que nos referiremos más adelante, formaban parte del mismo clima de búsqueda de salidas a la crisis de sobreproducción a través de la reserva del mercado nacional y de la exploración de posibilidades en los externos. Cf.E.Deu i Baigual (1990), pp.111-121; J.M.Benaul Berenguer, J.Calvet i Puig y E.Deu i Baigual (1986), pp.9-20.

rioplatenses y australianas, exentas de derechos arancelarios, que, luego de procesadas en sus lavaderos, eran reexportadas al Vallès Occidental.¹⁵⁷ En la mayoría de los casos, estas empresas eran en su origen fábricas textiles que, tratando de ahorrar comisiones, habían comenzado a enviar sus representantes al Plata en la década de 1860, ejemplo que luego fue seguido por otros industriales del norte de Francia. Con los años fueron instalando oficinas y barracas permanentes en Buenos Aires, entrando en tratativas directas con los productores pampeanos y patagónicos que enviaban sus lanas y cueros de oveja a los grandes mercados concentradores de la capital. La buena marcha del negocio a partir de los años ochenta hizo que algunas de ellas se especializaran crecientemente en la exportación por cuenta de terceros, con autonomía de la manufactura textil propia.¹⁵⁸ Para entonces, estos agentes de las casas francesas, conjuntamente con los de las firmas belgas de la ciudad de Amberes, controlaban alrededor de la mitad de la exportación argentina, dentro de la cual quedaba incluido el comercio triangular Buenos Aires-Mazamet-Sabadell.

Es decir que los industriales textiles de esta última ciudad actuaban como importadores finales, pero no participaban en el negocio de la intermediación ni en el del procesamiento previo del insumo fundamental con el cual trabajaban. Es evidente que esta situación no los satisfacía, por lo cual un grupo de ellos, pertenecientes al Gremio de Fabricantes local, decidió impulsar en 1881 el ambicioso proyecto de la creación del Banco de Sabadell. Al comienzo, esta entidad tuvo como objetivo central el de intervenir en la compra mayorista de lanas en Mazamet para luego revenderlas en el Vallès con ahorro de comisiones para sus accionistas.¹⁵⁹ Pero para fines de la década ensanchó su participación en el negocio, asociándose con una firma de la plaza francesa en el arrendamiento de un lavadero de lanas en la cercana localidad de Bédarieux -como paso previo

157 Cf. J.M. Benaül Berenguer (1991), pp.148-149.

158 Sobre los representantes de casas francesas en las redes de comercialización de las lanas argentinas, ver H. Sábato (1989), pp.222-223. Sobre las firmas de Mazamet, pp. 247-248, n.38.

159 Banco de Sabadell (1882-1903), Junta General de Accionistas (JGA) del 18 de febrero de 1883, pp.4-5. Sobre el ambiente económico de la ciudad en el momento de la creación del banco, ver J. Farrés i Bernaldo (1982), pp.5-16.

a la instalación de uno propio en Cataluña- y en la importación directa de lanas, para lo cual compraron una barraca en Buenos Aires.¹⁶⁰ Las transacciones llevadas a cabo con esta ciudad fueron al comienzo muy promisorias, lo cual incentivó al Banco para dar otros dos pasos: la consignación de tejidos por cuenta de los industriales vallesanos y la apertura de una sucursal en el Río de la Plata. Sobre el primer aspecto volveremos de inmediato con más detalle, en la medida en que constituye el objeto central de esta parte de nuestro estudio.

Echemos una rápida ojeada al segundo. Como puede suponerse, el propósito que se encontraba detrás de la fundación de la sucursal, instalada en 1890, era el de independizar a la industria vallesana del predominio de Mazamet en la provisión de materia prima.¹⁶¹ La operatoria comenzaba con la compra directa de lanas sucias y cueros ovinos a los productores y consignatarios de los grandes mercados de concentración de Buenos Aires, continuaba con su embarque hacia Bédarieux y concluía con la reexportación de las lanas lavadas desde esta ciudad a Sabadell y Terrassa. Es decir que seguía tratándose de un comercio triangular, pero ahora en manos del Banco, o sea de los industriales que eran sus accionistas. Puesto que estas partidas aparecen registradas como exportaciones a Francia en las fuentes argentinas de comercio exterior -y como importaciones desde Francia en las españolas-, es imposible determinar a través de ellas hasta qué punto la intervención de la sucursal redundó en una mayor preferencia de los centros laneros del Vallès por la materia prima argentina. Lo que sí parece indudable, si se recurre a las *Memorias* del Banco, es que éste logró arrebatarse a los intermediarios de Mazamet el monopolio de la oferta de la lana proveniente del Plata, aunque sólo por el muy breve período que tuvo la vida de la sucursal.

Varias razones contribuyen a explicar esta efímera supervivencia. Por un lado, la grave crisis económica que se vivía en la Argentina al momento de la

¹⁶⁰ Ibidem, p.21. También A.Parejo Barranco (1989a), p.608.

¹⁶¹ Para la creación de la sede Buenos Aires fue necesario que la asamblea de accionistas reformara los estatutos, ya que los mismos sólo preveían la instalación de sucursales dentro de España. Las expectativas puestas en el negocio eran tan grandes que el propio gerente de la casa central fue trasladado para cumplir la misma función en la sucursal. Cf. Banco de Sabadell (1882-1903), JGA del 16 de febrero 1890, pp.7-11; 15 de febrero 1891, pp.4-7.

instalación de la sucursal determinó el fracaso de la suscripción local de acciones que debían financiar parcialmente su funcionamiento en los años iniciales.¹⁶² A ello se sumó el incremento del arancel sobre las lanas lavadas en la tarifa española de 1891, lo que llevó a la reorientación de la demanda hacia las lanas peinadas y trajo como consecuencia el cierre del lavadero arrendado en Bédarieux.¹⁶³ En cuanto a su incursión como introductora de tejidos, es bastante probable que acabara reportándole pérdidas debido a que debía adelantar pagos en oro a los industriales de Sabadell en concepto de consignación de unas mercaderías que luego vendía a plazos en el mercado interno y que terminaba cobrando en una moneda devaluada. Todas estas dificultades acosaron hasta tal punto la actividad de la oficina porteña que en junio de 1894 se decidió transformarla en sociedad en comandita bajo el nombre de "Llonch y Cía." -por el apellido del gerente-, en la cual el Banco se desempeñaría como socio comanditario. Tampoco así pudo lograrse la recuperación, por lo que la nueva entidad cerró sus puertas en 1897.¹⁶⁴ La amortización de las deudas acumuladas fue un proceso largo y complicado, que el Banco de Sabadell recién pudo concluir en 1911. Para entonces, y en buena medida debido a esta fallida experiencia, había abandonado su carácter de banco de negocios, limitándose desde 1907 a sus funciones comerciales.¹⁶⁵

Es decir que el período de actuación de la sucursal se circunscribe a sólo cuatro años y los contactos directos entre el Banco y el mercado de Buenos Aires no llegan siquiera a abarcar una década. Pero volvamos al primero de los objetivos que se planteó esta entidad en 1889, es decir la combinación de la actividad de exportación de lanas argentinas con la introducción de productos catalanes. Desde este punto de vista, podemos advertir que la oficina porteña actuaba como consignataria de varias casas textiles de Sabadell, facilitando el

¹⁶² Banco de Sabadell (1882-1903), JGA del 14 de febrero 1892, pp.7-10.

¹⁶³ Según J.M.Benaul Berenguer (1991), p.149, el triunfo de los ganaderos castellanos en el conflicto arancelario que mantenían con los industriales de Sabadell y Terrassa "impidió el desarrollo de un mercado catalán de lanas directamente vinculado al mercado mundial, y no por medio de terceros".

¹⁶⁴ Banco de Sabadell (1882-1903), JGA del 17 de febrero 1895, pp.6-8; 23 de febrero 1896, pp.6-9; 21 de febrero 1897, pp.7-9; 20 de febrero 1898, pp.7-9.

¹⁶⁵ J.Farrés i Bernaldo (1982), pp.25-27 y 38.

contacto con los importadores rioplatenses y adelantando un porcentaje del importe de las mercancías.¹⁶⁶ Si tenemos en cuenta la debilidad de la presencia de los tejidos españoles en el mercado argentino, estas dos líneas de acción alcanzaban una gran importancia en términos relativos, y una huella de sus resultados se puede rastrear en las cifras de exportación que aparecen en el gráfico 5.2.



La etapa de más vigorosa introducción de tejidos de lana en la Argentina durante el último tercio del siglo XIX coincide con la actividad del Banco de Sabadell en Buenos Aires y permite que en su momento de máximo apogeo ese destino capte el 40% del total de las ventas españolas al exterior, superando brevemente la atracción de los mercados coloniales (Cuba, Puerto Rico y las Filipinas). Desde 1891-92, en cambio, estos últimos vínculos se ven reforzados,

¹⁶⁶ La idea original era que la sucursal actuara como un depósito para la venta de paños fabricados en la ciudad, como si fuese una de las antiguas *botigas de comanda*. Ver "Sabadell y su gremio de fabricantes", en Cámara Oficial de Comercio e Industria de Sabadell (1912-1935), N° 49, enero 1914, pp.2-5.

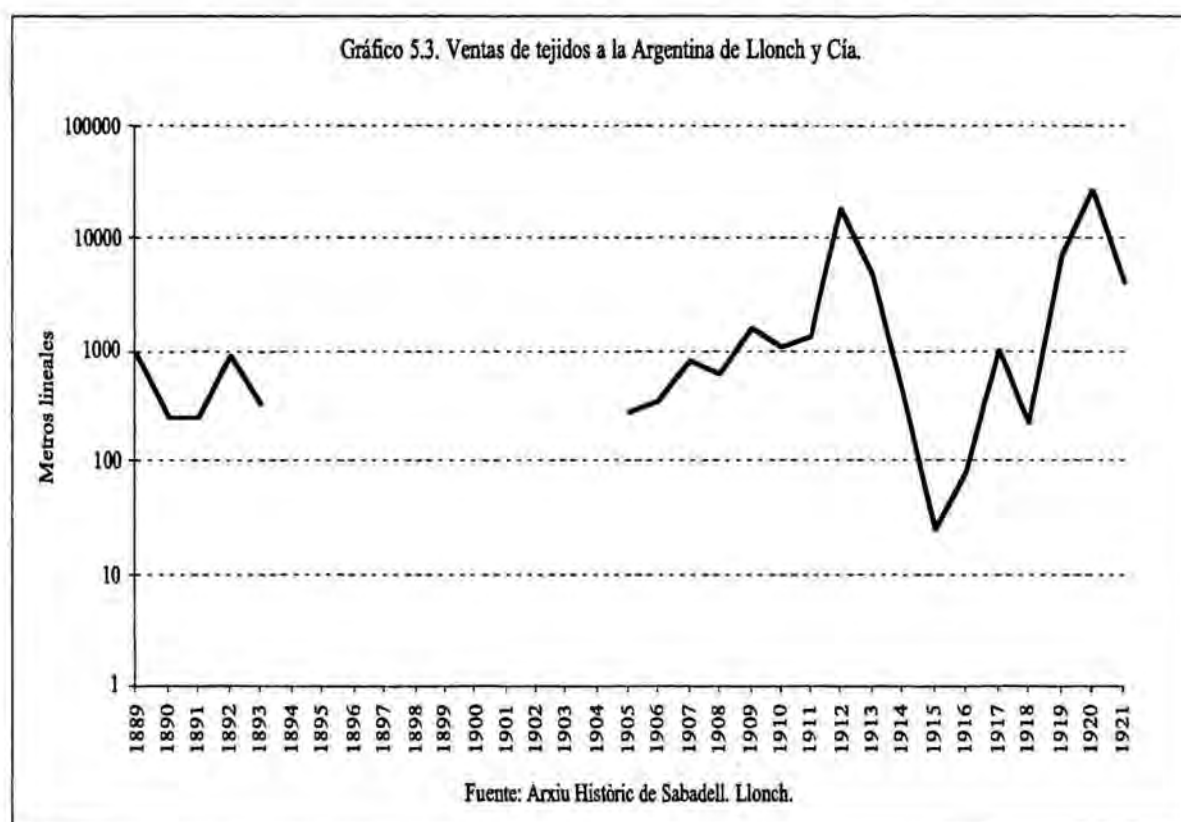
mientras declina el tráfico con la Argentina, tanto en términos relativos como absolutos. Es claro que los datos de los que disponemos no nos permiten interpretar esos vaivenes en la exportación al Plata sólo por la actuación del Banco, pero, como veremos al analizar los casos de las empresas concretas, un porcentaje muy considerable de las partidas remesadas a Buenos Aires utilizaban sus servicios como consignatario. Es razonable pensar incluso que el mantenimiento del nivel de exportación en un piso superior al de los años ochenta, luego del eclipse de la sucursal, se puede explicar en buena medida por los contactos entre industriales vallesanos y clientes argentinos concertados durante esa etapa.

Las empresas y sus clientes

Veamos a continuación cómo se reflejaban estas oscilaciones en los contactos mantenidos con el Río de la Plata por parte de algunas de las empresas textiles de Sabadell, en especial de una de ellas. Se trata de la casa Joan Llonch y Hermanos, heredera de una fábrica familiar dedicada desde la década de 1830 al cardado e hilatura de la lana para el mercado regional y posteriormente nacional, que en 1869 había ampliado sus actividades hasta concentrar también las fases del tejido y acabado, arrendando para ello energía y nuevos locales a otros propietarios de la ciudad.¹⁶⁷ En el último tercio del siglo XIX la empresa era una de las más importantes de la ciudad, contando con unos cuarenta telares mecánicos y edificio propio con vapor incorporado. Entre 1875 y 1916 fue dirigida por Joan Llonch i Sanmiquel, hijo mayor del propietario original, mientras sus hermanos actuaban como accionistas minoritarios. A la muerte de Joan, en 1916, la firma se disolvió, pero la actividad industrial fue continuada por su hijo Francesc Llonch i Cañameras. En la década de 1880-89 la firma se vinculó por

¹⁶⁷ Los datos sobre la empresa incluidos en este párrafo provienen del Arxiu Històric de Sabadell, Fons Documentals Privats, Archivo Llonch y Cía. (en adelante Llonch), 1889-1930. Una descripción de las sucesivas actividades de la familia durante el siglo XIX y de su árbol genealógico en F.Cabana (1994), vol. 3, pp.114-117; la evolución global de la empresa y de sus ventas en el mercado interior y exterior puede seguirse en E.Deu i Baigual (1992a).

primera vez con el mercado americano mediante la exportación de un pequeño porcentaje de su producción a La Habana, aprovechando los privilegios arancelarios establecidos por el gobierno español. En 1889 registra su primer embarque a la Argentina a través de su flamante consignatario, la sucursal Buenos Aires del Banco de Sabadell. El procedimiento se repite en varias operaciones más hasta 1893, en que se produce la fuerte contracción en la actividad del consignatario a la que nos hemos referido y, junto con ella, la interrupción de las exportaciones al mercado argentino.¹⁶⁸ En esos cuatro años Buenos Aires había llegado a captar unos dos tercios del volumen total exportado por la empresa, aun cuando en términos absolutos tales ventas eran por el momento muy reducidas, como puede apreciarse en el gráfico 5.3.



Por lo que aquí interesa, la función primordial del Banco consistía en adelantar una parte del importe total de cada operación al exportador, cancelando luego el resto según la marcha de las ventas, las cuales podían gozar del plazo tolerado por el consignatario. Pero también cumplía otra función,

¹⁶⁸ Llonch, Libros de facturas de ventas, 1889-1908.

consistente en facilitar el contacto directo del exportador con los fabricantes de confecciones de Buenos Aires, cuyos nombres aparecen registrados en los asientos de los libros de facturas de ventas. Es decir que los exportadores que actuaban con el Banco podían gozar de unas ventajas crediticias y operativas que estaban fuera del alcance de quienes lo hacían por cuenta propia. En el caso de la empresa Llonch, la identidad entre la empresa y el Banco era aun mayor, puesto que un miembro de la familia venía actuando como gerente de la casa central y luego pasó a desempeñar idéntica función en la sucursal, mientras que un segundo integrante ocupaba un asiento en el directorio en los momentos en que éste tomó las principales decisiones encaminadas a expandir las actividades en el Río de la Plata.¹⁶⁹ No es extraño por consiguiente que en esos años sea la casa Llonch la que encargue a Buenos Aires las principales compras de lana y ofrezca el mayor volumen de tejidos colocados por la sucursal. Cuando estas operaciones se interrumpen en 1893, la empresa vuelve a orientar su atención hacia Cuba, hasta que cinco años después la separación de las colonias lleva al corte absoluto de sus contactos con el mercado americano. Es indudable que la suspensión de los que mantenía con el Río de la Plata no se explica sólo por la bancarrota del consignatario sino también por el encarecimiento de los artículos importados provocado por la devaluación de la moneda argentina y por la elevación de las barreras arancelarias a comienzos de la década de 1890. Sin embargo, el retiro del Banco es un factor de primera importancia, en parte porque implicaba un corte en el circuito del crédito pero también porque privaba a la casa Llonch de un contacto con las demandas de los introductores que difícilmente podía mantener por sí sola una empresa de sus dimensiones.

Quizás resulte ilustrativo comparar estos mecanismos de penetración en el mercado con los más sofisticados que contemporáneamente empleaba una

¹⁶⁹ Pere Llonch i Font fue el gerente de la sucursal y luego socio comanditario de la empresa comercial que la reemplazó fugazmente. También formó parte del Consejo Directivo de la Cámara Española de Buenos Aires. Su primo Joan, principal accionista de la empresa, fue uno de los vocales-directores del Banco desde la fundación en 1881 hasta su propia muerte en 1916. El mismo cargo ocupó Francesc, hijo de Joan y dirigente de Casa de América, entre 1924 y su muerte en 1938. Cf. Banco de Sabadell (1882-1903), años 1890-95; F. Cabana (1994), vol.3, p.115-117; Casa de América (1923), pp.26-27.

compañía textil italiana, de muy rápido crecimiento en la Argentina. Nos referimos a la que gerenciaba Enrico Dell'Acqua, el *principe mercante* del libro de Einaudi. Fundada en 1887, la sociedad tenía el objetivo de introducir géneros de algodón por cuenta de un grupo de industriales lombardos, que en principio actuaban como acreedores de aquella pero que luego se integraron como socios comanditarios. La casa matriz de Milán estableció sucursales propias en Buenos Aires y en las principales ciudades del interior, desde las cuales entraba en contacto con los almaceneros italianos de las colonias agrícolas mediante una tupida red de viajantes remunerados con sueldo fijo y comisión sobre las ventas. Con ello Dell'Acqua pasaba por alto toda la cadena de intermediarios, excepto el último eslabón. Los viajantes gozaban de un amplio margen de autonomía para pactar las condiciones de pago, y disponían de muestrarios distintos de telas de acuerdo al origen regional de la mayoría de los habitantes del pueblo que les tocaba visitar: vénetos, piemonteses, meridionales, etc. La llegada de la crisis de 1890 no provocó en este caso el retiro del mercado sino la consolidación de la empresa, puesto que aprovechó la devaluación de la moneda y el aumento de los aranceles para ampliar sus actividades, añadiendo la fabricación a la importación.¹⁷⁰ Dell'Acqua era a fines de siglo el principal responsable de la buena trayectoria de los textiles italianos en el mercado argentino, y sobre todo del cambio en su composición, con el avance de los hilados por sobre los tejidos debido a las demandas de su empresa. Nuevamente, el proceso de sustitución de importaciones llevado adelante por los inmigrantes ocupados en la industria provocaba en este caso la contracción de algunas partidas de la balanza, pero el ensanche de otras vinculadas: además de los hilados, podemos citar aquí las sustancias químicas empleadas en el teñido de las telas, los telares mecánicos o los motores de vapor, también de origen italiano.¹⁷¹

¹⁷⁰ La descripción de las vicisitudes de la empresa ha sido tomada de L.Einaudi (1899), pp.88-159. Ver también E.Scarzanella (1983), pp.40-41.

¹⁷¹ Para el caso de la industria lanera de Sabadell, hemos encontrado sólo un ejemplo de vínculos de este tipo. Se trata del mantenido por la casa Durán Cañameras, fundada en 1863 y dedicada originariamente a la reparación de maquinarias diversas para la industria local. Ya en 1876 esta empresa colocó en el mercado el primer prototipo de telar mecánico fabricado en España, pero fue sobre todo entre 1895 y 1905 cuando vivió una etapa de

Volviendo a la empresa Llonch, en 1905, y luego de más de una década de ausencia en el mercado argentino, había reiniciado sus exportaciones a través de un representante registrado en la Cámara Española de Buenos Aires. En 1910 extendió el radio de sus operaciones al interior, más precisamente a San Miguel de Tucumán, donde tenemos registro de sucesivas ventas a dos comerciantes de la ciudad, en ambos casos catalanes. Aunque pequeñas en volumen, estas operaciones representaron hasta 1914 entre el 75 y el 100% de las exportaciones de la casa. Durante la guerra las ventas a la Argentina perdieron importancia frente a las exportaciones de tejidos a Francia, aunque en esa etapa de gran actividad la empresa retomó también sus importaciones de lanas brutas y lavadas rioplatenses, aspecto sobre el que volveremos más adelante. Entre 1919 y 1921 sus transacciones con Buenos Aires se recuperaron notoriamente, alcanzando las sumas más elevadas de todo el ciclo y llegando a representar alrededor de la mitad del total colocado en el mercado exterior. Por otro lado, las ventas de la empresa al mercado argentino en 1920, constituidas por tejidos de estambre, cheviot, vicuña y casimires, se elevaron hasta el 16% de su facturación total, lo que significa el máximo de todo el período de contacto con el Plata.¹⁷² La fuerte declinación que sobrevino a continuación hizo que la empresa se afiliara al sindicato de exportadores fundado en Sabadell. Pero esto no llegó a tener consecuencias positivas sobre sus ventas a Buenos Aires, que cesaron en esa misma temporada.

Sus dificultades para exportar no se encontraban sólo en los precios sino que seguían radicando, tal como tres décadas antes, en la imposibilidad de ofrecer plazos de pago. De hecho, todas las operaciones que Llonch mantuvo con Buenos Aires luego del cierre de la sucursal del Banco fueron al contado estricto,

prosperidad con la venta de tales productos. Ver E.Deu i Baigual (1992). De acuerdo con la información de los Libros de ventas de telares conservados en el Archivo Gregori (Arxiu Històric de Sabadell, Fons Documentals Privats), entre 1897 y 1899, es decir en la etapa de retracción absoluta de las exportaciones de tejidos peninsulares a la Argentina, Durán Cañameras vendió 31 telares a una firma familiar de Buenos Aires integrada por inmigrantes españoles. Esas ventas supusieron el total de las exportaciones realizadas por la empresa en el último lustro del siglo.

¹⁷² Llonch, Libros de facturas de ventas, 1905-1922. Sobre la especialización de Llonch en los tejidos de estambre y pañería de alta calidad ver E.Deu i Baigual (1992a), pp.291-292.

incluyendo las que realizaba mediante consignación. Un problema que afectaba al conjunto del comercio textil lanero español y que tuvo consecuencias muy graves para las exportaciones a la Argentina durante ese período.¹⁷³ Baste recordar en este sentido que entre 1917 y 1921 los exportadores españoles habían conseguido transformarse en los segundos abastecedores de la Argentina por detrás de los británicos. Aunque el retroceso posterior en este ramo fue algo más lento que en otros, para 1928 también estaba plenamente consumado: la cuota española sobre el total de las importaciones argentinas de tejidos de lana había descendido al 1%, luego de haber registrado el 25% a comienzos de la década.

El tipo de fuentes con el que contamos para el estudio de la empresa Llonch es distinto del que utilizamos para el de la Sabater, por lo cual también resultan diversas las posibilidades de extraer inferencias significativas a partir de su análisis. Los libros de contabilidad de la textil de Sabadell nos permiten tener una idea más acabada del volumen de sus negocios con Buenos Aires, así como de lo que ellos representaban en el conjunto de la actividad de la empresa. Por contrapartida, resultan mucho más lacónicos a la hora de tratar de comprender los mecanismos a través de los cuales operaban dichos contactos. Con todo, es posible constatar ciertas evidencias y conjeturar algunas hipótesis. En primer lugar y como ya se adelantó, luego de la desaparición de la sucursal del Banco las exportaciones se realizaban en casi todos los casos de manera directa a los clientes, es decir sin intermediación. Aunque no es completamente descartable la existencia de consignaciones ocasionales, contamos con una razonable evidencia de que ellas no existieron -dados los reducidos volúmenes de las operaciones unitarias- o que al menos no se registraban por cuenta separada, como en la época en que el Banco oficiaba como consignatario. El número total de esos compradores era bastante reducido y comprendía a una serie de comerciantes y fabricantes de confecciones de Buenos Aires y algunas plazas del

¹⁷³ La Cámara Oficial de Comercio e Industria de Sabadell (1912-1935), N° 138, enero 1923, p.6, comentaba: *"Se puede afirmar rotundamente que el crédito para las exportaciones es nulo. Los giros no son descontables y a la falta de esta elementalísima condición para hacer posible las ventas a largo plazo, que son costumbre en el comercio con América, hay que añadir que carecemos de organización bancaria propia para los negocios de exportación"*.

interior, varios de los cuales eran inmigrantes españoles asociados a la Cámara o registrados en los elencos de E.Boix. Algunos de los radicados en la capital habían operado con la sucursal del Banco a comienzos de los años noventa, y volvieron a ser clientes de Llonch quince o veinte años después. En el mejor momento exportador de la firma, es decir entre finales de la guerra y comienzos de la posguerra, se produce una parcial modificación de esta tendencia, con la fugaz captación de importadores de otro origen y mayor volumen de negocios. Entre ellos aparecen algunas de las grandes tiendas británicas radicadas en el país, como la Harrods, lo cual está relacionado con las dificultades por las que atravesaban para adquirir los productos textiles de sus abastecedores tradicionales.

Es muy probable que los contactos iniciales con los clientes se establecieran a través de un representante, tal como se había hecho en 1905, cuando las telas de Llonch reaparecieron en el mercado del Plata. Pero también podemos suponer que en muchas de las operaciones sucesivas se prescindiera del representante, ya que la empresa remitía directamente a nombre de los clientes las muestras de la temporada siguiente a la que se estaba desarrollando. Esas muestras, que por lo común eran las mismas que se utilizaban para el mercado interior, se enviaban con alrededor de nueve meses de anticipación respecto del invierno austral.¹⁷⁴ Luego se concertaban las ventas y finalmente se embarcaba la mercadería, en la mayoría de los casos entre diciembre y febrero, de manera que el importador estuviera en condiciones de revenderla o de

¹⁷⁴ La anticipación en el envío de muestras y en la concertación de las operaciones respecto del inicio de la temporada constituía un requisito esencial dada la distancia del mercado receptor. Como señalaba el enviado comercial norteamericano L.S.Garry (1920): *"Because of the distance from the sources of supply, the difference in the time of the seasons, and the delays in clearing goods through the customs, orders are usually placed a year and a half ahead of the season for which they are intended (...) Winter goods are ordered from February to May by wholesalers for shipment the following January to March, and by the retailers from April to June for shipment in February and March"*. (p.68). Por lo que se refiere a las fábricas italianas, enviaban las muestras a sus representantes con doce meses de anticipación (mayo para los tejidos invernales y noviembre para los estivales). Los representantes recogían los pedidos hasta fin de junio y fin de diciembre. Los tejidos llegaban a Buenos Aires con seis meses de anticipación, de forma que los importadores tuvieran tiempo de trabajar la mercadería con mayoristas y minoristas, tiendas y sastres. Cf. Istituto Nazionale per l'Esportazione (1930), pp.171-174.

emplearla en la confección para comienzos de temporada. Tal como aparecen en los libros de contabilidad de Llonch, las operaciones de venta debían registrarse en el momento del embarque, puesto que muestran una fuerte concentración en determinados días del año.

La curva de las exportaciones a la Argentina de la casa Llonch presenta muchas similitudes con las de otras empresas textiles del Vallès Occidental. Un ejemplo lo constituye la lanera Corominas, fundada en Sabadell en 1820 y especializada desde mediados de siglo en la comercialización de una gran variedad de tejidos en los mercados interior y colonial. Hasta fines de la década de 1870 su producción se limitaba a los paños de lana, pero entonces introdujo el hilado y completó el ciclo textil con los acabados, pasando a ser una de las empresas de más rápido desarrollo de la ciudad.¹⁷⁵ También en este caso, la irrupción de sus productos en Buenos Aires a fines de la década de 1880 es el resultado de la presencia del Banco de Sabadell, al que confiaba todas las consignaciones hasta el cierre de la sucursal.¹⁷⁶ Sin embargo, el negocio no se agota entonces, puesto que tenemos constancia de ventas posteriores realizadas por Corominas a nombre de uno de los importadores catalanes que en la década siguiente aparece como comprador de los tejidos de Llonch en Tucumán.

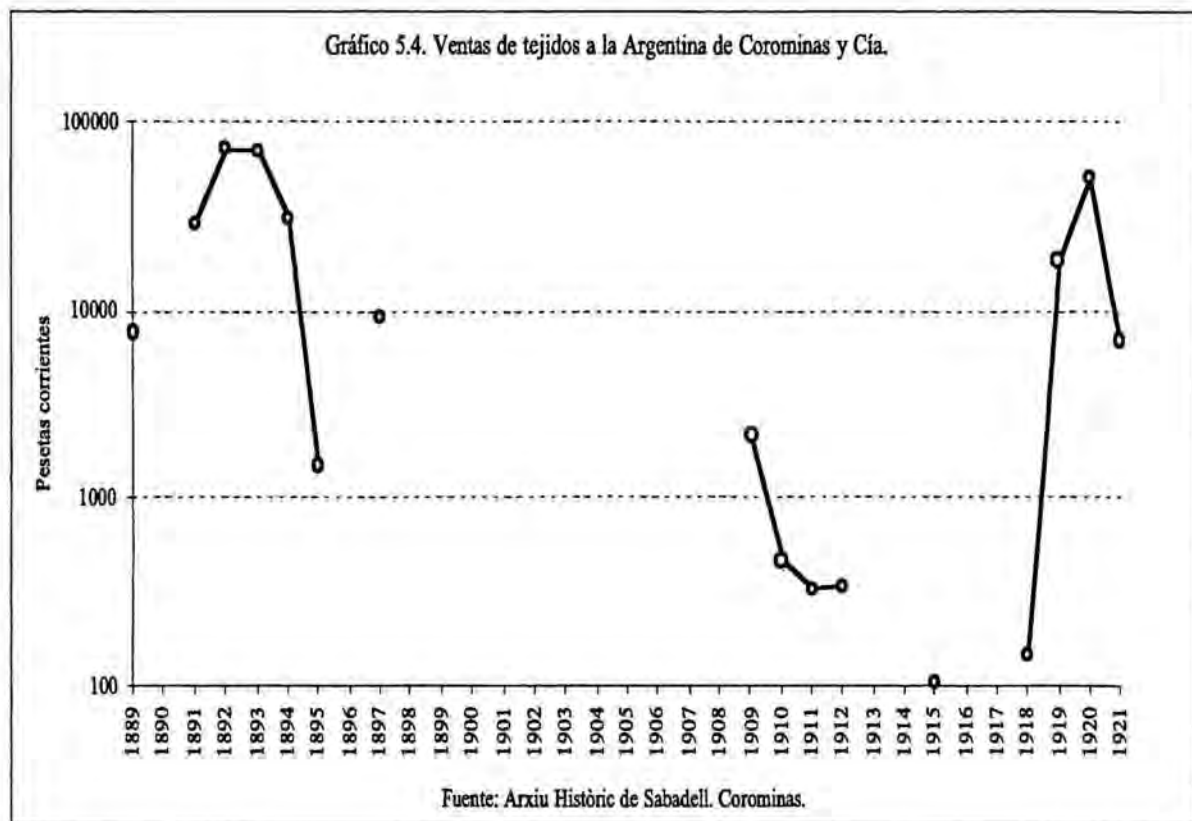
Como se puede apreciar en el gráfico 5.4., la suspensión de los contactos con el Río de la Plata abarca un período semejante y se prolonga hasta fines de la primera década del siglo. Durante dicha interrupción, la mayor parte de los clientes extranjeros de Corominas residían en La Habana, Guanabacoa y Santiago de Cuba. Luego se reanuda el tráfico con la Argentina, si bien por cifras mucho más bajas, y recién vuelve a intensificarse de modo significativo en los años de la guerra, tal como ocurría en el caso de Llonch.¹⁷⁷ Las dos firmas compartían

¹⁷⁵ Los datos de la empresa han sido tomados de *Arxiu Històric de Sabadell, Fons Documentals Privats, Archivo Corominas, 1889-1920*. También de F.Cabana (1994), Vol. 3, pp.104-109.

¹⁷⁶ Joan Baptista Corominas, gerente de la casa, fue a la vez presidente del Banco de Sabadell hasta su muerte en 1887. *Ibidem*, p.106.

¹⁷⁷ Este último fenómeno es común a toda la industria lanera sabadellense, que pasó de exportar 300 toneladas de tejidos en 1913 a un mínimo de 6.000 anuales entre 1914 y 1919, dirigidos en principio a Francia e Italia pero a partir de 1917 sobre todo a América del Sur y muy especialmente a la Argentina. Cf.E.Deu i Baigual (1988), pp.50-51.

además varios de sus clientes particulares, si bien todos los de Corominas residían en Buenos Aires y a partir de 1910 importaban directamente, sin mediación de consignatario o representante. De todas maneras, la significación que para esta última empresa alcanzaron las consignaciones realizadas a través del Banco fue mayor, y representaron los máximos niveles de todo el ciclo: entre 1891 y 1893, por ejemplo, estas operaciones constituían sólo el 4% de la facturación total de la empresa, pero llegaban al 45% de sus exportaciones.¹⁷⁸



Por lo que se refiere a las compras de lanas argentinas para la industria de Sabadell, habían menguado considerablemente luego del cierre de la sucursal del Banco y del lavadero de Bédarieux. Las escasas operaciones subsistentes volvieron a canalizarse en su mayoría a través de los importadores del sur de Francia, situación que se mantuvo durante los siguientes veinte años.¹⁷⁹ Las

¹⁷⁸ Archivo Corominas, Libros de Inventarios, varios volúmenes correspondientes a los años 1887-1928.

¹⁷⁹ Dada la gran importancia que tenía el abastecimiento de materia prima de calidad y buen precio para el proceso de producción de tejidos, los *Boletines* de la Cámara de Comercio local solían incluir una parte dedicada exclusivamente a esta cuestión. Las menciones a las lanas rioplatenses no son sin embargo muy abundantes frente a las provistas por el mercado

dificultades que debieron enfrentar estos últimos durante la Primera Guerra Mundial permitieron una reactivación del circuito comercial directo que había quedado interrumpido.¹⁸⁰ Por cierto, se trataba de una reanudación sólo parcial, puesto que los industriales del Vallès ya no contaban con el crédito y los contactos proporcionados por su Banco y debían recurrir en cambio a los representantes franceses o belgas radicados en Buenos Aires, que durante esos años gozaron de una gran independencia con respecto a sus casas matrices. Por otro lado, esa reanimación de la importación fue sólo provisoria, ya que se extinguió con el retorno de la normalidad de posguerra.

Fue sin embargo suficiente para que varias de las empresas de Sabadell, obligadas por la necesidad de expandir su producción de hilados y tejidos, reanudaran el comercio de retorno de lanas brutas de la Argentina. Entre ellas encontramos una vez más la presencia de la casa Llonch si bien, como se ve en el cuadro 5.1., el volumen total de sus compras fue reducido por comparación con el de otras firmas de la ciudad.¹⁸¹ Estas importaciones laneras se realizaban por entonces a través de redes comerciales que no guardaban relación alguna con las que empleaban las empresas de Sabadell para exportar, sino que formaban parte de la estructura creada en el Plata por los países que controlaban el grueso de las transacciones de este rubro. En el caso de Llonch, por ejemplo, sus dos principales proveedores eran filiales porteñas de firmas radicadas en Amberes.¹⁸² En cuanto a las otras dos empresas que figuran en el cuadro, la

interior, pero se vuelven más frecuentes a partir de 1910. Cf. por ejemplo "El balance de 1911", en Cámara Oficial de Comercio e Industria de Sabadell (1912-1935), N° 33, septiembre 1912, pp.1-3; "El comercio de lanas con el Plata", N° 45, septiembre 1913, pp.6-8; "La plaza de Barcelona para los productos uruguayos", N° 65, mayo 1915, pp.9-10.

¹⁸⁰ El porcentaje representado por la materia prima dentro del costo final del tejido siempre había sido preponderante, pero durante la guerra alcanzó la proporción más elevada. Por ello resultaba vital la reanudación de estos circuitos comerciales de importación. Ver los cálculos incluidos en E.Deu i Baigual (1990), pp.95-99.

¹⁸¹ Sin embargo, debe tenerse en cuenta que mientras la casa Llonch se dedicaba sobre todo a la producción de tejidos, las otras dos que figuran en el cuadro se especializaban en la hilatura, por lo cual su demanda de lanas importadas era mayor. De hecho, se trataba de las dos primeras sociedades anónimas de la industria lanera especializadas en el hilado. Cf. J.M. Benaul Berenguer (1991), p.135.

¹⁸² Se trataba de las casas Cristian Altgelt & Co. y Bracht & Co., quienes también eran abastecedores de las otras firmas de Sabadell que importaban lanas argentinas. Los datos han sido tomados de Llonch, Libros de facturas de compra, 1915-1921. Cabe señalar que la

Turull & Cía. fue durante la guerra la gran importadora de lanas argentinas para la industria vallesana.¹⁸³ Al igual que la casa Llonch, esta firma recurrió entonces a las redes comerciales belgas establecidas en Buenos Aires, pero también apeló repetidamente a los servicios de las filiales de los importadores del norte de Francia, a cambio de una comisión que oscilaba entre el 1 y el 2%.¹⁸⁴

Años	Llonch	Turull	Cuadras y Prim
1912			7.567
1913			5.346
1914			
1915	31.758	230.999	234.511
1916	35.909	281.119	13.906
1917	7.679	256.178	
1918		236.056	
1919		28.711	
1920		43.575	
1921	4.246		10.473

Fuentes: Arxiu Històric de Sabadell. Llonch, Libros de facturas de compras; Turull y Cuadras y Prim, Libros de compras.

Los pagos se realizaban mediante apertura de crédito a nombre del agente exportador en la cuenta que la empresa poseía en la casa central del Banco

ciudad de Amberes seguía siendo en los años veinte el principal mercado europeo para las lanas rioplatenses. Cf. F.Beck (1926), p.123.

¹⁸³ La sociedad Turull y Cía. se constituyó en 1909 y estaba integrada por Enric Turull i Comadran, sabadellense hijo de Pere Turull i Sallent -quien fuera el principal proveedor de lanas de la industria de la ciudad y su más importante financista hasta la fundación del Banco- y por el francés Théodore Jenny. A la muerte del primero en 1923 pasó a denominarse Jenny-Turull. Cf.F.Cabana (1994), Vol. 3, pp.86-88; J.M.Benaul Berenguer (1989).

¹⁸⁴ Además de los representantes de las casas de Amberes que mencionamos en nota anterior, la Turull concretó diversas operaciones con los de las firmas Wenz & Co., de Reims, y Mazurel et fils, de Roubaix. La información sobre estas operaciones y sobre las realizadas con otros agentes cuyo origen no se menciona pero que con toda probabilidad eran también franceses, ha sido obtenida de Arxiu Històric de Sabadell, Fons Documentals Privats, Archivo Jenny-Turull, Libros de compras, años 1915 a 1920. Menciones a la actividad inicial de algunas de estas filiales puede hallarse en H.Sábato (1989), pp.222 y 248, nn.40-41. Reims y Roubaix se unieron en 1890 para conformar el principal mercado central de lanas de toda Francia, en el cual no sólo se depositaban los efectos adquiridos en el Plata o en Australia por los agentes de firmas como Wenz o Mazurel, sino que también se realizaban operaciones de subasta. Ver F.Beck (1926), pp. 58-59; A.Parejo Barranco (1992), p.98.

Español del Río de la Plata, contra presentación de documentación de embarque, lo cual implicaba que se trataba de transacciones de contado. Al inconveniente de esta modalidad se añadía el muy fuerte incremento de los fletes durante la guerra: de acuerdo con los libros de compras de la Turull, mientras en 1915 el costo del transporte representaba aproximadamente el 5% del importe de la mercancía importada, para 1917-19 había llegado a niveles del 10 ó 12% -pese a que mientras tanto el precio FOB de la lana se había triplicado-. Por último, es interesante observar que ya para entonces la empresa no adquiría sólo lanas brutas, como se hacía tradicionalmente, sino también una proporción de lanas lavadas que se fue incrementando en la medida en que la guerra incentivó el establecimiento de lavaderos en territorio argentino.¹⁸⁵ Entre estas últimas operaciones cabe mencionar las concretadas con la firma Lahusen y Cía. Ltda., de capital originariamente alemán, poseedora de vastos rebaños y de lavaderos propios en la región patagónica.¹⁸⁶

La Unión Textil Exportadora

Durante la primera mitad de la década de 1920-29 se fueron desvaneciendo las perspectivas optimistas que los industriales de Sabadell habían alumbrado durante la guerra respecto del mercado externo. Las ventas a los países beligerantes, ya menguadas en los últimos años del conflicto, sufrieron una paralización casi total con el retorno de la paz. A partir de 1921 el descenso se trasladó a los mercados sudamericanos, con la reaparición de los proveedores

¹⁸⁵ Ver J.Schvarzer (1996), pp.121 y ss. En los años culminantes de la guerra, la casi totalidad de las lanas lavadas introducidas por el puerto de Barcelona provenían de Argentina y Uruguay, países que en 1914 aún no suministraban ni una tonelada de este rubro.

¹⁸⁶ Archivo Jenny-Turull, Libros de compras, años 1917 a 1919. El mismo fenómeno puede encontrarse en las compras que realizaba la casa Cuadras y Prim, la otra empresa incluida en el cuadro. Luego de realizar fuertes compras de lanas argentinas a comienzos de la guerra, esta firma parece haber renunciado a seguir haciéndolo cuando los precios comenzaron a crecer significativamente. Cuando reaparece de modo fugaz en el mercado argentino, en 1921, alrededor del 40% del total adquirido corresponde a lanas lavadas. Arxiu Històric de Sabadell, Fons Documentals Privats, Archivo Cuadras y Prim, Libros de compras, años 1909-1913, 1915 y 1921-1926. Los consignatarios a los que recurría eran los mismos que abastecían a la casa Llonch.

Europeos. En el caso de la Argentina, los tejidos británicos y franceses volvían a imponer su primacía en las calidades altas, mientras que los italianos y belgas iban reconquistando las bajas. Además, en esta segunda franja se notaban los efectos de la mayor presencia de los géneros estadounidenses. La irrupción de estos últimos al final de la guerra había sido tan brusca que llevó a la saturación del mercado porteño y a la reaparición de la venta en subasta -caída en desuso en 1914- como forma de desagotar los depósitos de los importadores, tanto en los tejidos de algodón como en los de lana. Tampoco se presentaba muy propicia la situación del mercado interno español, o al menos resultaba improbable que pudiera absorber los remanentes que ya no podían colocarse del otro lado del Atlántico. Así fue tomando forma una crisis de sobreproducción para el sector textil lanero que en términos más generales había sido pronosticada en los años anteriores por figuras vinculadas al gobierno español o a la industria catalana, como Cambó, Bergamín o Kirchner, y que a mediados de la década del veinte aparecía confirmada por trabajos como los de F. Bernis o A. Bausili.

Por todas estas razones, el panorama no se presentaba favorable para los industriales vallesanos. A fin de superar las dificultades, ellos comenzaron a explorar diferentes sistemas de fomento de las exportaciones, que apuntaban a la asociación entre las empresas para disminuir los costos de producción y transacción y aliviar de tal modo la presión de los stocks acumulados.¹⁸⁷ Se trataba de iniciativas que ya contaban con antecedentes en la industria lanera desde antes de la guerra,¹⁸⁸ y que, según vimos, habían sido llevadas a la práctica en el sector algodonero a comienzos de siglo, cuando éste debió enfrentarse al problema de la búsqueda de reemplazos para los mercados coloniales. Las diferentes propuestas confluyeron finalmente en octubre de 1924, con la fundación de la Unión Textil Exportadora S.A. (UTESA). Se trataba de una

¹⁸⁷ Cf. por ejemplo Consell d'Exportació de la Indústria Textil Llanera de Sabadell (1922), un proyecto en el que se proponía la creación de una sociedad anónima que agrupara a los empresarios textiles para el estudio de los mercados externos, la realización de comisiones en los mismos suprimiendo la intermediación y la fabricación conjunta de textiles a menor costo. También Cambra Oficial de Comerç i Indústria de Sabadell (1923), pp.41-43.

¹⁸⁸ Por ejemplo en el sindicato de exportación que intentó organizar el Gremi de Fabricants de Sabadell en 1905. Ver E. Deu i Baigual (1986), pp.78-83.

entidad que agrupaba a todos los sectores vinculados al negocio de la lana en Sabadell, es decir a los hiladores, tejedores, lavadores, comerciantes, peinadores, tintoreros y aprestadores, quienes, aceptando cada uno una rebaja del precio de sus productos o servicios, trataban de reducir la diferencia de costos que los separaba de los competidores extranjeros y mejorar las condiciones de financiación de sus productos en los mercados externos.

El caso de UTESA, con el cual cerraremos esta parte de nuestro trabajo, no nos interesa tanto por su incidencia sobre la marcha de las exportaciones catalanas a la Argentina -que por lo demás no estuvo a la altura de los presupuestos que llevaron a su constitución- como por otras dos razones. En primer lugar, porque con su accionar se reactivaron algunas de las redes comerciales del textil que ponían en contacto a Sabadell y Barcelona con Buenos Aires, al propio tiempo que se ponían en funcionamiento otras nuevas. Empleando la documentación de la entidad, que es distinta de la habitual entre los exportadores individuales, podemos acceder al conocimiento de esas redes desde una perspectiva más ilustrativa sobre el problema. En segundo lugar, porque las formas de relación que mantenía con dichas redes eran también diversas de las que hasta entonces se habían ido generando entre los industriales del Vallès y los importadores de la Argentina, lo cual se puede advertir a poco que se consideren las líneas de acción de la breve vida de la sociedad.¹⁸⁹

UTESA se constituyó con un capital de un millón de pesetas, representado por dos mil acciones de quinientas pesetas cada una. El setenta y cinco por ciento de las acciones fueron suscriptas, proporcionalmente a la capacidad de su producción, por unas sesenta firmas laneras de Sabadell. Se trataba en primer lugar de conocer las exigencias y necesidades de cada uno de los mercados en los cuales debían competir, intentando luego una expansión comercial de sus productos sin apelar a intermediarios externos, mediante el contacto directo con los importadores. Los socios renunciaban en principio a la ganancia individual para sus empresas, a cambio de que con ello se lograra

¹⁸⁹ Salvo otra referencia, la reseña que incluimos a continuación sobre las actividades de UTESA toma como base a sus Libros de Actas (1924-1929), conservados en el Arxiu del Gremi de Fabricants de Sabadell, Fons de la Unió Tèxtil Exportadora S.A.

descongestionar el mercado interior de los stocks acumulados en los años previos y obtener una presencia firme y continua en el exterior.¹⁹⁰ Los principales esfuerzos se orientaron desde el inicio a recuperar posiciones los países sudamericanos, donde la situación de los textiles vallesanos no sólo era difícil por la reaparición de la competencia sino también por el mal recuerdo que habían dejado en los compradores muchas de las operaciones concretadas durante la fiebre especulativa del período de la guerra.¹⁹¹

Durante los cuatro años y medio que duró su actividad, UTESA canalizó hacia esos mercados una serie de operaciones cuyos precios, según las afirmaciones de la entidad, se aproximaban a la suma de los costos de producción y comercialización, con una calidad de los géneros sensiblemente superior a la de la etapa anterior y mejores condiciones en cuanto a los plazos de pago. Sin embargo, tales progresos no bastaron para colmar las diferencias con la competencia. Un problema grave con el cual se enfrentó fue el de las marcadas oscilaciones en el costo de la materia prima durante los años veinte, cuyas consecuencias se sintieron con fuerza debido a la escasa capacidad de la sociedad para acumular lanas en grandes cantidades y con la suficiente anticipación respecto al desarrollo de la temporada de exportación. Así, en algunos casos UTESA se encontró con fuertes alzas en el precio de la materia prima cuando ya estaban aceptados encargos de compra que habían sido calculados en base a precios anteriores y, a la inversa, con bajas súbitas en momentos en que la temporada se encontraba en pleno desarrollo, es decir cuando ya era tarde para que incidieran en un sentido favorable sobre los artículos que se estaban enviando a América.¹⁹² Por otra parte, las sucesivas exhortaciones presentadas

¹⁹⁰ UTESA consideraba que la diferencia de precios con los competidores en los mercados externos era de alrededor del 30%. La mitad de ese porcentaje debía ser cubierta mediante el sacrificio de la ganancia individual de los socios; se esperaba descontar la otra mitad mediante compensaciones del Estado. Cf. Cámara Oficial de Comercio e Industria de Sabadell (1912-1935), N° 160, noviembre 1924, pp.123-126; N° 161, diciembre, p.141.

¹⁹¹ Según Garry (1920), pp.38-39, muchos importadores de Buenos Aires consideraban por entonces que la calidad de los tejidos españoles era irregular y que no estaba a la altura de la alcanzada en los años previos a la guerra.

¹⁹² Menciones a los problemas suscitados con las materias primas pueden encontrarse en UTESA, Libros de Actas, actas del 22 de junio de 1925 y 10 de febrero de 1927.

por la sociedad ante el gobierno para que le fuesen concedidas primas a la exportación no hallaron un eco positivo.¹⁹³ Las pérdidas se fueron acumulando hasta que en marzo de 1929, cuando arribaron al porcentaje previsto en los estatutos sociales para tal circunstancia, se acordó la disolución de la entidad.

Por lo que se refiere a su actuación en el mercado argentino, es indudable que éste fue el foco principal de atención, no sólo por la inusitada importancia que el mismo había alcanzado durante la guerra y la fuerte presencia española entre los importadores, sino también porque, dada la diferencia de estaciones, se consideraba que un consistente volumen de pedidos provenientes de Sudamérica ayudaría a superar el problema del paro estacional de la industria lanera, que se concentraba en los meses de mayo a julio y octubre a diciembre. En esas épocas del año los asociados estaban dispuestos a poner al servicio de la entidad la mayoría de sus telares, mientras en el resto de los meses sólo estaban obligados con el diez por ciento de los mismos.¹⁹⁴ Por otra parte, casi todos los exportadores de Sabadell que desde la época de la sucursal del Banco habían mantenido algún vínculo relevante con Buenos Aires estaban afiliados a UTESA.¹⁹⁵

¹⁹³ Ya en noviembre de 1924, es decir cuando sólo había transcurrido un mes desde su fundación, UTESA elevó un pedido al Consejo de Economía Nacional para acogerse por cinco años a los beneficios de la compensación por sus exportaciones de tejidos de lana. En la nota se insistía también en otras peticiones habituales de los sectores exportadores, como la rebaja de las tarifas ferroviarias y navales o el descuento por parte del Banco de Crédito Industrial de efectos aceptados en pago de ventas al exterior. Esta solicitud no tuvo respuesta. En mayo de 1926 volvieron a la carga, solicitando primas a las exportaciones al Consejo de Ministros, contando para ello con el apoyo del Fomento del Trabajo Nacional y del Gremi de Fabricants de Sabadell. La petición fue denegada por el Consejo en diciembre, invocando las dificultades por las que atravesaba el fisco español. Cf. UTESA, Libros de Actas, actas del 7 de octubre y 24 de noviembre de 1924, y del 14 y 30 de mayo, 21 de julio y 21 de diciembre de 1926. Ver también Gremi de Fabricants de Sabadell (1923-1926), año 1924, pp.9-10; 1926, pp.7-10; nota del 18 de setiembre de 1924 en Cámara Oficial de Comercio e Industria de Sabadell (1912-1935), N° 158, setiembre 1924, pp.100-101. Un reclamo más general para que el Estado otorgase primas a los sindicatos exportadores puede verse en "Las compensaciones a la exportación", Fomento del Trabajo Nacional (1904a-1927a), A. 56, N° 1347, febrero 1925, pp.25-29.

¹⁹⁴ Cf. UTESA, Libros de Actas, acta del 15 de diciembre de 1925.

¹⁹⁵ Una lista de los miembros de la sociedad, que incluye la cantidad de telares y husos que poseían, se encuentra en la carpeta de formularios titulados "Declaració de la maquinaria que posseix l'accionista de la Unió Tèxtil Exportadora S.A., don....., als efectes del repartiment d'accions disposat per l'article 13 dels estatuts socials" que se conserva en el Arxiu del Gremi de Fabricants.

La primera misión comercial tuvo por lo tanto como destino al Río de la Plata y estuvo a cargo de José María Grau, uno de los miembros del Consejo Ejecutivo. El enviado estaba autorizado a concertar ventas de telas e hilados a cambio de una comisión del 4%, y a conceder plazos a los compradores de hasta 90 días de la fecha de factura con letra aceptada y sin intereses, y de hasta 180 días con un interés anual del 7%. Como se trataba de una tentativa exploratoria, en la cual debía contactar a los importadores con los cuales tenían relación hasta entonces los industriales sabadellenses, Grau tenía también facultades para designar representantes permanentes de UTESA en las plazas visitadas.¹⁹⁶ A su regreso a Sabadell, en mayo de 1925, el enviado fue reconocido como supervisor para América Central y Meridional por el plazo de cinco años, pero de esta condición quedaron expresamente al margen la Argentina y el Uruguay, países en los cuales la entidad deseaba contar con delegados permanentes que operasen en relación directa con España.¹⁹⁷

Las gestiones en tal sentido ya se habían iniciado en Barcelona mientras Grau se encontraba ausente. En diciembre de 1924 se creó la representación en Buenos Aires, que fue confiada a Manuel Dalmau y Puig, comerciante catalán hijo de un importante abogado y notario de Barcelona. Dalmau se desempeñaba en Buenos Aires como importador de casimires desde 1906, y había llegado a UTESA con recomendación de Bausili, entonces secretario de Cambó.¹⁹⁸ La relación no dio los resultados esperados debido a que Dalmau, que controlaba sus propias redes de distribución, constituyó una empresa de importación con otro comerciante catalán de la ciudad con el objetivo de erigirse en introductor exclusivo de los textiles vallesanos, criterio que no fue aceptado por la entidad y que llevó a la ruptura del contrato. UTESA no deseaba ligar la suerte de sus

¹⁹⁶ UTESA, Libros de Actas, actas del 7 y 24 de octubre de 1924.

¹⁹⁷ *Ibidem*, acta del 14 de mayo de 1925. UTESA nombró agentes en otras ciudades latinoamericanas, a quienes reconocía una comisión igual a la percibida por Grau para el conjunto de la representación continental. En general se trataba de comerciantes catalanes ya asentados en tales ciudades o que emigraban a ellas por negocios. Por ejemplo los casos de José Pagés (Valparaíso), Juan Pons (Lima) y Víctor Pi (La Habana). Actas del 14 de mayo, 6 de octubre y 4 de noviembre de 1925.

¹⁹⁸ *Ibidem*, acta del 3 de diciembre de 1924. También carta de UTESA a Dalmau del 31 de diciembre, Libro Copiador de Correspondencia (en adelante LCC), Vol. I, f.45.

negocios de manera tan estrecha con un introductor exclusivo, y procuraba evitar conflictos con el resto de los importadores españoles de Buenos Aires, a los cuales en un momento u otro habría debido recurrir.¹⁹⁹

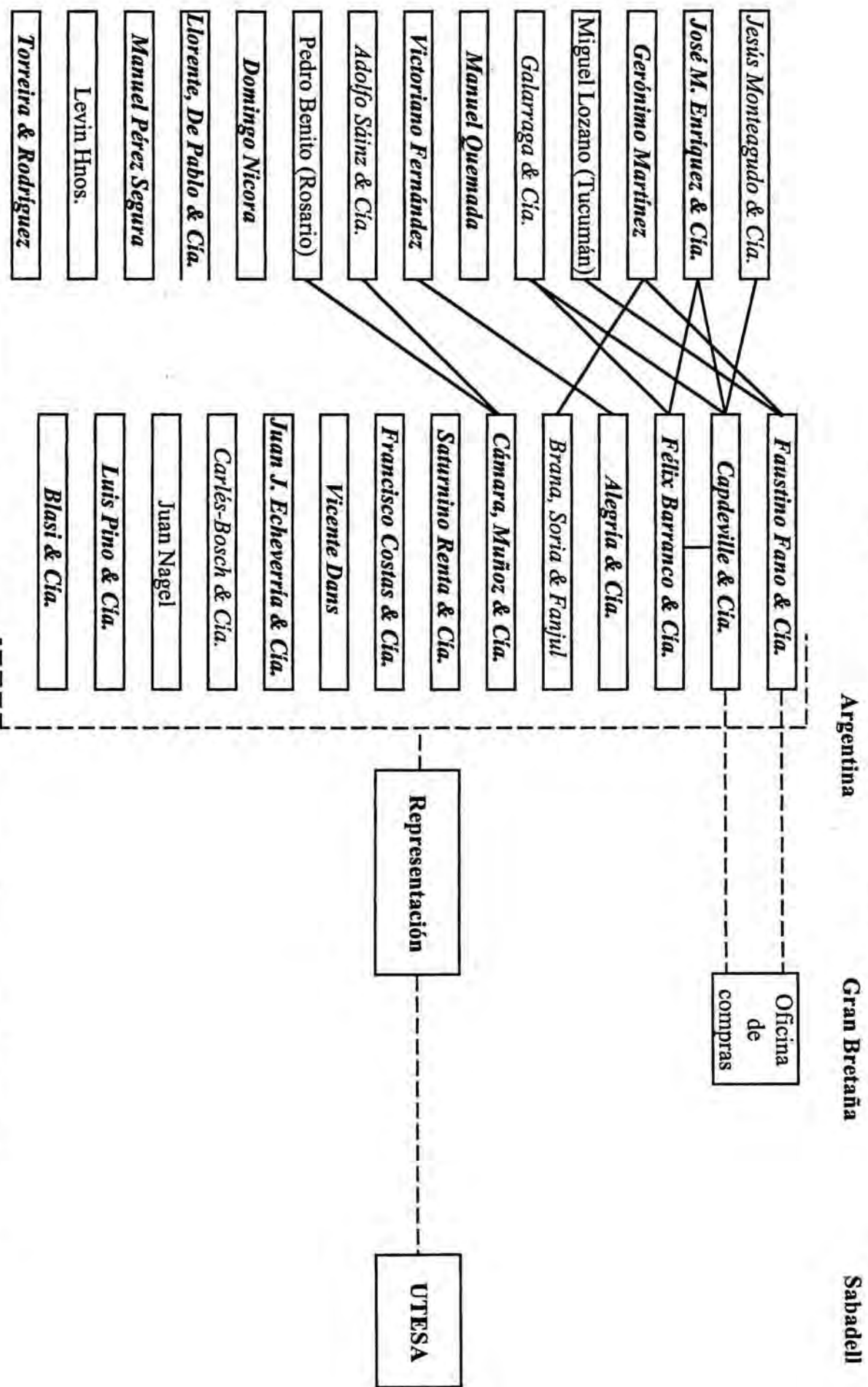
Pese a todo, se resolvió enviar una nueva misión al Río de la Plata, a cargo de Ramón Bernaldo, Director Comercial de la sociedad. En marzo de 1926 Bernaldo presentó el informe de su viaje, en el que insistía sobre problemas ya conocidos, como la carestía relativa de los precios propios o el retardo en la adaptación de los muestrarios a las demandas de los compradores.²⁰⁰ En cuanto al sistema de representación, Bernaldo logró organizar el que UTESA mantendría hasta su disolución, consistente en una serie de agentes residentes en Buenos Aires, Rosario, Montevideo y Asunción, que giraban sus pedidos a Sabadell de acuerdo a las demandas de cada temporada y gestionaban las cobranzas. Como consecuencia de las gestiones de los enviados y representantes, UTESA entró en contacto con una serie de comerciantes de la ciudad dedicados a la importación textil y el comercio mayorista, a través de los cuales trató de generar sus propios canales de distribución. Al hacerlo, procuró recabar toda la información disponible sobre el monto de sus negocios y su solvencia, ya sea a través de los propios enviados o de los bancos y empresas de la plaza que se especializaban en la obtención y transmisión de referencias. Estos informes, conservados en el archivo de la entidad, constituyen un material de primera mano para el estudio de sus redes comerciales. En el gráfico 5.5. hemos volcado la información que nos proporcionan, cruzada con la que se obtiene de otras fuentes sobre el mercado de los textiles en el Plata.²⁰¹

¹⁹⁹ Cf. las actas del 14 de mayo al 6 de octubre de 1925; carta de UTESA a Dalmau del 5 de abril de 1925, LCC, Vol.I, f.91.

²⁰⁰ Acta del 9 de marzo de 1926. Los problemas de retardo en la confección de muestrarios o de falta de coincidencia entre la muestra y la mercadería enviada aparecen de manera reiterada en la correspondencia de la empresa, y en varias ocasiones tuvieron como consecuencia la anulación de pedidos previamente concertados. Cf. por ejemplo las cartas de UTESA a Dalmau, del 13 de junio y 7 de julio de 1925, 27 de enero de 1926, y a Antonio Berea, representante en Buenos Aires, del 17 de febrero de 1927, LCC, Vol. I, ff.132, 156 y 302; Vol. II, f.40.

²⁰¹ UTESA, Carpeta de solicitudes de referencia (en adelante CSR), años 1924 a 1927. Los datos provenientes de esta fuente han sido cruzados con las listas de importadores y fabricantes incluidas en E.Boix (1918c), (1921b); L.B.Clark (1918); Cámara Española de Comercio en la República Argentina (1934); y Anuario de Importadores... (1933).

Gráfico 5.5. Redes comerciales de UTESA. 1926-1929



Referencias:

- Gerónimo Martínez* Casa radicada en el área central del barrio de Monserrat
- Jesús Montaguado & Cia.* Casa radicada en el resto del barrio
- Juan Nagel Casa radicada fuera del barrio de Monserrat
- _____ Vínculo entre las casas

¿ Qué tiene este registro de referencias para mostrarnos ? En primer lugar, que las casas con las cuales UTESA entraba en contacto cumplían varias funciones vinculadas al ramo textil. La mayoría de ellas se dedicaba simultáneamente a la importación de casimires, paños y tejidos, y a la comercialización de productos similares de la industria nacional. Sin embargo, las principales estaban consagradas en exclusiva a la introducción de géneros importados, cuyos stocks iban acumulando con una cierta anticipación, de acuerdo a las oscilaciones de los precios internacionales.²⁰² Inclusive dos de estas grandes firmas, ya fuertemente afianzadas en la plaza, disponían de sus propias oficinas de compra en Londres y Manchester.²⁰³ El resto eran mayoristas para Buenos Aires y el interior,²⁰⁴ que combinaban esa función con el suministro de tejidos para las sastrerías y con el comercio al menudeo.²⁰⁵

Desde el punto de vista del capital con el que contaban, la mayoría de estas empresas pueden ser consideradas como pequeñas o medianas, si bien de nuevo encontramos aquí algunas excepciones importantes. Estas singularidades corresponden a los casos de los grandes comerciantes textiles españoles que llevaban mucho tiempo -a veces décadas- dedicados al ramo y que habían podido usufructuar la fuerte expansión del consumo en la Argentina en los años previos a la Primera Guerra Mundial. Dos ejemplos sobresalen en este sentido. El primero es el de Faustino Fano, quien había formado parte de una sociedad colectiva de tres miembros desde mediados de los años noventa y que en 1908 instaló su propia casa importadora de tejidos, asociando una década más tarde a

²⁰² CSR, nota de referencia del 6 de noviembre de 1926 sobre la casa Luis Pino & Cía.

²⁰³ Ibidem, nota del 15 de abril de 1926 sobre la casa Fano, y 1 de enero de 1925 sobre la casa Capdeville.

²⁰⁴ Como estos mayoristas vendían luego las mercancías por cuenta propia, el nombre de UTESA era mucho menos conocido en el interior. Así, la situación que se presentaba en la segunda ciudad del país era la siguiente: *"No sabemos que en esta parte de América haya hecho acto de presencia la Textil Exportadora con el propósito de colocar sus industrias, pero si lo ha hecho habrá sido de un modo tan fugaz, tan insignificante que habrá pasado inadvertido para la generalidad de los interesados"*. Cámara Española de Comercio y Navegación de Rosario (1923-1932), A. 4, N° 39, julio 1926, pp.5-9.

²⁰⁵ De todos modos, quienes compraban a UTESA sólo podían hacerlo en calidad de mayoristas, por cuanto la empresa únicamente admitía la venta *"a pieza entera por tipo como minimum"*. Carta al representante Ricardo Ortega, del 12 de mayo de 1926, LCC, Vol. I, f.370.

dos de sus hijos y a un sobrino. Fano aportaba 1.900.000 de los 2.800.000 \$ que conformaban el patrimonio de la empresa, una cifra ocho o diez veces superior a la del promedio del capital de las demás firmas del registro.²⁰⁶ Aun más cuantiosa era la fortuna de Manuel Quemada, pues a los 1.500.000 \$ que componían el capital de su firma, en la cual no tenía socios, debían añadirse "propiedades en la capital y provincias, títulos, acciones, etc., gran parte de ellas situadas en los puntos céntricos de la ciudad..."²⁰⁷ componiendo un total no inferior a los 50 millones de pesos. Quemada había sido un inmigrante temprano, y ya en 1882 había instalado su negocio de casimires y artículos para sastres, convirtiéndose luego en importador y mayorista.²⁰⁸

Fuera de estas excepciones, lo habitual era la sociedad colectiva o en comandita de tres o cuatro integrantes, de pequeño o mediano capital y cuyo desempeño estaba fuertemente condicionado por el crédito que pudieran ofrecer los distintos proveedores o los bancos con los cuales trabajaban. Los contratos sociales de estas firmas no superaban en general los tres años, a renovar al vencimiento. Esto permitía una notable flexibilidad y movilidad entre ellas, así como también la participación de una misma persona en más de un negocio. Creemos que allí se encuentra la razón de los variados vínculos que se establecían entre los componentes del registro que han sido trasladados al gráfico.²⁰⁹ Veamos algunos ejemplos. Pedro Benito, español nacido en 1881 y radicado en Rosario desde finales de siglo, se asoció con su compatriota Angel de la Cámara en 1908 para la venta de casimires y ropa blanca en una tienda del centro de esa ciudad. En 1914 la sociedad se disolvió y Benito siguió con el negocio por cuenta propia, incorporando luego a su hijo. Doce años después, cuando pasa a ser cliente de UTESA, no sólo dispone de esa empresa sino también de varias propiedades urbanas que utiliza como medio de renta y de

²⁰⁶ CSR, nota del 15 de abril de 1926.

²⁰⁷ *Ibidem*, nota del 5 de julio de 1924.

²⁰⁸ Si seguimos los datos de L.S.Garry (1920), pp.15-16, sobre el capital necesario para formar parte del grupo de las cincuenta importadoras textiles más importantes del país, las casas de Fano y Quemada deben sin dudas ser incluidas en el mismo.

²⁰⁹ No todas las notas de referencia abordan el tema de la pertenencia presente o pasada de los miembros de una firma a otra. Por lo tanto, los vínculos que figuran en el gráfico 4.5. deben ser considerados como un mínimo.

una pequeña chacra en los alrededores de Rosario.²¹⁰ Entre tanto Cámara, quien se había trasladado a la Capital, formó parte de otras empresas textiles. La principal de ellas fue la que constituyó con el español Adolfo Sáinz -también integrante del registro-, que luego de una renovación fue disuelta en 1925. A continuación, Sáinz pasó a asociarse con otro compatriota, hasta entonces propietario de una tienda en Mendoza, mientras Cámara lo hacía con su suegro Laureano Larrañaga, anteriormente dedicado a negocios mercantiles y agropecuarios en el sur de la provincia de Buenos Aires.²¹¹

Otro inmigrante peninsular, Jesús Monteagudo, era en octubre de 1926 socio colectivo de la firma que llevaba su nombre, conformada dos años y medio antes y a punto de finiquitar su contrato. Antes de ello, había cumplido la misma función en la empresa que poseía con el argentino Próspero Capdeville. Este último tenía a sus espaldas una larga experiencia en el ramo, puesto que en 1905 era ya comanditario de la casa mayorista "Barranco, Capdeville y Enríquez", en la cual los socios colectivos eran los españoles Félix Barranco -uno de los principales clientes de Llonch en la década siguiente- y José María Enríquez. Cuando Barranco se apartó en 1911 para establecerse por cuenta propia, la firma fue reemplazada por "Capdeville, Enríquez & Cía.". De ese momento data la efímera y paralela asociación con Monteagudo, concluida en 1914. En 1920 Capdeville tampoco renovó su acuerdo con Enríquez, prefiriendo en cambio asociarse con J. Addison Smith, un inglés que venía actuando en el mercado como comanditario de firmas inglesas de importación. Los contactos de Smith permitieron a la nueva entidad gozar del privilegio de la oficina de compras en Londres. Mientras tanto, Barranco seguía ligado con otros compatriotas importadores en carácter de comanditario, primero en la firma "Barranco y Pastor" y luego en "Galarraga & Cía.", al mismo tiempo que mantenía su negocio particular de venta de suministros para sastrerías.²¹² La lista podría prolongarse, pero quizás lo más significativo sea recordar que en 1925-26 todos

²¹⁰ CSR, nota del 29 de enero de 1926; carta de UTESA a su representante en Rosario, Julio Sjerra, del 9 de noviembre de 1926, LCC, Vol.I, f.490.

²¹¹ Ibidem, notas del 11 de setiembre de 1924 y 13 de febrero de 1926.

²¹² Ibidem, notas del 1 de enero y 18 de febrero de 1925 y del 6 y 13 de octubre de 1926.

ellos (Monteagudo, Capdeville-Smith, Barranco, Galarraga y Enríquez) eran, cada uno por su cuenta, clientes de UTESA.

La fluida movilidad intersocietaria detrás de la cual podemos entrever esta densa red de relaciones era acompañada, como sugieren algunos de los ejemplos anteriores, por la movilidad socio-ocupacional de los miembros del registro. Victoriano Fernández, por ejemplo, nacido en España en 1890, era alrededor de 1910 viajante en Buenos Aires por cuenta de varias firmas de tejidos. Luego fue comanditario, con un pequeño aporte de capital, en la casa Pinera, Moraiz & Cía., y en 1924 pasó a tener su propia razón social, merced al contrato firmado con Carlos Menéndez, ex integrante de la firma "Alegría y Cía.". Su primera oficina estaba domiciliada en el barrio de San Telmo, pero dos años después ya había sido mudada al centro de la ciudad. En toda esa trayectoria la obtención de sucesivos créditos había tenido vital importancia puesto que, como observaba el anónimo informante de UTESA, Fernández sólo disponía de un modesto capital propio y su firma "se clasifica de aceptable riesgo para moderadas sumas".²¹³ Casos similares eran los de Juan Muñoz, dueño en 1926 del diez por ciento del capital de "Cámara, Muñoz y Cía." y sobre todo el de Juan José Echevarría -español, de unos 40 años y ex empleado de otra firma, al igual que el anterior-, quien para ese entonces era el único propietario y encargado del más modesto de los negocios que componían la cartera de clientes porteños de UTESA.²¹⁴ En algunas ocasiones esa movilidad se producía al interior de una misma firma, como cuando los hermanos Antonio y Hermógenes Llorente asociaron a su antiguo empleado Santiago De Pablo o cuando Gerónimo Martínez hizo lo propio con Antonio Maruenda.²¹⁵

Como también surge de algunos de los casos citados, la movilidad ocupacional solía relacionarse con la geográfica. Un ejemplo dentro del grupo lo encontramos en la figura del catalán Recaredo Carlés-Bosch, que desde 1911 había sido propietario de varias panaderías en los barrios periféricos de Floresta y Nuevo Chicago. En 1916-17 su situación financiera se complicó gravemente, por

213 Ibidem, nota del 23 de junio de 1926.

214 Ibidem, nota del 20 de agosto de 1925.

215 Ibidem, notas del 31 de marzo de 1925 y 8 de marzo de 1926.

lo cual debió resignarse a una convocatoria de acreedores y finalmente a la pérdida de sus negocios. En 1919 se trasladó a la localidad patagónica de Comodoro Rivadavia, donde fue socio de un vasco que actuaba como consignatario de frutos del país. Vinculado con el ramo textil a través de las lanas, en 1921 volvió a la Capital donde se estableció como comisionista. Tres años después se asoció con el barcelonés Manuel Dalmau y Puig, quien estaba gestionando la representación de UTESA. Habiendo fracasado en ese propósito, la sociedad no llegó a durar dos años, luego de lo cual Dalmau siguió dedicándose a la introducción de casimires mientras Carlés combinaba esta actividad con un nuevo negocio de panadería.²¹⁶ Un último ejemplo a citar es el de la casa Brana, Soria & Fanjul, formada por tres españoles en carácter de socios colectivos. Cecilio Brana había estado asociado anteriormente con Gerónimo Martínez, un antiguo mayorista de paños que a comienzos de la década de 1890 figuraba entre los clientes de la sucursal del Banco de Sabadell. Los otros dos miembros de la firma, Federico Soria y Joaquín Fanjul, también tenían una dilatada experiencia en la importación y comercialización de textiles, pero mientras el primero la había desarrollado en Buenos Aires, el segundo había estado radicado en Rosario durante más de una década, liquidando luego el negocio para trasladarse a la Capital donde se asoció con sus compatriotas.²¹⁷

Cabe finalmente destacar la fuerte concentración de las empresas del registro en el barrio céntrico de Monserrat, donde la presencia española alcanzaba la más alta proporción de toda la ciudad (ver gráfico). Al interior del barrio, es posible incluso ubicar un área central, de cuatro cuadras por lado, dentro de la cual tenían su sede los representantes de UTESA y la mayoría de las firmas que eran sus clientes: el delimitado por las calles Bartolomé Mitre, Libertad-Salta, Alsina y Piedras-Esmeralda, con epicentros en la Avenida de Mayo y la calle Victoria. En las dos cuadras de esta última que quedan comprendidas entre las calles Bernardo de Irigoyen y Salta estaban por ejemplo los domicilios de Blasi & Cía., Capdeville & Cía., Francisco Costas & Cía.,

²¹⁶ *Ibidem*, notas del 5 de enero, 17 de abril y 1 de setiembre de 1925.

²¹⁷ *Ibidem*, nota del 9 de setiembre de 1925.

Faustino Fano & Cía., Victoriano Fernández, Manuel Pérez Segura, Domingo Nicora y Saturnino Renta & Cía. En el barrio de Monserrat, y en especial dentro de esa área central, desarrollaban sus actividades las principales instituciones de la colectividad española, y se encontraban los hoteles y comercios que pertenecían a los peninsulares más ricos de la ciudad. Uno de ellos, según señalamos, era Manuel Quemada, quien venía desarrollando una intensa labor como dirigente de las entidades representativas de la élite de la comunidad, como el Club Español y la Asociación Patriótica -creada en 1898 para recolectar fondos destinados a la guerra de Cuba-, y de las que se encargaban de las funciones asistencialistas y de beneficencia.²¹⁸ Lo propio acontecía con otros miembros del registro de UTESA, como Faustino Fano, Gerónimo Martínez o Francisco Manterola.²¹⁹ Rogelio Eiriz, por su parte, propietario desde la década de 1890 de una importante casa de tejidos y confecciones situada en la misma zona, fue presidente y secretario durante un prolongado período de la Asociación Española de Socorros Mutuos.²²⁰ Otro comerciante textil, Joaquín Cabot, fue miembro de los Consejos Directivos de esa entidad, de la Patriótica y de la Institución Cultural Española, formada en 1912. Luego de su muerte en 1920, el negocio fue continuado por su viuda Carlota Aldezábal, quien dos años después pasó a integrar como comanditaria la sociedad Galarraga & Cía.²²¹ Las múltiples conexiones entre las firmas que antes hemos descrito se veían por lo tanto facilitadas por el estrecho radio urbano en el cual residían y operaban, así como también por la densidad de la colectividad española que allí se verificaba, de cuya vida social tomaban parte varios de sus miembros. Pero se trataba de un fenómeno que no sería válido circunscribir al ramo textil.

²¹⁸ Los datos sobre participación de los miembros de nuestro registro en las entidades de la colectividad provienen de las diversas fuentes citadas en A.Fernández (1987), (1991). Para el caso de la Asociación Patriótica también de L.A.Bertoni (1995).

²¹⁹ El primer representante designado por UTESA en Rosario, Ricardo Ortega, era también presidente del Club Español de la ciudad. El dato aparece en la carta de UTESA a Ramón Bernaldo del 11 de noviembre de 1925, LCC, Vol.I, f.240. Su gestión sólo duró unos meses, siendo luego reemplazado por Julio Sierra, hijo del cónsul español. Libro de Actas, acta del 21 de julio de 1926.

²²⁰ Cf.M.Castro López (1906), p.187.

²²¹ CSR, nota del 21 de abril de 1926.

Las redes comerciales de Buenos Aires: certezas y conjeturas

Al exponer la trayectoria exportadora de las empresas a las que dedicamos este capítulo, hemos tratado de ponderar lo que ellas debieron, en su propósito de incursión comercial en el Plata, a los múltiples vínculos que tenían por marco a la colectividad española de la ciudad. Permítasenos retomar la cuestión a partir de unos pocos ejemplos extraídos del ángulo en el que tales vínculos se vuelven más visibles: el del ámbito asociativo de base étnica. Consideremos en primer lugar el caso de Fernando Martí, asociado con sus hermanos de una de las firmas que encargaban aceite a Sabater. La casa central de la empresa se encontraba en la esquina de las calles Victoria y Lima, es decir dentro del área central de alta densidad al que hemos hecho referencia al hablar de los clientes de UTESA. Desde comienzos de siglo se dedicaba, además de la introducción de aceite y frutas secas, a las conservas de pescado, las especias y los cognacs españoles, que adquiría ya envasados con su marca.²²² Fernando Martí había sido miembro de los cuerpos directivos de la Asociación Española de Socorros Mutuos desde su juventud, a fines de la década de 1870, y había figurado entre los fundadores de la Cámara Española de Comercio en 1887, de la Asociación Patriótica en 1898 y de la Liga Republicana Española en 1903. La etapa principal de su actuación en la primera de dichas entidades se extendió desde 1910 hasta su muerte, ocurrida una década y media después.²²³ En esa dilatada trayectoria de casi medio siglo, Martí compartió sus inquietudes asociativas y ámbitos de relación con muchos otros comerciantes peninsulares que se dedicaban al mismo ramo. Algo similar podría decirse de otro cliente de Sabater, esta vez de Rosario: Modesto Pujol Canut. Él era propietario de la firma "La Famosa", principal importadora de especias de la ciudad, y de una gran fábrica a vapor de turrónes, chocolates y golosinas. Al mismo tiempo era miembro del directorio de la compañía de seguros a la que pertenecían la mayoría de los

²²² Cf. J. Mas y Pi y F. Camba (1910), anuncio de la empresa publicado en la p. LXI.

²²³ Sobre su participación como miembro de la asamblea constituyente de 1887 ver Cámara Española de Comercio en la República Argentina (1987), p. 9. Sobre la etapa más destacada de su actuación, CECNBA (1887a-1935a), años 1910-1925.

importadores más conocidos. Su actividad como dirigente de la colectividad catalana había comenzado ya a fines del siglo pasado, pero fue sobre todo a partir de la creación del Centre Catalá rosarino, en 1902, que se convirtió en uno de los promotores intelectuales de la difusión del regionalismo.²²⁴ Dicha actividad no estaba sin embargo reñida con su extensa participación en el elenco directivo de la Cámara Española de Comercio local.²²⁵

Un tercer ejemplo es el de la casa "La Favorita", de la misma ciudad de Rosario, que fuera cliente de Llonch y Corominas hacia fines de la primera década del siglo y luego durante los años de la guerra. Pertenecía a los hermanos García Fernández, originarios de Valdés (Asturias) y había surgido en 1897 como un pequeño negocio de venta de encajes y puntillas. Cinco años después era ya una gran tienda y almacén, que realizaba importaciones de tejidos, confecciones y artículos de mercería europeos para las distintas temporadas australes y de una gran variedad de otros productos. A lo largo de las cuatro décadas siguientes fue un punto de referencia casi obligado para las sastrerías de la ciudad y de las provincias vecinas. Pero aun en su etapa de máximo desarrollo siguió siendo una empresa de matriz fuertemente familiar, en la cual las funciones se distribuían entre uno de los hermanos, que dirigía el negocio, y el otro que viajaba dos veces por año a Madrid, Barcelona, Londres y París para realizar las compras.²²⁶ Ambos eran al mismo tiempo miembros de las juntas directivas de algunas de las principales entidades que agrupaban a la colectividad peninsular de la ciudad, como el Club Español, el Centro Asturiano y el Hospital Español. En todos los casos, estas asociaciones estaban en manos de una élite de empresarios -principalmente importadores y mayoristas- que controlaban una alta proporción del comercio de Rosario.²²⁷

²²⁴ Ver C.Frid de Silberstein (1994), pp.42-43.

²²⁵ Cámara Española de Comercio, Industria y Navegación de Rosario de Santa Fe (1920a-1928a), ejercicios 1923 y 1928. Catalanes eran también el presidente, secretario y tesorero de la entidad.

²²⁶ Ver C.Alvarez Quintana (1992). Los anuncios de "La Favorita" aparecen publicados regularmente en Cámara Española de Comercio, Industria y Navegación de Rosario de Santa Fe (1923-1934).

²²⁷ Datos de la "Gran Guía del Rosario de Santa Fe" citados en C.Frid de Silberstein (1994), pp.26-27.

Cuando se aborda la cuestión de la formación y desarrollo de las redes comerciales resulta por lo tanto necesario avanzar sobre estas dimensiones de la vida social, en especial las que se vinculan con la etnicidad de sus protagonistas. Hemos visto varias veces a lo largo del trabajo el fuerte peso que tenían los representantes, distribuidores y clientes catalanes y más en general españoles en los contactos desarrollados con Buenos Aires por parte de las empresas estudiadas. Cabría quizás preguntarse si tal importancia derivaba de las conexiones previas a la emigración o bien debe explicarse por el influjo alcanzado por la "colonia" mercantil española una vez que ésta hubo alcanzado su pleno desarrollo en la Argentina. Como es obvio, las respuestas en este punto son fragmentarias, no sólo por la variedad de los casos implicados sino también por el insuficiente conocimiento al que de ellos podemos arribar. Con todo, la primera vía de explicación parece ser más convincente en el caso de los distribuidores a los que Sabater confió la comercialización del aceite de su marca en los años veinte -aunque no ocurría lo mismo con los restantes-, como también puede encontrarse en las razones por las cuales UTESA escogió unos representantes determinados. Fuera de esos ejemplos, los indicios de que disponemos nos llevan a inclinarnos más bien por la segunda vertiente. Esto significa que la situación característica es aquélla en que los fabricantes catalanes no habían tenido negocios previos con las personas que, luego de emigrar, habrían de ser los introductores y mayoristas de sus productos en el Plata (entre otras cosas porque muchos de estos últimos sólo se volcaron a las actividades mercantiles como consecuencia del propio proceso migratorio).²²⁸ Pero una vez que esos emigrantes pasaron a formar parte de las redes comerciales españolas de la ciudad, se convirtieron en un ineludible punto de referencia a la hora de intentar la conexión con el mercado argentino.

²²⁸ Este fenómeno ya fue observado por algunos de los intelectuales españoles que visitaron la Argentina con motivo del Centenario, como A.Posada o V.Blasco Ibáñez. Este último señalaba, quizás exagerando un tanto: *"Ocurre con los inmigrantes de la Península un fenómeno raro. En España son braceros, trabajan los campos y jamás se les ocurre pensar en el comercio, función superior que creen reservada para otras personas; pero el ambiente argentino ejerce sobre ellos un poder mágico, despertando su ambición y su inteligencia (...) los españoles representan una tercera parte del comercio argentino y su número se aproxima al millón"*. Cf.V.Blasco Ibáñez (1943), pp.34-35.

Por lo que se refiere a los agentes y representantes, un factor que acentuó esa importancia desde comienzos de siglo fue la decadencia paulatina del sistema de los viajantes ultramarinos en favor de otros que resultaban más baratos y estables cuando los negocios alcanzaban una cierta entidad.²²⁹ Esta transición es bien visible, incluso en el caso de los países que tenían una tradición comercial con la Argentina más consistente que la española: la mayoría de las casas británicas y francesas, por ejemplo, habían optado desde entonces por abaratar sus estructuras de comercialización recurriendo a la figura del agente especializado y con residencia permanente en el Plata. Algo similar podría decirse de las firmas norteamericanas. Los viajantes habían cumplido una importante función en las etapas iniciales de la difusión de sus productos en el mercado argentino. Pero tenían la desventaja de su alto costo debido a los salarios que percibían, al menos en parte independientes de las ventas que concertaban, y a los gastos de manutención en un mercado alejado de las casas matrices y sometido a una fuerte carestía. En contraposición, el sistema de los agentes se sustentaba exclusivamente en la comisión, por lo que el costo de la representación no era fijo sino ligado a la marcha de las ventas. Su superioridad en este punto resulta clara, lo mismo que si se lo compara con el de las sucursales, y he aquí una primera cualidad que pudo ser evaluada por los manufactureros catalanes que tenían intereses ultramarinos más o menos constantes, del tipo de los de la casa Sabater.²³⁰

Su segundo mérito se hallaba en el conocimiento mucho más profundo que los agentes podían formarse acerca de las modalidades del mercado receptor por el simple hecho de residir en él de modo permanente. El valor de esto

²²⁹ Para el caso español es posible verificar el tránsito de una situación a otra comparando los apuntes de C.Fábregas Rafart (1904), (1906), con los diversos informes comerciales de E.Boix en los años veinte.

²³⁰ Cabría recordar aquí que otra modalidad de representación era la del consignatario o comisionista, al que ya hemos hecho alguna alusión. La desventaja de este sistema frente a la de los agentes se encontraba en la menor fidelidad que los primeros solían mostrar respecto de los productos o marcas que se trataba de difundir en el mercado. Como vimos, fue un sistema que Sabater empleó muy raramente, y sólo a través de sus agentes habituales, mientras que las empresas vallesanas lo circunscribieron a la etapa de actuación de la sucursal del Banco, por lo cual dicho inconveniente fue neutralizado.

último se acrecienta si tenemos en cuenta que aquél era un ámbito relativamente nuevo y en franco crecimiento, en el cual dichas modalidades podían modificarse a menudo, lo cual deparaba constantes sorpresas para quienes lo frecuentaban sólo de manera esporádica. La contrapartida de tal experiencia en el mercado era el crédito y buen nombre del que podían gozar los agentes, lo cual representaba un incentivo ulterior para el representado, ya que no necesitaba hacer conocer su posición ante cada posible comprador, con el consiguiente ahorro de gastos.²³¹ Claro está que ello podía traducirse a su vez en una cierta dependencia de tal cualidad en los casos en que se entrara y saliera del mercado en períodos alternos y con intervalos prolongados, como ocurría con los industriales vallesanos: aunque las fuentes de las que disponemos no permiten corroborarlo plenamente, es muy probable que luego de la crisis del Banco ellos debieran contar más con el nombre de sus posibles agentes -y con el relativo interés que pudieran dispensarles- que con el propio.

La opción por una forma de representación mucho más estable y centrada en las redes comerciales con las cuales estaban en contacto algunos de sus paisanos radicados en Buenos Aires es en cambio evidente en el caso de Sabater. Si esto fue así, se debió a que en el interior de esas redes circulaba una serie de informaciones sobre dicho mercado que para los exportadores como él resultaban vitales y que, al menos en una etapa de aproximación, habrían sido más difíciles de obtener de otras fuentes en las cuales la presencia catalana o española fuese más tenue. Pero también respondió al hecho de que esa firma no planeaba realizar con ellos transacciones ocasionales, en las cuales la desconfianza o el temor al fraude habrían podido ser neutralizados mediante la inclusión de determinadas cláusulas de reaseguro en los contratos, sino que se insertaban en una estrategia de más largo plazo orientada a garantizar la presencia más o menos permanente de sus productos en una plaza receptora muy alejada de su centro de operaciones y por ende sujeta a numerosas incertidumbres. Un punto central de dicha estrategia descansaba justamente en

²³¹ Reflexiones contemporáneas sobre este tema pueden hallarse en el libro de G.Vedder (1919).

la delegación de parte del negocio en unos informantes y agentes con los cuales se había tenido trato en el pasado y que habían demostrado ser confiables.²³²

Naturalmente, la opción por un tipo de explicación como la propuesta supone no aplicar la noción del mercado como lugar de encuentro entre participantes "atomizados" que a priori disponen de información perfecta. Por el contrario, consideramos que en situaciones como las estudiadas la información se encuentra mediatizada por los mecanismos a través de los cuales se la captura y difunde, mecanismos en los cuales ciertos aspectos de las relaciones sociales que vinculan a los protagonistas -como la etnicidad común, los lazos de paisanaje o la contigüidad geográfica en la ciudad receptora- jugaron un papel no despreciable, según se puede deducir de las estrategias empleadas por los protagonistas que a ellos apelaban. Lo propio podría decirse, como hemos señalado reiteradamente a lo largo de este capítulo, de los mecanismos a los cuales se confiaba la gestión de los negocios de exportación a Buenos Aires: en ellos la confianza y el crédito recíprocos trascienden la búsqueda inmediata del beneficio perseguido en cada compraventa unitaria. Más en general, tal opción supone recuperar en una perspectiva microhistórica el papel desempeñado por los actores que se encuentran, comercian y compiten en el mercado, al mismo tiempo que van forjando determinadas redes de relaciones sociales que pueden condicionar sus comportamientos en un sentido no necesariamente coincidente con los mecanismos impersonales de oferta y demanda.²³³

²³² En otras palabras, recurriendo al servicio de tales agentes se trataba de que las antedichas "incertidumbres" se convirtieran tan sólo en "riesgos", en el sentido asignado a estos dos conceptos por D.North (1991), p.106.

²³³ Ver H.Schrader (1994), espec. pp.27-30, además del texto ya citado de G.Levi sobre la función de la microhistoria. La discriminación entre la forma *impersonal* o *atomizada* y la *personal* o *incrustada* (en redes de relaciones sociales) de realizar transacciones ha sido propuesta tanto por la sociología como por la antropología económicas, en general dentro del marco teórico de la *network analysis*. Cf. M.Granovetter (1985), (1992); H.White, H. (1988); S.Plattner (1991); F.Piselli (1995). Al menos para el caso de Sabater, las redes de relación en el marco de las cuales se efectuaban las transacciones no sólo comprendían las que vinculaban a exportador por una parte y agentes o importadores por la otra, sino también las propias del circunscripto ambiente de negocios de estos últimos en el Plata. La celeridad en la circulación de la información en su interior y su alta confiabilidad podían constituir una garantía ulterior contra el fraude o la negligencia en la ejecución de las operaciones.

Lo antedicho no implica en modo alguno sostener que basta con demostrar la etnicidad común -sea ésta nacional, regional o local- o la coterraneidad previa a la emigración para deducir de ello un conocimiento tan sólido y confiable entre exportadores e importadores como para determinar las opciones de los primeros. Como muestra el ejemplo de las referencias solicitadas por UTESA a los bancos y otras entidades de Buenos Aires, era incluso recomendable poseer información actualizada sobre empresas con las cuales se habían realizado transacciones sólo unos pocos años antes, aun cuando aquéllas fuesen propiedad de paisanos o compatriotas. Empleando un criterio riguroso para la explicación de por qué se entraba reiteradamente en tratos comerciales con unos individuos y no con otros, no podemos por lo tanto inclinar nuestras preferencias hacia los factores basados en las relaciones sociales si no estamos en condiciones de demostrar la fortaleza de las mismas.²³⁴

A lo largo de nuestro trabajo, creemos que el tipo de fuentes disponibles no consiente demostrar dicha fortaleza más que en dos momentos. El primero se encuentra en la decisión de la casa Sabater, a partir de 1921-22, de colocar la mayoría de sus operaciones con Buenos Aires en las manos de sus dos agentes y de uno de sus clientes, en especial de este último. El peso determinante que en esa estrategia tuvo la confianza recíproca derivada de una previa interacción -de ese factor que, en palabras del industrial de Reus, estaba más allá de la "materialidad de los negocios"- resulta a nuestro juicio indubitable. El segundo puede hallarse en la densidad de los vínculos que hemos podido constatar entre algunas de las firmas españolas importadoras de textiles en el barrio de Monserrat con respecto a las cuales tenemos abundancia de información. Pero si decimos *de algunas* es porque la residencia en el mismo barrio de varias de las restantes no es indicio suficiente como para avanzar en conclusiones más contundentes sobre las relaciones que mantenían. Más en general, no parece legítimo otro ejercicio que conjeturar la importancia de los aspectos relacionales

²³⁴ Sigo en este punto las sugerencias introducidas por Franco Ramella (1995) sobre la conveniencia de un uso "fuerte" del concepto de redes sociales en los estudios migratorios, aun cuando el autor las empleara esencialmente para el caso de los mercados de trabajo.

(sea que ellos se hubiesen originado antes o después de la emigración) cuando no se cuenta con otra evidencia que la cercanía física entre los protagonistas.

No obstante, un balance sobre la actuación de las redes comerciales catalanas o españolas como el que aquí se intenta no puede agotarse sólo en esa perspectiva. Al lado de ella es preciso siquiera plantear unos interrogantes complementarios: ¿incidió la presencia de dichas redes en un sentido positivo sobre la marcha de las exportaciones españolas a la Argentina? ¿Se cumplieron los optimistas pronósticos que a ese respecto elaboraron a principios de siglo Rahola, Fábregas Rafart, Boix y los demás enviados catalanes que visitaban Buenos Aires? ¿Es posible trasladar al Plata de los años veinte la hipótesis empleada por Jordi Maluquer de Motes para Cuba en el sentido de que la acción de las redes de distribución étnicas -en ese caso catalanas- fueron una de las vallas que impidió que el colapso de las exportaciones peninsulares luego de 1898 fuese completo?²³⁵ Nuevamente aquí nos encontramos con un tema en el cual sólo podemos sustentar algunas evidencias en medio de muchas conjeturas y ambigüedades. Es verdad por una parte, como acabamos de recordar, que la transmisión de información y oferta de servicios por parte de las redes eran factores de primera importancia para los exportadores -sobre todo cuando su conocimiento del mercado era muy insuficiente- y que ello pudo incidir en determinadas circunstancias sobre la dirección de los flujos comerciales. Por citar nuevamente el caso Sabater, ese factor parece haber sido determinante en el desembarco de sus productos en el mercado en 1918, así como en su reaparición a partir de fines de 1920. Más contundente aun es el ejemplo proporcionado por la fugaz presencia de la sucursal del Banco de Sabadell, en cuya intervención, documentada a través de la contabilidad de las empresas vallesanas, podemos

²³⁵ J.Maluquer de Motes (1987), p.87. Esta hipótesis coincide con la observación de algunos contemporáneos del fenómeno. Así, en el Primer Congreso del Comercio Español de Ultramar se afirmaba: *"Extinto todo imperio político en América, abandonada por los Gobiernos de España toda política de aproximación y vinculación económica preordinada y reflexiva, sólo la acción espontánea de nuestros productores y de los españoles con comercio establecido en aquellos países, sin olvidar tampoco la obscura y anónima de nuestros emigrantes, ha podido salvar nuestras posiciones comerciales en aquellos mercados"* Cf.Modalidades específicas del comercio de exportación... (1923), p.124.

encontrar la causa principal de un incremento en las exportaciones de tejidos de lana al que ciertamente no contribuían los restantes factores explicativos.

También nos parece probado que la formación y desarrollo de unas filiales o agencias dedicadas primordialmente a la introducción de productos de la "metrópoli" y dirigidas por compatriotas obraba en la Argentina como un fuerte estímulo para la atracción de comerciantes al menudeo y consumidores finales de cada colectividad inmigrante, repercutiendo en última instancia sobre la intensidad del tráfico.²³⁶ Esta importancia del contacto comercial interpersonal con los propios paisanos era al parecer tan notable que algunas casas extranjeras importadoras de tejidos solían tener empleados administrativos de su propia nacionalidad pero vendedores españoles, debido a que consideraban que eso era una ventaja al tratar con el comercio al detalle, del cual los peninsulares controlaban una proporción tan relevante.²³⁷ La regularidad en el intercambio que podía derivarse de la presencia de estas condiciones propicias era al mismo tiempo un requisito para la estandarización de las transacciones y, en los casos más relevantes, para el conocimiento y la difusión de las marcas de origen más allá de su clientela original. Esto fue lo que logró Sabater de manera paulatina en los años veinte, cuando su cartera de compradores pasó a abarcar a muchas casas importadoras que nada tenían que ver con Cataluña o con España, aun cuando siguieran siendo catalanes sus agentes y principales clientes. La estandarización y registro de la marca implicaba no sólo calidad homogénea de los productos sino también un medio de defensa para los vendedores frente a las múltiples adulteraciones y falsificaciones que se producían en el mercado receptor, al menos hasta ya entrada la tercera década del siglo.²³⁸ Pero también

²³⁶ El fenómeno ya había sido advertido por el propio Einaudi (1899), pp.86-90, cuando sostenía que el gran incremento del comercio italiano con la Argentina se debía precisamente a esa circunstancia, ya que ante la posibilidad de elegir los inmigrantes de esa nacionalidad preferían comprarle al almacenero o tendero que fuera compatriota.

²³⁷ Ver E.Boix (1918c), p.22. La misma afirmación para el caso de la seda se encuentra en C.Fábregas Rafart (1906), p.22.

²³⁸ Julián Bernat, articulista de *Mercurio*, afirmaba: "*Quéjense muchos, aquí y en Buenos Aires, de la falta de patriotismo de los españoles residentes en la Argentina, quienes deberían consumir artículos españoles, y enumeran eso entre las principales causas de que no tenga el comercio español con Sud América el impulso que debería tener. Ese cargo parece justo a primera vista, pero no lo es (...) porque, aun cuando el consumidor español encontrara*

implicaba un evidente beneficio para los compradores, desde el punto de vista de la confianza en su aceptación y del ahorro en el tiempo dedicado a su control.²³⁹

Por otra parte, hemos visto que un efecto secundario de la presencia de estas redes comerciales estables podía consistir en la inclusión en la actividad de las mismas de una serie de artículos o renglones del propio país de origen pero bastante diversos de los originalmente pensados. El uso de la representación en Buenos Aires de la casa Sabater con ese objetivo es un ejemplo, pero también lo fue el de la sucursal del Banco de Sabadell durante su breve experiencia. Veamos lo que al respecto decía su Memoria del año 1892:

“La importación ha consistido principalmente en géneros de lana ó casimires de esta ciudad, Tarrasa y Alcoy, en géneros de punto de algodón, pañuelos de seda, driles, percales, frazadas, boinas, fajas y otras manufacturas de producción catalana. También ha logrado introducir en grande escala el papel de fumar de la renombrada marca ‘La Preferida’ de los Sres. Hijos de Jaime Tort, de Alcoy, quienes han otorgado á la Sucursal el monopolio de introducción en las Repúblicas del Plata. Ha hecho ensayos que prometen ser eficaces en vinos del Priorato y generosos de Málaga, Jerez y San Lucar de Barrameda,

los productos de su tierra en las condiciones expresadas, poco influiría eso en el desarrollo del comercio español, porque pediría aceite de Tortosa y se lo darían italiano, pediría arroz de Valencia y se lo darían japonés, pediría chorizos de Logroño y se los darían fabricados en Buenos Aires por un italiano” . Ver J.Bernat (1919), pp.124-125. Pueden seguirse también las vicisitudes por las que atravesó una marca catalana de anís en su lucha contra los usurpadores en Buenos Aires en Cámara Oficial de Comercio e Industria de Sabadell (1912a-1930a), A. III, N° 26, febrero 1912, pp.7-8.

²³⁹ Refiriéndose a esta cuestión, un especialista italiano en el comercio internacional decía: *“Una cierta solución al problema de la salvaguardia de los productos de calidad, ya no, de modo colectivo, para los de toda una región, sino de los productos singulares de determinadas empresas industriales y agrícolas, consiste en la formación de la marca. La marca implica la creación de tipos únicos, tanto en el aspecto de tipos de producción como en el de tipos de expedición. La marca, en otros términos, exige la uniformidad, la homogeneidad absoluta de calidad de la mercancía exportada al extranjero, así como la uniformidad de su embalaje (...) la uniformidad lleva consigo una economía de tiempo, y nace, puede decirse, de la misma ley del mínimo esfuerzo. La clientela extranjera, temerosa de la continua pérdida de tiempo exigida por el control, desea obtener garantías suficientes para lograr del importador la confianza que le dispense de dicha pérdida”.* Cf.R.Michels (1930), pp.17-18. Sobre la necesidad de arribar a una tipificación comercial del consumo en los mercados latinoamericanos ver Organización de las Cámaras... servicios técnicos de información (1923), pp.42-43.

no habiendo logrado lo propio con los vinos comunes, por razón de los fuertes derechos de Aduanas que solo consiente la introducción de los vinos de alta graduación alcohólica. Y está haciendo esfuerzos para importar lanas para buques y tiendas de campaña, y otros artículos de extenso uso ó consumo”²⁴⁰

Sin embargo, debe tenerse en cuenta que muchos de estos beneficios vinculados con el control de los mecanismos de introducción y distribución de mercancías podían erosionarse -a veces muy rápidamente- en la medida en que éstos fueran conquistando autonomía respecto del centro exportador del cual en teoría dependían. Hemos visto cómo UTESA debió cancelar el flamante contrato que la vinculaba con su representante -un catalán que en apariencia poseía óptimas credenciales para encabezar la red comercial que se trataba de montar- a poco que éste develó su propia estrategia, que tenía puntos de conflicto insalvables con los objetivos de la corporación sabadellense. Incluso no es extraño que esa creciente autonomía derivara en algún caso en la creación de un foco competitivo del centro exportador, lo cual naturalmente podía tener un efecto exactamente inverso al buscado. A lo largo de la presente tesis hemos mencionado varias veces el impacto negativo que tuvo sobre el curso de las exportaciones españolas o italianas a la Argentina el paulatino desarrollo de una producción nacional sustitutiva en la cual los propios inmigrantes jugaban un importante papel, y también advertimos que ese impacto podía extenderse a las redes de distribución, en casos como el de los comerciantes peninsulares de las grandes ciudades del Litoral especializados en la importación de vinos comunes, que reorientaban su actividad hacia la distribución de los productos cuyanos en la medida en que éstos fueron incrementando su participación en el mercado.

Claro está que algo similar es lo que acontecía con aquellos productos para los cuales no había sustituto nacional disponible en cantidad y calidad, pero que sí podían ser reemplazados con las importaciones provenientes de países distintos al de origen del introductor. El caso del aceite de oliva es uno de los ejemplos más característicos, y ello explica que los exportadores de Reus debieran

²⁴⁰ Banco de Sabadell (1882-1903), JGA del 12 de febrero 1893, pp.9-10.

dar una dura batalla contra la competencia italiana, aun cuando fueran catalanes varios de los principales importadores de Buenos Aires o Montevideo. De ello se desprende una conclusión que puede parecer obvia, pero que no lo era para la publicística de principios de siglo a la que hemos aludido anteriormente: pese a todo el efecto benéfico que podía reportar, la nacionalidad del introductor no implicaba una dependencia automática con respecto a las mercancías provenientes de su país, así como tampoco la implicaba la nacionalidad del cliente. Es verdad que normalmente existía una "banda de precios" dentro de la cual se tendía a preferir al proveedor habitual del país de origen, en la medida en que el costo de oportunidad de hacerlo no llegaba a superar el beneficio de la confianza recíproca. Pero es difícil creer que tal fidelidad perdurara en caso de que esa banda fuera claramente rebasada.²⁴¹ Más aún: esa correlación simple ni siquiera se daba enteramente entre los productores. Recordemos por ejemplo que la casa Sabater jugaba sus chances en el mercado rioplatense en tres tableros simultáneos -el de la marca propia, el de la italiana y el de las marcas a pedido de los importadores-, y que los mejores precios de la competencia italiana provocaron el fenómeno de la "expatriación" de varias de las marcas oleícolas de la región.

Las impresiones de dos observadores contemporáneos vienen a ratificar tal conclusión. Por una parte, las del enviado comercial británico que encontrara una relación directa entre el crecimiento de las exportaciones alemanas a la Argentina a comienzos de siglo y la radicación en Buenos Aires de importadores de esa nacionalidad. Sin embargo, agregaba a continuación que aunque esas firmas tenían una natural preferencia por el trato con su propio país, estaban

²⁴¹ Es muy ilustrativa al respecto la carta del 15 de abril de 1928 en que Juan Oliva le dice a Sabater: *"La mayoría de los importadores catalanes nos dan la preferencia por la seriedad y por la simpatía de tantos años de trabajar con ellos, pero notando diferencias de importancia en los precios, han dejado de tenernos la confianza nos dispensaban antes, que consistía en comprarnos sin consultar a los competidores. Hoy cuando tienen necesidad de hacer alguna compra, hacen como si se tratara de una licitación y en casi todos los casos nosotros siempre con precio mas alto"* .Cf. FS, Caja 110, Juan Oliva-Buenos Aires, 1926-28. Otro ejemplo de fidelidad condicionada a que la diferencia de precios no se ensanche aún más es el de la casa Gavilá & Cía., compradores tradicionales de almendras y avellanas, mencionado en la nota del mismo Oliva del 1 de julio de 1922, Caja 111, 1921-28.

siempre listas para hacer negocios con casas inglesas si hallaban en ello un beneficio.²⁴² Por la otra, el propio cónsul español en la ciudad, que pocos años más tarde advertía que las "razones de origen o étnicas" no bastaban para asegurar la difusión de los productos peninsulares cuando sus precios y plazos no eran competitivos, por más que sus compatriotas mantuvieran un lugar tan importante en el comercio de importación.²⁴³

Asimismo, el vínculo entre exportador y agente, incluso si se hallaba cimentado en años de trato comercial compartido, resultaba en última instancia erosionado por el impacto de las negativas condiciones de los precios y las condiciones de pago,²⁴⁴ y, más en general, por la amplia capacidad de decisión de la que los agentes gozaban, aun cuando las condiciones fijadas por sus mandantes estuvieran a tono con la competencia más avanzada. He aquí el principal inconveniente que aquejaba a este sistema de representación: la tendencia al abandono por parte de los agentes en el momento en que se les presentaba la ocasión propicia para intentar su independencia, utilizando para ello los conocimientos, experiencia y contactos adquiridos al trabajar por cuenta de sus representados. Como es obvio, actuando de esa manera se convertían automáticamente en competidores potenciales de estos últimos. En el haber de la experiencia de Sabater con el Plata debe computarse por lo tanto la conservación de sus lazos comerciales con Palau y Oliva, no obstante el extenso

²⁴² N.L.Watson (1908), pp.36-37; similares apreciaciones en W.H.Koebel (1919), pp.42-44; H.Hallam Hipwell (1930), pp.153-154.

²⁴³ M.de Caabeyro (1917), p.45. Un factor adicional a considerar es la existencia de firmas de origen español que habían instalado sus oficinas de compra en las principales capitales europeas. Según mencionamos, así ocurría con la gran tienda "La Favorita" de Rosario. Esta casa introducía muchos alimentos y bebidas en España, pero en su ramo principal -que era el textil- realizaba las importaciones directamente desde Francia, donde contaba con su boca de abastecimiento desde 1905. Ver C.Álvarez Quintana (1992).

²⁴⁴ Los agentes de Sabater en Buenos Aires se negaban por ejemplo a aceptar representaciones de aceite o frutos secos que fueran competitivas sin haber consultado previamente con Reus acerca de si podían aproximarse a las condiciones de aquéllas. Pero tampoco podía tratarse de un condicionamiento absoluto. Así, en su carta del 25 de mayo de 1934, Palau Ventura menciona a Sabater una oferta que le ha hecho un exportador de Mallorca y las dificultades para rechazarla en un momento de fuerte contracción en las ventas, diciendo: "*No he pedido dicha representacion y maldita la gracia y las ganas que tengo de hacer negocios en estas mercaderías sino son de nuestra casa y digo nuestra porque de la vuestra me considero parte. Pero amigos yo no puedo seguir sin trabajar y es el momento de ver lo que se puede hacer...*" . Cf.Caja 169, Jaime Palau Ventura-Buenos Aires, 1er. semestre de 1934.

margen de maniobra del que éstos disponían en múltiples aspectos de las operaciones que realizaban (desagregado de las partidas importadas para su venta en la ciudad a mayoristas y minoristas, gestiones ante los árbitros por la calidad de las mismas o ante los jueces en los contenciosos que iban surgiendo, monitoreo de los trámites aduaneros, renegociación de los plazos de las letras de cambio, cobro de cuentas pendientes, discusión de los posibles arreglos con los deudores morosos o con los clientes en estado de convocatoria, seguimiento de las demandas de los importadores para obtener permisos de cambio en los años treinta, etc.). Pero el mantenimiento y vitalidad de ese vínculo no puede evidentemente trasladarse a otros casos en que la relación con el agente era más ocasional, o cuando éste trabajaba simultáneamente para varios exportadores, a veces de diferentes países europeos.

Por eso parece necesario discernir entre los dos aspectos que están implícitos en el concepto de *red comercial* en el sentido que hemos venido otorgándole aquí, pero que no necesariamente se derivan el uno del otro. Por una parte, esas redes podían ser mecanismos de vinculación específicos al interior de la colectividad catalana o española, mecanismos en los que sin dudas tomaban parte muchos de los comerciantes y distribuidores de Buenos Aires que tenían ese origen. Esa participación contribuía a reforzar sus vínculos y a incrementar la circulación de la información, de las mercancías y de otros recursos -como los capitales y la experiencia técnica en el caso de algunas de las firmas textiles del registro que hemos empleado-. Por el otro está la cuestión de la relación primordial que tales redes podían tener con Cataluña o España. A nuestro criterio, lo segundo no siempre se desprende de lo primero. En otras palabras, los negocios de tales comerciantes y distribuidores poseían una lógica propia en la cual, sobre todo en determinados ramos, la introducción de productos de la península podía verse estimulada por los múltiples contactos que aquéllos mantenían luego de haber emigrado o bien por el hecho de que los exportadores tendieran naturalmente a buscar su apoyo. Pero la eficiencia de las redes no debe medirse tan sólo por la vitalidad de esos vínculos, como lo demuestra el hecho de que ellas siguieran existiendo y actuando en los períodos en que las

exportaciones españolas eran escasas y se recurriera luego a su concurso para intentar la reanimación de estas últimas.²⁴⁵

En el largo plazo, no contamos con ningún ejemplo concluyente en el cual la existencia de redes comerciales controladas preponderantemente por inmigrantes españoles haya podido enmendar por sí misma la desventaja que para determinados renglones representaba la presencia de competidores más poderosos y arraigados. Volviendo a los diferentes tipos considerados en la introducción del capítulo, el primero de ellos (es decir el de los alimentos y bebidas que formaban parte de la cesta de productos exportados por España a la Argentina) podía indudablemente usufructuar unas ventajas comparativas y hasta cierto punto un "consumo ligado" de los inmigrantes que explican la continuidad de su tráfico.²⁴⁶ Estos factores se encontraban más allá de la persistencia y dimensión de las redes que los comerciaban y a la vez incentivaban la fuerte participación que en ellas mantuvieron los importadores y mayoristas peninsulares. En otros rubros esa participación también fue notable, pero las dificultades derivadas de la insuficiente competitividad contribuyeron a otorgar a las redes comerciales una autonomía mucho mayor con respecto al centro exportador, orientándolas hacia la introducción de productos provenientes de otros países o bien, luego de la Primera Guerra Mundial, hacia la distribución de los nacionales.

²⁴⁵ Algunos de los rasgos que hasta aquí hemos venido analizando, como la gran importancia del sistema de los agentes para la realización de negocios a larga distancia por parte de una estructura de negocios básicamente familiar con epicentro en Cataluña o la tendencia más o menos constante hacia la autonomía de aquéllos con respecto a sus comitentes han sido también sugeridos por la historiografía dedicada al estudio del caso cubano durante el siglo XIX, en particular en el trabajo de Bahamonde y Cayuela (1992). Debemos recordar sin embargo que estamos hablando una vez más de realidades muy diferentes, dado que en este caso tales agentes combinaban la importación de productos metropolitanos -que gozaban de un status imposible de igualar en la Argentina de comienzos del XX- con otros rubros tanto o más lucrativos como la exportación de azúcar, el negocio naviero y en algunas oportunidades la trata de esclavos. Por otro lado, en Cuba parece haber sido siempre más relevante el lazo de parentesco y no tan sólo de paisanaje en la relación entre representante y representado.

²⁴⁶ No obstante, no parece apropiado ni siquiera en este caso el empleo del concepto de *mercado étnico* con la connotación "fuerte" que le asigna la antropología económica, en el sentido de que quienes componían el colectivo de los importadores y distribuidores españoles en Buenos Aires no pueden ser rigurosamente definidos como una diáspora mercantil, ni traficaban con mercancías exclusivamente peninsulares ni tenían una clientela cautiva compuesta sólo por compatriotas o paisanos.

Un claro ejemplo de ello es el del sector textil lanero. La inmigración y la posibilidad de acudir a redes comerciales integradas por compatriotas abrían para éste unos canales de penetración de sus productos que no se presentaban en otros mercados. Por otra parte, los industriales y comerciantes que lo integraban mostraron una capacidad de actuar mancomunadamente en el exterior más continua y por momentos eficaz que los del algodónero. Así, la Asociación de Fabricantes de Tejidos de Lana, la Cámara de Comercio de Sabadell, el Gremi, el Banco y UTESA fueron en diferentes momentos las piezas de un *pool* que tenía en la exportación uno de sus principales horizontes. Pero esas condiciones propicias resultaban insuficientes para atravesar los severos límites impuestos por las diferencias de precios y condiciones de pago de sus mercaderías puestas en el Plata. A ello se sumaban la falta de una especialización determinada -que hacía que las fábricas produjeran una gran variedad de artículos sin destacarse en unos en particular- y la lentitud en la renovación de las existencias, cuando una de las condiciones básicas de la competitividad de los minoristas en Buenos Aires radicaba en la disponibilidad de un stock que en su mayoría fuese muy reciente. La presencia de las ventajas indicadas fue en cambio bastante mejor explotada por los manufactureros italianos, quienes avanzaron decididamente sobre los mercados sudamericanos de alta inmigración con sus tejidos de estambre, de lanas regeneradas y con sus artículos semielaborados, como los hilados de lana peinada.²⁴⁷ Este conjunto de circunstancias adversas hizo que si bien durante la guerra los industriales de Sabadell y Terrassa tuvieran ocasión de entrar en contacto y realizar transacciones con compradores ajenos a sus redes tradicionales, tales circuitos se desvanecieran rápidamente sin dejar huella apenas arribada la posguerra, por lo cual los nombres de aquéllos ni siquiera figuran entre las empresas con relación a las cuales UTESA solicitaba referencias. Por los datos fragmentarios de los que disponemos, similares factores negativos (con el agregado de la diferencia de calidad) debieron hacer sentir aún más su influjo en otros renglones en que la presencia española entre los importadores

²⁴⁷ Un contraste entre estas dos actuaciones puede hallarse en A.Parejo Barranco (1992), pp.111-115. También en *Gli italiani nella Repubblica Argentina...* (1912), pp.65-79.

no era despreciable pero la introducción de las mercancías de ese origen fue bastante más fortuita, como en el de los artículos de ferretería, repetidamente mencionado en las *Memorias* de la Cámara de Comercio de Buenos Aires o en los informes de E.Boix.²⁴⁸

Cabe por último referirse a las tres funciones que a priori asignáramos en la introducción a las redes comerciales desde la perspectiva de la promoción del intercambio con España. A las dos primeras -la obtención y transmisión de la información sobre el mercado y la gestión de negocios a larga distancia cuando se carece de otros instrumentos como las sucursales o los viajantes- ya hemos dedicado abundante espacio, de modo que no insistiremos sobre ellas más que para recordar que, con las salvedades antes apuntadas, su cumplimiento en general fue satisfactorio. No puede decirse lo mismo de la tercera, o sea la referida a la oferta de crédito en condiciones competitivas. Como hemos visto en el capítulo cuarto, se trata de un problema recurrente que abarcaba al conjunto de las exportaciones españolas al país. Entre los casos estudiados, únicamente tenemos constancia de un deliberado intento de mejorar los plazos y condiciones de pago durante el corto período de actuación de la sucursal porteña del Banco de Sabadell y en los momentos en que la casa Sabater trató de promocionar su propia marca entre los distribuidores. De todos modos, se trataba en ambas ocasiones de una oferta generada desde el exterior, en un caso a partir del consorcio de los industriales vallesanos que conformaban el capital del Banco y en el otro por iniciativa y riesgo del exportador aceitero. Es decir que las redes de distribución asentadas en Buenos Aires operaban en este punto sólo como correas de transmisión.

Con todo, vale mencionar aquí dos mecanismos a través de los cuales ellas propiciaban de hecho el crédito, aun cuando el registro que de ellos tenemos no proviene de los casos analizados sino de esporádicas menciones en los materiales publicados por la Cámara y en un pequeño trabajo redactado por uno de sus miembros más prominentes.²⁴⁹ El primero, al parecer más frecuente

²⁴⁸ Sobre todo E.Boix (1918b), pp.5-9.

²⁴⁹ Se trata del "Proyecto y bases para Bancos comerciales copartícipes, que favorezcan y acaben las transacciones mercantiles realizadas entre los comerciantes y productores

a comienzos de siglo, consistía en que un comerciante catalán o español de Buenos Aires que no tenía cuenta bancaria ni corresponsal en España acudiera a la hora de importar a un paisano que sí disponía de tales recursos. Este último libraba una letra de cambio cuando se recibía desde Barcelona la notificación telegráfica del embarque de la mercancía. El exportador catalán, que se convertía así en el tomador de la letra al recibirla, podía presentarse en un banco de esa ciudad o ante un particular y descontarla, con lo cual satisfacía su necesidad de reponer capital circulante para seguir produciendo. Cuando el plazo de la letra finalmente caducaba, el banco librado -en el cual tenía fondos el comerciante español que actuaba como librador- desembolsaba el importe. La segunda forma, que al parecer alcanzó cierta difusión en los años veinte, consistía en que un importador español que viajase a Barcelona para gestionar sus compras sin disponer de respaldo suficiente, lo hiciese munido de cartas de presentación que a la vez eran de crédito y que iban avaladas por paisanos que sí eran más conocidos o tenían fondos bancarios en España, con lo cual los exportadores accedían a venderle. Como se puede ver, estos mecanismos generados al interior de las redes comerciales de Buenos Aires pudieron obrar como modalidades informales de obtención de crédito. El conocimiento que de ellos tenemos es sin embargo muy imperfecto, por lo cual no podemos ir más allá de conjeturar su posible incidencia.

radicados en la Metrópoli y Ultramar” elaborado por Ángel Braceras e incluido en Consejo de la Economía Nacional (1926), pp.617-629.