

X Jornadas Interescuelas/Departamentos de Historia. Escuela de Historia de la Facultad de Humanidades y Artes, Universidad Nacional del Rosario. Departamento de Historia de la Facultad de Ciencias de la Educación, Universidad Nacional del Litoral, Rosario, 2005.

Espacio económico y redes comerciales en las exportaciones agropecuarias a España, 1900-1940.

Fernández, Alejandro.

Cita:

Fernández, Alejandro (2005). *Espacio económico y redes comerciales en las exportaciones agropecuarias a España, 1900-1940*. X Jornadas Interescuelas/Departamentos de Historia. Escuela de Historia de la Facultad de Humanidades y Artes, Universidad Nacional del Rosario. Departamento de Historia de la Facultad de Ciencias de la Educación, Universidad Nacional del Litoral, Rosario.

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-006/772>

Acta Académica es un proyecto académico sin fines de lucro enmarcado en la iniciativa de acceso abierto. Acta Académica fue creado para facilitar a investigadores de todo el mundo el compartir su producción académica. Para crear un perfil gratuitamente o acceder a otros trabajos visite: <https://www.aacademica.org>.

Xº JORNADAS INTERESCUELAS / DEPARTAMENTOS DE HISTORIA

Rosario, 20 al 23 de septiembre de 2005

Mesa Temática Nº 82: Espacio económico y redes sociales en el mundo empresarial latinoamericano, 1750-1950

Coordinadoras: Gabriela Dalla Corte y Viviana Conti

Espacios económicos y redes comerciales en las exportaciones agropecuarias a España, 1900-1940

Alejandro E. Fernández
Arenales 2950, 9º "D"
(1425) Capital Federal
TE 011-4824-4402
fernan@2vias.com.ar

Profesor asociado
Departamento de Ciencias Sociales
Universidad Nacional de Luján

Introducción*

Las operaciones de comercio exterior realizadas desde el territorio argentino en las cuales tomaron parte empresas o consorcios integrados total o parcialmente por mercaderes o industriales de origen inmigrante brindan una ocasión propicia para el estudio de las relaciones entre espacios económicos y redes sociales. Por una parte, los vínculos interpersonales, fuesen o no de naturaleza étnica, solían desempeñar un importante papel en las decisiones sobre el tipo de productos a comerciar, con quiénes hacerlo y en qué condiciones. No siempre es posible elucidar ese aspecto de la actividad empresarial mediante las fuentes contables, pero cuando se dispone de correspondencia comercial o privada, nuestro conocimiento sobre los factores que condicionaban el ingreso y permanencia en el mercado puede ampliarse sensiblemente. Si se postula, como aquí se hará, que la inserción de los comerciantes en unas redes sociales de largo radio no era indiferente para el éxito de las iniciativas que encaraban, el uso de la correspondencia combinado con el de la restante documentación empresarial nos permite entender cuáles eran las funciones de aquéllas que se relacionaban con ese resultado.

En segundo lugar, las operaciones de importación y exportación de mercancías se ejecutaban en su mayoría en Buenos Aires y otras ciudades del Litoral, pero estaban por lo común eslabonadas con las de producción y comercio de distribución interior que tenían lugar en unos espacios económicos bastante amplios. Tratándose de segmentos del mercado en los que esas funciones de producción y comercialización se hallaban a cargo de empresarios diferentes, las redes articuladas por los mercaderes especializados en la importación o exportación debían dilatarse para asegurar la provisión de artículos en las zonas productoras o para realizar la distribución mayorista o minorista en el mercado receptor. Estas formas de operar son en general poco conocidas, ya que la mayor parte de los estudios que se ocupan de las exportaciones han tendido a concentrarse en los segmentos en que predominaban los grandes monopolios u oligopolios, mientras que siguen

* Este trabajo forma parte de una investigación que cuenta con financiación del Centro de Estudios Hispánicos e Iberoamericanos de la Fundación Carolina, Madrid, proyecto CEHI 08/03.

siendo muy escasas las aproximaciones a las empresas importadoras, al menos durante la etapa post-colonial.

Por último, la propia índole de las operaciones de comercio exterior determina que hayan generado documentación de entrada o salida en uno o más países, aparte de la Argentina. A ello se añaden las fuentes consulares y diplomáticas, que aportan valiosa información sobre la actividad de los comerciantes de origen extranjero que trabajaban en el mercado argentino y sobre el tipo de operaciones en las que participaban. Todo esto hace que podamos contar con abundante información sobre casos concretos. En otro lugar nos hemos ocupado de la importación de productos españoles realizada en la Argentina de fines del siglo XIX y comienzos del XX por inmigrantes peninsulares que contaban con redes de abastecimiento en sus regiones de origen y que orientaban su atención hacia el consumo de los compatriotas radicados en el país.¹ En esta oportunidad nos dedicaremos de lleno a otro aspecto de su actividad, que en esa aproximación anterior sólo tratáramos tangencialmente, cual es el comercio de retorno de artículos argentinos hacia la península.

Desde luego, el grueso de ese comercio de retorno estaba conformado por los productos agropecuarios. Ya desde tiempos coloniales había en Buenos Aires comerciantes nacidos en la península que se ocupaban de este tipo de artículos. Hacia mediados del siglo XIX varios de ellos, sobre todo de origen catalán, desempeñaban un importante papel en la exportación de tasajo y de cueros, destinados respectivamente al consumo de los esclavos en la isla de Cuba y al abastecimiento de las curtiembres españolas. Algunas décadas más tarde, estos empresarios y sus colegas, agrupados desde 1887 en la Cámara Española de Comercio y Navegación, hicieron intentos de incursionar en la exportación directa de lanas, carnes congeladas y cereales. En general, tales tentativas fueron poco exitosas, por razones que consideramos más abajo. En cambio, en el caso de los cueros y otros productos vinculados al curtido, la continuidad de la intervención de los mercaderes españoles es remarcable. Este segmento del mercado constituirá el principal foco de nuestra ponencia,

¹ A. Fernández, *Un "mercado étnico" en el Plata. Emigración y exportaciones españolas a la Argentina, 1880-1935*, Madrid, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Biblioteca de Historia de América, 2004.

por lo que dedicaremos el mayor espacio a estudiar dos casos empresariales pertenecientes al mismo y muy vinculados entre sí. Se tratará de demostrar que la inserción de los comerciantes inmigrantes en unas redes dilatadas en el espacio, a través de las cuales obtenían productos e informaciones, fueron de gran importancia para la continuidad de la actividad exportadora mencionada anteriormente, siempre que contaran con el apoyo o la neutralidad de otros factores de naturaleza macroeconómica, como las políticas arancelarias y cambiarias o los costos de transporte.

Las empresas catalanas de curtidos y sus representantes en el Plata

El comercio de cueros vacunos y ovinos constituye uno de los segmentos más estables de la exportación argentina hacia España en la segunda mitad del siglo XIX y las primeras décadas del XX. En la mayoría de los años de ese período ocupó el primer renglón del intercambio bilateral, e incluso es posible suponer que parte de las pieles curtidas que la estadística española atribuye a otras procedencias (como Francia o Gibraltar) eran en realidad re-exportaciones elaboradas de cueros en bruto llegados desde el Plata. Hasta mediados del siglo XIX España mantuvo en vigencia diversas prohibiciones para la importación de cueros, pero las mismas fueron eliminadas luego de ese momento, facilitando de ese modo que las curtiembres catalanas –principal foco de la demanda- pudieran activar los mecanismos para el aprovisionamiento directo en Buenos Aires. Desde entonces la Argentina, junto con la India británica, se convirtió en el principal abastecedor.²

A diferencia de lo que ocurría con otras materias primas de la industria catalana que podían ser provistas por el sector agropecuario argentino, la importación de cueros no debía enfrentarse en España con la presencia de fuertes intereses proteccionistas. Por el contrario, la introducción de pieles rioplatenses contó con entusiastas defensores, que destacaban que no se trataba de una competencia para los productos nacionales, ya que éstos habrían sido insuficientes para satisfacer la demanda de una industria en

rápido crecimiento.³ De acuerdo a las estimaciones de Gómez Mendoza, los cueros de origen español apenas cubrían la mitad del total de la demanda industrial, con un máximo de alrededor de dos tercios durante la Primera Guerra Mundial.⁴ El trato favorable a los importados dominó incluso en períodos en los que arreciaban las políticas de reserva del mercado nacional, como durante la dictadura de Primo de Rivera. Es así que, en el largo plazo, los aranceles sobre los cueros mostraron una tendencia declinante, sobre todo desde la década de 1880, en abierto contraste con los de las restantes partidas agropecuarias.⁵

Sin embargo, hasta el último cuarto del siglo XIX la demanda de la industria del curtido no presentaba todavía un gran dinamismo. La mayor parte de las curtiembres trabajaban en condiciones artesanales, y sólo las principales habían alcanzado el estadio fabril.⁶ Con el cambio de siglo, la incorporación de la energía eléctrica impulsó una rápida modernización. El incremento de la producción de curtidos favoreció la especialización de las ciudades que contaban con tenerías. Una de estas ciudades, Igualada, en la provincia de Barcelona, fortaleció sus vínculos con el Plata, ya que el tipo de cueros vacunos y ovinos disponibles en la región eran muy aptos para su producción de suelas. Además, los cambios técnicos en la industria propiciaron la sustitución de las materias curtientes autóctonas por otras importadas de mayor rendimiento, como el tanino, que también podía obtenerse en la

² Referencias a la prosperidad de este comercio con España en la década de 1880 pueden encontrarse en la obra de E.Daireaux, *Vida y costumbres en el Plata*, Buenos Aires-París, Félix Lojouane-Lib. Bouret, 1888, Vol. II, p.111.

³ Ver por ejemplo E.Tomás Luque, *Relaciones comerciales entre España y la República Argentina*, Barcelona, Imprenta Sánchez, 1908, pp.33-35, y Fomento del Trabajo Nacional, *Informe sobre el proyecto de ley de mejora de los cambios*, Barcelona, Casanovas, 1904, passim.

⁴ A.Gómez Mendoza, "Del matadero a la tenería: producción y consumo de cueros y pieles", en J.Nadal y J.Catalán (eds.), *La cara oculta de la industrialización española. La modernización de los sectores no líderes (siglos XIX y XX)*, Madrid, Alianza, 1994, pp.281-283.

⁵ Ver D.Gallego Martínez, "De los limitados efectos de la política arancelaria sobre las orientaciones productivas del sector agrario español (1869-1914)", en C.Sudrià y D.Tirado (eds.), *Peseta y protección. Comercio exterior, moneda y crecimiento económico en la España de la Restauración*, Barcelona, Edicions Universitat de Barcelona, 2001, pp.52-53.

⁶ Sobre la tradición histórica de esta industria ver J.Torras i Ribé, *Curtidores y tenerías en Cataluña: organización de un oficio pre-industrial (siglos XIV-XIX)*, Vic, Colomer Munmany, 1991; C.García Cazorla-M.J.Muiños Villaverde, *Aproximació al sector de la pell a Valls (segles XVI-XX): la difícil transició de la manufactura gremial als tallers industrials*, Valls, Institut d'Estudis Vallencs, 1994.

Argentina.⁷ A ello se sumó el declive relativo del costo de los fletes con la entrada en servicio de los grandes vapores transatlánticos en la ruta sudamericana.

Las curtiembres de Igualada se fueron convirtiendo por lo tanto en clientes habituales de los exportadores rioplatenses, entre los que se destacaban a fines del siglo XIX algunas firmas pertenecientes a comerciantes peninsulares radicados en Buenos Aires y Rosario. Estas últimas adquirían los cueros en saladeros, mataderos y frigoríficos, o los obtenían a través de acopiadores de las provincias del Litoral.⁸ Una visible concentración de mercaderes peninsulares de frutos del país (sobre todo vascos y catalanes) se había venido produciendo en el barrio porteño de Barracas al Norte desde hacía muchas décadas, quizás ya desde las postrimerías de la etapa colonial. A mediados de siglo la presencia española en esta zona fue destacada por varios visitantes de la ciudad, quienes la asociaban con el comercio de cueros, lanas y cerdas.⁹

Ante los pedidos recibidos desde España, los mercaderes de Barracas pasaban sus ofertas de cueros y condiciones de pago. En caso de que las mismas fuesen aceptadas, se ocupaban de coleccionar, acondicionar y embarcar la mercadería a cambio de una comisión. No mantenían con las curtiembres catalanas un vínculo permanente, sino supeditado al ritmo de las compras. Mientras la demanda no fue muy sostenida, ese sistema resultó suficiente para satisfacerla. Pero ya en la última década del siglo se fue haciendo evidente que esa relación ocasional podía actuar en desmedro de la obtención de mejores calidades y precios. La intensificación de las transacciones llevó por lo tanto a que los industriales de la península ensayaran otra modalidad, consistente en

⁷ Sobre los cambios técnicos de esta etapa ver J.Torras i Ribé, "La industria del curtido en Cataluña: del trabajo manual al uso de la energía eléctrica", en J.Nadal y J.Catalán (eds.), *La cara oculta...*, op.cit., pp.295-319.

⁸ Un ejemplo de esta segunda forma de operar, el de un poderoso barraquero y exportador catalán radicado en Rosario, puede hallarse en O.Videla, "Los caminos de un 'burgués inteligente': Juan B. Quintana. Reformismo social, prácticas corporativo-institucionales e inserción productiva", en S.Fernández y G.Dalla Corte (coords.), *Sobre viajeros, intelectuales y empresarios catalanes en Argentina*, Barcelona, Medamérica, 1998, especialmente pp.203-214.

⁹ Ver las referencias incluidas en J.C.Moya, *Primos y extranjeros. La inmigración española en Buenos Aires, 1850-1930*, Buenos Aires, Emecé, 2004, pp.146-149. Una mención retrospectiva al papel desempeñado por los catalanes en la exportación de cueros y tasajo en F.Rahola, *Sangre nueva. Impresiones de un viaje á la América del Sur*, Barcelona, La Academia, 1905, pp.214-215.

enviar sus propios representantes o agentes al Plata. Sobre la misma estamos bien informados debido a la conservación, en el archivo comarcal de Igualada, de una importante masa documental proveniente de las empresas de curtidos.¹⁰

La experiencia se inició en 1899 con un viaje a Buenos Aires de Narciso Puiggrós, distribuidor de cueros igualadino, quien mantuvo contactos con varios consignatarios catalanes. A su regreso constituyó una sociedad colectiva entre diez curtidores de Igualada –de los cuales al menos tres estaban emparentados entre sí- 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”¹¹ durante un período de tres años. Puiggrós fue designado agente en Buenos Aires, aportando la totalidad del capital en forma de préstamo a los socios. Esto significaba que, además de la comisión del 1,5% sobre las compras de cueros, el agente percibiría un interés anual del 6% sobre el capital de giro. Sus poderes para operar y librar letras de cambio por cuenta de la sociedad prácticamente no tenían limitaciones.¹²

Durante los años siguientes, Puiggrós desarrolló el negocio hasta tal punto que en el momento de su apogeo, en 1904-6, el volumen de cueros que despachaba hacia Barcelona llegó a representar casi la tercera parte del total de la partida “pieles sin curtir” de la estadística española de importaciones. La mayor parte de las compras se realizaban a través de los consignatarios catalanes y vascos de Buenos Aires y Montevideo que actuaban por cuenta propia –es decir fuera del sindicato que agrupaba a aquéllos-, en la medida en que con ello podía obtener mejores cotizaciones.¹³ Las remesas eran generalmente destinadas a las curtiembres de los socios, pero en algunas ocasiones –sobre todo cuando los precios eran elevados- parte de los cueros se revendía a otros industriales de la comarca o de Barcelona. Es posible calcular la rentabilidad de estas operaciones mediante el cotejo de los conocimientos de embarque tramitados por Puiggrós en Buenos Aires (que

¹⁰ La referencia de la documentación que emplearemos a continuación es: Arxiu Històric Comarcal d'Igualada, Fons Serra (en adelante FS).

¹¹ “Escritura de sociedad mercantil colectiva bajo la denominación de ‘Biosca, Esteve y Comp^a ... á 8 de febrero de 1900”, FS, Caixa 893.

¹² Biosca, Esteve y Cía. (BEC), Libro de Actas, actas del 28-2 y 2-3-1900, FS, Caixa 272.

¹³ Carta de Puiggrós a BEC del 7-12-1900, FS, Caixa 257, Cartas 1900-1904.

incluían el precio FOB de la mercadería) con el Libro Borrador de la empresa. En este último se abría un asiento por cada cargamento recibido, consignando los gastos (fletes y acarreos, seguro, mermas, personal) y luego las ventas parciales de los cueros que habían formado parte del cargamento.¹⁴ El promedio obtenido se situaba en el 20% de utilidades por cargamento, con un pico máximo del 35%.

Se trata sin dudas de una rentabilidad elevada, que demostraría la aptitud de los circuitos comerciales articulados por el agente para obtener materias primas de calidad a precios favorables. Este hecho fue reconocido por la empresa en 1902, cuando se prorrogó el contrato por otros seis años, al mismo tiempo que se incrementaba el capital social –ahora sí aportado por los curtidores- y el porcentaje de comisión del agente.¹⁵ Incluso se resolvió alquilar una barraca propia y enviar personal de las curtiembres desde Iguazú a Buenos Aires, para mejorar el acondicionamiento de la mercadería antes de su embarque.¹⁶

En base a la contabilidad y correspondencia de la empresa es posible deducir con bastante precisión sus mecanismos operativos (gráfico 1). En primer lugar, BEC telegrafiaba los tipos y calidades de cueros que deseaba para las curtiembres de los socios o por pedido de terceros, y los precios máximos que estaba dispuesta a pagar.¹⁷ A continuación, el producto era colectado por Puiggrós entre los consignatarios, todos ellos catalanes (S.Mateu, P.Puig, Rius y Jorba de Buenos Aires; Vilamajó de Montevideo; A.Martí de Rosario) o vascos (Telésforo Arteaga y Aristizábal, Luzurra y Cía., de las dos últimas ciudades respectivamente). En caso de que se tratara de cueros crudos, su secado y salado se realizaban en la barraca instalada en el barrio del Once. Luego se procedía al cargamento en los vapores de las navieras españolas, italianas o francesas que cubrían el derrotero del

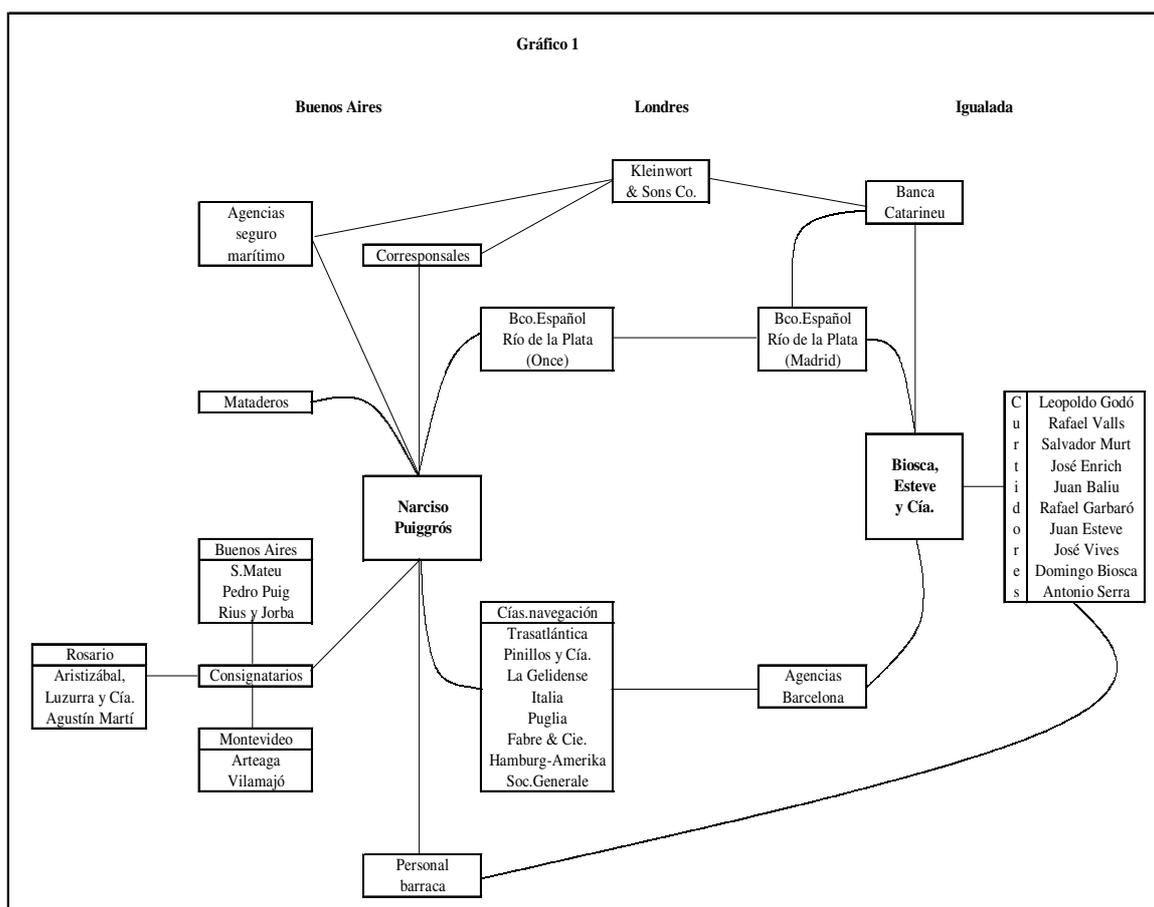
¹⁴ BEC, Libro Borrador de compras de cueros, 1900-1906, FS, Caixa 9.

¹⁵ BEC, Libro de Actas, acta del 16-6-1902, FS, Caixa 272.

¹⁶ Cartas de Puiggrós del 21-11-1903 y 9-1-1904, FS, Caixa 257.

¹⁷ Citemos un ejemplo: *“Por lo que nos dice en su última referente á las órdenes de terneras, nuestro propósito era que compre V. hasta 16.000, y á ese objeto le hemos puesto un telegrama esta mañana con la palabra Bienquisto utilizando la nueva clave para ir con mayor claridad. Estamos entrando en almacén los 1.400 cueros 2 / 42 del vapor Attivitá; teniendo que pagar los correntinos á 3,50 \$ oro clasificados, son preferibles aquéllos; pero así y todo, al recibo de la presente no compre mas ni de los unos ni de los otros, pues este mercado continua siempre desanimado”*. BEC a Puiggrós, 29-12-1903, Ibídem.

Mediterráneo. El agente libraba letras de cambio a beneficio de los consignatarios por cada embarque, corriendo la aceptación por cuenta de B. Catarineu, representante en Igualada de una firma bancaria y de seguros londinense, que era a la vez propietario de curtiembre. En otras ocasiones, se giraba contra las sucursales del Banco Español del Río de la Plata en Madrid o en el Once, según las preferencias de los beneficiarios.¹⁸



Estos procedimientos se mantuvieron vigentes hasta 1908, cuando expiró el contrato sin que se lo renovara, aparentemente debido a que el agente decidió crear su propia empresa distribuidora de cueros en Buenos Aires.¹⁹ Sin la intervención de Puiggrós, BEC continuó operando en la región por algunos años más, comprando cueros y tanino a los consignatarios con los que la empresa ya estaba relacionada, sobre todo Salvador Mateu. Pese a que

¹⁸ Abundantes referencias a los diversos procedimientos de pago en la correspondencia BEC-Puiggrós conservada en Caixa 257.

¹⁹ BEC, Libro de Actas, actas del 6-2 y 6-6-1908, FS, Caixa 272. Puiggrós seguiría al frente de la nueva empresa hasta su muerte en 1917.

BEC también importaba pieles desde otros lugares muy distantes, como India, Indonesia o Abisinia, los embarques desde el Plata siguieron conformando el grueso de su giro, declinando recién en los años finales de la guerra europea, debido al aumento sustancial de precios y fletes y a la retracción de la demanda en Cataluña. En 1926 se disolvió la sociedad, y cada uno de sus miembros continuó sus actividades como curtidor.²⁰

Los contactos con Buenos Aires fueron sin embargo conservados por uno de esos integrantes, la casa Serra, que en abril de 1925 fundó su propia sucursal porteña.²¹ Los negocios de Serra eran más amplios que los de BEC, ya que no sólo empleaba los cueros y extractos tánicos en su curtiembre sino que los vendía a gran escala en los demás centros industriales españoles (Barcelona, Madrid, Bilbao, Palma de Mallorca) y en otros países del Mediterráneo.²² Se trataba de una firma que comercializaba un volumen de pieles mucho mayor que el que usaba como materia prima. La instalación de una barraca propia en Avellaneda, junto al epicentro del comercio del curtido, permitió 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 las provincias nortenas, e incluso con los de Asunción del Paraguay y Tarija, en Bolivia. Con ello la empresa comenzó a incursionar en otra franja del mercado, la de los insumos de inferior calidad y precio, que contaba con una amplia demanda.²³

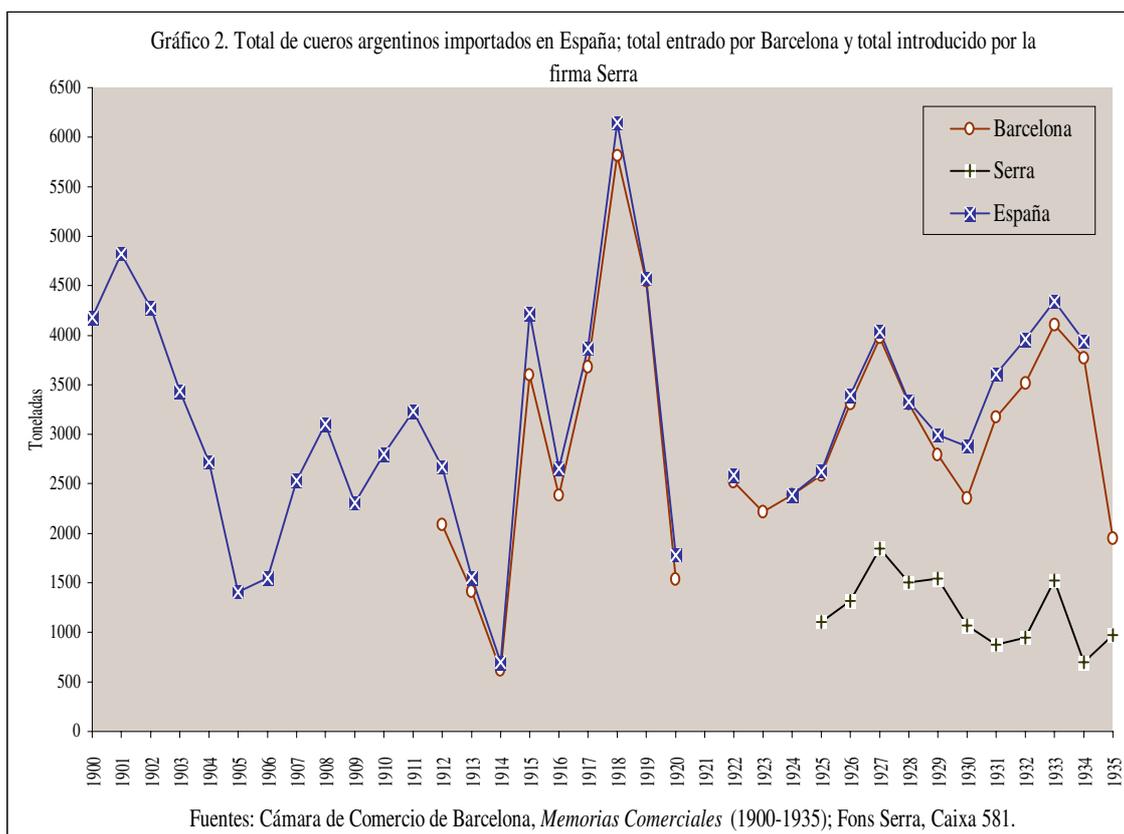
La presencia de la sucursal y los contactos permanentes que a través de ella fueron articulándose con las redes comerciales de abastecimiento de cueros en el interior del país mejoraron considerablemente la disponibilidad de información por parte de la empresa. A través de la correspondencia comercial y familiar –en algunos casos difícil de deslindar, dado que el gerente de la sucursal era hermano de quienes dirigían la casa central de Igualada- es posible advertir las ventajas de este hecho, no sólo en cuanto a la calidad y

²⁰ Las operaciones de esta etapa pueden seguirse en la correspondencia de FS, Caixa 273, y en los libros contables de Caixa 893.

²¹ Libro Borrador y Libro de Facturas Compras de Cueros de José Serra, 1925-26, FS, Caixas 229 y 416.

²² Una descripción de las actividades de la firma puede verse en la carta dirigida el 26-6-1926 al London County West. & Parr's Bank Ltd., FS, Caixa 521. La correspondencia de la casa Serra con los compradores de Italia, Francia y Grecia en Caixas 408 y 707.

rapidez de la información propia o sobre las estrategias de la competencia, sino también en cuanto al cumplimiento mucho más eficiente de las múltiples acciones que debían ejecutarse, desde el momento de la cotización hasta el del embarque y pago. Como resultado de todo ello, la firma Serra fue durante los diez años que siguieron a su instalación en Buenos Aires el primer o segundo introductor de cueros en España (ver gráfico 2).



A comienzos de la década de 1930 la estrategia comercial de la casa Serra debió enfrentar algunas dificultades importantes. Por una parte, tanto el gobierno español como el argentino establecieron controles para el cambio de divisas, y el primero fijó además contingentes a los productos importados. Ambas medidas perjudicaron a la empresa, ya que debía obtener permisos para el envío de remesas y tramitar lugar en la lista de importadores autorizados a introducir cueros en España en cada temporada.²⁴ Además, se hizo más difícil cotizar a la distancia y a futuro, dadas las bruscas oscilaciones

²³ Diversas observaciones sobre la ampliación del espacio de los negocios en la correspondencia enviada por J.Serra Enrich, gerente de la sucursal, FS, Caixa 748, 1925-26.

²⁴ Mención a las diversas dificultades en la correspondencia de A.Serra Enrich citada en nota anterior, 1930-32, y en la carta a Salvador Martí, de Madrid, del 1-6-1933, FS, Caixa 56.

en los tipos de cambio. Por otro lado, la demanda de los fabricantes de artículos de cuero se fue restringiendo en varios de los países adonde la firma exportaba, debido a las secuelas de la crisis económica internacional. No obstante, la presencia de la sucursal en Buenos Aires y su fluido contacto con las fuentes de abastecimiento de materia prima le permitieron sortear ventajosamente dichos problemas por comparación con otras empresas similares. La acreditación de un tráfico sostenido durante muchos años supuso un aval que le permitió lograr permisos de importación aun en 1933, cuando los dos países impusieron el bloqueo recíproco de divisas.²⁵

También debe tenerse en cuenta que entre 1931 y 1934 la sucursal orientó más sus ventas hacia el mercado argentino, que estaba en expansión debido al crecimiento de la industria del calzado, o combinó la exportación de cueros con la de otras materias primas (como el algodón en rama, el tabaco o las lanas) que estaban a su alcance debido a la posibilidad de establecer contacto directo con los consignatarios de ramos afines.²⁶ Recién en 1935 el tráfico con la casa central volvió a constituir el principal ítem de negocios, pero sólo de manera fugaz, ya que con la guerra civil española (durante la cual fue colectivizado el almacén de cueros de Igualada) prácticamente se interrumpieron los contactos entre aquélla y la sucursal. La familia Serra recuperó la propiedad en 1939, pero los embarques desde Buenos Aires fueron de muy poca importancia durante los siguientes tres años, hasta que la sucursal fue vendida como distribuidora independiente de cueros y otros frutos del país, convalidando con ello la creciente autonomía lograda por la misma durante su última década.²⁷

Los españoles y el comercio de otros productos agropecuarios: lanas, carnes, cereales

Veamos a continuación cuál era el panorama que se presentaba para los inmigrantes ibéricos en otros segmentos de la exportación de productos

²⁵ Carta de J. Serra Enrich del 4-9-1933, en la que alude a las dificultades que tenían varios de los competidores por no poder demostrar antecedentes de un tráfico constante, FS, Caixa 729.

²⁶ Referencias a estas operaciones en las cartas conservadas en FS, Caixa 708, Sucursal América.

agropecuarios. De acuerdo con los registros de la Cámara Española de Buenos Aires, ya desde su fundación era relevante la presencia de comerciantes nacidos en la península que se dedicaban al sector textil, y en particular al subsector lanero.²⁸ La mayor parte de ellos estaban especializados en la introducción de tejidos y confecciones, pero otros formaban parte del grupo de consignatarios y comisionistas que incluían al comercio de lanas entre sus ramos de actividad. Al igual que en el caso de los cueros, la expansión industrial de Cataluña durante la segunda mitad del siglo XIX incrementó las demandas de estas materias primas, principalmente de origen australiano pero también argentino y uruguayo. Sin embargo, dos importantes diferencias separaban a ambas situaciones.

En primer lugar, la importación lanera sí debía enfrentarse en España con un poderoso grupo de interés: el de los ganaderos castellano-manchegos. En segundo lugar, las redes comerciales a través de las cuales era provista la industria de la lana no conectaban directamente a las empresas catalanas con los consignatarios rioplatenses, sino mediante un paso intermedio por Francia. Los industriales y distribuidores franceses contaban con un ágil sistema de representación en Buenos Aires, a través del cual importaban lanas para sus propias fábricas y en parte para la reventa. Las lanas rioplatenses en bruto pasaban por los lavaderos de la ciudad de Mazamet, en el sur del país, y una porción de las mismas era luego reexportada hacia Sabadell y Terrassa, principales centros de la industria catalana.²⁹

Buscando eliminar la intermediación, los comerciantes e industriales laneros de la primera ciudad fundaron en 1881 el Banco de Sabadell, proyectado como una institución de crédito para la provisión de materias primas y maquinarias. El Banco creó una sucursal en Buenos Aires a fines de la misma década, con la intención de lograr una provisión directa de lanas y

²⁷ FS, Correspondencia de José Serra, Caixa 359.

²⁸ Los primeros registros de socios, con indicación de la actividad de los mismos, están en Cámara Española de Comercio de Buenos Aires, *Boletín de la...*, A. I, N° 2, julio 1887, pp.91-92; A. IV, N° 36, abril 1890, pp.1463-1466.

²⁹ J.M.Benaul Berenguer, "La llana", en AAVV, *Història econòmica de la Catalunya contemporània*, Barcelona, Enciclopèdia Catalana, 1991, Vol. 3, pp.148-149; sobre la actividad de las firmas de Mazamet en la Argentina ver H.Sabato, *Capitalismo y ganadería en Buenos Aires: la fiebre del lanar, 1850-1890*, Buenos Aires, Sudamericana, 1989, pp.247-248.

eventualmente de exportar hacia la Argentina remanentes de tejidos que no podían ser absorbidos por el mercado español.³⁰

Sin embargo, la experiencia se frustró apenas comenzada. La crisis de 1890 impidió que se suscribiera en Buenos Aires una cuota significativa del capital de la entidad, tal como había sido previsto. Por otro lado –y en el largo plazo esto habría de ser lo más importante– la política aduanera española experimentó por entonces un marcado giro hacia el proteccionismo, que en el caso de las lanas se tradujo en una fuerte suba de los aranceles, tanto sobre el producto lavado como en bruto. Los industriales de Sabadell, que habían logrado arrebatarse brevemente a los de Mazamet la provisión directa de lanas, debieron resignarse al cierre de la sucursal en 1894. Lo significativo de este caso es que el contacto con las redes comerciales de abastecimiento no pudo desarrollarse a continuación, como ocurrió con los cueros y el tanino. Esta tendencia no se modificó ni siquiera durante la Primera Guerra Mundial, cuando las compras de lanas desde Sabadell registraron una momentánea recuperación, ya que quienes actuaron como proveedores en esa ocasión nada tenían que ver con la comunidad mercantil española.³¹

El comercio de carnes presenta a su vez unas características diferenciadas de los anteriores. Se ha mencionado que a mediados del siglo XIX había mercaderes catalanes que desempeñaban un importante papel en las exportaciones de tasajo a la colonia española de Cuba. Con la gradual declinación de ese tráfico en las décadas subsiguientes, fue extinguiéndose la participación de aquéllos en el sector. Al parecer, hacia 1900 no había ya españoles que estuvieran integrados en el negocio de las carnes, lo que quedaría corroborado por la ausencia de menciones en las listas de socios de la Cámara.³² No obstante, en reiteradas oportunidades se esbozaron proyectos de exportar carnes congeladas o enfriadas a España. Todos ellos corrieron por cuenta de funcionarios consulares o de empresarios inmigrantes que habían hecho fortuna en otras actividades.

³⁰ Banco de Sabadell, *Memoria leída en la Junta General de Accionistas*, Sabadell, s/d., 1890, pp.7-11; 1891, pp.4-7.

³¹ Los datos sobre operaciones con lanas argentinas entre 1915 y 1921 se conservan en Arxiu Històric de Sabadell, Fondos Llonch, Cuadras y Prim, Turull, libros de compras.

³² Cámara Española de Comercio, op.cit., A. XI, N° 21, septiembre 1900, pp.27-33.

La más resonante de esas tentativas tuvo lugar en julio de 1903, cuando unos treinta comerciantes españoles radicados en Buenos Aires intentaron constituir una sociedad con ese objetivo. A la reunión inicial, celebrada en el Club Español, asistió incluso el legado en la Argentina, quien se comprometió a gestionar ante Madrid una rebaja arancelaria sobre las carnes. Meses más tarde el episodio tuvo repercusiones en el Senado español, ya que uno de sus miembros interpeló al Ministro de Estado, en nombre de los intereses ganaderos, exigiéndole explicaciones por la actitud del diplomático. El Ministro, quien a su vez se identificó como ganadero, recogió el reclamo y prohibió que el legado volviera a participar de las reuniones.³³ Superado el incidente, la política restrictiva de importación de carnes se mantuvo sin variaciones apreciables.

El proteccionismo también impactó negativamente sobre las posibilidades de exportación de trigo argentino. En años de cosechas normales en España, los aranceles se mantenían elevados, limitando casi hasta el punto del cierre la entrada de cereales ultramarinos o de Europa oriental. Las barreras disminuían en las temporadas desfavorables, cuando los precios en el mercado interno superaban determinados niveles fijados por ley, pero se trataba de rebajas coyunturales, que difícilmente podían generar unos nexos comerciales duraderos.³⁴ En ciertos momentos los industriales harineros de Barcelona obtuvieron del Estado una legislación favorable a la admisión temporal de trigos extranjeros que sirvieran como materias primas para la exportación. No obstante, siempre debían enfrentar la oposición de los productores de cereales castellanos y aragoneses y de la industria molinera del interior, partidarios de unos aranceles elevados o de la prohibición de importar.³⁵

³³ La documentación de este proyecto, que incluye copias de la nómina de comerciantes que tomaron parte en el mismo y del diario de sesiones del Senado español, se encuentra en el Archivo General de la Administración (AGA), Alcalá de Henares, Caja 9094, y Archivo del Ministerio de Asuntos Exteriores (AMAE), Madrid, Correspondencia con Embajadas y Legaciones, Legajo H-1354.

³⁴ Sobre la alternancia de años de rebajas y recargos arancelarios a partir de comienzos de la década de 1890 ver M.Sabaté Sort, *El proteccionismo legitimado. Política arancelaria española a comienzos de siglo*, Madrid, Civitas-Prensas Universitarias de Zaragoza, 1996, pp.44-49.

³⁵ Sobre las diferencias entre ambos sectores de la industria harinera ver J.Moreno Lázaro, "Las transformaciones técnicas de la industria harinera española, 1880-1913", en S.López García y J.M.Valdalisó (eds.), *¿ Que inventen ellos ? Tecnología, empresa y cambio económico en la España contemporánea*, Madrid, Alianza, 1997, pp.213-248.

A la hora de establecer las políticas aduaneras, los gobiernos de la Restauración posteriores a 1890 solían otorgar una preferente atención a los intereses del *lobby* triguero, en el cual confluían desde los grandes terratenientes de provincias como Salamanca o Valladolid hasta los pequeños propietarios y arrendatarios predominantes en otras regiones.³⁶ Por lo tanto, la característica más saliente del comercio español de cereales se hallaba en la tendencia a reservar el mercado para la producción nacional, especialmente en el caso del trigo, dejando un escaso margen para los abastecedores externos. La Argentina pasó a contarse entre estos últimos desde comienzos del siglo XX, pero los embarques sólo alcanzaban una cierta magnitud en momentos de déficit de las cosechas peninsulares y de agudo incremento en los precios del trigo. El ingreso de cereales rioplatenses funcionaba en tales circunstancias como parte de un mecanismo moderador de las cotizaciones en el mercado interior, evitando una excesiva carestía de la harina y el pan. En la plaza de Barcelona, esto se advierte con claridad en 1905-06, 1909-10 y 1912-13, bienios de fuertes compras de trigo argentino que se producen a continuación de unos picos marcados en el precio del artículo nacional.³⁷

La exportación del cereal se hacía en esos casos mediante los mecanismos habituales en la Argentina, incluido el llamado sistema “a órdenes” que se fue difundiendo desde la década de 1890. De acuerdo con el mismo, las empresas que controlaban el comercio cerealero enviaban los cargamentos al Atlántico norte, pero era recién durante el viaje y conforme a las oscilaciones de los precios que se decidía el puerto de descarga definitivo. Es decir que la entrada de trigo argentino en Barcelona no sólo estaba condicionada por la tarifa arancelaria española, sino por la evolución comparativa de las cotizaciones en esa plaza y en otras europeas. Todo ello hacía que se tratara de un tráfico sumamente volátil y enmarcado por la situación de un mercado que excedía ampliamente al español. Tales condiciones impedían el

³⁶ Ver P. Calvo Caballero, *Asociacionismo y cultura patronales en Castilla y León durante la Restauración (1876-1923)*, Salamanca, Junta de Castilla y León, 2003, pp.188-202.

³⁷ Las series de precios en Barcelona pueden consultarse en R. Garrabou, E. Tello i A. Roca, “Preus del blat i salaris agrícoles a Catalunya (1720-1936)”, en A. Carreras et alia (eds.), *L'industrialització i el desenvolupament econòmic d'Espanya*, Barcelona, Universitat, 1999, Vol. I, pp.422-461, Apéndice 1. Los volúmenes anuales de importación de cereales, distribuidos según sus procedencias, pueden seguirse en la *Estadística general del comercio exterior de España* publicada por la Dirección General de Aduanas, Madrid, años 1880-1935.

afianzamiento de un grupo de comerciantes de ese origen que pudieran especializarse en Buenos Aires en el mercado peninsular de cereales. Por el contrario, hasta 1914 las exportaciones trigueras a España siempre estuvieron a cargo de los consorcios que dominaban la comercialización del sector.

Hacia finales de la Primera Guerra Mundial se produjo una fugaz modificación en este panorama, cuando ambos países firmaron un convenio para la provisión de granos. El Estado argentino recortó momentáneamente la autonomía de las empresas exportadoras europeas (algunas de las cuales contaban con participación alemana) e intervino en las operaciones, otorgando preferencia en los pedidos a España, entre otras cosas por su condición de neutral. Estas transacciones alcanzaron su punto más alto en el bienio 1919-20, cuando la Argentina llegó a ser el abastecedor externo casi único del mercado español. Poco después se reanudaría, incluso reforzada, la política de cierre a las importaciones, lo que provocó el cese casi completo del tráfico.

Durante el breve lapso de apertura relativa, los mecanismos a los que se recurrió para exportar fueron bastante diferentes de los habituales. En primer lugar, de las cinco firmas porteñas que tuvieron a su cargo la gestión de los embarques, tres de ellas pertenecían total o parcialmente a comerciantes españoles. En segundo lugar, eran también españolas las empresas que proveyeron los envases de arpillera para el trigo en los puertos de Bahía Blanca, Rosario y Buenos Aires, así como los agentes de las compañías navieras que se ocuparon del transporte hasta el Mediterráneo. Por último, el Banco Español del Río de la Plata y el Banco de Galicia y Buenos Aires adelantaron parte de los importes de factura al Estado que vendía, por cuenta del que compraba.³⁸ El caso presenta entonces similitudes con el de las carnes, en cuanto a las dificultades para lograr un flujo continuo de productos desde Argentina hacia España ante el rigor de las políticas arancelarias, pero también importantes diferencias, ya que los recursos empresariales para intervenir en la exportación eran mayores, si bien siempre supeditados a la ocasional retirada de los grandes consorcios que controlaban el tráfico.

³⁸ Las operaciones de venta de trigo concertadas entre ambos Estados pueden seguirse en la documentación conservada en el Archivo del Ministerio de Relaciones Exteriores, Buenos Aires, División Política, España, Caja 1972, Expediente 15; AMAE, Correspondencia con Embajadas y Legaciones, Argentina, Legajo 1356; AGA, Correspondencia con la Legación en Buenos Aires, Legajos 9144, 9150-51, 9173 y 9231.

Conclusiones

Durante toda la etapa de inmigración masiva en Argentina, los comerciantes de origen español desempeñaron un importante papel en diferentes sectores del comercio exterior, heredando a veces una hegemonía que se remontaba bastante más atrás en el tiempo. No caben dudas de que, globalmente considerado, ese rol fue más destacado en la introducción de artículos procedentes de España y otros países del Mediterráneo que en el retorno de productos agropecuarios argentinos. Sin embargo, el comercio de cueros y productos afines nos ha permitido recordar las favorables perspectivas que también en este campo se abrían cuando se daba la combinación entre unas redes comerciales dinámicas y conocidas, una industria peninsular en crecimiento y un tratamiento arancelario benévolo.

Esas redes cumplían funciones imprescindibles para asegurar la continuidad y expansión del tráfico, tanto en lo que se refiere a la provisión de información confiable y en lo posible exclusiva como a la ejecución de las múltiples acciones implícitas en cada operación de exportación. En el largo plazo, ellas articularon y consolidaron una relación entre espacios económicos transatlánticos, que en teoría sólo dependería del enlace entre oferta y demanda, pero que en la práctica estaba supeditada a la intervención de múltiples agentes. En el caso de la industria igualadina, por ejemplo, no bastaba con la coincidencia entre el tipo de productos ofrecidos y solicitados, sino que también era necesario articular unas redes comerciales mediante las cuales dichos productos pudieran ser abastecidos a un costo razonable. Los consignatarios y exportadores de origen catalán, que conformaban un grupo muy visible en las plazas de Buenos Aires, Rosario y Montevideo, podían colaborar en esa tarea. La “colla dels catalans”, como la denominaban los Serra, era una entidad informal en la que se comentaban los negocios realizados con Barcelona e Igualada y se obtenían informaciones sobre precios, calidades y modalidades de las operaciones de exportación. Durante casi medio siglo las curtiembres igualadinas pudieron sacar partido de esa

implantación, pero los vínculos que la misma generó entre Cataluña y el Plata fueron mucho más prolongados.

Esa situación no se reiteraba en otros ramos del intercambio con España, ni siquiera en aquellos que se ocupaban de materias primas asimismo demandadas por la industria catalana, como las lanas o los cereales panificables. Si bien en algunos es posible advertir la presencia de empresas cuyos propietarios o gerentes eran emigrantes peninsulares, su participación en el conjunto del negocio era mucho más reducida que en el caso de los cueros. En nuestra opinión, el triunfo en la España de la Restauración de la opción proteccionista sobre los productos agropecuarios tuvo en este aspecto un enorme impacto. Los esbozos de circuitos comerciales alternativos, que trataban de erosionar el dominio de terceros países -como ocurría nuevamente con las lanas-, o los intentos fugaces de entrada en unos segmentos en los que la comercialización era controlada por empresas de una mayor escala –los casos de las carnes y el trigo- tenían en común el hecho de enfrentar una sólida resistencia al ingreso de artículos importados en el mercado español. Por esa razón no fue posible lograr una continuidad en la exportación que habría permitido el aprovechamiento de recursos empresariales disponibles para la articulación de redes comerciales y la integración de otros espacios económicos.