



UBA FCE
Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas

ANUARIO

Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo

N°11 | Junio - Noviembre | Año 11 | 2019

Buenos Aires, Argentina



Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas



Centro de Estudios Económicos
de la Empresa y el Desarrollo
(CEEED)

ANUARIO

ISSN 2545-8299



2019
Junio - Noviembre - Año 11
Nº 11

ANUARIO

Centro de Estudios Económicos
de la Empresa y el Desarrollo

Directora

Maria Inés Barbero. Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas. Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo / Instituto Interdisciplinario de Economía Política de Buenos Aires. Universidad de Buenos Aires. Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (UBA-CONICET), Argentina.

Comité Editorial

Hebe Mariel Dato. Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET), Argentina. | *Maria Teresa di Salvo.* Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas. Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo, Argentina. | *Raúl García Heras.* Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas. Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo / Instituto Interdisciplinario de Economía Política de Buenos Aires. Universidad de Buenos Aires. Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (UBA-CONICET), Argentina. | *Jorge Gilbert.* Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas. Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo / Instituto Interdisciplinario de Economía Política de Buenos Aires. Universidad de Buenos Aires. Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (UBA-CONICET), Argentina. | *Juan Lucas Gómez.* Universidad Nacional de Tres de Febrero, Argentina. | *Anibal Pablo Jáuregui.* Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas. Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo / Instituto Interdisciplinario de Economía Política de Buenos Aires. Universidad de Buenos Aires. Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (UBA-CONICET), Argentina. | *Viviana Román.* Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas. Centro de Estudios Económicos de la

Empresa y el Desarrollo / Instituto Interdisciplinario de Economía Política de Buenos Aires. Universidad de Buenos Aires. Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (UBA-CONICET), Argentina. | *Benedicto Flavio Ruffolo.* Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas. Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo / Ciclo Básico Común. Universidad de Buenos Aires, Argentina

Consejo Asesor Externo

Mario Cerutti. Universidad Autónoma de Nueva León, Monterrey-México. | *Carlos Dávila L. de Guevara.* Universidad de los Andes, Bogotá-Colombia. | *Paloma Fernández Pérez.* Universidad de Barcelona-España. | *Guillermo Guajardo Soto.* Universidad Nacional Autónoma de México-México. | *Raúl Jacob.* Universidad de la República-Uruguay. | *Norma Lanciotti.* Universidad Nacional de Rosario-Argentina, Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET), Argentina. | *Andrea Lluch.* Universidad Nacional de La Pampa-Argentina, Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET), Argentina. | *Rory Miller.* Universidad de Liverpool-Inglatera. | *Nuria Puig Raposo.* Universidad Complutense de Madrid-España. | *Andrés Regalsky.* Universidad Nacional de Tres de Febrero-Argentina. | *Javier Vidal Olivares.* Universidad de Alicante-España.

Secretaría de Redacción

Viviana Román. Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas. Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo / Instituto Interdisciplinario de Economía Política de Buenos Aires (UBA-CONICET), Argentina.

Asistente de Secretaría de Redacción

Martín Ariel Manuli. Universidad de Buenos Aires. Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo (CEEED) adscrito al Instituto Interdisciplinario de Economía Política (IIEP-BAIRES), Buenos Aires, Argentina.

Asistentes Editoriales

Mariana Kunst. Universidad de Buenos Aires. Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el

Desarrollo (CEEED) adscrito al Instituto Interdisciplinario de Economía Política (IIEP-BAIRES), Buenos Aires, Argentina. | *Tomás Chami Rouvroy.* Universidad de Buenos Aires. Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo (CEEED) adscrito al Instituto Interdisciplinario de Economía Política (IIEP-BAIRES), Buenos Aires, Argentina. | *Hernando Arbelo.* Universidad de Buenos Aires. Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo (CEEED) adscrito al Instituto Interdisciplinario de Economía Política (IIEP-BAIRES), Buenos Aires, Argentina.

Diseño de tapa

Gabriela Franca.

Aclaración: Todas las opiniones vertidas son de exclusiva responsabilidad de los autores.

Anuario editado por el Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo (CEEED),

Facultad de Ciencias Económicas. Propietario: Universidad de Buenos Aires.

Córdoba 2122 - C.P. 1120 - CABA, 2º Piso.

TE: 5285-6826

Dirección electrónica: ceed@fce.uba.ar / ceed@econ.uba.ar

ISSN 2545-8299

Registro DNDA 03201596-APN-DNDA#MJ

Índice

Presentación.....	9
--------------------------	----------

Dossier

**“Moneda, crédito y banca en clave regional.
Siglos XIX y XX”**

coordinado por Andrés Regalsky y Daniel Moyano

Introducción

Andrés Regalsky y Daniel Moyano	13
--	-----------

Relevancia e incidencia del crédito en la
circulación de un nodo virreinal: Salta, 1788-1809

Gabriel Anachuri	19
-------------------------------	-----------

El arribo del crédito oficial. Los primeros años del Banco
Nacional en las provincias del interior argentino
(1872-1882). Comentarios preliminares

Daniel Moyano	61
----------------------------	-----------

Atravesando tiempos turbulentos: banca pública
y crédito agrario en la Argentina, 1914-1918

Andrés Regalsky.....	121
-----------------------------	------------

Vivienda y crédito en Argentina: evolución y
dinámica del financiamiento habitacional entre 1936 y 1945

Juan Lucas Gómez y Jorge Gilbert.....	165
--	------------

Reseña

Lanciotti, Norma y Andrea Lluch. eds. 2018.
*Las empresas extranjeras en Argentina
desde el siglo XIX al siglo XXI*. Buenos Aires: Imago Mundi.

Saúl N. Keifman	207
------------------------------	------------

Directrices para autores/as.....	223
---	------------

Presentación

En esta undécima edición del *Anuario Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo* (CEEED) presentamos el Dossier “Moneda, crédito y banca en clave regional. Siglos XIX y XX”, bajo la coordinación del Dr. Andrés Regalsky y del Dr. Daniel Moyano, en él se han reunido trabajos inéditos de investigadores de diversas instituciones. Como señalan sus coordinadores en la Introducción aborda la problemática “conocida habitualmente bajo la rúbrica ‘moneda, crédito y bancos’”.

Además, hemos incluido la reseña de un libro de interés como “Las empresas extranjeras en Argentina desde el siglo XIX al siglo XXI” (Lanciotti y Lluch, eds.) realizada por el Dr. Saúl N. Keifman. La publicación del presente número representó un importante esfuerzo colectivo de todo el equipo editorial y de los evaluadores externos, cuyo aporte resaltamos especialmente pues han contribuido con sus apreciaciones a enriquecer los textos de los autores.

Equipo Editorial

Dossier

**“Moneda, crédito y banca en
clave regional. Siglos XIX y XX”**

coordinado por Andrés Regalsky y Daniel Moyano

Dossier: “Moneda, crédito y banca en clave regional. Siglos XIX y XX”

Introducción

Andrés Regalsky

Universidad Nacional de Luján, Universidad Nacional de Tres de Febrero, Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET)

Daniel Moyano

Universidad Nacional de Tucumán, Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET)

El presente dossier, editado en el Anuario del Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo (CEEED), reúne trabajos que, en su mayoría, fueron presentados en la *II Reunión Tendencias y Debates en Historia Económica Argentina: Coyunturas de crisis económica desde la perspectiva regional-provincial en la Argentina de los siglos XIX a XXI*. Dicho evento, organizado por el área de historia del CIITED (Universidad Nacional de Jujuy) en conjunto con la Asociación Argentina de Historia Económica, fue llevado a cabo en octubre de 2017 con la coordinación general de Cecilia Fandos. Quienes escribimos estas líneas coordinamos el eje temático “Crisis económicas, finanzas, banca y crédito en clave regional y de larga duración”, al cual corresponden los trabajos aquí referidos.

La idea fue la de poder confrontar nuevas contribuciones en un área de estudios, conocida habitualmente bajo la rúbrica “moneda, crédito y bancos”, en la que la problemática local y regional había tendido a ocupar un lugar periférico o marginal, al tiempo que las discusiones, sostenidas generalmente a partir de análisis de nivel macro, se ceñían a núcleos temporales relativamente acotados. La intención era articular trabajos que pudieran dar cuenta –en diferentes momentos y espacios–, de ese prolongado proceso que implicó la construcción a lo largo del siglo XIX de un sistema monetario y de crédito que hizo posible la integración de los diversos ámbitos de circulación y producción que se constituyeron en el territorio nacional, su readecuación a las cambiantes coyunturas que se abrieron (especialmente a partir de la segunda década del siglo XX), pero

también a las nuevas necesidades de financiamiento que fueron surgiendo desde distintos segmentos de la sociedad civil.¹

Los autores incluidos forman parte, en su totalidad, de universidades públicas de diferentes regiones del país, y algunos también del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET).² Esta diversidad, expresada en el abordaje de espacios geográficos y contextos temporales disímiles –desde fines del siglo XVIII hasta mediados del siglo XX–, propone como eje articulador explorar los itinerarios y líneas de acción de entidades financieras y segmentos específicos de la oferta de crédito para el rubro comercial, productivo y de la vivienda, buscando profundizar en el conocimiento sobre los mecanismos de préstamos, ya sea mediante las instituciones bancarias oficiales que fueron jalando el desarrollo del sistema financiero (Banco Nacional, Banco de la Nación Argentina, Banco Hipotecario de la Nación), o bien a través de otros actores que animaron el mercado del crédito, sea en la era pre-bancaria (como fue el caso de Salta a comienzos del siglo XIX) o bien en una etapa en que aquellos establecimientos no daban suficiente respuesta a las demandas de la sociedad civil (las compañías de crédito recíproco).

El recorrido comienza con un artículo de Gabriel Anachuri, en el que se analiza el papel del crédito notarial, una práctica financiera común en sociedades de antiguo régimen, como medio de financiamiento en la economía salteña tardo virreinal. Para tal fin, se analizan los contratos crediticios registrados por los escribanos como obligación de pago, utilizados generalmente para financiar actividades comerciales, como la circulación regional y ultramarina de bienes, y también para la producción rural. Dichos rubros estuvieron controlados por los sectores mercantiles locales más encumbrados, por lo que la disponibilidad de esta fuente de financiación tendió a concentrarse en estos estratos de la sociedad salteña, quienes gozaron, además, de altos cargos en la plaza local y se beneficiaron de entramados relacionales que les permitieron acceder a mayores garantías (materiales, sociales y simbólicas), en contextos de elevados riesgos financieros. Además, por sus características notariales,

¹ Algunos avances, y también limitaciones, de estas vertientes de estudios pueden consultarse en Regalsky (2006 y 2018).

² Universidad Nacional de Salta (UNSa), Universidad Nacional de Tucumán (UNT), Universidad Nacional de Luján, Universidad Nacional de Tres de Febrero (UNTREF) y Universidad de Buenos Aires (UBA).

dichos contratos permitieron identificar diferentes aristas inherentes a los instrumentos crediticios de una economía pre-bancaria, como el universo relacional de los sujetos contrayentes y mediadores, o la distribución espacial de las transacciones financieras con mercados distantes –como los cuyanos, alto peruanos, limeños, chilenos y porteños–. Así, el análisis de este tipo de instrumento de crédito le otorga fuertes indicios al autor para sostener que la ciudad de Salta se constituyó en un centro financiero en el cual confluyeron operaciones de crédito desde y hacia diferentes puntos del espacio virreinal.

Avanzando sobre el último cuarto del siglo XIX, en los albores de uno de mayores ciclos de crecimiento económico de la historia argentina, Daniel Moyano revisa el proceso de conformación del Banco Nacional entre 1872-1882, y aporta una mirada «micro» sobre la compleja implementación de una suerte de ingeniería institucional/financiera destinada a atender, por primera vez, los requerimientos crediticios de todo el territorio nacional. A partir del análisis de la documentación interna (particularmente las Actas del Directorio) de esta Sociedad Anónima mixta con participación estatal, el estudio revela facetas sugestivas de este proceso de conformación de una banca nacional en un contexto signado por una crisis económica y un clima político convulsionado. Se analizan las dificultades, avances y retrocesos de un esquema organizacional que apuntaba desde un comienzo a cubrir un amplio territorio en plazos perentorios, con muy diversas realidades regionales; el cambio producido tras su reorganización, en 1876, con una dirección descentralizada, más atenta a la consolidación de las sucursales, en momentos en que su acción en la capital de la República se hallaba restringida; y las estrategias de negociación –e intentos de coerción– ensayados por el Banco Nacional en las distintas provincias para limitar la vigencia de las antiguas monedas metálicas y fiduciarias, e imponer su propio billete moneda de curso legal. El estudio arroja luz sobre un proceso que ha sido examinado de manera fragmentaria o superficial, como fue el de la lenta y tortuosa conformación de un espacio de circulación monetaria unificado, a la par que el desarrollo del crédito en un extenso territorio signado por fuertes especificidades regionales, y las estrategias empresariales en una entidad de formato mixto, donde el Estado nacional no tenía aún la preeminencia.

El siguiente trabajo, de Andrés Regalsky, se ciñe sobre la siguiente entidad oficial que se constituyó a nivel nacional, esta vez de capital y administración totalmente estatal –el Banco de la Nación Argentina

(BNA)–, y su desempeño durante los años de la Primera Guerra Mundial (1914-1918). A partir de las graves perturbaciones que el conflicto bélico internacional ejerció sobre la economía y las finanzas de la Argentina, se examina el papel asumido por el BNA en relación con un Estado que comenzaba a desplegar un mayor grado de activismo en la regulación y apoyo a distintos sectores de la economía. Dentro de ese contexto, el autor marca cómo fue llamado a operar como brazo ejecutor del Ministerio de Hacienda en lo concerniente al sistema bancario y al sector público, y de la cartera de Agricultura, en lo referido a la promoción de las llamadas «industrias madres» de la economía argentina: la agricultura y la ganadería. En particular, y a través del análisis de las actas del Directorio y documentación auxiliar, se examinan los créditos de prenda agraria, una nueva modalidad instituida en esos años para posibilitar el acceso al sistema financiero «formal» por parte de los pequeños productores, y el rol pionero que el BNA asumió en su difusión. Este crédito bancario «directo», al que hasta entonces solo tenían acceso los comerciantes e intermediarios locales iba, en teoría, a permitir la emancipación de los productores respecto de estos otros actores, sus prestamistas obligados hasta entonces. No obstante, un análisis detenido de las operaciones de 1918 –el año de mayor despliegue de la nueva modalidad–, permite apreciar que las mismas se insertaron en un cuadro de relaciones comerciales y de crédito al que complementaron, sin llegar nunca a sustituir, por la importancia que el comercio local y otros actores de similar porte tuvieron en la recepción de dichos créditos. Ellos paulatinamente los irían convirtiendo en el eje de sus propias prácticas.

El dossier se completa con el texto de Gilbert y Gómez, quienes abordan un aspecto singular del sistema financiero: la evolución general del mercado de crédito para viviendas en Argentina en un período particularmente problemático, entre 1936 y 1945. En una coyuntura restrictiva para este tipo de créditos, debido a los efectos de la crisis de 1929, se aborda la reorientación hacia este sector de una empinada entidad oficial, el Banco Hipotecario Nacional y la emergencia, por fuera del sistema bancario, de un novedoso segmento de sociedades de ahorro para la vivienda –particularmente las de la modalidad del «crédito recíproco»– que permitieron atender las demandas de sectores de medianos recursos, en las áreas urbanas y suburbanas de mayor crecimiento demográfico. A través de un pormenorizado relevamiento estadístico, analizan la evolución del mercado hipotecario, su composición y características específicas, así

como las estrategias de sus principales actores. Los resultados ayudan a matizar la idea de que no existieron mecanismos de crédito previos a los que durante el peronismo se enfocarían en la vivienda obrera, y a problematizar las facetas económicas vinculadas a la solución-permanencia del déficit habitacional. Así, en ausencia de políticas públicas, fueron los mecanismos del mercado los que orientaron inicialmente las acciones de los empresarios, hasta que la progresiva intervención del Estado permitió abordar en mayor escala el financiamiento hipotecario. Esta experiencia, si bien tuvo al inicio importantes logros, se vio condicionada en el largo plazo, y esta oscilación entre el protagonismo del Estado y del mercado impediría a la postre generar el marco adecuado para construir un mercado estable de financiamiento capaz de resolver el estructural problema habitacional.

En síntesis, las aportaciones del presente dossier, resultado de investigaciones en algunos casos ya maduras, y en otros aún en curso, ilustran un recorrido promisorio de un campo de estudios en pleno desarrollo, por lo que esperamos que se promuevan nuevos esfuerzos y diálogos múltiples cuyo fin sea aportar a la reflexión más general centrada en el rol de los mecanismos e instituciones de crédito, a partir de análisis particulares y de una variedad de enfoques. Por lo menos, esa es la intención de los coordinadores.

Referencias

Regalsky, Andrés. 2006. «Modernización, expansión y crisis: una aproximación a la historiografía de las finanzas, la moneda y el crédito entre 1871 y 1930». En *La historia económica argentina en la encrucijada. Balances y perspectivas*, coordinado por Jorge Gelman. Buenos Aires: Prometeo Libros/Asociación Argentina de Historia Económica.

Regalsky, Andrés. 2018. «Moneda, Bancos y Finanzas Públicas (1860-1899)». En *Nueva Historia Económica Argentina*, dirigida por Roberto Cortés Conde y Gerardo Della Paolera. Buenos Aires: Edhasa.

Relevancia e incidencia del crédito en la circulación de un nodo virreinal: Salta, 1788-1809¹

Marcelo Gabriel Anachuri²

Universidad Nacional de Salta. Consejo de Investigación (CIUNSa)

Resumen

El artículo tiene como objetivo reconocer el papel que le cupo al crédito como dinamizador del comercio salteño tardo-virreinal y sus variaciones ante las distintas coyunturas atravesadas entre 1788 momento en el cual se asiste a una reactivación comercial en la región del Tucumán y la consolidación institucional de Salta como capital de la flamante Intendencia de Salta del Tucumán, hasta 1809 previo al estallido revolucionario en estos confines de la monarquía hispánica. Para nuestro estudio se relevó, contabilizó y analizó aquellos contratos crediticios registrados como obligación de pago ante los escribanos salteños resguardados hoy por el Archivo Histórico de Salta. Por sus características notariales estas escrituras permiten identificar la evolución de aristas fundamentales del crédito notarial tales como plazos estipulados, destino del préstamo, garantías, intereses, distribución espacial y reconstruir el universo relacional de una práctica socioeconómica habitual para los sujetos contemporáneos.

Fecha de recepción del artículo: 13-12-2018

Fecha de aceptación del artículo: 29-03-2019

¹ Este artículo ha recibido el apoyo del proyecto de investigación N° 2340 “*Economía, guerra fiscalidad y política en el tránsito de Intendencia virreinal a Provincia, Salta, 1782-1821*” del Consejo de Investigación de la Universidad Nacional de Salta, del cual el autor forma parte. Una versión preliminar del trabajo se presentó en las *II Reunión Tendencias y Debates en Historia Económica Argentina: Coyunturas de crisis económica desde la perspectiva regional-provincial en la Argentina de los siglos XIX a XXI* en eje temático I “Finanzas públicas, banca y crédito”. Reconozco los valiosos aportes vertidos en dicho simposio a la ponencia inicial. Así mismo, agradezco a los evaluadores anónimos el tiempo invertido y las sugerencias propuestas para mejorar el primer ejemplar del presente artículo. Se deja en claro que, cualquier error, vacío o confusión es de nuestra propia responsabilidad.

² gabrielanachuri2016@gmail.com

Palabras clave:

Crédito; Comercio; Prestamistas; Crisis; Salta.

**Relevance and incidence of credit in the circulation
of a viceregal node: Salta, 1788-1809**

Abstract

The objective of this article is to recognize the role of credit as a catalyst for the late-viceregal Salta trade and its variations in the different situations that occurred between 1788, when there was a commercial reactivation in the Tucumán region and institutional consolidation of Salta as capital of the new Intendencia of Salta of Tucumán, until 1809 prior to the revolutionary outbreak in these confines of the Spanish monarchy. For our study, credit contracts recorded as obligation to pay before the Salta scribes protected today by the Historical Archive of Salta were analyzed, accounted for and analyzed. Due to their notarial characteristics, these deeds allow identifying the evolution of fundamental aspects of notarial credit such as stipulated deadlines, loan destination, guarantees, interests, spatial distribution and reconstructing the relational universe of a usual socio-economic practice for contemporary subjects.

Keywords

Credit; Commerce; Lenders; Crisis; Salta

Introducción

El crédito fue una práctica socioeconómica habitual en la comunidad salteña dieciochesca. Constituyó un pilar fundamental sobre el cual se apoyaron las transacciones comerciales en general y los tratos cotidianos en particular. En él intervinieron múltiples actores e instituciones, distintos instrumentos contractuales, aparatos normativos y diversas obligaciones que conllevaron a los sujetos asistir a su demanda.

Desde necesidades fundamentales, como el surtimiento de suplementos para la alimentación, subsistencia, consumo cotidiano, construcción y alquiler de inmuebles, hasta el financiamiento de las actividades

comerciales y productivas más relevantes de la plaza como la invernada y remesa de mulas hacia los polos potosinos o adquisición, venta y redistribución de efectos de castilla provenientes del comercio transoceánico.

El crédito salteño financió gran parte de la circulación local, transregional y transoceánica que conectó la plaza con otras latitudes. En estos intercambios intervinieron agentes afincados en la ciudad junto a sus respectivas redes de corresponsales ubicados en los otros espacios.

Los sujetos contrayentes, tanto en calidad de acreedor, deudor o fiador de créditos notariados ante un escribano público como obligación de pago, se posicionaron comúnmente en grupos socioeconómicos vinculados con la producción rural, envió de bestias al Alto Perú y el comercio de los denominados efectos de castilla. Estas personas complementaron su poderío económico con cargos políticos, lo cual los beneficiaba al momento de entablar transacciones crediticias, puesto que, no solo contaron con el sustento material necesario para acceder al crédito sino además dispusieron de un capital relacional, social y estatuario que dio mayor respaldo a sus compromisos crediticios.

Hasta el momento las investigaciones abocadas al estudio de la élite económica salteña dieciochesca en particular y a su economía en general, ahondó escasamente sobre las prácticas crediticias del periodo y su incidencia en la dinámica comercial.

Vale recordar que uno de los rasgos de esta historiografía local que renovó su utillaje teórico y metodológico una vez recuperada la democracia en 1983, es el uso de la categoría analítica de región. El influjo de los aportes de Carlos Sempat Assadourian es otra de las características de los modos de historiar el pasado salteño en las últimas décadas del siglo XX. Estas perspectivas nutrieron la historiografía del periodo virreinal que empezó a abandonar las rígidas demarcaciones nacionales y comenzó a definirse como historia colonial andina (Justiniano y Tejerina 2010,418-430).

Desde esta perspectiva historiográfica usualmente se identificó a la producción rural y el envío de mulas al Alto Perú como las actividades más lucrativas del periodo. Son los grandes estancieros y hacendados de Salta los hombres más ricos y poderosos del espacio, beneficiados por el tráfico de ganado en pie hacia el Alto Perú. Reconocieron a la tierra como una fuente de prestigio y diferenciación socioeconómica (Mata 2000, 181-191 y Sánchez 1965,12-16).

En uno de los escasos y exhaustivos trabajos de síntesis de los cuales contamos sobre el periodo virreinal salteño, Sara Mata identificó

que la actividad ganadera insertó a la región en los mercados sur andinos, sobre todo a partir de la circulación de ganado, lo cual permitió obtener un excedente rentable para las personas dedicadas a esta actividad, quienes fueron sindicados como sujetos influyentes en la política local y reconocida distinción social por sus contemporáneos. Algunos de los propietarios son identificados como descendientes de los primeros peninsulares que conquistaron la región poseedores de las principales fortunas del periodo (Mata, Economía agraria y sociedad en los valles de Lerma y Calchaquí a fines del siglo XVIII 1991).

Desde esta perspectiva teórica, metodológica e historiográfica, la historiadora salteña aportó el único y esclarecedor artículo dedicado a reconstruir el rol que ocupó el crédito en Salta durante la segunda mitad del siglo XVIII.

En su trabajo de 1996 analizó al crédito en relación con las fluctuaciones de las remesas de ganado mular que desde Salta se hicieron al Alto Perú. Subrayó que los movimientos en los valores acreditados a través de las obligaciones de pago acompañaron a los ciclos atravesados por el comercio mular vinculado al Alto Perú. En su estudio recurrió al análisis de los contratos de crédito realizados por los escribanos locales correspondientes a los seis primeros años de cada década entre 1770 hasta 1805 (1770-1775, 1780-1785, 1790-1795 y 1800-1805) lo cual arrojó luz para cada uno de esos periodos sobre garantías exigidas, plazos, interés y rubros en los cuales el crédito se encontró más generalizado y la vinculación de Salta con otras regiones.

El debate historiográfico sobre la escasez de circulante le permitió argumentar que al igual que otros espacios hispanoamericanos, en Salta el crédito vino a suplir la carencia monetaria de los mercados proveedores de efectos de castilla y esclavos. Subrayó que éste reemplazó al circulante en las cadenas de intercambio cuya finalidad era obtener los retornos metálicos hacia la Metrópoli (Mata 1996, 147-150).

Deteniéndonos ahora en un análisis que agrupó todas las obligaciones de pago realizadas entre 1788 a 1809 se busca definir las oscilaciones que experimentaron los volúmenes acreditados a través de estos instrumentos notariales y se buscará definir ante cuáles de las coyunturas políticas, sociales y económicas fueron más susceptibles. Se correlacionarán los montos acreditados con otros indicadores macroeconómicos salteños tales como las sisas, alcabalas e ingresos a favor de las cajas reales. En esta primera instancia se apelará metodológicamente a las herramientas

propias de la estadística histórica, análisis de series y cuantificación de los datos empíricos, lo cual nos permitirá elaborar tendencias y reconocer qué factores ahondaron más sobre sus ciclos crecientes y decrecientes.

En segundo lugar, esta aproximación descriptiva-cuantitativa incentivará descender al universo relacional del crédito notarial salteño. Se identificará a los actores con mayor participación, sus vínculos y redes entretejidas a partir de su afán como prestamistas, deudores o fiadores de los compromisos crediticios como así también las disquisiciones que atravesaron por factores externos e internos a la región al momento de acceder y saldar sus deudas.

Con este estudio se tiene la clara intención de abrir el esquema de interpretación. De colocar en el juego otros ejes de comprensión sobre variables analíticas que, a nuestro entender, fueron escasamente contempladas en los estudios históricos para Salta, como lo relativo al crédito en particular y las finanzas en general en un contexto sobre el cual no tenemos evidencia empírica del funcionamiento de instituciones bancarias y un periodo histórico coyuntural de radicales transformaciones que explícita o implícitamente tendrían su correlato en el espacio salteño, su economía y los intereses de los actores locales que empezaban a transitar desde una fidelidad monárquica a una fidelidad estatal en los últimos años del siglo XVIII y primeros del decimonónico.

Las últimas décadas virreinales fueron años circunstanciales que respondieron a la conjugación de múltiples fenómenos que se dieron en los diferentes espacios de un mundo interconectado sobre el cual desplegaron los intereses mercantiles agentes afincados en la Salta virreinal junto a sus respectivos corresponsales motivados por intereses de diversa índole. En el espacio local- directa o indirectamente- se recreó lo global cuando éste integraba una constelación de acuerdos, negocios y contratos de un sistema que articuló lo regional al macro espacio de la circulación comercial que hizo de Hispanoamérica un importante espacio de la primera globalización (Bonialian y Hausberger 2018, 197-200).

El artículo se estructura de dos apartados. A continuación, planteamos una contextualización sobre el entorno económico. Posteriormente se avanza en una mirada estructural del desenvolvimiento en los valores acreditados a través de la revisión de las obligaciones de pago, la evolución de sus principales componentes y su correlación con otros indicadores de la economía salteña como la recaudación impositiva alcabalatoria, sisas e ingresos a favor de las reales cajas, cifras que nos aproximará en

términos relativos a la circulación comercial la ciudad de Salta. Por último, las conclusiones cierran provisoriamente el presente artículo.

La Salta tardo-virreinal, nodo articulador de dos centros globales: Entre Potosí y Buenos Aires a fines del siglo XVIII

La región del Tucumán virreinal comprendió gran parte de las actuales provincias argentinas de Jujuy, Salta, Catamarca, Tucumán, Santiago del Estero y Córdoba. Dependió administrativamente de la Audiencia de Charcas como parte integrante del Virreinato del Perú. Ésta gran unidad política se modificó a mediados del siglo XVIII.

Con las reformas borbónicas Salta se erigió en capital de la flamante Intendencia de Salta del Tucumán, división administrativa y territorial que administró entre sus límites jurisdiccionales los anteriores centros urbanos, a los cuales se sumó San Ramón de la Nueva Orán, abarcó una enorme extensión geográfica y heterogénea realidad socioeconómica.

Con este nuevo posicionamiento administrativo, la ciudad pasó a ser sede del gobernador intendente y despacho de las cajas reales mayores. Ello afirma la gravitante posición económica frente a las demás urbes vecinas.

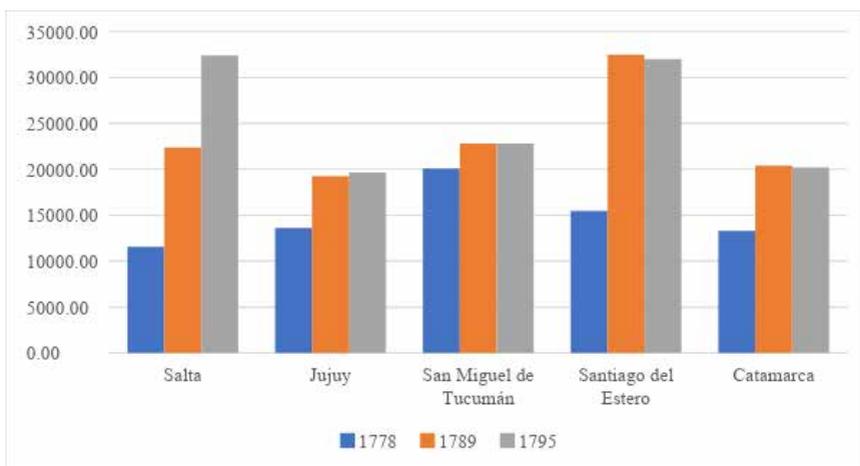
La Intendencia de Salta del Tucumán en general y su capital homónima en particular acompañaron la bonanza económica general que atravesó gran parte de Hispanoamérica en su conjunto en este periodo (Gelman 2014 y Santilli 2013, 247-283).

En aquellos años se acrecentaron los circuitos comerciales con Buenos Aires, aumentaron las actividades productivas volcadas al espacio peruano y se incrementó la población en las principales ciudades de la flamante Intendencia. Indicador que, analizado desde un punto de vista comparativo, entre zonas relativamente cercanas que den cuenta de un incremento poblacional de unas por sobre otras, invitaría interrogarnos si estaríamos en términos relativos frente a una divergencia económica regional (Santilli y Guzmán 2013, 363-395).³

³ Según los autores se puede decir casi sin temor a equivocarse que la que aumenta más rápidamente está recibiendo contingentes de población originada en la que lo hace más lentamente. Observamos entonces migraciones desde un espacio que suponemos con un nivel de vida inferior al que recibe a esos migrantes. Dicha movilidad horizontal está fundada, en primer lugar, por la búsqueda individual de mejores condiciones de vida

Como se aprecia en el siguiente gráfico el incremento poblacional no fue homogéneo entre los centros urbanos que constituyeron la Intendencia de Salta del Tucumán. Obsérvese que Salta, particularmente desde su constitución en capital de esta división administrativa junto a Santiago del Estero, fueron las plazas en las que más aumentó la población en términos relativos, probablemente favorecidas por las inmigraciones que se sucedieron a finales del siglo XVIII y las oportunidades de ascenso que ofrecieron éstas a sujetos de escasos recursos económicos y sociales originarios principalmente del otro lado del atlántico.⁴

Gráfico I.
Incremento poblacional por ciudad (*población rural y urbana*)
Periodo (1778, 1789,1795)



Fuente: Elaboración propia en base al censo de 1778 sobre las ciudades y jurisdicciones de la Gobernación del Tucumán. Para el año 1789 se tomaron los datos de Alejandro Malaspina y para 1795 cifras recogidas por Rosenblat de un visitador anónimo. Nota: Se tomó la población total: Rural y urbana en todos los casos según lo indica las fuentes consultadas. (Acevedo 1965).

⁴ Algunos derroteros particulares son significativos para indicar esta conjetura como el vertiginoso ascenso social y económico del gallego Juan Antonio Moldes o Manuel Antonio Boedo en la Salta de época. (Anachuri 2019)

El mayor dinamismo económico osciló entre 1788 hasta 1793. Su ubicación geográfica le permitió gozar de ventajas absolutas con relación a la circulación virreinal en comparación a otras ciudades colindantes.

Salta articuló y se vinculó mercantilmente a dos centros de gran envergadura. Por un lado, Potosí, polo minero del cual se extrajo y exportó más del 88% del material argentífero que inyectó a economías globales distantes como las orientales, bálticas, rusas, europeas y asiática al punto que la difusión internacional del peso de plata hispanoamericano lo transformó en lo que podría considerarse un dinero metálico de circulación casi universal (Marichal 2017, 37-76).

La plata extraída del Cerro Rico circuló por diferentes vías hacia el interior de las economías regionales. Según André Silva y Nuno Palma, el efecto de los metales preciosos americanos fue seis veces mayor al descubrimiento de nuevas rutas comerciales. Para los economistas, estos aumentos sustanciales de dinero metálico se mantuvieron estables por mucho tiempo y llevaron a un aumento exógeno del PIB real de las economías globales que alcanzó su punto más alto con un aumento promedio de 1.3% anual a mediados del siglo XVIII, dando paso a una verdadera economía metálica moderna y mundial (Palma y Silva 2017).

Por otro lado, para este periodo la actividad comercial salteña en general y la de sus empresarios en particular incrementaron su reorientación hacia Buenos Aires, centro político y administrativo, constituida desde 1776 en capital del flamante virreinato del Río de la Plata, polo económico que conectó Salta y otras economías regionales con mercados distantes vía el Atlántico, afianzó su rol como núcleo exportador e importador tras la industrialización del norte atlántico (Jumar 2012, 124-157) fenómeno histórico que aceleró la europeización de la denominada primera globalización (Bonialian y Hausberger 2018, 200).

Enlazada mercantilmente a estos dos centros de gravitación sobre las economías regionales, no extraña que la situación económica salteña en su conjunto acompañe las dilatadas etapas de las economías mineras y el espacio atlántico que hizo de Buenos Aires una atractiva plaza hacia la cual comenzaron a operar empresarios salteños directamente a través de sus corresponsales radicados allí, con mayor intensidad desde las últimas décadas del siglo XVIII y los primeros años del siglo XIX.

Al momento de constituirse Salta en capital de la Intendencia de Salta del Tucumán, el vínculo comercial con el espacio peruano se mantenía vigente.

Cuadro I.
**Principales ciudades de orígenes y destinos de los géneros
introducidos en Salta (1783-1786)**

Origen de las guías (número)		Destino de las guías (número)	
1	Lima	5	Salta
4	Potosí	59	Potosí
232	Salta	3	Oruro
1	Cochabamba	94	Perú
1	San Juan	2	Pueblos de la Puna
5	Buenos Aires	2	La Plata
36	Jujuy	1	Chuquisaca
		31	Buenos Aires
		4	Chichas
		13	Tarija
		15	Jujuy
		7	La Paz
		5	Lima
		1	Chayanta
		1	Jauja
		10	Rinconada del Toro
		1	Sinti
		3	Tucumán
		3	Catamarca
		1	Curias de arriba
		1	San Carlos
		1	Chile
		1	Valle de Vitor
		0	Truchas
		1	Pueblos de la jurisdicción
		10	Córdoba
		3	Santiago del Estero
		1	Minerales
		1	Tupiza

Fuente. Elaboración propia con base en el “Libro de los géneros introducidos en Salta”. AHS, Sección hacienda. Carpeta núm. 468. Salta-Capital.

Mapa I. Salta a finales del siglo XVIII



Fuente: Mapa histórico de época. Autor Kitchin Thomas, 1787. Disponible en David Ramsey “mapas históricos” en línea y de acceso público.

El libro de los orígenes y destinos de los bienes introducidos a la plaza entre 1783-1785 da cuenta de la vigencia de este ligamento, pero a la vez los primeros síntomas de las reorientaciones mercantiles hacia el sur. De 280 registros se destacaron los siguientes centros urbanos como origen y destino de los productos arribados a Salta.

Entre los productos que más circularon por estas habituales rutas comerciales se destacó el ganado mular, ropas de chorrillos, tocuyos y diversos géneros de consumo popular como la coca, algodón, aguardientes provenientes de la región cuyana, jabón, paños, etc.

Tales intercambios transregionales demandaron de complejos entramados relacionales en los cuales participaron actores con distintos tipos de responsabilidades y ubicados en las diferentes plazas conectadas.

A modo de ejemplo el 6 de noviembre de 1783 el comerciante Francisco Zenavilla registró los productos que remitía al Potosí con guía de Córdoba dirigidos por el arriero Toribio Saavedra quien debía entregar en la ciudad minera a nombre de Ventura Mariátegui setenta cestos de yerba mate del Paraguay y trescientos cincuenta arrobas con fieros, que había ingresado años anterior por el puerto de Buenos Aires originarios de España.⁵

Un factor para tener en cuenta es la participación que suplieron los actores (empresarios) salteños frente aquellos residentes en otras plazas en estos entramados comerciales. Esta característica tal vez sea un indicador confirmante de la envergadura que tuvo Salta como eje articulador de las diferentes regiones en aquel periodo. Entre 1783 y 1786 los comerciantes salteños constituyeron el 79% del total de los registros aduaneros; seguido por jujeños con el 14% y porteños con el 0.7%.⁶

Muchas veces encontramos actores que se encargaban de fiar (*prestar el líquido*) para el pago de los asientos de los referentes géneros. El 7 de abril de 1784 el alcalde de primer voto de San Salvador de Jujuy se presentó él junto a sus cargas ante la aduana real para habilitar el traslado de unas cargas con mercaderías de castilla a la Villa Imperial del Potosí. En el contrato nombró al comerciante y prestamista salteño Juan Antonio Moldes como “su fiador y llano pagador “de los derechos de alcabalas, quién debía ocuparse de cancelar éstas en el término de ocho meses en la aduana de Potosí.⁷

⁵ AHS, Fondo: Hacienda, Carpeta núm. 468, Libro de los géneros introducidos en Salta, fs. 27r.

⁶ En ciudades como Salta que cumplieron la función de centros productivos, comercializadores y redistributivos de efectos del comercio ultramarino, el capital financiero cumplió la finalidad de movilizar las producciones requeridas para el tráfico interregional, colocar o adquirir productos provenientes de otras regiones.

⁷ AHS, Fondo: Hacienda, Carpeta núm. 468, Libro de los géneros introducidos en Salta, Fs. 22r.

Otro caso más fue fechado en diciembre de 1784 por Bernardo Castro, comerciante jujeño, quién nombró su fiador al salteño Manuel Antonio Boedo para cancelar en el plazo de ocho meses los derechos de alcabalas por los efectos de castilla que introdujo Castro con destino al pueblo de San Carlos, jurisdicción de Salta. AHS, Fondo: Hacienda, Carpeta núm. 468, Libro de los géneros introducidos en Salta, Fs. 99r.

A inicio de los años decimonónicos, las reorientaciones de Salta se complejizaron y diversificaron aún más. Los datos arrojados por el libro general de aduana salteña muestran el incremento de las vinculaciones hacia ciudades del sur, principalmente aquellas ligadas al comercio transatlántico. Comenzó a ser más habitual la llegada de productos provenientes de ciudades como Buenos Aires, Santa Fe, Córdoba y otras plazas orientadas al Pacífico como Santiago de Chile, Coquimbo y diferentes comarcas del Cuyo. Esto complementariamente a núcleos tradicionales del espacio altoperuano como Potosí, Cochabamba, La Paz, Lima, Oruro, Tarija entre otros.

Agentes radicados en Salta a través de sus redes comerciales y corresponsales afincados en la capital virreinal adquirieron, circularon e introdujeron géneros provenientes del comercio internacional a la región vía Buenos Aires, originarios de diferentes geografías del mercado global. Con el objetivo de apreciar la variedad y complejidad en el origen de los productos adquiridos y vendidos por estos comerciantes salteños se describe el siguiente registro.

El 5 de junio de 1805 el comerciante Francisco Asencio Lezama se presentó en la aduana de Salta con un cargamento compuesto por diez baúles con guía n° 2940 de Buenos Aires registrada el 22 de octubre de 1804. Entre los bienes que manifestó ingresar para vender en sus tiendas locales y regionales declaró:

“(…) 6 piezas de hilo irlandés a 30 ps; 10 docenas de pañuelos ordinarios catalanes a 10 ps; 3 docenas de medias catalanas de algodón para mujer a 10 ps; 20 piezas de cintas de trama y figuras a 4 ps; 4 docenas charreteras ordinarias de metal a 8 ps; 6 libras de seda calabresa a 19 rs; 1 pieza de tafetas sencillas de 134 varas a 8 rs; 4 libras de hilo ordinario; 3 piezas de clarín a 20 ps; 1 ídem de seda con 99 varas 60 ps; 1 de bramante con 39 @ en 40 ps; 59 docenas de gorros blancos de algodón de segunda a 6 ps; 2 piezas de brazaletes floretes de a 39 @ a 40 ps; 1 dcha. con 30@ 32 ps; 8 varas rasa de colores a 12 rs; 1 cajón con 10 piezas cintas de trama y figura 4 ps; 1 ídem con 8 piezas cintas de Ilo 4 ps; 100 piezas de mahonés chinos antiguos de la Compañía de las Filipinas a 2 ps pieza; 60 ídem anchos de id varas a 20 rs; 9 piezas de escobillas ojaladas a 20 ps; 5 piezas de bayetas de 100 hilos rosas, aurora y negra a 100 ps; 76 docenas pañuelos ordinarios colorados a 10 ps; 36 resmas de papel florete a 9 ps; 6 piezas de bayetas de colores surtidos 79 ps; 3 piezas de bayetas de 100 hilos a 100 ps; 49 piezas bretañas de Francia;

Cuadro II
Origen de los géneros introducidos en Salta 1800-1809

Ciudad de origen	Núm. de asientos	Promedio %	Ciudad de origen	Núm. de asientos	Promedio %
Buenos Aires	64	26.1	Belén	4	1.6
Cochabamba	36	14.6	Potosí	4	1.6
Anquinán	31	12.6	Chilecito	3	1.2
San Juan	10	4.6	Copacabana	3	1.2
Santiago de Chile	9	3.6	Campanas	3	1.2
			Catamarca	2	0.8
			Chusques	2	0.8
Rinconada	9	3.6	Oruro	2	0.8
Tucumán	8	3.2	Coquimbo	2	0.8
Santiago del Estero	8	3.2	Copayan	1	0.4
			Humahuaca	1	0.4
Córdoba	7	2.3	Tapacarí	1	0.4
La Rioja	5	2.3	Talina	1	0.4
La Paz	5	2.3	Guasan	1	0.4
Santa María	5	2.3	Santa Fe	1	0.4
Piura	5	2.3	La Plata	1	0.4
Arauco	4	1.6			

Fuente. Elaboración propia en base al libro núm. 512. Sección hacienda, AHS.

2 finas a 8 ps; 2 docenas de gorros de algodón blanco de primera a 6 ps; 12 piezas de angaripolas a 25 ps; 2 docenas de cortinas ordinarias 40 ps; 1 pieza de raso de Valencia negra con 80 varas; 23 varas dicho rasete de cobre 12 rs; 88 varas de bayetilla en 3 retazos a 3 ps; 20 docenas gorros de algodón grueso a 6 ps; 5 docenas de pañuelo de seda doble 10 ps (...).⁸

Su rol como nodo comercial de distintos polos económicos, la bonanza generalizada del periodo y su condición jurídica y administrativa como capital de una Intendencia virreinal hicieron de Salta un atractivo

⁸ AHS, Fondo: Hacienda, Carpeta 3, Libro núm. 512, Fs. 52r.

centro financiero en el cual se concretaban compromisos crediticios de diversas índoles, múltiples necesidades, variadas finalidades y actores de distintos espacios.

Estas transacciones crediticias revistieron de una multiplicidad de instrumentos notariales al momento de registrarlas. Aquellas que fueron notariadas como obligaciones de pago se emplearon comúnmente para financiar las distintas partidas del comercio y la producción. Actores afincados definitivamente como vecinos, radicados temporalmente como residentes, apoderados de comerciantes porteños o en camino hacia otras plazas, acudieron a los escribanos salteños para inventariar contratos crediticios.

En ciudades como Salta que cumplieron la función de centros productivos, comercializadores y redistributivos de efectos del comercio ultramarino, el capital financiero cumplió la finalidad de movilizar las producciones requeridas para el tráfico interregional, colocar o adquirir productos provenientes de otras regiones.

Ésta conjetura ya anticipaba José Carlos Chiaramonte a mediados de la década de los ochenta sobre la relevancia e incidencia que ocupó el capital mercantil ante el capital productivo. Según el historiador argentino éste desarrolló una función dominante que consistió en proporcionar la estructura necesaria para la circulación mercantil como el financiamiento de las producciones locales, bajo las formas de créditos habilitaciones o préstamos propiamente dichos (Chiaramonte 1983, 21-35).

El próximo apartado analiza las principales variables que estructuraron la obligación de pago, sus características e incidencia en la dinámica comercial salteña, actores contrayentes, el papel de los escribanos locales, las direcciones del crédito notarial, su correlación con las coyunturas acaecidas y la comparación de los volúmenes en valores acreditados con otros indicadores de la economía y la circulación de la Salta dieciochesca.

Características, incidencia y evolución del crédito notarial en la dinámica comercial salteña

Martín Wasserman definió al crédito como una relación social e histórica en la cual las palabras y las cosas se intercambian, un vínculo de obligación signado por la tensión y la asimetría que dinamizó a la economía de la Buenos Aires del siglo XVII (Wasserman 2018, 23-25).

Al igual que en la plaza porteña del siglo XVII, en la cual las obligaciones de pago constituyeron uno de los principales instrumentos notariales al momento de entablar operaciones crediticias (Wasserman 2018, 167-170) y probablemente otras latitudes americanas en la Salta dieciochesca fueron los contratos notariales a los cuales más acudieron los actores para asentar formalmente una operación de crédito.

Por sus características notariales nos ofrecen un abanico de información fundamental para comprender la complejidad de una práctica corriente para las sociedades de antiguo régimen. Estas formas de registrar préstamos- en dinero o bienes- fue definido desde diferentes enfoques teóricos- metodológicos en distintos momentos historiográficos.

A finales del siglo xx Jorge Gelman definió la formalización ante un escribano como un instrumento legal que garantizó el cobro de la deuda (Gelman 1997, 101-126). Para Elida Tedesco fue una promesa de pago extendida por el deudor al acreedor, en el cual el primero confiesa qué debe real y verdaderamente y se obliga a pagarlo en un plazo estipulado (Tedesco 2001, 239-276).

La renovación historiográfica amplió el campo de indagación al sujeto y las prácticas. Ocupado en aspectos cualitativos sobre agentes y agencia, Martín Wasserman subrayó que la obligación de pago constituía un contrato por el cual el deudor se obligaba a reintegrar a su acreedor un monto dinerario determinado en un plazo establecido. Suponía un negocio bilateral planteado en términos de obligación, cuyo objeto era una prestación patrimonial que permitía a las partes formalizar legalmente toda transición (Wasserman 2018, 167-187).

El historiador argentino destacó el rol del escribano ante quien se realizaba la operación. Como parte intermediaria entre las partes contrayentes aportaba la información, formalización y legitimación de la transacción. Identificó la existencia de diversos instrumentos escritos para formalizar las deudas en la Buenos Aires del siglo XVII y distinguió entre instrumentos públicos y privados. Los primeros se constituyeron por escrituras realizadas ante escribano público o de Cabildo, como por los instrumentos auténticos realizados, firmados y/o sellados por el Rey, Obispos, Prelados, Duques, Condes, Marqueses y otros grandes señores o Concejos. Los instrumentos privados formaban parte de aquellos documentos realizados por particulares y sin intervención de escribanos ni otras personas con facultad para autorizar instrumentos públicos (Wasserman 2015, 193-214).

A pesar de la diversidad de instrumentos escritos empleados para registrar créditos, las obligaciones de pago, por su estructuración normativa, permiten conocer una diversidad de elementos fundamentales del crédito.

Se estructuraba de una parte inicial donde se reconocían los actores contrayentes, fecha del contrato, el nombre y la intitulación del escribano en función, residencias, destino y ocupación de los sujetos en cuestión.

En el cuerpo de la escritura figuraba la finalidad y el monto del crédito, tasa de interés, término estipulado de reintegro (meses, años o días) y la calidad de la hipoteca. En algunas ocasiones también aparecían los aparatos normativos que regulaba la práctica del crédito como la declaración de la *non numerata pecunia* que daba por sentado la entrega de la naturaleza explicitada del crédito y de la cual se derribaron la totalidad de las escrituras salteñas.⁹

Otra legislación manifiesta fue *el mancomún et insolidum* (en mancomún y forma solidaria). Ésta indicaba que los obligados respondieron al compromiso solidarizándose entre ambas partes cancelar el empréstito al acreedor.

Tal fue el caso de los deudores mancomunados Luis García Iglesias y Francisco Vila, vecinos de Tarapacá, reino de Chile, residentes en Salta manifestaron ante el escribano José Antonio Molina y testigos que:

⁹ En las Siete Partidas de Alonso el Sabio se define al préstamo como “una manera de gracia que hacen los hombres entre sí prestando los unos a los otros lo suyo cuando lo necesiten; y nace muy gran provecho de ello, pues se ayuda un hombre de las cosas ajenas como de las suyas, y nace y crece entre los hombres a veces amor por esta razón”. En el mismo aparato jurídico que rigió jurídicamente a las Indias se identifica dos tipos de préstamos: “ La una es más natural que la otra; y esta es tal como cuando prestan los hombres unos a otros algunas de las cosas que están acostumbrados a contar o a pesar o a medir; y tal préstamo como este es llamado en latín *mutuum*, que quiere tanto decir en romance como cosa prestada que se hace suya de aquel a quien la prestan; y pasa el señorío de cada una de estas cosas sobredichas a aquel a quien es dada por préstamo y luego lo devuelve. Y la otra manera de préstamo es de cualquiera de las otras cosas que no son de tal naturaleza como estas, así como caballo u otra bestia, o libro y otras cosas semejantes; y a tal préstamo como este dicen en latín *comodato*, que quiere tanto decir como cosa que presta un hombre a otro para usar y aprovecharse de ella, mas no para ganar el señorío de la cosa prestada. (Siete Partidas, III), véase Partida Quinta, Título I “De los préstamos”.

“(…) Otorgamos que debemos, daremos y pagaremos realmente con efecto y sin pleito alguno a don Thomas de Arrigu-
naga y Archondo vecino de esta ciudad, sus herederos y sucesores
a saber la suma y cuantía de dos mil quinientos setenta y cinco
pesos seis y medio reales corrientes que por hacernos bien y buena
obra nos ha dado suplido en dinero físico en esta satisfacción y
por quedar su recibo no es presente renunciamos a las leyes de la
entrega su presente [...] como líquidos, llanos y verdaderos deu-
dores que le somos y por tale nos constituimos nos obligamos de
mancomun a voz de voz y cada uno de por sí y por el todo insoli-
dum a dar y pagar (...)”.¹⁰

En Salta los contratos de crédito realizados en mancomún fueron pocos habituales (14.37% sobre el total). Esta modalidad fue empleada comúnmente por aquellos actores que no residían en la plaza salteña.

Otro elemento para tener en cuenta es el papel que le cupo al fiador del empréstito. Si bien escasas son aquellas operaciones en las cuales se nombra un fiador (garante, asegurador o pagador del contrato; un 4% sobre el total) se acudió a éstos en épocas de menor escrituración de créditos y obstrucciones relativas del comercio en general.

Los agentes que actuaron como fiadores habitualmente fueron comerciantes reconocidos en el universo mercantil de la plaza local en particular o del virreinato en general. Estos hombres habilitaban a pequeños y medianos comerciantes que recurrieron a préstamos para financiar sus emprendimientos.

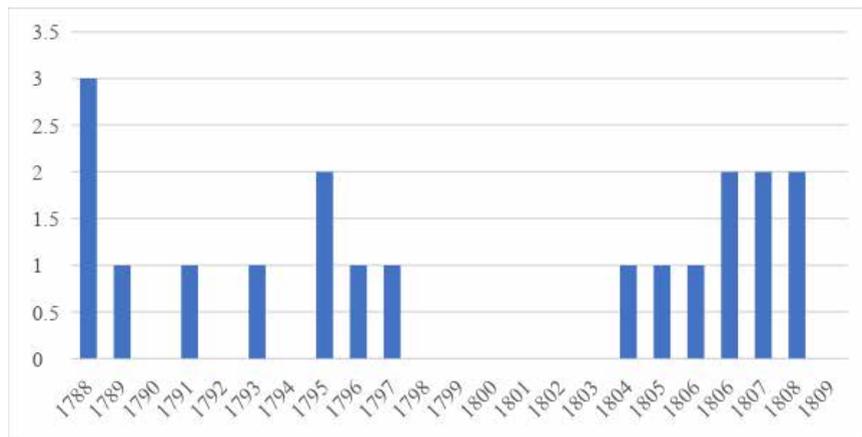
En la ciudad de Salta Pedro José Saravia, comandante general y comerciante, fue uno de los sujetos al cual más acudieron los deudores al momento de requerir un fiador. Seguido por Pedro Joseph de Ibazeta junto a su par cordobés Gaspar Sáenz Bravo, ambos de reconocida reputación en el universo mercantil.

En una sociedad con población inestable, inserta en luchas intestina-
nas de grupos, basada en una lógica corporativa de entramados relaciona-
les, acceder al crédito notarial no fue sencillo aun cuando se contaba con
un respaldo económico y material considerable.

En algunos casos el fiador actuaba propiamente como garante y seguro de la deuda. Eran justamente quienes contaban con un capital rela-

¹⁰ AHS, protocolos notariales, caja número 16, protocolo número 159, folio 22 r.

Gráfico II
Cantidad de contratos crediticios
con uno y más fiadores por año



Fuente. Elaboración propia con base en las obligaciones de pago. AHS, Sección protocolos notariales. Período 1788-1809.

cional suficiente los sujetos a quienes más acudieron los deudores pocos confiables para acreedores que se desarrollaron en un mercado financiero riesgoso y especulativo para actuar como garantes del contrato crediticio.

A modo de ejemplo, el 30 de marzo de 1802 ante el escribano público del número Mariano Cabrera y testigos fue presente Gabriel Ortiz residente en Salta quien se “obligó a dar y pagar llanamente y sin pleito alguno a Don Juan José Iramain”, este último vecino y comandante de armas de la ciudad de Santiago del Estero la cuantiosa cantidad de 7.822 pesos real de a ocho procedidos de una venta de mulas vendidas por Pedro José Saravia titulado como “caballero de la orden de Carlos III” y apoderado de Iramain en Salta.

Al final del compromiso crediticio el deudor manifestó:

“ (...) para mayor seguridad de la enunciada suma ofrece por su fiador a Don Gaspar Sáenz Bravo vecino de la ciudad de Cór-

doba que está presente, quien se constituye por tal y se obliga a que si el mencionado Don Gabriel Ortiz no pagase al plazo estipulado los referidos siete mil ochocientos veinte y dos pesos cuatro reales ni se hallaren bienes suficientes a completarlos, los satisfará incontinenti el otorgante a su acreedor o lo que deje de cobrar y quiere que las diligencias que ocurran en este caso se entiendan con él y lo perjudiquen como si fuese deudor principal para la ejecución de la referida cantidad o de lo que faltase a su complemento de las cartas, perjuicios y menoscabos que se le causasen por los que se hade hacer la propia ejecución y remate de bienes que por la cantidad principal a cuyo fin se constituye su siempre fiador (...).¹¹

Gaspar Saénz Bravo fue un comerciante cordobés que residió en Salta desde 1780. Dedicado al comercio mular adquirió tierras en “El bañado” y logró concretar cuantiosas fortunas en la plaza salteña a través de sus intercambios comerciales ganaderos altoperanos. El itinerario de estos actores fue determinado por los ciclos de la remesa de mulas a los polos mineros. Si la expansión comercial de las décadas de 1760 y 1770 favoreció la radicación en Salta de comerciantes peninsulares o cordobeses, la contracción de este en la década de 1780 parece favorecer la emigración de algunos de ellos como Pedro Lucas Allende y Gaspar Sáenz Bravo que vuelven a su ciudad de origen (Mata 1991, 67-68).

En un entorno de elevados riesgos los actores no sólo acudieron a sujetos de reconocida participación en el universo político y comercial del periodo como garantes de la deuda. Además, tuvieron el respaldo legal de la institución notarial y los testigos presentes de la operación, quienes garantizaban y *daban fe* del contrato crediticio lo cual ameritaba a las partes acudir a instancias judiciales o *extrajudiciales* en caso de pleitos, deudas, fallecimientos de una de las partes o tardanzas en el reintegro de la deuda.

Los notarios tuvieron una presencia notoria en estas sociedades cuya tradición fue dejar constancia escrita de todas sus acciones, lo cual propició el registro de contratos y/o negocios (Gómez 2010).

De acuerdo con la legislación castellana no se podía otorgar el título de escribano sin haber realizado previamente una verificación de las cualidades de la persona que pretendía acceder a ese cargo (información), así como su idoneidad y actitud para desempeñar el oficio (examen). La

¹¹ AHS, Protocolos notariales, caja número 20, protocolo número 201, folio 65 r.

verificación de las cualidades era realizada por los virreyes y audiencias pretoriales, los requisitos que se disponían para obtener el ejercicio de la profesión marcaban la posición social del aspirante, ser hombre libre, vecino, poseer bienes y ser blanco (Silvetti 2016, 123-144).

En la medida en que los compromisos legalmente escriturados dependían de la validez a partir de su adecuación a las formas predeterminadas, los escribanos procuraban ajustar la inconmensurable diversidad del lenguaje y de las acciones humanas a un conjunto relativamente limitado de fórmulas aprobadas. Las escrituras notariales contaban con esquemas diplomáticos que orientaban su redacción dando lugar a tipologías documentales homologadas y jurídicamente válidas.

Formalmente los escribanos del antiguo régimen participaban en diferentes grupos de profesionales, mientras que los escribanos públicos del número desarrollaban el ejercicio de sus tareas en un territorio asignado, a los escribanos reales no se les asignaba una comarca y sus tareas eran en principio secretariales, sirviendo a los distintos órganos del gobierno (Wasserman 2018, 147-153).

En Salta los escribanos ejercieron una relevante omnipresencia sobre las prácticas de la comunidad. Se encargaron en legitimar y resguardar, gran parte de las acciones de los actores del lugar, entre sus diversas funciones registraron las operaciones de crédito, como obligación de pago.

Al momento de asistir a una escribanía para legitimar un compromiso crediticio los actores mostraron mayor inclinación por los escribanos titulados “*público del número y Cabildo*”. En la siguiente tabla se identificó a los escribanos salteños en función que registraron transacciones crediticias. Se reconoció su rango, los valores acreditados a través de obligaciones de pago y la cantidad de contratos realizados en su institución notarial.

A pesar de que la mayoría de los compromisos crediticios analizados se concretaron ante escribanos salteños, no todos los actores participantes del contrato residieron en la plaza local. Las obligaciones de pago empleadas para registrar transacciones crediticias son un buen indicador de las direcciones regionales que siguió el crédito salteño en particular y los vínculos mercantiles de Salta y sus actores en general con otros espacios.

La mayoría de los acreedores fueron salteños (73.1% de los otorgantes de crédito debido a vecinos afincados definitivamente en la plaza). Seguidos por actores de Santa Fe y Buenos Aires (3.3% para la primera ciudad, 3% para la segunda). Córdoba fue la tercera plaza de origen de los

Cuadro III
**Escribanos que intervinieron en obligación de pago,
valores y cantidad de contratos. Salta 1788-1809**

Escribano	Título con el cual figura	Valores	Contratos
Antonio Gil Infante	Público del número	\$ 573.661	93
José Antonio Molina	Público de real hacienda y bienes difuntos	\$ 151.454	52
Antonio Francisco Llanos	Público del número	\$ 362.708	76
Marcelino Miguel de Silva	Público y de cabildo	\$ 1.258.342	165
Mariano Cabrera	Público del número	\$ 87.780	39
José Rodríguez	De su majestad y público	\$ 429.739	48

Fuente. Elaboración propia en base a los protocolos notariales resguardados en el Archivo Histórico de Salta, sección protocolos notariales. Cajas número: 16, 17,18, 19,20,21,22. Nota: En la tabla solamente se incorporó aquellos escribanos que registraron obligaciones de pago. Otros notarios durante el periodo analizado como Marticorena Manuel Santos, Moro Juan Antonio y Valenciano Andrés no registran contratos de crédito. Los valores de los montos están en real de a ocho y valores nominales.

Cuadro IV
**Residencia de los actores contrayentes de las
obligaciones de pago en Salta**

Ciudad de residencia	Deudores	Acreedores
Salta	78.8	73.1
Córdoba	4.4	1.9
Buenos Aires	1.1	3.0
Santa Fe	1.1	3.3
Santiago del Estero	3.0	1.6
Chile	1.9	
Lima	1.5	

Fuente. Elaboración propia en base a los protocolos de escribanos. AHS, Sección protocolos notariales.

prestamistas con el 1.6% de las operaciones crediticias. La relación fue más o menos pareja con relación a los deudores y su residencia. Los deudores salteños constituyeron el 78.8%, seguido por cordobeses y porteños con el 4.4%.

Aun cuando en los contratos crediticios registrados arrojan luz solo de unos pocos sujetos radicados en ciudades externas a Salta, estas operaciones son un indicador de los principales destinos geográficos de los valores acreditados en el cual no participaban deficitarios salteños.

Si tomamos el conjunto de las operaciones en la que el sujeto deudor no es de Salta, éstas sólo constituyeron el 15% del total, es decir 65 escrituras de obligación sobre 473 y nos permite tener una inferencia relativa sobre las direcciones adquiridas por los valores acreditados como obligación de pago desde Salta.

El total transferido hacia otros espacios fue de 316.351 pesos corrientes, el 12% sobre el valor total de los años abordados se dirigió hacia otras latitudes. La ciudad que más sobresale por sí misma es Córdoba hacia la cual se destinó el 51% del valor total de esas 65 escrituras de crédito, seguido por Lima, plaza hacia la cual se direccionó el 14%. Santiago del Estero con el 10%, Pasco, departamento de Lima, próximo al Callao, el tercer espacio de colocación de los créditos con el 7.5%, Arequipa con el 4% y Tarapacá, un relevante puerto del Pacífico, en el norte de Chile con el 2%.

Buenos Aires también aparece. Si consideramos los 72 contratos en la cual figuran deudores residentes en Salta de los cuales 50 declaran ser vecinos porteños el panorama cambia. Esta tendencia en la dirección de los créditos salteños hacia Buenos Aires nos muestra que la alternativa atlántica sobre el comercio regional estaba ya en marcha para aquellos años y respondió a un patrón generalizado de atlantización del espacio.¹²

¹² El itinerario como acreedor del comerciante Juan Antonio Moldes es un claro ejemplo del vuelco de los actores salteños hacia el atlántico. Moldes concentró gran parte de sus colocaciones de crédito en Buenos Aires y otorgó a sujetos reconocidos del mundo mercantil rioplatense tales como Manuel Caviedes comerciante instalado de la plaza porteña, también dedicado al préstamo de dinero y bienes. Manuel Rodríguez de la Vega, de actividad política en la Ciudad, fue elegido en diferentes oportunidades por sus pares para diversas gestiones, tales como la instalación del Tribunal del Consulado, o manifestar la posición del comercio ante el Virrey. Bernardo Sancho Larrea también ejerció la labor pública, y junto con Rodríguez de la Vega participó de la demanda del comercio de la época para la instalación de un consulado en Buenos Aires. También, puede mencionarse a

Estas direcciones son reflejos de los complejos y cambiantes patrones de dirección en los intercambios comerciales salteños en general que se asiste en aquel periodo. A la vez que ciudades centrales del tradicional espacio peruano continuaron ejerciendo una gravitación relativa sobre el comercio salteño, la región central del virreinato del Río de la Plata y costas del Pacífico se consolidaban como una alternativa a los polos potosinos. En estos intercambios mercantiles el crédito ocupó un rol fundamental y se constituyó en una práctica corriente y necesaria.

En los años analizados se registraron un total de 473 operaciones crediticias sobre la totalidad de protocolos notariales como obligación de pago y se transfirieron \$ 2.878.907 pesos corriente reales del ocho en créditos físicos y monetarios. Monto que superó a creces otros indicadores de la economía salteña.

A modo de comparación durante aquellos años el erario real alcanzó una recaudación total (a su favor) de \$813.029, mientras que los impuestos reales que gravaron a la circulación comercial como las sisas obtuvieron \$995.763 mientras que las alcabalas \$350.466.

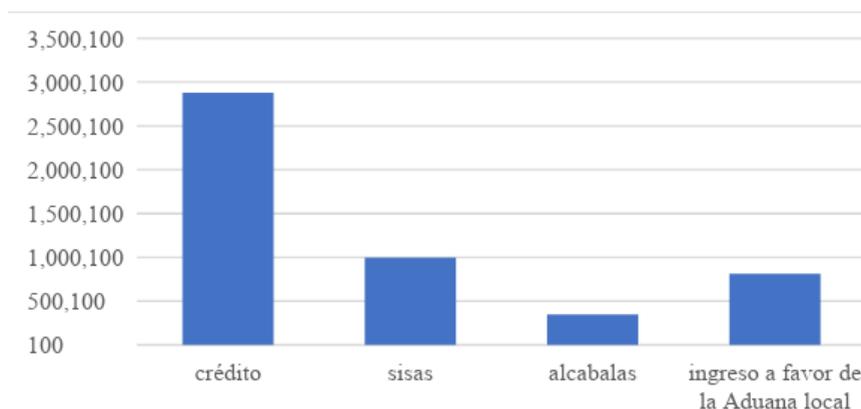
Los montos movilizados a través de las obligaciones de pago tendieron a superar los 1.000 pesos (70.6% de las escrituras), seguidas de aquéllas en las que sus cifras fueron superiores 10.000 (17.3% de las escrituras). Números que nos llevan a inferir que estos instrumentos de créditos se emplearon en gran medida para acreditar sumas correspondientes a la redistribución de la mediana escala de las grandes partidas del comercio local, regional y transregional sobre el cual desarrollaron sus negocios los comerciantes salteños.

Como podemos advertir, que una porción significativa de los valores acreditados corresponda entre 1.000 y 10.000 pesos, es sugerente que estos montos puedan equipararse al de una tropa de mulas y cargas de efectos de castilla, géneros de mayor circulación en Salta en particular y la región en general (*véase cuadro VI*).¹³

Juan Lezica como importante comerciante porteño y propietario de una de las fortunas más grandes del virreinato con 160 000 pesos. El prestamista y comerciante salteño Juan Antonio Moldes estableció vínculos con otros actores de Buenos Aires quienes se encargaron en disipar y agilizar el cobro de los empréstitos que otorgaba en la capital del virreinato del Río de la Plata. Antonio Obligado y Thomas de Insúa fueron sus cobradores en la ciudad portuaria (Anachuri 2019: 1-23).

¹³ En su estudio sobre el crédito en la Buenos Aires de finales del siglo XVII Martín Wasserman advirtió que - al igual que los porcentajes para las obligaciones de

Gráfico III
Comparación de los valores totales de créditos, sisas, alcabalas e ingresos fiscales de Salta (1788-1809)



Fuente. Elaboración propia en base a los datos arrojados por la suma total de valores acreditados en las obligaciones de pago, AHS- Sección protocolos notariales. Periodo 1788-1809; Valores referenciados de sisas, alcabalas e ingresos a favor de la Aduana local disponibles en el repositorio estadístico “*Cajas de la Real Hacienda de la América española*”. Disponible en línea y de acceso público en: <https://realhacienda.colmex.mx/>.

En este sentido es dable anticipar que la finalidad explicitada de los créditos notariados se canalizó principalmente hacia el comercio mular, venta, adquisición o redistribución de los efectos de castilla, dinero efectivo (el cual se empleó en un 80% para acceder a la compra de efectos de castilla), cancelación de cuentas, construcción o alquiler de inmuebles y otros suplementos de consumo cotidianos. En el siguiente cuadro se explicita en términos porcentuales las finalidades otorgadas a los créditos notariales.

Como se logra apreciar a partir de las sumas medias canalizadas por operación las obligaciones de pago constituyeron el instrumento de crédito

pago salteñas- las sumas movilizadas por estos instrumentos notariales en la plaza porteña tendió a superar los 500 pesos. El historiador argentino subraya que a partir de estas cifras puede inferirse que el crédito notarial porteño se empleó a la redistribución en pequeña escala de las grandes partidas del comercio ultramarino (Wasserman 2018, 169-170).

Cuadro V
Contrato de obligación. Valores acreditados por operación

Sumas Transferidas mayores a	Porcentaje de escrituras
\$ 1.000	70.6%
\$ 10.000	17.3%
\$ 20.000	6.9%
\$ 30.000	3.5%
\$ 40.000	2.1%
\$ 50.000	1%
\$ 60.000	0.4%

Fuente. Elaboración propia con base en AHS, sección protocolos notariales. Caja 16-22. Año 1788-1809.

más conveniente para los intercambios locales, regionales y transregionales. Por lo tanto, funcionaban en plazos de corto y mediano plazo destinados a financiar el consumo cotidiano y las actividades interregionales como el envío de tropas de mulas a los polos potosinos y la adquisición, venta o redistribución de los efectos introducidos desde Buenos Aires. El 30% del total de los contratos se correspondió a los doce meses como plazos de reintegro, seguido por los ocho meses con el 15%, seis meses con el 12%.

Los términos del intercambio sostenido en base al crédito se trastocaban ante situaciones que implicaban el incremento de la incertidumbre y la especulación. Ésta conjetura se evidencia en el caso salteño para el cual en los periodos de mayor riesgo financiero los plazos del endeudamiento se incrementaban al igual que las garantías exigidas que respaldaban el compromiso crediticio.

El periodo en el cual más obligaciones de pago se escrituraban osciló entre los meses de enero y marzo. En ese tiempo se festejaba en inmediaciones de la ciudad las tabladas de mulas para remitir al Perú. Aquellas ferias, fueron descritas por testimonios de época como una las más grandes de Sudamérica a la cual concurrían empresarios de diferentes espacios virreinales a concretar negocios, no solamente para adquirir ganado mular sino además otros efectos y suplementos ingresados del comercio transoceánico.

Cuadro VI
Finalidades explicitadas de las obligaciones de pago

Destino del préstamo notariado	Porcentaje de escrituras
Mulas	26.3
efectos de castilla	22.7
cuentas	4.5
dinero efectivo	28.8
inmuebles	15.5
suplementos	2.2

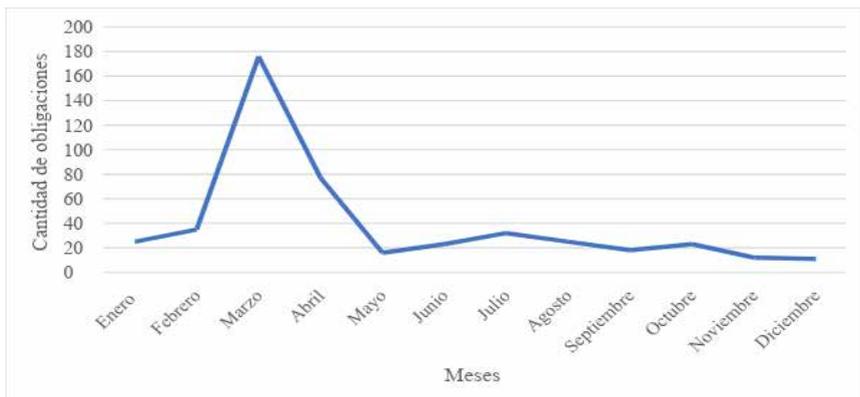
Fuente. Elaboración propia en base a las obligaciones de pago registradas. AHS. Sección protocolos notariales.

Gráfico IV
Plazos (*en meses*) del reintegro concertado en los compromisos crediticios (*promedio anual*)



Fuente. Elaboración propia en base a las obligaciones de pago 1788-1809. AHS, Sección protocolos notariales.

Gráfico V
Periodos de mayor y menor escrituración de obligaciones en Salta, 1788-1809



Fuente. Elaboración propia en base a las obligaciones de pago 1788-1809. AHS, Sección protocolos notariales.

Marzo fue el mes en el cual se daban origen a la mayoría de las escrituras contabilizadas para el periodo, el total mensual de ese mes para los años abordados fue de 176 obligaciones, es decir más del 40% sobre el total.

A la par que se adquirían nuevos compromisos crediticios se cancelaban otros. Algunos deudores aprovechaban en saldar sus deudas en los meses del verano y las ferias mercantiles donde disponían de mayor activo resultante de sus negocios en las plazas altoperuanas.

Por ejemplo, el 5 de marzo de 1804 Mariano Benítez, comerciante y vecino de Salta deudor de Nicolás Arias se comprometía en una escritura de obligación por 2.200 pesos “*por hacerle bien y buena obra*” cancelar el empréstito de los “referidos dos mil doscientos pesos principal suplemento y los demás cargos que me resulten luego que se verifique el expendio de las mulas en las provincias del Perú”. El 22 de febrero de 1805 ante el escribano público y de cabildo Marcelino Miguel de Silva y los testigos José Toribio Tedín, Juan Esteban Tamayo, Santiago Diaz González se le otorgaba carta de pago en la cual se “da por cancelada, rota y sin valor ni efecto”.¹⁴

¹⁴ AHS, sección protocolos notariales, carpeta núm. 20, protocolo núm. 208, Fs. 39 r.

Otro elemento que fue tenido a cuenta por los actores al momento de cancelar el empréstito es el arribo del real situado del Potosí a la ciudad, situación que amerita más investigaciones para el caso salteño.¹⁵ El 20 de marzo de 1797 Manuel Ortiz Villada, comerciante y vecino de Salta, cogió un contrato de obligación por \$ 34.170 de Domingo Funes, comerciante y vecino de Córdoba para invertir en una partida de mulas. Al momento de establecer la forma y los plazos de cancelación manifestó:

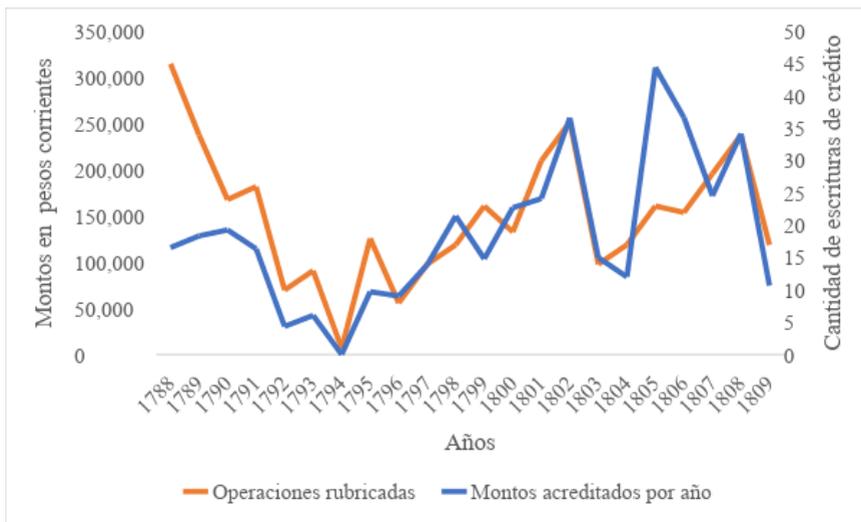
“ (...) remitirá desde la villa del Potosí en el mes próximo de Abril con el situado de su cuenta, costo y riesgo a la ciudad de Córdoba y a entregar al contenido Domingo Funes veinte mil pesos en plata sellada doble: seis mil pesos que en los mismos términos remitirá con el situado que deberá salir de dicha villa por el mes de octubre venidero a la ciudad de Córdoba y el resto hasta el entero de la total cantidad ponerlo y entregarlo en esta ciudad para la próxima saca de mulas del año venidero”.¹⁶

Al parecer éste fue un comportamiento habitual en diferentes espacios virreinales. Sabemos por otros estudios que en la Buenos Aires del siglo XVII la transferencia de recursos fiscales hacia la Real Caja constituía la ocasión para que transportistas del caudal lucrasen con éste, capitalizándolo mercantilmente en el camino y logrando las ventajas arrojadas por los distintos premios que la moneda metálica detentaba en las diferentes plazas mercantiles de la economía interregional al punto que el flujo de caudales podía verse no sólo demorado sino, en ocasiones, directamente anulado por la dispersión de esos fondos en manos privadas (Wasserman 2016).

¹⁵ La transferencia, apropiación y/o uso de recursos de la monarquía para favorecer el enriquecimiento y los intereses de los grupos de poderes económicos, políticos y sociales locales pareciera a ver sido un patrón común en estas sociedades hispanoamericanas de antiguo régimen. Donde coexistieron diferentes centros autónomos de poder, sin que esto acarreará problemas, ni de orden práctico ni de orden teórico y en las cuales la comunidad fue concebida como un cuerpo donde los diferentes órganos sociales podían disponer de la autonomía de funcionamiento exigida por el desempeño de la función que les estaba atribuida en la economía del todo y aun cuando había una jerarquía entre los diferentes órdenes, ésta no privaba a los órdenes inferiores de su propia eficacia, que predominaba en los ámbitos locales que les eran propios (Hespanha 1996, 9-45).

¹⁶ AHS, Sección protocolos notariales, caja núm. 18, protocolo núm. 183, fs. 19r.

Gráfico VI
Valores acreditados y compromisos crediticios
realizados. Salta 1788-1809



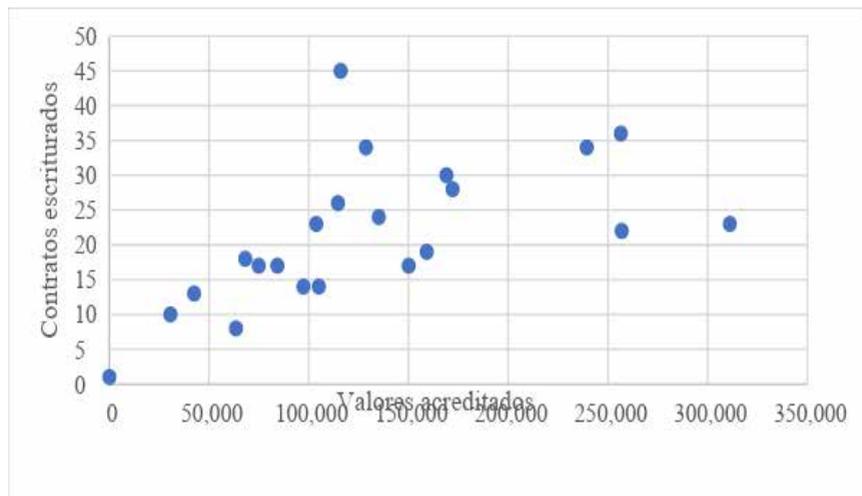
Fuente. Elaboración propia en base a las obligaciones de pago registradas entre 1788-1809. AHS, Sección protocolos notariales.

Por otro lado, es apreciable la sensibilidad que guardan las obligaciones de pago ante las coyunturas de diversas índoles atravesadas a lo largo del periodo histórico en estudio, en los cuales los fondos acreditados y la cantidad de operaciones rubricadas respondieron a la combinación del espacio salteño, peruano y transoceánico sobre los cuales desplegaron sus intereses mercantiles particulares los actores salteños.

Aunque con profundas fluctuaciones la tendencia en el volumen de valores acreditados y escrituras rubricadas como obligación de pago es creciente en términos relativos a medida que nos acercamos a 1808 y respondió a la conjugación de las cambiantes coyunturas de cada espacio sobre los cuales desarrollaron sus negocios los actores que demandaron del crédito en Salta.

Durante los primeros cinco años de la década del noventa el mercado de crédito salteño atravesó al igual que la economía en su conjunto serias dificultades que ocasionaron una baja significativa con relación a los años previos. Entre 1790 hasta 1795 la caída de la producción argen-

Gráfico VII
Correlación entre valores acreditados y contratos crediticios realizados, Salta 1788-1809



Fuente: Elaboración propia en base al gráfico III. Nota: Este coeficiente busca medir hasta qué punto las variaciones de una y otra variable guardan una relación lineal estable en cuanto a su signo y su proporción.

tífera y la contracción del comercio mular hacia los polos potosinos se evidenció en una menor escrituración de compromisos crediticios y un descenso en los valores acreditados a través de estos instrumentos.¹⁷

La correlación entre los valores acreditados y las rúbricas realizadas es relativamente elevada. Al aplicar el coeficiente de correlación entre ambos valores éste arroja un coeficiente de $= 0,58$ lo cual significa que casi el 60 por 100 de la variabilidad que presenta la variable es explicable -linealmente- a partir de variaciones en la variable.

Si bien la tendencia muestra signos de recuperación años previos a 1796 es, específicamente desde este año, que inicia una progresión relativa que no se detendría hasta 1805. Una vez que alcanzó en 1794 el

¹⁷ Sobre la producción quinquenal de plata en el Cerro Rico, sus dificultades acaecidas desde la década de 1790 véase; (Bakewell 1990, 83-85). Sobre el volumen, crisis y retracción del envío de bestias hacia el Alto Perú consultar (Albornoz 1965).

mínimo transferido de todo el periodo analizado de solamente 100 pesos, monto total de la única escrituración que se realizó en esos doce meses, se produjo una recuperación y, con algunos movimientos pendulares, el incremento continuó hasta 1805 donde se alcanzó el máximo histórico de \$311.000 pesos acreditados, en tanto el promedio de los montos anuales transferidos a crédito rondaron los \$130.859 superando a creces al promedio histórico de sisas (\$45.265) y alcabalas (\$15.930).

Un dato para tener en cuenta es el posible efecto que le cupo a las guerras bélicas internacionales sobre diferentes variables del crédito salteño, que en las últimas décadas del siglo XVIII abrieron paso a una coyuntura bélica de riesgos, especulación e incertidumbre.

Las guerras entre las principales potencias mostraron una tendencia cada vez más pronunciada a extenderse hacia aguas y tierras americanas. Como se verá oportunamente estos enfrentamientos habrían dificultado la capacidad de acceder y cumplimentar en tiempo y forma los compromisos crediticios de actores salteños con intereses comerciales transoceánicos.

El 24 de diciembre de 1793 ante el escribano público del número Antonio Gil Infante y los testigos Lorenzo Baldivieso, Antonio García y Francisco Castro se presentó el mercader Domingo Antonio Patrón. Originario de Betanzos, reino de La Coruña en España arribó a Buenos Aires, donde estableció vínculos con actores porteños a quienes representó una vez afincado en Salta, plaza en la cual se dedicó al comercio de larga distancia y al crédito mercantil (Quiñonez 2019, 2009).

En el contrato de obligación Patrón reconoció “*que debo y me obligo a dar y pagar llanamente y sin pleito alguno a Don Domingo Santibáñez*” éste último reconocido comerciante y comisionista de la venta de esclavos que les remitían sus corresponsales desde Buenos Aires a Salta, por la cuantiosa suma de 11.837 pesos “por otros tantos que han importado varios efectos de Castilla que me tiene fiado, entregados y recibidos a mi entera satisfacción y contento a los precios más justos y equitativos del corriente de esta plaza”. En esta ocasión Patrón se comprometió a cumplir los plazos de cancelación merced a los acontecimientos de la guerra que enfrentó a la monarquía hispánica con Francia. Él mismo subrayó ante la institución notarial donde legitimó la deuda que:

“[...] luego de concluida la presente guerra pendiente con la Francia e de remitir hasta poner en el puerto de Cádiz, de mi

quenta, costo y riesgo, dos mil setecientas suelas (pocas mas o menos) beneficiadas en esta real fábrica de mi cargo y propiedad que tengo a extramuros de dicha ciudad, a entregarse en la de Buenos Aires a Don Joaquín Pintos o Don José Ramon de Ugarteche para que acomodadas en las correspondientes barracas se dirijan a Cádiz en cualesquiera de los primeros buques que se hagan a la vela del puerto de Montevideo, comerciante o de guerra o entregarse a Don José Francisco Ortiz ausente a Don Pedro Valeriano Bolsi a fin de que el que de ellos las reciba, proceda a su mejor venta, y su total producto lo tengan a disposición de dicho acreedor Santibáñez [...] y a fin de que dichas suelas sigan su destino con la mayor seguridad y para precaver en su tránsito con el riesgo de la navegación, somos obligados dichos Santibáñez y yo a escribir anticipadamente aquellos apoderados para que las asegurasen según práctica y estilo del comercio, siendo como queda dicho de mi cuenta el gasto de este seguro y más de su transporte: Con advertencia de que en el día de la fecha tengo prontas, apiladas, desgarradas y en términos de caminar mil cuatrocientas suelas pocas más o menos: y el resto hasta las dos mil setecientas se hallan en actual beneficio del cual saldrán por julio o principios de agosto del año próximo del noventa y cuatro y juntas deberán caminar en el tiempo y forma que queda relacionado poniéndolas desde ahora todas ellas por especial y señalada hipoteca al seguro de esta escritura sin tener otra acción ni dominio que el puntualiza su remisión a la de Buenos Aires y cuidar de que no se deteriorasen hipotecariamente en el expresado acreedor hallándose presente a este otorgamiento acepto todo su contenido”¹⁸.

El testimonio sobre las operaciones mercantiles de Patrón muestra claramente la interferencia que le cupo al factor macro espacial internacional sobre la capacidad de cumplimentar en tiempo y forma compromisos crediticios de un agente salteño con intereses que superaron los límites jurisdiccionales. El caso precedente no fue el único.

El 18 de julio de 1805 en el contexto de la Guerra Anglo-española, se presentó ante el escribano público y de cabildo Marcelino Miguel de

¹⁸ AHS, sección protocolos notariales, caja núm. 18, protocolo núm. 174. Folio 80 r.

Silva y testigos presentes el comerciante salteño Leandro Rebajos quien manifestó “deber y pagar llanamente” al capitán Pedro Ugarteche 2.600 pesos habilitados en efectos de castilla. Al momento de pactar la tasa de interés, naturaleza y plazos de la cancelación, la incertidumbre y la especulación atravesada en aquellos años condicionó el cumplimiento de algunas cláusulas del compromiso.

El mismo Rebajos anticipaba las posibles demoras para rescindir la deuda y especuló sobre los precios de los bienes a los cuales había accedido a crédito:

“[...] a proporción del tiempo que lo retarde sin perjuicio de la vía ejecutiva que le queda a salvo dicho su acreedor, siempre que cumplido el plazo quiera usar de ella previniendo que si dentro de dos meses contados desde esta fecha, esto es, entrado el mes de Agosto próximo llegara la paz de nuestra España con la corona británica deberá rebajarle dicho su acreedor cinco pesos por cada resmas de papel ciento treinta que al precio de diez pesos le ha comprado junto con los demás efectos de Castilla y no verificando dicha paz en el término prefijado deberá dicho deudor abonarle toda la cantidad que ha referida en los mismos términos que queda advertidos [...]”

Los dos casos referenciados dan cuenta del influjo relativo que le cupo al factor externo- transoceánico en los negociados de estos dos empresarios salteños en general como en sus compromisos crediticios para suplir sus actividades de larga distancia en particular.

Con el ejemplo de estos dos comerciantes, sus vínculos, comunicación y circulación de la información al interior de sus amplias redes comerciales y crediticias queremos plantear una aproximación -la cual seguramente quede inconclusa y sin resolver en esta ocasión- a las complejas y asimétricas relaciones entre actor/red/mercado para buscar explicar cómo en el espacio local, directa o indirectamente, se recreaba lo global cuando éste integraba una constelación de acuerdos, negocios y contratos de un sistema internacional que articuló lo regional al macro espacio de la circulación comercial que hizo de América un relevante espacio de la llamada primera globalización.

Al analizar así la textura de un complejo aparato económico y político, como fue la monarquía hispánica, bordeamos una nueva ladera

Gráfico VIII
Cantidad de contratos crediticios con incorporación de boleta de pago por año



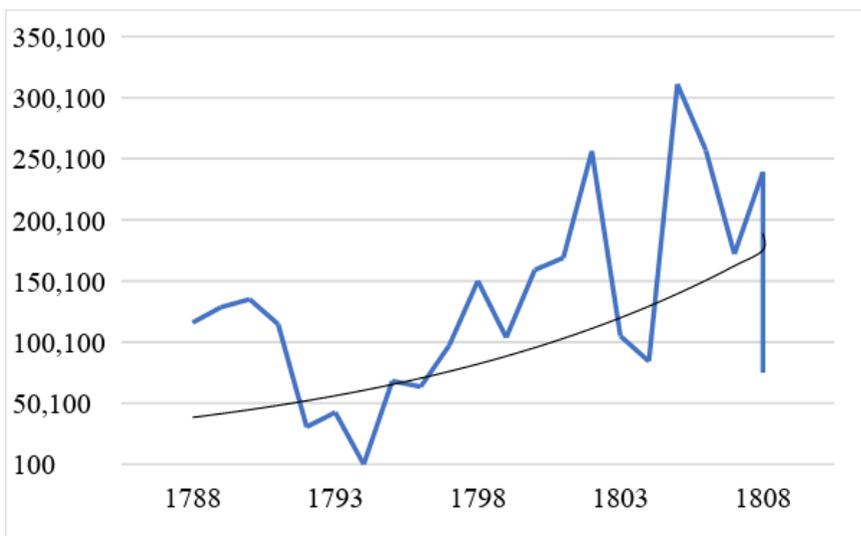
Fuente. Elaboración propia en base a la gráfica I.

para explicar desde lo local- a lo cual podríamos agregar lo regional- el espectro global de un modo de gobernanza, una economía mundial en transformación y un sistema político basado en la incertidumbre embebido por una coyuntura bélica que desembocó en la implosión, crisis y fragmentación de una monarquía universal (Jumar e Ibarra 2016, 9-17).

Estas coyunturas impactaron de modo implícito o explícito sobre diferentes aristas del crédito notariado salteño. Una de éstas fue la cancelación incorporada en los compromisos crediticios. No todos los contratos de crédito registrados y analizados inscriben en su margen derecho el boleto de cancelación.

En los momentos de mayor contracción del comercio es evidente la baja de escrituración que incorpora la cancelación del contrato, este es el periodo 1790 al 95 y posterior a 1807 donde la morosidad habría aumentado en términos relativos. Desde este año en adelante la baja en valores acreditados se hace mucho más pronunciada iniciándose, con algunas oscilaciones de por medio, una tendencia bajista la cual posiblemente se profundice tras la inestabilidad política e institucional que se desencadenó en estos espacios tras la revolución.

Gráfica IX
**Valores transferidos mediante escrituras de obligación (en real de a
ocho). Salta 1788-1809 (periodo)**



Fuente. Elaboración propia en base a las obligaciones de pago de los protocolos notariales del AHS. Sección protocolos notariales, cajas 16-22. Período 1788-1809. Nota. Los montos están expresados aún en valores nominales.

A modo de cierre

La utilización de múltiples y diversas formas de crédito en comunidades de antiguo régimen fue un hecho indiscutible sobre el cual la historiografía arrojó exhaustivos trabajos que permitieron comprender la lógica de una práctica socioeconómica corriente a la cual concurrieron los actores afincados en distintos espacios hispanoamericanos para satisfacer desde necesidades básicas hasta el financiamiento de sus negocios particulares.

Una de las características más recientes de la denominada historiografía económica del periodo virreinal tardío consiste en su mayor especialización temática, anudada a un mayor rigor conceptual y metodológico. En particular, en un campo tan especializado como el relativo al crédito en par-

ticular y las finanzas en general, la producción historiográfica se incrementó y maduró en los años más recientes (Pavón 2003, 649-651).

Ciertos procesos económicos del antiguo régimen, a nuestro entender no pueden entenderse sólo y únicamente desde variables cuantitativas dada la relevancia del marco institucional, el contexto sociopolítico y la tradición jurídica sobre las cuales se desarrollaron estas sociedades. En este sentido recuperar la mirada desde los propios sujetos, sus redes, vínculos y las lógicas que primaron al momento de la colocación de préstamos más allá de las motivaciones económicas es un desafío metodológico para complementar a la mirada cuantitativa y correlacionar las regularidades de ciertos procesos económicos regionales/locales con las contingencias de las coyunturas políticas macro espaciales.

A pesar de contar con estudios sistemáticos sobre las finanzas y el crédito para otros espacios hispanoamericanos, hasta el momento se indagó escasamente la importancia que le cupo a éste en la dinámica económica salteña tardo-virreinal en general y en la concreción de las grandes fortunas en particular.

Nuestro trabajo pretendió abrir el esquema interpretativo y colocar en el análisis histórico la problemática financiera en el periodo tardo-virreinal para complementar a los estudios ya existentes y alcanzar una comprensión más compleja sobre la economía del periodo.

La revisión de las obligaciones de pago concretadas ante los escribanos salteños entre 1788 hasta 1809 nos abre un abanico de información fundamental del crédito. A través de éstas es posible reconocer no sólo los volúmenes transferidos, los principales destinos del préstamo y sus oscilaciones ante las coyunturas locales, regionales y transoceánica sino además aproximarnos al mundo relacional de los actores contrayentes de estos tipos de crédito. Sujetos sobre los cuales escasamente se ahondó.

Gracias al estudio del crédito es posible reconocer cómo sujetos dedicados al comercio y al préstamo obtuvieron ganancias considerables que superaron a creces aquellos actores dedicados a la producción rural y al comercio mular, rubros caracterizados por los estudios históricos como los más lucrativos del periodo.

Algunos sujetos afincados en Salta como Manuel Antonio Tejada destinaron gran parte de sus activos financieros al préstamo en bienes y metálicos. Entretejió redes de corresponsales que superaron al tradicional espacio peruano, se vinculó a empresarios porteños reconocidos del mundo mercantil y político de la capital virreinal como Belgrano Pérez a quien

representó en Salta o Bernardo Sánchez Larrea, hombre con quien entabló una compañía mercantil juntamente a su par Juan Antonio Moldes, con quien se entroncó al establecer vínculos matrimoniales con Catalina Fernández Arias Velázquez prima de María Fernández Loria Arias Velázquez, mujer que eligió Moldes como consorte. Al final de su vida declaró poseer la cuantiosa fortuna de 137.367 pesos producto de su afán de comerciante de larga distancia y prestamista.¹⁹

El crédito formalmente notariado en Salta movilizó significativos montos para la época. Estas cifras superaron a creces a los valores acreditados por otros circuitos de la economía salteña como sisas, alcabalas e ingresos a favor de la aduana real local. Al igual que en Buenos Aires, México, Santiago de Chile y probablemente otras latitudes americanas, los créditos transferidos mediante estos compromisos legales en Salta se emplearon comúnmente para financiar la circulación local, regional, transoceánica y la producción rural, rubros sobre los cuales desplegaron sus negocios los actores salteños.

Ahora bien, merece subrayarse que la disponibilidad del crédito formalmente notariado como obligación de pago, el cual analizó el presente trabajo, tendió a concentrarse en los sectores más prominentes de la ciudad volcados a las actividades productivas y comerciales, quienes no sólo contaron con el patrocinio material sino además gozaron de un respaldo relacional, simbólico y estatuario al momento de entablar compromisos crediticios.

Todavía queda mucho por ahondar. Algunos de los interrogantes sobre los cuales se profundizará girará en torno a cómo funcionaron los mecanismos de endeudamiento en los sectores de menores ingresos, cómo se correlacionó la desigualdad regional respecto al mercado crediticio y por último el impacto relativo de las coyunturas revolucionarias sobre las finanzas en general. Los cambios y las persistencias en el aparato normativo y estructural de las obligaciones de pago en el tránsito desde una fidelidad regia a otra estatal.

En un contexto histórico para el cual no tenemos evidencia sobre instituciones bancarias, los prestamistas otorgaron parte de los medios de financiamiento necesario para emprender las principales actividades económicas en la plaza salteña. Sin embargo, no debemos obviar que en la

¹⁹ AHS, registro judicial, Juzgado de 1° instancia en lo civil, Expediente núm. 12. Año: 1827. Asunto: Testamentaria de Manuel Antonio Tejada.

práctica del crédito también jugaron un rol importante otras lógicas que pocas veces tuvieron que ver con el lucro.

Salta fue un relevante nodo virreinal que conectó dos polos importantes como Potosí y Buenos Aires. Desde su nombramiento como capital de intendencia virreinal afianzó su papel de centro comercial y financiero allí se concretaron compromisos crediticios ante los escribanos locales, aun cuando las escribanías salteñas jugaron institucionalmente un rol importante no todos los agentes residían en Salta, por lo cual el crédito notariado permite construir los vínculos y las conexiones que entabló Salta con otras latitudes virreinales.

Por último, el crédito notariado es un indicador más que nos permite comprender la complejidad de la economía salteña tardo-virreinal en un momento coyuntural de una Monarquía a punto de implosionar, entrar en crisis y desmoronarse en múltiples Estados en este sur global.

Referencias

Anachuri, Marcelo Gabriel. 2019. «Créditos y fortunas: El caso de Juan Antonio Moldes en la Salta de fines del siglo XVIII.» *América Latina en la Historia Económica*, vol. 26, n° 3: 1-23.

Anachuri, Marcelo Gabriel. 2019. «Salta, tierra de oportunidades a finales del siglo XVIII: “De criados a empresarios virreinales y funcionarios reales”.» *Revista de la Escuela de Historia*, vol.17, n° 1: En prensa.

Assadourian, Carlos Sempat. 1982. *El sistema de la economía colonial: Mercado interno, regiones y espacio económico*. Lima: IEP.

Bakewell, Peter. 1990. «La minería en la Hispanoamérica colonial.» En *Historia de América Latina. América Latina colonial: Economía*, de Leslie Bethell, 83-85. Barcelona: Crítica.

Berthoud, Arnaud. 2011. «El préstamo y el tipo de interés en la tradición aristotélica: Aristóteles, Tomas de Aquino y Calvino.» *Empresa y Humanismo*, vol. 14, n° 2: 13-30.

Bonialian, Mariano y Bernard Hausberger. 2018. «Consideraciones sobre el comercio y el papel de la plata hispanoamericana en la temprana globalización, siglos XVI-XIX.» *Historia Mejicana*, vol. 68, n° 1: 197-244.

Chiaramonte, José Carlos. 1983. «Introducción.» En *La cuestión regional en el proceso de gestación del estado nacional argentino. Algunos problemas de interpretación*, de José Carlos Chiaramonte, 21-54. México: El colegio de México.

Garavaglia, Juan Carlos y Raúl Fradkin. 2009. «La crisis del imperio español.» En *La Argentina colonial*, de Juan Carlos Garavaglia y Raúl Fradkin, 200-219. Buenos Aires: Siglo XXI.

Gelman, Jorge. 2011. «Desequilibrios regionales. Desigualdades sociales: Las economías argentinas en el siglo XIX.» En *El mapa de la desigualdad*, coordinado por Jorge Gelman, 11-47. Rosario: Prohistoria.

Gelman, Jorge. 2014. «Los cambios en la economía atlántica entre los siglos XVIII y XIX. Desarrollo capitalista, globalización y desigualdad en América Latina.» *Nuevo Mundo. Mundos Nuevos*. [En ligne] Débats, mis en ligne le 29 janvier 2014. Acceso 28 de marzo de 2019. URL: <http://journals.openedition.org/nuevomundo/66288>; DOI: <https://journals.openedition.org/nuevomundo/66288#quotation>.

Gelman, Jorge. 1997. «Venta al contado, venta a crédito y crédito monetario en América colonial: acerca de un gran comerciante del virreinato del Río de la Plata.» *Anuario de Historia de América Latina*, vol. 27, Issue 1: 101-126.

Gómez, Margarita Gómez. 2010. «Del “ministerio de papeles” al “procedimiento”.» En *Historia y Constitución. Trayectos del constitucionalismo hispánico*, coordinado por Carlos Antonio Garriga Acosta, 347-378. México: El Colegio de México.

Hespanha, Antonio Manuel. 1996. «Una nueva historia política e institucional.» *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, vol. 41, n° 166: 9-45.

Ibarra, Antonio, and Fernando Jumar. 2016. «traducción. Imperio poroso y redes sociales: del espacio local al mundo global (Dossier).» *Illes i imperis*, n° 18: 9-17.

Justiniano, María Fernanda y María Elina Tejerina. 2010. «Salta y la Nación a comienzos del siglo XIX. Un análisis en clave historiográfica.» *1° Jornadas de Historiografía*. Río Cuarto, Córdoba, 418-430.

López de Albornoz, Cristina. 2002. «Tiempos de cambio: producción y comercio en Tucumán (1770-1820).» *Andes*, n° 13.

Marichal, Carlos. 2017. «El peso de plata hispanoamericano como moneda universal del antiguo régimen (siglos XVI-XVIII).» En *De*

la plata a la cocaína. Cinco siglos de Historia Económica de América Latina, 1500-2000, coordinado por Steven Topik y Zephyr Frank Carlos Marichal, 37-76. México: Fondo de Cultura Económica.

Márquez, María Concepción Gavira. 2016. «El visitador general del Virreinato del Río de la Plata, Diego de la Vega, y las irregularidades en las Cajas Reales Altoperuanas (1802).» *América Latina en la Historia Económica*, vol. 23, n° 1: 90-118.

Mata, Sara. 1991. «Economía agraria y sociedad en los valles de Lerma y Calchaquí a fines del siglo XVIII.» *Anuario del IEHS*, n° 6: 59-80.

Mata, Sara. 1996. «El crédito mercantil. Salta a fines del siglo XVIII.» *Anuario de Estudios Americanos*, vol. 53, n° 2: 147-171.

Mata, Sara. 2000. «Tierra y poder en Salta. El noroeste argentino en vísperas de la independencia.» En *Tierra y poder en Salta. El noroeste argentino en vísperas de la independencia*, de Sara Mata, 27-29;181-242. Sevilla: Diputación.

Pavón, Guillermina del Valle. 2003. «Historia financiera de la Nueva España en el siglo XVIII y principios del XIX. Una revisión crítica.» *Historia Mexicana*, vol. 52, n° 3: 649-675.

Quiñonez, Mercedes. 2019. “Familia y red social. La elite salteña en las primeras décadas del siglo XIX.” X Jornadas Argentinas de Estudios de Población, Asociación de Estudios de Población de la Argentina, San Fernando del Valle de Catamarca.

Sánchez, Albornoz. 1965. *La saca de mula de Salta al Perú, 1778-1807*. Buenos Aires: Alianza.

Santilli, Daniel. 2013. «¿Perjudiciales o beneficiosas? La discusión sobre el impacto económico de las reformas borbónicas en Buenos Aires y su entorno.» *Fronteras de la Historia*, vol. 18, n° 2: 247-283.

Santilli, Daniel y Tomas Guzmán. 2013. «Las condiciones de vida de los pobres en la futura Argentina. El largo siglo XIX.» En *Hacer política. La participación popular en el siglo XIX rioplatense*, compilado por Gabriel Di Meglio y Raúl Fradkin, 363-395. Buenos Aires: Prometeo.

Silvetti, Noelia Nieves. 2016. «El oficio de escribano público en Córdoba durante la primera mitad del siglo XIX.» *Anuario Escuela de Archivología*, n° 7-8: 123-144.

Tedesco, Elida. 2001. «El crédito de origen eclesiástico en la ciudad de Córdoba, 1800-1830.» *Cuadernos de Historia. Serie economía y sociedad*, n° 4: 239-276.

Wasserman, Martín. 2015. «La medición notarial en la interacción económica: confianza, información y conexiones en la temprana Buenos Aires.» *Prohistoria*, n°24: 69-100.

Wasserman, Martín. 2018. «La obligación de pago: el crédito y la legal transgresión a las leyes.» En *Las obligaciones fundamentales. Crédito y consolidación económica durante el surgimiento de Buenos Aires*, de Martín Wasserman, 167-170. Buenos Aires: Prometeo.

Wasserman, Martín. 2016. «Real Situado y gestión patrimonial del recurso fiscal. Remesas para la defensa del puerto de Buenos Aires en el siglo XVII », *Nuevo Mundo Mundos Nuevos* [En ligne] Débats, mis en ligne le 07 juillet 2016. Acceso 28 de marzo de 2019. URL: <http://journals.openedition.org/nuevomundo/69317> ; DOI : 10.4000/nuevomundo.69317

El arribo del crédito oficial. Los primeros años del Banco Nacional en las provincias del Interior argentino (1872-1882). Comentarios preliminares

Daniel Moyano¹

Universidad Nacional de Tucumán, Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET)

Resumen

Iniciadas sus funciones en 1873, el establecimiento crediticio de carácter mixto denominado Banco Nacional, representó uno de los pilares fundamentales del Estado central en la modernización del sistema financiero. Hasta el último cuarto del siglo XIX, en la mayoría de las provincias históricas, la banca privada estuvo poco desarrollada, con la consecuente preeminencia del crédito «informal» en la economía. La llegada de la banca oficial –según sostiene la producción historiográfica– habría modificado sustancialmente este escenario, aunque ciertamente, estuvo lejos de ser una transformación sin contratiempos. Se pretende analizar los pormenores de la implementación de esta ingeniería institucional/financiera que permitió atender, por primera vez, los requerimientos crediticios de todo el territorio nacional entre dos fechas clave: la crisis económico-financiera de 1873-75 y 1882, con la ampliación del capital del Banco bajo los auspicios del Gobierno de Roca, iniciando así un ciclo de expansión. Nos centraremos en los siguientes puntos: a) la lógica del despliegue de sucursales en las provincias; b) las estrategias aplicadas por esta institución para unificar el patrón monetario, ante una pluralidad de circulante. La principal fuente que utilizaremos serán los libros de Actas del Directorio del Banco Nacional, además de informes, además de informes, documentación histórica y bibliografía relativa a la temática estudiada.

Palabras clave:

Historia bancaria; Historia Monetaria; Historia de Empresas.

Fecha de recepción del artículo: 14-01-2019

Fecha de aceptación del artículo: 13-03-2019

¹ moyano79@gmail.com

**The arrival of the official credit. The beginnings
of the National Bank performance in Argentine
Inland provinces (1872-1882).
Preliminary comments**

Abstract

Beginning its functions in 1873, the credit establishment of mixed character called National Bank, represented one of the fundamental pillars of the State in the modernization of the financial system. Until the last quarter of the 19th century, in most historic provinces, private banking was underdeveloped, with the consequent preeminence of “informal” credit in the economy. The arrival of official banking -according to historiographic production- would have substantially modified this context, although certainly, it was far from being a smooth transformation. We will analyze the details of the implementation of this institutional/financial engineering that facilitated the attention of the credit requirements of the entire national territory between two key dates: the economic-financial crisis of 1873-75 and 1882, with the capital increase of the Bank under the auspices of the State, initiating an expansion cycle. We will focus on the following points: a) the logic of the deployment of branches in the provinces; b) the strategies applied by this institution to unify the monetary pattern in the face of a plurality of currencies. The main source we will use will be the Acts of the National Bank, in addition to reports, historical documentation and related bibliography.

Key words:

Bank History; Monetary History; Business History.

Introducción

El desarrollo de la historiografía financiera en Argentina ha demostrado un notable progreso en las últimas décadas. Retomando los tra-

bajos fundacionales sobre temáticas relacionadas con la banca y la moneda –como los pertenecientes a Agote (1881), Pillado (1901), Quesada (1901), Hansen (1916), Williams (1922) o Álvarez (1929), por solo citar algunos exponentes–, desde el último cuarto del siglo XX se ha registrado un renovado interés sobre estos tópicos, influenciados por el impulso que tomaron estos estudios en otras partes de América Latina (Tedde y Marichal 1994, Ludlow y Marichal 1986 y 1998, Marichal y Gambi, 2017, entre otros). Basta revisar el estado del arte para tomar verdadera cuenta de las problemáticas tratadas, las nuevas miradas y nociones teóricas introducidas, y también, sobre la agenda pendiente (Regalsky, 2006 y 2018). Sin duda la provincia de Buenos Aires, por su particular derrotero durante la segunda mitad del siglo XIX, ha concentrado especial atención por parte de estudios históricos para analizar su desarrollo financiero y bancario.² Otros puntos del país también muestran un sólido avance en el conocimiento, aunque es evidente que los estudios se ubicaron, por lo menos para este período, en las provincias prósperas del Interior argentino.³ Más allá de esto, resulta incuestionable que las principales instituciones bancarias públicas antes de 1890, como el Banco de la Provincia de Buenos Aires o el Banco Nacional, concitaron la mayor atención, sin dudas porque a partir de ellas se establecieron los cimientos del sistema bancario nacional. Con respecto a esta última institución, contamos con trabajos puntuales, pero, a la vez, fundamentales para comprender el desarrollo del sistema financiero de la época, desde el clásico estudio de Agote (1881) –sobre el cual se asentó gran parte de la historiografía–, hasta las importantes contribuciones de Chiamonte (1971), Cuccorese (1977), Cortés Conde (1989 y 2002), y más recientemente Gerchunoff, Rocchi y Rossi (2008).⁴ En

² Resulta imposible resumir aquí las numerosas y valiosas contribuciones al estudio sobre el sector financiero y bancario de la época, tanto en la campaña bonaerense como en la ciudad de Buenos Aires. Por ello remitimos a los completos balances historiográficos de Regalsky (1999 y 2006), donde se podrá consultar los aportes sobre la banca privada en Argentina. También véase Cortés Conde, D'Amato y Ortiz Batalla (2014).

³ Se pueden mencionar, como ejemplos, a Mendoza (Bragoni 2005), Santa Fe (Gallo 1972; Comisso 2012), Córdoba (Tognetti 1999/2000) o Tucumán (Beckmann 1998, Sánchez Román 2005).

⁴ Actualmente se desarrolla una perspectiva de análisis que interpreta –mediante un análisis comparativo– la emergencia de instituciones bancarias con carácter nacional, en diferentes puntos de Latinoamérica durante la segunda mitad del

relación con los dos últimos estudios, se destaca el interés por analizar la difícil relación entre el Banco Nacional y el Banco de la Provincia de Buenos Aires, entre otras cosas, porque ambos constituyeron, en los años bajo análisis, las principales fuentes de emisión de circulante fiduciario. En el presente ensayo, se pretende aportar al conocimiento sobre los primeros pasos del Banco Nacional a través de un abordaje alternativo, ajustando el prisma de observación y buscando reconstruir desde una mirada «micro» el derrotero de esta institución a partir de documentación interna.

Iniciadas sus funciones en 1873, –según es aceptado por la historiografía referenciada– dicha institución crediticia de carácter mixto representó uno de los pilares fundamentales del Estado central en la modernización del sistema financiero. Efectivamente, hasta avanzada la década de 1880, en la mayoría de las regiones del país –salvo Buenos Aires y unas pocas provincias económicamente dinámicas del Interior–, la banca privada estuvo poco desarrollada, con la consecuente preeminencia del crédito «informal» en la economía. La llegada de la banca oficial por medio de las sucursales del Banco Nacional habría modificado este escenario, aunque ciertamente, estuvo lejos de representar una transformación inmediata y lineal.

Con el afán de analizar el modo en que tomó forma esta ingeniería financiera/institucional para atender los requerimientos del crédito de esta región, se examinará la experiencia de esta institución crediticia entre dos fechas clave: la crisis económico-financiera de 1873-75 y 1882, con la reforma y ampliación del capital del Banco, lo que habilitó su posterior expansión. Particularmente, nos centraremos en la lógica del despliegue de sucursales para penetrar en las provincias del Interior; y en las estrategias que llevó a cabo para propender a unificar el patrón monetario, en un territorio integrado por regiones caracterizadas por el uso de una pluralidad de medio circulante. La principal fuente que utilizaremos serán los libros de Actas del Directorio del Banco Nacional, además de informes, documentación histórica y bibliografía relativa a la temática estudiada.⁵

siglo XIX, como ejemplos destacados de «innovaciones institucionales», estrechamente relacionadas con la consolidación de estructuras estatales, el desarrollo económico y la modernización política y administrativa. Para los casos de las bancas nacionales de Argentina, Brasil y Chile, véase (Marichal y Barragán 2017)

⁵ El principal cuerpo documental se encuentra resguardado en el Museo Histórico y Numismático del Banco de la Nación Argentina (MHNBA). Archivo del Ban-

Vicisitudes en la creación de un Banco Nacional

A finales de la presidencia de Bartolomé Mitre y, sobre todo, durante el mandato de Domingo F. Sarmiento (1862-1868 y 1868-1874, respectivamente) confluyeron una serie de factores que, a grandes rasgos, permitieron un renovado auge en la economía de la pujante región litoral pampeana. La Guerra de la Triple Alianza contra el Paraguay generó toda una red de producción, transporte y abasto de alimentos, pertrechos e insumos que, ya en las postrimerías del conflicto bélico, supo readecuarse a los tiempos de paz. Además, el repunte de los precios de los productos argentinos en los mercados ultramarinos permitió equilibrar la balanza comercial y expandir el gasto público. A su vez, se registró un sostenido ingreso de oro brasileño en Buenos Aires en pago por los suministros de sus tropas aguas arriba, en el teatro de operaciones. Esto permitió, desde 1867, la emisión de billetes de banco en pesos corriente a través de la Oficina de Cambios del Banco de la Provincia de Buenos Aires (en adelante BPBA), que tenían su contravalor en oro, canjeables a metálico. Por último, los empréstitos contratados en el exterior para obras públicas –gestionados entre 1868 y 1871–, generaron una inusitada expansión del crédito, principalmente por medio del BPBA –entidad financiera dependiente del estado provincial, donde el Gobierno Nacional depositaba sus fondos–, una vez que fueron ingresando las remesas de la «Casa Murrieta y Cía.», de Londres, con la que finalmente se concretaron los empréstitos. Como esos depósitos percibían intereses, dicho Banco se vio obligado a incrementar su corriente de préstamos mediante los descuentos y la creación de la sección Hipotecaria, lo que hizo posible la concesión de créditos a bajo interés y plazos mayores dentro del espacio territorial de la provincia de Buenos Aires, estimuló la circulación de su moneda fiduciaria, y rápidamente este impulso se transfirió a las demás instituciones financieras, reanimando el comercio y los negocios (Banco de la Nación Argentina 1970, 74-75, 116; Chiaramonte 1971, 99-103; Gallo y Cortés Conde 1986, 20).⁶

A la vez, el momento expansivo de la economía al que se hizo referencia en líneas anteriores, fue advertido por algunos miembros del ámbito político y de sectores del gran comercio y las finanzas como un

co Nacional (ABN). Actas del Directorio (AD).

⁶ Una escueta muestra de la expansión de los préstamos entre 1871 y 1875, en el Cuadro 1.

Cuadro 1
Préstamos de bancos oficiales entre 1871 y 1875, en pesos moneda corriente

Años	Banco de la Provincia de Buenos Aires.	Banco Nacional	Banco Hipotecario (BPBA)
1871	929.869.538	***	***
1872	1.120.818.188	***	688.223.500
1873	1.617.434.120	***	253.443.700
1874	1.618.168.413	223.900.275	338.727.500
1875	1.711.125.222	162.330.800	403.482.500

Fuente: Chiaramonte (1971, 102). Nota: la equivalencia entre el peso moneda corriente y el peso fuerte, para este período, estaba fijada en 25 a 1 (25\$m/c = 1\$m)

escenario más que propicio para reflotar el aletargado mandato constitucional que facultaba al Congreso Nacional a crear un verdadero banco estatal, ya que la Nación carecía de una institución de crédito propia que oficiara como su agente financiero y que extendiera sus beneficios a todo el territorio nacional.⁷

En un breve plazo se plantearon ante los poderes públicos cuatro propuestas para fundar el pretendido Banco del Estado nacional, entre las que se destacaron dos: a) el proyecto presentado por el Banco Argentino (una entidad crediticia de capitales nacionales), que proponía su reconversión en Banco Nacional mediante una ampliación del capital y el aporte de fondos públicos, lo que no dejaba de tener cierto atractivo puesto que la nueva entidad bancaria estatal se fundaría sobre una institución afianzada, con sucursales en diferentes provincias del litoral pampeano; b) la propuesta presentada por un amplio grupo de particulares (comerciantes, hacendados, financistas, ex gobernadores, ex directores de bancos, entre otros), proponiendo la formación de una nueva Sociedad Anónima de carácter mixto, combinando aportes privados y capitales públicos.⁸ Luego

⁷ La Carta Magna, en el Cap. IV, art. 5. establecía como facultad del Congreso «establecer y reglamentar un Banco Nacional en la Capital y sus sucursales en las provincias, con facultad de emitir billetes» (Constitución Nacional 2010, 40).

⁸ Las principales opiniones a favor y en contra de una solución netamente privada o exclusivamente estatal, pueden consultarse en (Banco Nacional, Memoria 1874, 1-2).

de contendidas sesiones en ambas Cámaras del Congreso Nacional, el 23 de octubre de 1872 se sancionó la creación del Banco Nacional (ley 581, promulgada el 5 de noviembre), bajo la forma de una Sociedad Anónima con mayoría de capitales privados y con apartes estatales. El capital accionario se autorizó en 20 millones de pesos fuertes (\$f), de los cuales el Gobierno Nacional debía suscribir dos millones (el 10% del capital, es decir, 20.000 acciones) en títulos públicos; 13 millones (el 65%) se abriría a la suscripción pública en todas las provincias del país, y los 5 millones restantes corresponderían a los socios proponentes (el 25% del capital).⁹ Por ley de fundación, estaría gobernado por un Directorio compuesto por 12 miembros, tres nombrados por el PEN y los nueve restantes por los accionistas, con lo cual se consentía la preeminencia del sector privado en el manejo y en las decisiones de la institución, algo que se vio claramente reflejado durante el primer período bajo análisis.

De este modo, se creaba una institución de emisión y descuento con participación estatal, ya que se lo autorizaba, por un lado, a emitir billetes del banco—hasta el doble de su capital realizado y con un encaje del 25% en metálico—pagaderos al portador y a la vista en la moneda que se determinara por ley nacional; y, por otro, a descontar documentos y recibir depósitos con y sin premio. Además, se lo facultaba a realizar préstamos y a abrir créditos al gobierno nacional, como también a los provinciales y municipales. (Banco Nacional, Estatutos 1873; Agote 1881). El plazo para la suscripción de acciones, abierto de manera simultánea en todas las provincias, se estableció en seis meses, con el fin de otorgar un tiempo prudencial a los potenciales interesados. En cambio, en tan solo diez días se logró la suscripción íntegra de los 13 millones de \$f. Esto podría reflejar el entusiasmo que generaba la nueva institución y el buen clima económico que se vivía en diferentes plazas comerciales de la República, aunque también—como observó Agote—podría representar un postergado anhelo, al señalar que: «No era tampoco de las causas menos influyentes, la necesidad que se sentía de una institución

⁹ Los autores finales del proyecto fueron Emilio Castro, Juan Anchorena, Leonardo Pereyra, «Jaime Lavallol e hijos», «Vicente Casares e hijos», Julius Haase, «Francisco Chas e hijos», Manuel Guerrico, Juan Frías, Ezequiel Ramos Mejía, Carlos Casares, Delfín Huergo, Miguel Esteves Sagúí, Félix Bernal, Narciso Martínez de Hoz, Mariano y Carlos Saavedra, Antonino Cambaceres, Fermín y Manuel Basualdo, «Senillosa Hermanos», Eduardo Carranza, Juan Cobo, José Acosta y «Alcorta y Cía».

de crédito que extendiera sus beneficios a todas las Provincias, que escasas de población y sin un medio circulante de valor fijo para sus transacciones comerciales, necesitaban de este poderoso agente para normalizar la circulación y desarrollar, sin las trabas de la anarquía monetaria, su comercio e industria» (Agote 1881, 162).

En el breve plazo de ocho meses, el Directorio provisorio terminó con la redacción de los estatutos y su reglamento interno, de modo que ya estaba pronto el esquema organizativo para iniciar las actividades. Además, se ocupó de la provisión de los billetes de la entidad y organizó la oficina para la atención al público en Buenos Aires. Sin embargo, la ley de creación prescribía que solo se podrían abrir las puertas de la institución cuando se hubieran realizado, como mínimo, un capital de 3 millones \$f, suma que –estimaban– se cubriría con el cobro efectivo de las tres primeras cuotas a sus socios suscriptores. Pero en ese momento se combinaron contratiempos de diferente índole, como el segundo levantamiento armado en Entre Ríos liderado por Ricardo López Jordan y el consecuente estado de conmoción política en las restantes provincias. A esto se sumaron las primeras manifestaciones de la crisis económica que se avecinaba –derivada de circunstancias internacionales, que afectó a sectores de la economía local por caída de precios de los productos de exportación, falta de crédito y salida de metálico–, los que incidieron desfavorablemente en las cuentas externas y generaron una parálisis en el comercio (Gallo y Cortés Conde 1986, 20). Esto impactó a tal punto en la economía que, en menos de un año, se pasó del clima eufórico de la suscripción de las acciones, a experimentar serias dificultades por parte de los accionistas para completar el pago de la segunda cuota, con desembolsos prácticamente nulos destinados a la tercera. Por entonces, el Banco contaba con 2,5 millones \$f realizados, suma que no podía mantener inmovilizada sin acusar importantes perjuicios. De modo tal que se resolvió gestionar ante el Gobierno Nacional la autorización para iniciar las funciones solamente con esa suma realizada, propuesta que fue denegada de plano. Se optó entonces por solicitarle a los poderes públicos un adelanto de medio millón a cuenta de sus cuotas ulteriores para completar el monto establecido por ley, lo que finalmente se aceptó y permitió inaugurar sus funciones el 4 de noviembre de 1873.

Avances y repliegues en la organización de las sucursales (1873-1876)

Señalamos que el Directorio interino logró dotar a la institución de una infraestructura básica que, junto con la elaboración de los estatutos provisorios, brindaban las condiciones mínimas y necesarias para iniciar las operaciones en su casa matriz de la ciudad de Buenos Aires –por entonces, la plaza más próspera del país y la que generaba mayores expectativas entre los accionistas–.¹⁰ Sin embargo, se excusaba de haberse ocupado de la instalación de las filiales, invitando a los directores reemplazantes a que «sean también atendidas sus ramificaciones complementarias que, como las sucursales y otras, requerían para plantearse, una situación más normal» (Banco Nacional, Memoria 1873, 20-21). Así, el nuevo Directorio, una vez asumidas sus funciones, se vio obligado a trabajar a contrarreloj, ya que la ley de 1872 estipulaba que, en el plazo de un año –contando desde su inauguración–, el Banco debía dotar por lo menos de una filial en cada provincia donde se hubieran suscripto 500 acciones y, doce meses después, en todas las restantes. Este mandato obedecía a la prescripción constitucional, ya señalada, que facultaba al Congreso Nacional a fundar una entidad bancaria en la ciudad donde se establecieran las autoridades nacionales, con filiales en cada una de las provincias que conformaban la República.

Una estructura organizacional consistente en una casa matriz con sucursales en diferentes puntos geográficos, por lo menos en el rubro bancario, estuvo lejos de representar una novedad en el país, ya que varios establecimientos de crédito públicos y privados (la mayoría con sede en Buenos Aires) habían generado una red propia de filiales. De todos modos, es justo señalar que se trataban de ciudades y/o poblados relativamente cercanos, o

¹⁰ Más del 60% de las acciones fueron suscriptas en Buenos Aires, aunque casi el 40% que les correspondió a las demás provincias refleja una buena respuesta de los accionistas del interior, teniendo en cuenta que, de antemano, se aceptaba que las decisiones se tomarían en el Directorio reunido en la Capital de la República. Es decir, no contarían con ningún tipo de influencia en la marcha de la institución. La proporción de las acciones suscriptas en Buenos Aires podría haber sido mayor, en desmedro de las provincias, excepto por una cláusula oportunamente dispuesta que obligó a prorratear y equilibrar, en parte, las inscripciones en favor de los suscriptores del interior. (El reparto de las acciones por cada provincia puede consultarse en el cuadro 2).

Cuadro 2
Distribución de las acciones en cada provincia en el primer y segundo periodo

Suscripción		1873		1876		1877	
Provincias		Acciones		Acciones		Acciones	
La Rioja			336		336		92
Santiago			541		443		135
San Luis			878		878		116
Jujuy			1.355		1.355		107
Corrientes	Goya	442	1.772	442	1.742	45	318
	Corrientes	1.330		1.300		273	
Catamarca			1.974		1.574		261
Córdoba			2.751		2.576		652
Mendoza			3.693		3.738		608
San Juan			2.976		3.121		859
Tucumán			3.643		3.812		772
Salta			5.185		4.455		919
Entre Ríos	Uruguay	807	7.092	722	5.981	65	596
	Paraná	1.010		876		245	
	Gualedguay	1.344		1.106		90	
	Concordia	1.849		1.395		154	
	Gualedguaychú	2.082		1.882		42	
Santa Fe	Santa Fe	1.844	9.737	1.215	8.088	1.278	1.413
	Rosario	7.893		6.873		135	
Buenos Aires	Gob. Nac		88.067	20.000	161.901		10.870
	Accionistas			141.901			
			130.000		200.000		17.718

Fuente: elaboración propia a partir de (Banco Nacional, Memorias 1873-1877)

bien, con una consolidada interconexión, ya sea por vía terrestre o fluvial.¹¹ En el caso del novel Banco Nacional, se lo obligaba a desarrollar una ingeniería institucional tal que le permitiera tejer, a través de dos ciclos anuales de aperturas, un sólido entramado de filiales en todo el entonces territorio nacional para vincular, de manera aceiteada y operativa, a poblaciones sumamente distantes, de reciente conexión telegráfica, la mayoría de las cuales permanecían conectadas mediante los tradicionales caminos de carruajes (y, es preciso indicar, les resultaban ajenas a la mayoría de los miembros del Directorio con sede en Buenos Aires).¹² Estas particularidades, sin duda, determinaron la elección del esquema organizativo del Banco y sus sucursales a la hora de poner en marcha la institución.

En efecto, se suscitaron diferencias de opiniones en el seno del Directorio que se podrían delimitar, de manera esquemática, entre aque-

¹¹ A título de ejemplo, en el año de la fundación del Banco Nacional, su par, el Banco de la Provincia de Buenos Aires, trabajaba con 12 sucursales ubicadas en los principales poblados del norte, oeste y sur del interior provincial, más de la mitad ya conectados por líneas de ferrocarril, que operaban, a la vez, con las demás filiales de los circunvecinos poblados adyacentes a las estaciones. También el Banco Argentino disponía de cinco sucursales (Rosario, Córdoba, Santa Fe, Concordia y Paraná); y el de Londres y Río de la Plata operaba con tres (Rosario, Córdoba y Montevideo). (Mulhall 1875: 77-78).

¹² Simultáneamente a la inauguración del Banco, a finales de la presidencia de Sarmiento, se concluyó el primer tendido telegráfico nacional que logró conectar a las capitales provinciales con Buenos Aires, labor asociada a la iniciativa de Vélez Sarsfield. Respecto a la vinculación por medio de los transportes, la situación era diametralmente opuesta. En esa fecha, las provincias del Litoral (Santa Fe, Entre Ríos y Corrientes) se conectaban entre sí y con Buenos Aires mediante una consolidada red fluvial de carga y pasajeros gracias al avance de las embarcaciones a vapor. Por medio del ferrocarril, en cambio, Buenos Aires contaba con tendidos que la vinculaban con algunos de sus principales centros comerciales y productivos de la campaña y, en el resto de las provincias, solamente se encontraba operativa la línea que unía Rosario con Córdoba. Restarían varios años para que las puntas de rieles se extendieran hacia el norte, alcanzando Tucumán (1876); o bien hacia el oeste, llegando a Mendoza y San Juan (1885). De manera progresiva, diferentes tendidos troncales y ramales terminaron por unir a las restantes capitales provinciales a finales de la centuria, lo que consolidó el sistema de transporte de carga, pasajeros y correos. Las consecuencias de estos y otros cambios estructurales en la actividad bancaria de Argentina y de otros países latinoamericanos, en (Marichal y Barragán 2017, 137-139; Jones 2018, 93-100).

llas identificadas con un régimen de gobierno concentrado en la casa matriz y otras con un perfil más propenso a la distribución de las decisiones. En 1873, en una primera propuesta que armonizaba ambas posturas, la comisión encargada de redactar los estatutos planteó que las sucursales fueran administradas por un Gerente y por un Consejo de Administración compuesto por seis accionistas, que serían nombradas por el Directorio. A dicho Consejo se le adjudicarían prerrogativas fundamentales, como acordar los créditos y resolver las renovaciones o pagos de los vencimientos y demás funciones que le otorgara el reglamento interno, mientras que la gerencia cumpliría el rol de brazo ejecutor y contralor del Directorio central. Sin embargo, no existía unicidad en la propuesta. Uno de los integrantes de esa misma comisión, Vélez Sarsfield, postulaba que el régimen de administración no debía ser análogo en todos los casos, sino conforme a la importancia comercial de cada una de las filiales. De ese modo, sin objetar la importancia de los consejeros, señalaba que, para las plazas menores, bastaría con la administración de un Gerente y un sub-Gerente, dejando a la Casa Central las demás atribuciones y funciones. Esta última propuesta, si acaso resultaba discutible por la excesiva confianza en el manejo desde la ciudad Capital de todos los asuntos de cada una de las filiales, ponía sobre el tapete uno de los mayores temores de una parte de los directores: la incertidumbre para congregar, en cada provincia, a personas competentes y comprometidas con la institución que, a la vez, trabajaran *ad honorem* en los Consejos en pos del buen funcionamiento de la filial bancaria.

Paralelamente, este dilema derivó en otra discusión, a saber, si se debía remunerar el servicio en cada sucursal o no, como sucedía en el BPBA, donde los directores locales de cada filial trabajaban sin percibir honorarios. Así, entre quienes desconfiaban en lograr reunir personas idóneas en las provincias, postulaban que un mayor número de involucrados podría disuadir los favoritismos locales y así se controlaría mejor la marcha de las sucursales, aunque la contra residía precisamente en obtener la lealtad y el compromiso de cada uno de ellos sin percibir retribución. La otra opción era reducir el número de involucrados en la administración y ofrecerles un estipendio, de tal suerte que resultaría más fácil exigirles a pocas personas pagas que a numerosas voluntarias. A la sazón, el director Alcorta, expuso como un ejemplo válido para sucursales del Banco con escasa conectividad, el buen desempeño que mostraba el tipo de filial instituido por el «Banco de San Juan», en la ciudad de Tucumán, donde se

trabajaba con un Directorio nombrado de manera autónoma.¹³ Empero, este modelo no fue tomado en cuenta porque buena parte del Directorio se negaba a prescindir de la fiscalización de las filiales desde la casa matriz y, muy probablemente, porque el Banco –por disposición estatutaria– era enteramente responsable de todo lo actuado por sus sucursales y debía responder con su patrimonio en caso de litigio. Como contrapropuesta, y con la intención de conformar a los diferentes puntos de vista, se planteó que las filiales fueran administradas por una Junta nombrada directamente por el Directorio, compuesta por tres, cinco o siete accionistas (según la importancia comercial de cada lugar), todos remunerados en sus funciones y presidida por un integrante de la Junta elegido localmente. Como contrapeso, se nombraría un Inspector para controlar cada sucursal, quien estaría bajo las órdenes de las autoridades locales, pero reportaría directamente a la casa matriz.¹⁴

Luego de sucesivas objeciones y contramarchas, finalmente se optó por no establecer un diseño organizacional innovador y original, y se prefirió apelar a estructuras bancarias exitosas y próximas en sus características, particularmente el Reglamento de Sucursales del BPBA, sumado a una propuesta presentada por Vélez Sarsfield que, en última instancia, vino a ratificar la primacía de la tendencia centralista.¹⁵ Efectivamente,

¹³ Dicha institución privada de crédito operó durante la década de 1870, con Casa Central en San Juan y filiales en Catamarca, Tucumán, e inclusive se planteó una más en Salta antes de su liquidación, en 1879 (Beckmann 1998, s/n; Sánchez Román 2005, 144). Al respecto, la prensa tucumana destacaba: «La Sucursal en Tucumán del Banco San Juan es absolutamente independiente en la administración del principal; ella organiza su directorio sin intervención extraña. De aquí viene que las operaciones son siempre acertadas, porque el Directorio resuelve con presteza toda medida que demande urgencia, y con conocimiento del verdadero estado de los negocios del Banco y la plaza.» *La Razón*, Tucumán, 12/03/1876. Posiblemente, esta mentada independencia fuera más el fruto de una necesidad estructural, debido a las grandes distancias, la ardua conectividad y la consiguiente comunicación poco fluida con la casa matriz, distante a casi 800 km en carruaje.

¹⁴ Estas propuestas y discusiones figuran en MHNBA, ABN, AD, con fechas 26/04/1873, 27/05/1873, 20/01/1874, 13/07/1874, 14/07/1874 y 25/07/1874.

¹⁵ La autorización para que el BPBA operara con sucursales en el interior de Buenos Aires le fue otorgada mediante ley provincial en 1863. Véase Garrigós (1873, XLVII-XLIX) y Casarino 1922 (120-123). También puede consultarse (De Paula y Girbal-Blacha 1997). Cabe recordar que Vélez Sarsfield contaba con una

se dispuso que cada sucursal estuviera administrada por un Gerente, un Sub-Gerente y demás personal subordinado (Tesorero, Tenedor de libros, Auxiliar) nombrados por el Directorio. Ambas figuras principales eran responsables de las operaciones de sus respectivas sucursales y, entre sus variadas funciones, debían acordar los créditos y resolver sobre la renovación y pago de las obligaciones. La administración estuvo acompañada por un Consejo Consultivo compuesto, finalmente, por tres vecinos de cada localidad, todos accionistas del Banco, también nombrados por el Directorio. Este órgano, como su nombre lo indicaba, podía serle solicitada su opinión «para todos los casos en que la Gerencia creyese conveniente consultarlo», de modo tal que su voto podía influir en las decisiones, mas no ir en contra del Gerente, en cuyo caso solo se le permitiría dejar asentada la disidencia y comunicar a Casa Central (Banco Nacional, Estatutos art. 65, 1874).

Varias de estas disposiciones generaron airados reproches de parte de los accionistas de las provincias. Sobre algunas volveremos más adelante. Por lo pronto, respecto a la última normativa conviene puntualizar el contrasentido de exigir consejeros locales íntegros y dispuestos a trabajar de manera voluntaria, pero sin ninguna capacidad para influir en las decisiones de las sucursales. Reflejo de esta reprobación lo representa la crítica que plasmó la redacción de un vespertino tucumano, cuando inquiría con ironía: «¿Con qué fin se nombran tres personas que no tienen voto y a quienes se consultará cuando al gerente se le antoje? Sin duda se habrá creído que con esta burla se acallará la justa queja que hay en todas las Provincias contra el injustificable proceder del Directorio» (La Razón, Tucumán, 20/09/1874). Asimismo, manifestaba que el único medio que impediría que las sucursales fueran reducidas a «simples oficinas que no tienen más de establecimientos bancarios que los letreros colocados al frente» era la impostergable consulta de «la opinión de los pueblos del Interior», cuya respuesta indefectiblemente requeriría la supresión de intereses políticos del Directorio y que «el Congreso descentralice esta institución» (ibidem).

distinguida trayectoria en esta materia y conocía de cerca el funcionamiento del BPBA, ya que en 1854 había presidido la comisión que reorganizó la institución y formó parte de su Directorio en años posteriores. Véase (Garrigós 1873, 118-119)

Un sinuoso comienzo. Críticas a la organización y a la gestión

Una vez saldada la estructura interna, designadas las gerencias y el personal auxiliar de las sucursales, y –según palabras del Directorio– luego de haberse sobrepuesto a una «inmensa dificultad en la práctica»,¹⁶ finalmente se les ordenó a los funcionarios de mayor jerarquía de cada filial que se trasladara a Buenos Aires con el propósito de impartirles órdenes precisas y despejar toda posible duda de manera personalizada, antes de dar inicio a este esquema de sucursales de considerable magnitud en términos organizacionales. Posteriormente, se les entregaron los reglamentos, las últimas instrucciones verbales, los caudales (billetes y metálico) y demás elementos necesarios para hacer funcionar las oficinas en sus provincias con la mayor regularidad y precisión.

Sin embargo, se suscitó un nuevo conflicto político que retrasó la puesta en marcha de las filiales. La denominada «Revolución mitrista», del 24 de septiembre de 1874, tuvo como principal teatro de operaciones el territorio de Buenos Aires y la región de Cuyo, pero igualmente alteró el orden en la mayoría de las provincias.¹⁷ El Gobierno Nacional, anticipándose a las ramificaciones que el levantamiento podría desatar en otros

¹⁶ Clamor que culminaba señalando «...desde que esta fundación [de las sucursales] había de efectuarse en el primer año de vida del Banco; cuando su capital realizado era bien diminuto; cuando aún no acababa de salir de los trabajos que le había demandado la instalación del establecimiento y la organización de sus oficinas centrales, y cuando puede decirse, empezaba el ensayo de un sistema recién adoptado como útil y bueno, pero que, necesitaba del tiempo y del estudio para consolidarse y poder irradiar sus beneficios á otros establecimientos dependientes del central.» (Banco Nacional, Memoria 1874, 17-18)

¹⁷ Mitre asumió el liderazgo de la revolución, apoyado principalmente por los generales José Arredondo e Ignacio Rivas, y el coronel de marina Erasmo Obligado. Tras impugnar los resultados de las elecciones presidenciales de febrero de 1874, que eligió a Nicolás Avellaneda como sucesor de Sarmiento, se incitó a un levantamiento armado para impedir la asunción del nuevo mandatario. En este clima de agitaciones, Avellaneda ocupó la primera magistratura el 12 de octubre. Un mes después, tras derrotar a las fuerzas revolucionarias en las batallas de La Verde y Santa Rosa, se consiguió la pacificación del país. Posteriormente, el presidente abrió paso a la denominada «política de Conciliación», lo que permitió mitigar las asonadas militares, por lo menos hasta 1880, en el final de su mandato. Un abordaje reciente sobre esta coyuntura desde la historia política en (Míguez, 2011).

puntos del país –sobre todo en la región norte, con el ascenso de los santiagueños Taboada (Gorostegui de Torres, 88-89; Gerchunoff, Rocchi y Rossi 2008, 33)–, y para evitar que se amenazara la gobernabilidad en la transición con las nuevas autoridades electas, no dudó en decretar el estado de sitio. En este marco, ordenó al Banco Nacional, el 28 de septiembre, que suspendiera toda actividad de las sucursales; asimismo, que proporcionara las listas de los gerentes designados en cada una (para descartar posibles partidarios de la revolución), y que mandara a incinerar de manera perentoria los billetes recientemente entregados a los gerentes para su circulación en cada provincia. Esto se exigió por el temor de que los revolucionarios se hicieran con esos capitales, algo que no se efectuó con la celeridad suficiente, ya que los rebeldes comandados por el Gral. Arredondo lograron apoderarse de las reservas de la sucursal Mendoza mediante un controvertido «empréstito» autorizado por el gerente bajo evidente coacción. Solo la sucursal de Rosario, inaugurada días antes del levantamiento, se mantuvo en funciones por estar ajena a toda posible alteración del orden.

Esta insurrección, sofocada militarmente en un plazo relativamente breve, tuvo secuelas de mayor perdurabilidad, puesto que se manifestó en momentos en que la primera fase de la depresión tocaba fondo, con la consiguiente retracción de los capitales y la baja generalizada de los valores, lo que vino a acentuar aún más sus efectos (Chiaramonte 1971, 108-109). Estas derivaciones no solo incidieron en la marcha general de la economía sino, de manera notable, en el Banco Nacional. La asonada determinó que el Gobierno, en un breve plazo, le requiriera nada menos que 3,5 millones \$f, mientras que completó el retiro total de sus depósitos en los meses siguientes. Además, el desorden provocado en el comercio por la falta de crédito, la interrupción de la cadena de pagos, el aumento de las quiebras de emprendimientos productivos, comerciales y financieros –una de las más resonantes, por entonces, fue la del ya mencionado Banco Argentino, cuya liquidación inmovilizó 8 millones \$f de sus depósitos y agudizó la penuria de circulante (Chiaramonte 1971, 108)–, y la retracción del BPBA para reforzar sus posiciones debido a la constante salida de metálico de su Oficina de Cambio, provocaron el aumento de las letras protestadas en el Banco Nacional por la incapacidad de pago de los deudores. Más aún, el Directorio tomó medidas de corte ortodoxo, como la fuerte amortización de la cartera para reconstituir sus reservas, lo que, en ese contexto, elevó notablemente la tasa de morosidad (Agote 1881,

165-166). En paralelo, un sector del Directorio planteó, sin ambages, la necesidad imperiosa de aumentar el capital –exiguo desde su fundación y agravado por el retiro de fondos de parte de las autoridades nacionales– pues, de lo contrario, la institución no podría continuar en funciones ante otro imprevisto. En ese sentido, se propuso consultar al Gobierno la posibilidad de dividir el capital en dos series para hacerlo más realizable, y solicitar a los accionistas otro pago de cuotas para alcanzar el 50% del capital autorizado, las que no fueron cumplidas por el reinante contexto recesivo (Banco Nacional, Memoria 1875, 5 y 42).

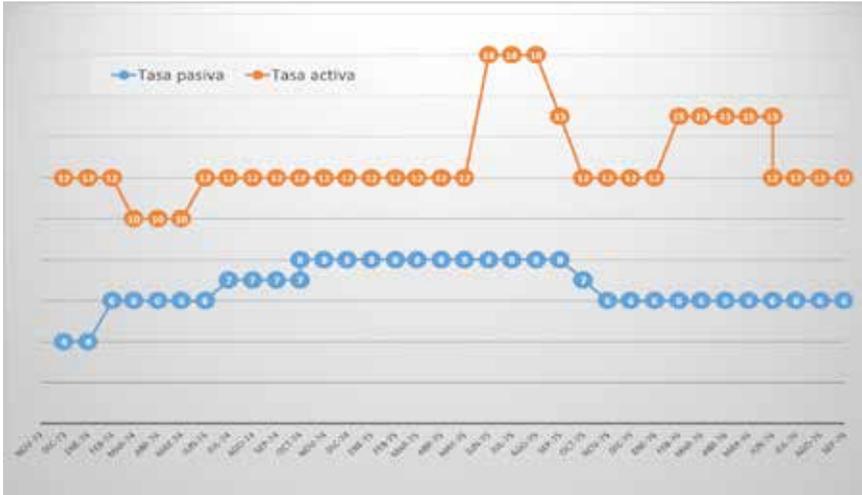
Una vez reestablecido el orden político, en los primeros días de 1875, el Gobierno Nacional le requirió al Banco que reiniciara las actividades en todas sus sucursales. Antes de ocuparse de esa orden, como primera medida, el Directorio le exigió una indemnización por los perjuicios que trajo a la institución los 108 días de estado de sitio (desde el 28 de septiembre de 1874 al 14 de enero del año siguiente), no solo por la inmovilización de capitales y egresos improductivos, sino por la retención de sumas de dinero por parte de las fuerzas de Arredondo, y la orden de destruir los billetes en otras sucursales.¹⁸ Además, solicitó que se volviera a depositar la totalidad de los fondos nacionales en el Banco, amparándose en las disposiciones emanadas de la Ley de 1872 (Banco Nacional, Memoria 1875, 9 y 14). Ambas solicitudes fueron respondidas por las autoridades nacionales con dilaciones y evasivas, y solo a partir de febrero el Directorio pudo ocuparse de las reaperturas de sus filiales. Es decir, el Banco Nacional, desde su inauguración en noviembre de 1873, trabajó durante su primer año y medio de existencia solamente con la casa matriz en Buenos Aires y con la sucursal de Rosario, activa desde el 15 de septiembre de 1874.

Reorganizadas las sucursales, a partir de mayo de 1875, y reestablecidas en sus funciones de manera paulatina, se les impartió la orden de ajustar severamente su cartera y aplicar mayores exigencias con los descuentos dada la «delicada circunstancia de la plaza», manifiesta en quebrantos y letras vacías (MHNBA, ABN, AD, 03/04/1875). En otras palabras, se les obligaba a acompañar la ortodoxia impuesta por una parte mayoritaria del Directorio, que inclusive, decidió elevar considerablemen-

¹⁸ En algunos casos, los gerentes lograron poner a salvo los caudales. En otros, cumplieron con la orden, destruyendo 75.000\$f en la Rioja, 250.000\$f en San Juan, y 400.000\$f en Salta. (Banco Nacional, Informe 1875, 29)

Gráfico 1

Evolución de la tasa activa y pasiva del Banco Nacional (nov. 1873 - sept. 1876)



Fuente: elaboración propia a partir de (Banco Nacional, Memorias 1873-1876).

te las tasas y el *spread*, haciendo prácticamente imposibles los descuentos (Gráfico 1). Este tipo de medidas, como era de esperarse, generó críticas entre algunos directores y, sobre todo, entre los accionistas de varias provincias, reclamando medidas más liberales en un contexto francamente recesivo, donde resultaba angustiante la falta de circulante y el acceso al crédito. Pero las críticas abundaron en otros aspectos, no solamente sobre los criterios de gestión sino también sobre la faz organizacional.

Señalamos anteriormente el desacierto de nombrar Consejos Consultivos en las sucursales que brindaran sus recomendaciones solo en caso de ser solicitadas por el Gerente, y la fuerte crítica que al respecto lanzó –en ese caso– la prensa tucumana. Pero, además, se sancionaron otras disposiciones de menor relevancia en términos operativos, que venían a mitigar el temor de algunos directores por localizar personas íntegras que se abstuvieran de dispensar favoritismos o represalias de índole local. En tal sentido, se decidió que aquellos accionistas propuestos para conformar el Consejo de cada localidad, no podían ser deudores de la Caja de la sucursal; en otras palabras, les negaban nada menos que la posibilidad de operar en el Banco al cual ayudaban a sostener de manera voluntaria. Este error

de apreciación no solo fue criticado desde fuera sino también desde dentro de la institución, por el mismo Directorio entrante.¹⁹ En consecuencia, se remarcó la necesidad de reformar tal limitación que pesaba sobre los miembros de los Consejos, proponiendo abandonar la ineficaz exigencia de no ser deudores, y suplirla por un margen de crédito lo suficientemente proporcionado como para evitar el oportunismo y, a la vez, interesar a los miembros probos de las localidades a participar en los Consejos y gozar de los beneficios de la sucursal que legalmente les correspondía como accionistas.

Otro de los puntos que generó malestar entre los accionistas de las ciudades del interior fue el art. 20 de la Ley de 1872, donde se estipulaba un interés idéntico por los giros de los capitales para toda clase de personas y gobiernos en Casa Central y en las sucursales. Posiblemente, los mentores de este precepto estuvieron guiados por un pretendido principio «igualitario», al querer impartir equidad en el precio del dinero para todo el territorio nacional. Pero las intenciones no siempre se adecuan a las realidades locales. Nuevamente, la prensa tucumana como la Comisión Examinadora de las Cuentas del Banco Nacional coincidieron, al unísono, en que el interés uniforme desconocía que las condiciones económicas diferían en cada plaza, y que, en consecuencia, el Directorio fijaría como interés único el que se manejara en el lugar donde tuviera mayores negocios, sin dudas, la plaza de Buenos Aires. Por lo tanto, todo el país tendría que pagar ese alto interés, aunque en la localidad respectiva difiriera en su dinámica económica y, por lo tanto, rigiera otro interés más bajo. (La Razón, 20/09/1874; Banco Nacional, Informe 1874, 21).

Empero, las críticas a veces no eran concordantes. Por citar un ejemplo, la comisión no veía con buenos ojos el art. 18 de la Ley fundacional, que ordenaba la constitución de una sucursal en cada provincia.

¹⁹ En la Memoria de 1875, se señalaba con preocupación: «Esta disposición ha hecho que sea imposible no solo completar, pero aun siquiera formar los consejos; pues se ha visto, como es muy natural y explicable, que en las Provincias nadie quiere, por seguir gratuitamente al Banco, privarse de las ventajas de su crédito personal en este Establecimiento [...] es evidente que nadie se presentará voluntariamente a servir un Banco que da por toda remuneración de este servicio, una pena gravosa, cual es la privación del crédito en el Establecimiento al cual sirve. Esto, ha dado por consecuencia la disolución permanente de los Consejos consultivos de las Sucursales en las Provincias». (Banco Nacional, Memoria 1875, 19).

Pese a la necesidad sentida por gran parte de las plazas comerciales del Interior del país, y demostrado su apoyo en la suscripción de acciones, se propuso reformar los Estatutos, puesto que, a su juicio, se había estipulado este mandato «sin tener en consideración si hay en cada una de las [localidades] del país negocios que puedan dar lugar á operaciones bancarias suficientes para mantener un establecimiento semejante» (Banco Nacional, Informe 1874, 20).²⁰ Otro de los puntos que generó suspicacias fue una reforma prescrita por el Directorio a mediados de 1874, relativa a la conversión de billetes. Las sucursales, por su Ley fundamental, funcionaban también como Cajas de ahorros y depósitos, debiendo hacer sus operaciones en peso fuerte a oro vista, que era la moneda de curso legal (en teoría, pero no siempre en la práctica). Pero a mediados de ese año, por disposición interna, debían realizar sus pagos en billetes del banco. De este modo, los billetes que emitieran las sucursales solo estaban obligados a convertirlos en Casa Central de Buenos Aires, un total contrasentido, teniendo en cuenta que se necesitaba «arraigar» su circulación en las provincias, pues allí se manejaban casi de manera excluyente con plata boliviana (MHNBNBNA, ABN, AD 14/07/1874. Para explicar mejor este aspecto, necesitamos introducirnos en otro de los problemas a los que tuvo que enfrentarse el Banco Nacional en sus inicios: el medio circulante en diferentes regiones del país.

El problema de la moneda en Buenos Aires y en las provincias

Entre varias dificultades a las que se enfrentaron las denominadas «presidencias históricas» (Mitre, Sarmiento y Avellaneda) durante la etapa de organización nacional, la falta de uniformidad de la moneda en diferentes regiones del país constituyó una verdadera complicación. Se podría afirmar que, hasta avanzada la presidencia de Roca, el territorio nacional estaba prácticamente dividido en dos regímenes monetarios que atentaban contra la unificación política y, sobre todo, la financiera/comercial: por un

²⁰ Como respaldo de su argumentación, la Comisión Examinadora citaba el ejemplo del Banco de Francia, que operaba con 60 sucursales en los 86 departamentos, sin que el Gobierno lo obligara a completarlas, pues entendía que en los 26 restantes no existía una envergadura de negocios que demandara una filial. Inclusive citaba el caso del Banco de Inglaterra, el cual no tenía estipulada en su Carta una obligación semejante (Banco Nacional, Informe 1874, 20).

lado, el peso papel, moneda fiduciaria circulante casi exclusivamente en la provincia de Buenos Aires; y, por otro lado, una variedad de monedas metálicas fraccionarias de plata extranjera, principalmente el peso boliviano, con circulación en el resto de las provincias (Cortés Conde 1989, 19; Regalsky 1999, 34).²¹ Este problema historiográfico de incuestionable centralidad, según señalan Djenderedjian y Martirén (2014), no ha sido suficientemente tratado, puesto que las aproximaciones clásicas –aun cuando reconocían la existencia de esa caótica diversidad de circulante en el Interior y de los intensos debates que se generaron en su momento en la prensa y en las esferas públicas–, pusieron su atención en el papel moneda bonaerense y en la imposición del peso moneda nacional tras la ley de 1881.²²

No pretendemos abordar esta temática con detenimiento, pues entendemos que la complejidad de la materia merece un estudio en profundidad. No obstante, consideramos necesario presentar los inconvenientes a los que se enfrentó el Banco Nacional en dos frentes simultáneos para imponer su circulante en todo el territorio argentino. Siguiendo a Cortés Conde (2002, 484 y 489), en la provincia de Buenos Aires circulaba, desde 1822, el papel moneda (desde 1826 hasta mediados de la década de 1860, con curso forzoso). A partir de 1866, el BPBA fue autorizado a actuar como emisor monopolista, mediante notas metálicas convertibles a pesos fuertes y, desde 1867, la Oficina de Cambios del BPBA emitía, contra entrega de metálico, billetes de banco en pesos corrientes, equivalentes 25 por 1\$ según ley provincial (Garrigós 1873, 142). Aunque la ley de creación del Banco Nacional no le otorgaba el monopolio de la emisión, se podía anticipar que, en su pretendidas funciones de Banco de Estado,

²¹ Según apreciaciones de Emilio Hansen (1916, 383) «En Buenos Aires corría la ‘moneda corriente’ o bien papel moneda de su Banco, mientras en el resto de la República el medio circulante era alguna forma de moneda metálica, exceptuándose una corta cantidad de papel moneda de la provincia de Corrientes, con circulación estrictamente localizada en la misma. En esta provincia, como en la de Entre Ríos, la unidad más conocida era la onza de oro; en las provincias del interior, incluyendo a la de Santa Fe, la circulación ese entretenía con una corta cantidad de plata cordobesa, y una considerable masa de la mala plata boliviana. Prácticamente no circulaba papel moneda fuera de la provincia de Buenos Aires»

²² Estos autores, además de sus contribuciones para el caso santafesino, rescatan estudios de importancia, como los de Cortés Conde (1989) y Gerchunoff, Rocchi, Rossi (2008).

buscaría extender su circulante en todo el territorio nacional, lo que de manera paulatina implicaría disputarle el área de influencia al BPBA, nada menos que la provincia más rica del país.²³ Para tal fin, como se señaló, el Directorio provisorio ocupó todas sus energías durante el primer año en organizar la casa matriz en la Capital de la República, con la intención de iniciar cuanto antes las actividades. A la vez, se encargaron rápidamente las impresiones de los billetes que, de manera nada fortuita, en casi todos sus tipos coincidían con los del BPBA. Si bien en los primeros momentos los billetes del Banco Nacional circularon con buena aceptación y en su íntegro valor, tuvieron que lidiar no solo con una institución sólidamente asentada (como lo era el Banco de esa provincia) con más de 12 millones de \$f emitidos en notas metálicas, sino con la costumbre de la población de recibir el billete de la Provincia, conocido en sus tipos menores, más adaptable a los cambios acostumbrados, y que no representaba una diferencia sustancial si estaban efectivamente respaldados en tal o cual metálico. (Banco Nacional, Memoria 1874, 9).²⁴

En lo que respecta a las provincias del Interior, la situación era mucho menos alentadora. Mencionamos que, si en Buenos Aires primaba el circulante fiduciario, en el resto del país se utilizaba mayormente el circulante fraccionario en metálico (con excepción del caso correntino, citado en la nota 19). Es así como el primer problema al que se enfrentaba la nueva institución bancaria a la hora de «imponer» su circulante, consistía en que sus billetes en \$f, por ley, debían cambiarse a oro vista, mientras que en las provincias se utilizaba generalmente la moneda de

²³ Como ejemplo, en las discusiones sobre la reorganización de sucursales de principios de 1875, el director Frías planteó la disyuntiva entre establecer filiales en provincias desconocidas y distantes, o bien, abrir agencias de conversión de los billetes del Banco Nacional en los principales centros de la campaña de Buenos Aires, a su entender, un negocio seguro o por lo menos más redituable. Sin embargo, el Directorio decidió aplazar esta iniciativa, teniendo como prioritaria la apertura de Sucursales en las Provincias del Interior y Litoral, y no confrontar abiertamente con el Banco de la Provincia de Buenos Aires (MHNBNBA, ABN, AD, 16/01/1875).

²⁴ «...la conciencia pública recibía todo el papel del Banco [Provincia] como verdadera circulación fiduciaria [...] fue penetrando gradualmente en las transacciones, echó raíces profundas en los hábitos de la población y acabó por apoderarse de tal modo de la opinión, que, en vez de depreciarlo, lo prefería al metálico» (Garrigós 1873, 153-154).

plata, de procedencia extranjera, cuyo exponente principal era el peso boliviano. A esto se le sumaba un segundo inconveniente, ya que circulaban varios tipos de esta moneda con ley disímil; es decir, cada uno había sido rebajado en su liga, por lo que la misma moneda de plata extranjera tenía diferente pureza (moneda feble o reducida en su contenido de plata), lo que hacía imposible sostener una relación de cambio fija con otro metal noble (Prado 2001).²⁵ A su vez, y como tercer inconveniente, esta diferencia de cambio jugaba en contra de los tenedores de feble boliviano de las provincias (en cualquiera de sus diferentes grados de pureza), por la progresiva devaluación de la plata en relación con el oro, metal contra el que se cambiaban las notas metálicas de Buenos Aires y los billetes del Banco Nacional. A esto se le adicionaba una cuarta dificultad, ya que, como aún no se había dictado una ley nacional que estableciera un valor a todas las monedas en circulación, en cada provincia, de *facto* o de *iure*, se le asignaba un precio distinto; inclusive, por la escasez de circulante y la necesidad de cubrir déficits fiscales, algunas habían autorizado a bancos que operaban dentro de su territorio a emitir papel moneda nominado en metálico –plata boliviana por ser el circulante habitual en aquellas–, operación similar a la que venía realizando Buenos Aires desde 1822 (Ferrer 1974, 109). En este escenario francamente adverso, los gerentes de las sucursales del Banco Nacional debían buscar el modo de hacer primar los billetes de su institución, cuando inclusive las fracciones del peso fuerte no se uniformaban a las fracciones del peso boliviano.²⁶

²⁵ Según afirmaba en Asamblea el director Machain (reputado comerciante rosarino, ampliamente conocedor de la realidad comercial del Interior), entre las monedas circulantes en la República se encontraban tres especies de cuño boliviano, a saber: la vieja moneda boliviana (21 ps. 2 rls. la onza de oro), que se componía en su mayor parte de «cuatros». El «melgarejo» (29 o 30 ps. la onza de oro), que constituía propiamente el «boliviano» depreciado en circulación en las provincias. Y el «boliviano de nuevo cuño», el cual se aproximaba al tipo chileno de 17 ps. 2 rls. la onza de oro que, junto con los soles peruanos y las monedas de cuño chileno del valor indicado, constituían la masa de la circulación metálica de las provincias. (MHNBA, ABN, AD, 13/02/75).

²⁶ «La cuestión vital para las Sucursales es la moneda boliviana, encarnada en las Provincias de una manera muy difícil de desarraigar; y es asunto muy complejo, por existir en esta moneda varios tipos de diferente ley, porque estos diferentes tipos han sido rebajados en su liga y falsificados en grandes cantidades y porque en las diversas Provincias se les ha dado distintos valores. Con semejantes ele-

Mientras se preparaba la reactivación del esquema de sucursales, a inicios de 1875, el director Machain insistió en varias sesiones para abordar el problema del «boliviano», con la esperanza de iniciar su erradicación de las provincias, despejar las operaciones del Banco y facilitar el comercio interregional. Se dirimieron varias posturas, como, por ejemplo, aceptarlo por su valor intrínseco, admitirlo por su valor corriente, o bien, adjudicarle unilateralmente un valor en relación al oro. El inconveniente radicaba, como se mencionó, en que existían varios tipos de boliviano con diferente ley, por lo que su valor intrínseco –según la opinión del Directorio– solo se podría determinar mediante análisis específicos realizados en el exterior (preferentemente en Inglaterra) de cada una de las partidas que se recibiera, lo que representaba una opción bastante onerosa. Aceptarlo por el valor corriente, implicaba consentir precios desiguales del dinero en diferentes plazas provinciales, lo que lesionaba el principio de «equidad» consagrado en los estatutos. Por el mismo motivo –la diferencia de valores–, si se le adjudicaba un precio de manera unilateral desde Casa Central, no todas las sucursales lo aceptarían de buen grado ya que algunas saldrían seriamente perjudicadas por estar sobrevaluado en su plaza.²⁷ En el campo contrario, parte del Directorio abrazaba otra postura que no carecía de fundamentos. Según su parecer, no era conveniente autorizar a las filiales a recibir peso boliviano en pago o depósito, en tanto no se podría reembolsar en esa moneda sino en oro, ya que, por ley, el Banco emitía en ese metal y no en plata. Si se establecía el precedente de recibir plata amonedada otorgando a cambio oro, en un breve plazo saldría este de las arcas de las sucursales y quedaría el peso boliviano en su lugar, sin que el Banco le pudiera dar otro giro a esa plata de disímil calidad, que el de mercadería por un valor intrínseco, lo que indudablemente constituiría una pérdida para la entidad. En sesiones posteriores, se esgrimieron otras alternativas como, por ejemplo, recibir la moneda feble, aunque el Banco tuvieran en esa operación una pérdida de 30%

mentos lucha el Banco Nacional, para poner en circulación su peso fuerte de oro, cuyo valor es bien poco conocido en la mayor parte de las Provincias» (Banco Nacional, Informe 1875, 30).

²⁷ Un ejemplo en este sentido ocurrió cuando el presidente, de manera provisoria y en acuerdo con el Directorio, fijó en las transacciones de las sucursales el tipo de 22,5 \$b por onza de oro, tipo que desagradó sobremanera a los gerentes de Rosario y Córdoba, pero que había merecido la aceptación del gerente de Salta. (MHNBN, ABN, AD, 16/03/1875).

(según el director Martínez de Hoz, costo pagadero si con ello se lograba erradicar el boliviano); o como solicitaba Machain, recibir el metálico por un valor corriente y hacer circular en su lugar los billetes del Banco, en vista de que en esa operación se pagarían las monedas más o menos por el fino que contuviera, sin grandes riesgos de pérdidas. Otros proponían admitir el peso boliviano no como moneda, sino como mercancía, o bien, sondear en el Congreso Nacional la posibilidad de que se desmonetizase por ley el boliviano, retirando por cualquier medio la circulación de esa moneda feble. (MHNBN, ABN, AD, 13/02/1875, 16/03/75 y 13/05/75).

Las autoridades nacionales no podían continuar soslayando el desorden monetario por el que atravesaba el país, con una provincia de Buenos Aires aferrada a su papel moneda, mientras que el interior se manejaba con monedas de distinto origen sin un valor relativo fijado (Vázquez-Preseido, 1971, 18). Este pareció ser el argumento que utilizó el Directorio del Banco Nacional, cuando antes de inaugurarse el período de sesiones, emprendió sus tareas de *lobby* necesarias para exhibir una propuesta de ley al PEN y recabar voluntades entre los representantes del pueblo en el Congreso Nacional, para lograr una ley de acuñación de monedas, a fin de atender a las necesidades de la circulación y cambio en especie, desempeñada de una manera ineficiente por las monedas extranjeras; y por otro, para hacer dictaminar las medidas necesarias para reducir definitivamente el circulante de la República al tipo de peso fuerte y hacer desaparecer el feble boliviano que tantos perjuicios ocasionaba al comercio de las provincias del Interior. (MHNBN, ABN, AD, 13/05/1875).²⁸

Finalmente, el 29 de septiembre de 1875 se dictó la Ley 733, mediante la cual se prescribía una norma bimetalista –ateniendo, en parte, a los usos y costumbres de las provincias del Interior–, que establecía una relación fija del peso fuerte con el oro. A la vez, cambiaba las nomenclaturas y mandaba a acuñar monedas de oro de 20, 10 y 5 \$f (denominadas Doble Co-

²⁸ Por citar el ejemplo de una de las provincias con menor desarrollo económico en términos comparativos, sobre el ámbito de la comercialización catamarqueña de la época, se señalaba: «El peso boliviano, tan general en la República, está produciendo considerables pérdidas en el comercio de Catamarca, por ser el peso fuerte el tipo de las plazas más mercantiles del país, tipo ante el que el boliviano es muy depreciado. Pero luego se restablecerá favorablemente este desequilibrio producido por la reforma benéfica» (Espeche y Carrillo 1875, 183). Es evidente las expectativas que generaba una ley que regulase el cambio de monedas.

lón, Colón y Medio Colón). Con respecto a la moneda de vellón, se creaba el «peso plata», con un contenido específico del metal argentífero y valdría 1 \$f. Con el mismo criterio, se establecían fracciones que comprendían 50, 20, 10 y 5 centavos. También se estipuló la acuñación de piezas de aleaciones cobre, estaño y zinc, con nominación de uno y dos centavos. (República Argentina 1890, 35-36; Álvarez 1929, 114).

Según las visiones críticas, esta ley tenía algunos vacíos y, en la práctica, se tornó irrealizable. Por un lado, para cumplir con los requerimientos de la acuñación, se debería suministrar metálico suficiente a dos Casas de la Moneda que estarían ubicadas en Buenos Aires y Salta, en un contexto de fuerte crisis, con una balanza comercial en rojo y con salida de oro de las arcas estatales como consecuencia de la crisis económica. Además, los tipos sancionados no coincidían con los usuales en los países con los que comerciaba la Argentina (Olarra Jiménez 1969, 34-35). Tampoco se logró desmonetizar el Melgarejo o los Cuatros –el boliviano de baja ley–, y no se hizo mención del auto atribuido privilegio (inconstitucional, en rigor de verdad) arrogado por las provincias para autorizar la emisión de los bancos de sus jurisdicciones en moneda extranjera.²⁹ De todos modos, si acaso no tuvo efecto en la práctica, otra mirada podría advertir que con esta legislación se alcanzaban, por lo menos a medias, dos objetivos importantes para el Banco Nacional: por un lado, se establecía una relación legal y uniforme entre el oro y la plata, lo que allanaba los intercambios en las diferentes plazas; por otro, se reafirmaba al peso fuerte como unidad monetaria de la Nación, lo que implicaba que a las autoridades nacionales le correspondía fijar el valor de las monedas extranjeras en una primera instancia, para que, a la postre, cesaran en su circulación.³⁰

Estos elementos representaban avances considerables para el buen desempeño del Banco en las provincias del Interior a través de sus sucursales. Al respecto, nos permitimos reproducir un fragmento de un

²⁹ La Constitución Nacional, en su art 105 establecía: «Las provincias no ejercen el poder delegado a la Confederación. No pueden [...] acuñar moneda; ni establecer bancos con facultad de emitir billetes, sin autorización del Congreso federal» (Constitución Nacional 2010, 40). [El subrayado es nuestro].

³⁰ «El Poder Ejecutivo fijará el valor de todas las monedas extranjeras que tengan circulación en la República, con arreglo a la unidad creada por esta ley [el peso fuerte], y teniendo únicamente en cuenta la cantidad de oro y plata fina que contengan dichas monedas». Ley N° 733 del 29/09/75 (República Argentina 1890, 44)

informe de 1875, que, aunque extenso, grafica certeramente la línea de acción del Directorio en materia monetaria. Así, señalando los inconvenientes que generaba la primacía de la moneda de plata extranjera en las provincias y las dificultades para radicar la circulación de los billetes del Banco Nacional en las circunscripciones de las diferentes sucursales, se refería amargamente al peso boliviano como:

«mal sin remedio mientras no desaparezca la circulación del feble que perjudica las Provincias: no siendo posible fraccionar los valores invariables de nuestro fuerte, con relación a una moneda falsa, sin garantía, y cuyo precio está sujeto a oscilaciones perjudiciales. Solo la ley últimamente dictada por el Congreso Nacional, convenientemente aplicada, podrá poner remedio al actual caos monetario de la República: facilitando el medio regular la variabilidad inevitable entre los dos metales amonedables, y haciendo desaparecer, con el tipo del feble, los males sin cuenta que sufre todo comercio y que perturban todas sus empresas y transacciones. Solo sería de desear como complemento de esta ley la pronta sanción del proyecto, pendiente en la Cámara de Diputados que inhibe a los Bancos Provinciales la emisión de billetes en boliviano; pues no es posible continúe este país formando una excepción de lo que pasa en los otros, donde no está admitido, bajo ningún pretexto, emitir billete en monedas extranjeras» (Banco Nacional Memoria 1875, 6-7)

De todos modos, mientras se percibían estos limitados avances en la faceta monetaria, por carriles paralelos discurrían los efectos de la crisis que recrudecieron con fuerza a finales de 1875 e inicios del siguiente año. Se afectaron los principales resortes de la aún incipiente organización financiera; es decir, la Oficina de Cambios, los Bancos estatales (el BPBA y el Nacional), el crédito de los gobiernos. La salida de capitales producto de la crisis externa profundizó la restricción del crédito, las operaciones de descuento se tornaron inaccesibles para el comercio, sobrevinieron los protestos y las quiebras, y se paralizaron los pocos capitales disponibles (Pillado 1901, 44; Chiaramonte 1971, 109). En tal contexto, el BPBA ingresó en una etapa de serias dificultades, lo que repercutió en toda la economía y sus consecuencias trastocaron directamente el desempeño del Banco Nacional.

Cuadro 3
Encaje y emisión de la Oficina de Cambios del BPBA (1871-1876)

Años	Encaje metálico	Billetes en circulación de papel moneda corriente a \$25 (papel por un peso fuerte de encaje)
1871	10.527.595	263.139.895
1872	15.413.200	385.330.002
1873	10.157.653	253.941.325
1874	6.242.224	156.055.605
1875	2.823.989	70.599.725
1876	4.872.942	121.823.569

Fuente: (Banco de la Nación Argentina 1970, 116), citado en (Chiaromonte 1971, 102).

Los sucesos de 1876. Crisis y reestructuración

Luego de atravesar una década de expansión monetaria (con ciertos altibajos superados en el último lustro), en diciembre de 1875, la Oficina de Cambios del BPBA reportó los niveles más bajos de encaje, y, a comienzos del siguiente año, la sangría de oro no mermó por las constantes solicitudes de conversión de sus billetes (ver Cuadro 3). La coyuntura derivada de la crisis económica desatada en 1873 afectaba en gran medida la condición financiera del banco. Ante la falta de reservas en metálico, el 16 de mayo, entre el Directorio del BPBA y el Poder Ejecutivo de Buenos Aires consensuaron, a hurtadillas, una manifiesta solución radical: de manera unilateral, sin previa consulta con las autoridades nacionales, se decretó la inconvención de sus billetes, medida que fue confirmada al día siguiente en la Legislatura provincial, pese a estar inhibida, al igual que las demás provincias, para legislar en temas monetarios. Como lógica consecuencia, una vez conocida la noticia, el público acudió vertiginosamente al Banco Nacional para retirar sus depósitos en cuenta corriente y/o solicitar la conversión de sus billetes a oro, temiendo que se tomara la misma determinación que el BPBA. El Directorio del Banco Nacional protestó la operación de salvataje llevada adelante por el Gobierno de la

provincia de Buenos Aires, calificándola de irreflexiva e inconstitucional, ya que, en el afán de mantener a flote a su Banco, imponía un «deplorable» curso forzoso que agudizaba la crisis en la plaza y repercutía directamente en las arcas del Banco Nacional. Pese a todo, el presidente Anchorena solicitó el apoyo del Directorio y resolvió respetar el servicio de la conversión, continuando con la entrega de metálico a cambio de billetes, con la intención de sostener la confianza de esa novel institución, sorteando el descrédito en que había caído su inmediato competidor. Dicha estrategia, no obstante, dependía enteramente de un elemento exógeno: los pagos pendientes en oro por parte del Gobierno Nacional, su principal deudor, al que se le solicitó insistentemente que los cancelara a la mayor brevedad posible. En esos días, Anchorena manifestaba ante los directores:

«Ya todos estamos en posesión de los sucesos de ayer [...] yo dispuse que el Banco pagase al contado y a la vista todo lo que era exigible con este carácter. Así se hizo y ese día se pagaron más de 600.000 \$f. Hoy desde las 9 de la mañana, la gente se ha agolpado sobre el Banco. Creo que la existencia metálica alcanza para seguir pagando hoy y tal vez mañana. He tenido una conferencia con el Gobierno Nacional y le pedí si podía contar con el seguro pago de sus créditos a su vencimiento. Dijo que, en caso de no poder pagar, remitiría al Banco todas las entradas de Tesorería; y se ofreció a dar la garantía nacional a todas las obligaciones del Banco.» (MHNBA, ABN, AD, 18/05/1876)

Sin embargo, los prometidos desembolsos de parte del Gobierno Nacional no se efectuaron, y pese a las aseveraciones del Directorio sobre la solvencia de la institución y la seguridad de la conversión, el público continuó acudiendo a las puertas de la entidad para exigir metálico. Como última medida, se apeló al apoyo del Banco de Londres y del Río de la Plata para que le proveyera, por lo menos, una partida de oro con carácter de urgencia con el compromiso de reembolsarla apenas el Gobierno pagara su deuda (Cuccorese 1972, 145). Pero la solicitud fue denegada, como también todo otro tipo de asistencia, evitando riesgos y manteniendo la banca británica su tradicional conducta conservadora en Argentina (Jones 2018, 102-104). En consecuencia, tras diez días hábiles de sostener la corrida, con las reservas disminuidas a niveles críticos, y luego de entrevistarse con el Ministro de

Hacienda, el Gobierno Nacional accedió a decretar el lunes 29 de mayo la suspensión de la conversión de los billetes del Banco Nacional en Buenos Aires, quedando interrumpida su función de institución de emisión para esa provincia. Conjuntamente, al constatarse que el total de su deuda con el Banco era similar al valor de los billetes en circulación, el Gobierno aceptó garantizar la conversión de los billetes por su valor escrito y habilitó la posibilidad de recibirlos en todas las oficinas fiscales.

El referido decreto, sin embargo, salvaba una parte del problema, ya que aplazó la corrida en Buenos Aires –principal plaza comercial y financiera–, pero no modificó la situación en las demás provincias, donde las funciones de la institución debían continuar. Ciertamente, los volúmenes operados en las sucursales desde siempre fueron menores, pero, a partir de entonces, la operatoria usual de girar en oro en contra de la Casa Matriz resultó inaplicable puesto que, en acuerdo a las disposiciones del decreto, en Buenos Aires sí se le permitía responder a los giros, pero ya no en metálico sino solamente con billetes. A la escasez de oro en las arcas de sus filiales, ya bastante menguadas desde el año anterior, cuando se les solicitó parte de estas para reforzar Casa Central, se le sumó el descontento de parte de varios accionistas de provincia –que representaban cerca del 40% del paquete accionario de la institución–, y la renuncia de numerosos Consejos Consultivos (La Rioja, San Juan, San Luis, Corrientes, Gualeguaychú, entre otros). Esto indefectiblemente obligó al Directorio a buscar soluciones urgentes para salvaguardar la pervivencia de sus filiales. En tal sentido, se avanzó sobre el saneamiento de las carteras mediante el cobro a deudores, se autorizó a cubrir el faltante de oro de una sucursal con el erario de otra, e inclusive se llegó a considerar seriamente la utilización de la plata boliviana atesorada en cada una de las filiales para hacer frente a los pagos de depósitos y conversiones de billetes a metálico; es decir, se postuló abandonar temporalmente la política de cambiar billetes por oro (la única moneda de curso legal) y comenzar a entregar pesos bolivianos contra billetes, algo que, como vimos, fue combatido desde sus inicios por la institución.³¹

³¹ MHNBA, ABN, AD, 12/06/1876, 13/06/1876 y 17/06/1876. Asimismo, haciendo uso de una «contabilidad creativa», a sugerencia del gerente de Salta, se lo autorizó a comprar letras sobre Chile con la plata boliviana sellada depositada en su Caja, y recibir su valor en Valparaíso por medio de un agente, reduciéndolo allí a oro sellado o tomar letras sobre Londres, que abundaban en aquella plaza del Pacífico. MHNBA, ABN, AD, 14/09/1876.

A este panorama sombrío se le adicionaron las disposiciones de parte del Ministerio de Hacienda y luego del Congreso Nacional, que contradijeron, en gran medida, lo decretado en mayo, como ser la colocación de un tope a la emisión del Banco Nacional, o también, rehusarse a garantizar los billetes por su valor escrito, sino por el precio al que se negociara en plaza. Esto horadó aún más la confianza de la institución y provocó una pronunciada depreciación de sus billetes que, hasta antes de la inconvención, circulaban a la par del oro. Como señalara Agote (1881, 167) «este decreto que, como el análogo del Gobierno de la Provincia del 16 del mismo mes, fue el resultado fatal de los hechos, sacó al Banco Nacional de la crítica situación en que se hallaba; pero le trajo al mismo tiempo su completo descrédito. El billete y las acciones sufrieron un gran desmérito».

Como única –e improbable– salida, el Directorio se abocó a instrumentar los medios necesarios para volver a establecer la conversión, por lo que le urgía recuperar los niveles de encaje metálico en un contexto de contracción del comercio y alta morosidad. Además de accionar legalmente contra los deudores (algo costoso y poco efectivo), se optó por solicitar a los accionistas, en un plazo perentorio, el pago de una nueva cuota en oro, algo que no fue bien recibido por gran parte de los socios. Como respuesta, se le solicitó al Directorio la inmediata convocatoria a una Asamblea para deliberar sobre la situación real del Banco, la cual ofició como arena donde confrontaron quienes buscaban sacar a flote a la institución y los que solicitaban la definitiva liquidación. La primera opinión se impuso, y se nombró una comisión compuesta por reputados miembros para analizar las posibles soluciones que armonizaran los intereses del Banco y los de los accionistas. Asimismo, se promovió seriamente la posibilidad de fusionar los bancos Nacional y Provincia de Buenos Aires bajo el nombre «Banco de la Unión», como una medida extrema pero necesaria para superar la coyuntura de crisis con una institución fortalecida, a la par de la mutua conveniencia –según su parecer– que significaría eliminar una coexistencia a todas luces competitiva y perjudicial para ambas partes, mientras se mantuviera el doble curso forzoso, la crisis reinante en el comercio y las dificultades externas que mantenían en apuros al Gobierno Nacional, incapaz de saldar sus pagos pendientes.³² Empero, mientras se avanzaba con estas negociaciones, la prensa porteña sacó a la luz un

³² Banco Nacional, Comisión nombrada por la Asamblea General el 10/7/76. Informe fechado el 26/9/76.

proyecto de acuerdo entre el Gobierno Nacional y el BPBA para que este último le concediera un empréstito de 10 millones \$f, lo que generó un rotundo rechazo y el reclamo del Directorio del Banco Nacional (Agote 1881, 168-169).

Efectivamente, el decreto de mayo había representado un acuerdo de compromiso entre el PEN y el Banco Nacional, al autorizarle el primero la inconvención de sus billetes, teniendo en cuenta su deuda impaga que perjudicaba a la entidad financiera. Pero la crisis continuaba paralizando el comercio y las exportaciones, los capitales no ingresaban y la Tesorería precisaba de manera urgente fondos para afrontar gastos corrientes y servicios de deuda. Para agravar la situación, el presidente del Banco Nacional, días antes del decreto de inconvención, había dado órdenes de suspender los descuentos de letras de proveeduría del Gobierno Nacional, y había propuesto al Directorio interrumpir todo tipo de operaciones en vista de la falta de cumplimiento de sus compromisos (MHNBN, ABN, AD, 16/05/1876). Así, el acuerdo pendía de un hilo, puesto que no se avizoraba una pronta recuperación de las finanzas estatales, y nada parecía indicar que el Directorio del Banco cambiaría su actitud para con las autoridades nacionales. Esto pudo ser un factor adicional que animó al Gobierno a iniciar, de forma paralela, negociaciones con el Directorio del BPBA. Sin entrar en pormenores, los términos del acuerdo, convertido en Ley el 25 de septiembre, a fin de cuentas, retrasaron con acritud el poder de Buenos Aires y de su Banco para imponer sus propias condiciones a cambio de acceder a la operación de salvataje solicitada por la Nación, y aplicar duras restricciones al futuro desenvolvimiento del Banco Nacional, su potencial competidor (Cortés Conde 1989, 115-116; Szafowal Samowerskyj 2008, 302-303).³³

Este empréstito trajo serias consecuencias para el Banco. Como primera medida, le prohibió la emisión de sus billetes en todo el territorio de la Provincia de Buenos Aires y colocó un tope a su circulación, con el compromiso de retirarla una vez que el Gobierno Nacional saldara su deuda. Además, se le impedía establecer Caja para la conversión de sus billetes y lo despojaba del derecho de ser recibidos para el pago de contribucio-

³³ Este autor realizó un exhaustivo y esclarecedor análisis sobre las pujas y las negociaciones entre el Gobierno Nacional y el BPBA, y sobre las derivaciones del definitivo acuerdo. (Szafowal Samowerskyj 2008, 301-319).

nes nacionales dentro de la provincia de Buenos Aires.³⁴ Como corolario, ponía en serio riesgo la circulación de su emisión en las restantes provincias, ya que por este acuerdo se dictaba el curso forzoso a 22 millones \$f en billetes sin respaldo –las notas metálicas– inconvertibles del BPBA (10 millones de dicho préstamo más 12 millones ya circulantes en Buenos Aires), que el Estado nacional garantizó y se obligó a recibir por su valor escrito, excluyendo los pagos de los derechos de Aduana que se debían realizar 50% en metálico. De esta manera, el papel moneda se convertía en su totalidad al régimen del curso legal, comprendiendo a la moneda corriente y las llamadas notas metálicas de la Provincia de Buenos Aires y también a los billetes del Banco Nacional (República Argentina 1890, 47-49; Pillado 1901, 41 y 46). Como derivación, se establecía una asimetría en las posibilidades de circulación entre los 22 millones de notas metálicas monetizadas emitidas por el BPBA y los poco más de 2.300.000 \$f en billetes inconvertibles del Banco Nacional (Cortés Conde 1989, 115-116), aunque, debemos recordar que en las provincias del Interior no tenía buena acogida la moneda fiduciaria de Buenos Aires, prefiriéndose siempre el metálico o los billetes de entidades locales o regionales convertibles a la vista. Por lo demás, resulta lógico interrogarse sobre los motivos por los que el BPBA exigiera medidas tan leoninas en desmedro de esta entidad. Sin procurar un análisis exhaustivo, podemos mencionar algunos puntos que ayudan a comprender este conflicto.

Hasta la creación del Banco Nacional, el BPBA detentaba el señoreaje en su provincia; es decir, era la única institución capaz de emitir papel moneda aceptable en su territorio. (Cortés Conde 1989). A partir de 1873, los billetes del Nacional, si acaso no llegaron a representar una amenaza a la moneda corriente de Buenos Aires, podría percibirse en ello una futura competencia. Además, el Banco Nacional inició sus operaciones solo con 3 millones \$f, pero su capital autorizado ascendía a 20 millones. Si consideramos que en esa fecha el BPBA operaba con alrededor de 15

³⁴ En apariencia, esta cláusula iba a contrapelo de la Ley de Fundación del Banco Nacional, donde se estipulaba que sus billetes serían la única moneda legal con carácter nacional, aceptable como pago en las oficinas nacionales. Sin embargo, los hacedores del acuerdo siguieron al pie de la letra el art 11 de dicha Ley, donde se estipulaba que los billetes serían recibidos «mientras sean convertibles á la vista» (República Argentina 1890, 27). Luego del decreto de inconvención, esta obligación perdía toda vigencia.

millones \$f, se podía pronosticar una futura pugna en un mercado financiero relativamente pequeño, con consecuencias impensadas para ambas instituciones. Más allá de los desafíos potenciales que podrían acarrear esta oposición, en la práctica, el BPBA ya había soportado algunos embates de su competidor. En momentos de reunir el capital para el Banco, en 1872, el Gobierno aportó 2,5 millones que la Ley fundacional lo comprometía, monto que fue retirado de las arcas del BPBA, donde los tenía depositados para ganar intereses. Además, la ley establecía que el nuevo banco se desempeñaría como agente del Estado nacional y obligaba a este último a colocar allí los depósitos judiciales u otros ordenados por las autoridades nacionales, sumas que anteriormente eran depositadas en el BPBA. Del mismo modo, los suscriptores del nuevo Banco, al momento de pagar sus cuotas en oro, realizaron la misma operatoria y varios clientes migraron con sus depósitos en oro hacia el novel Banco. Por último, cuando el BPBA, que también convertía sus billetes a oro en su Oficina de Cambios, redujo su circulación para reforzar su posición frente a la crisis, el Banco Nacional se apresuró a emitir sus billetes (que ya vimos, habían sido diseñados con los mismos tipos que los del BPBA) y ponerlos a circular en la Provincia, para compensar la retracción de su competidor. Si bien esto representó más una amenaza aparente que real –ya que este Banco tenía límites de emisión dispuestos por estatutos (hasta el doble de capital realizado con un mínimo del 25% de encaje en metálico), mientras que el BPBA no contaba con ninguna restricción–, no constituía una conjetura osada sugerir la intención de disputarle su área de influencia (Cortés Conde 1989, 124).

Una vez consumado el acuerdo y neutralizado cualquier desarrollo potencial del Banco Nacional, la liquidación parecía una opción más que viable, teniendo en cuenta el campo de acción francamente limitado que se le asignaba, despojado de la plaza comercial más importante del país y en desventaja respecto al circulante en las provincias por la primacía de las monedas extranjeras. Nuevamente se enfrentaron en el seno de la Asamblea posiciones en pro y en contra del cierre de la institución, y una vez más prevaleció el sector que consideró posible sostener su continuidad (por lo menos limitada) de las operaciones. Esta vez, la condición necesaria era llevar a cabo reformas drásticas en la organización y en los estatutos, algo que debía estar acompañadas por una Ley nacional que derogara la de 1872 y habilitara nuevas bases de funcionamiento. En

consecuencia, una Comisión *ad hoc* presentó un proyecto de reforma y defendió la continuidad de la entidad bajo una nueva organización ante diferentes instancias parlamentarias. Producto de esas gestiones resultó la sanción de la Ley 835, del 24 de octubre de 1876. En noviembre de ese año, la Asamblea de Accionistas, tras sendas discusiones, finalmente aceptó –con fuertes reparos– la Ley de refundación, puesto que en su sanción no se tuvieron en cuenta varias de las modificaciones planteadas como fundamentales por la comisión. Una fracción interna, por el contrario, no se conformó con esta solución y pidió la liquidación de la entidad mediante demanda judicial, actitud que posteriormente fue depuesta. Una vez aprobados los nuevos estatutos el 31 de enero de 1877, y elegido un nuevo Directorio, el Banco Nacional pudo finalmente relanzar sus operaciones.

El avance sobre el Interior. Las provincias como campo de acción (1877-1882)

Luego de sancionada la Ley 802, del 25 de septiembre de 1876, los intereses de Buenos Aires (y principalmente de su Banco) se impusieron de manera contundente. Con la aprobación del empréstito, se logró mantener fuera de juego al Banco Nacional, inhibido para desarrollar sus funciones en el territorio provincial. Nada se dispuso, sin embargo, en relación con las demás provincias, ya que el objetivo principal era salvaguardar su influencia y señoreaje en la que representaba la provincia más rica y pujante de la República. De todas maneras, el Directorio decidió suspender las actividades de las filiales hasta tanto se alcanzara a establecer los destinos de la institución y, mientras los directores buscaban influir en las discusiones sobre la ley de reordenamiento –sancionada finalmente el 24 de octubre–, se designó una comisión interna para estudiar la situación económica de las provincias, el estado financiero de cada una de las sucursales, y el desempeño de sus autoridades. Los resultados recabados por los directores Salvador Gómez y Juan Drysdale vinieron a reforzar de manera contundente el ala dentro del Directorio que pujaba por relanzar cuanto antes las operaciones del Banco, aunque más no sea de forma limitada, procurando construir sólidas bases en todas las sucursales.

En efecto, si acaso el estado general de las finanzas de la institución indicaba un panorama sombrío, el informe mostraba un campo fértil para el

desarrollo de la institución en las demás provincias si realmente existía el compromiso de dotarlas de recursos y de ciertas capacidades decisorias. A tal efecto, observaban que la sucesión de quiebras y reveses financieros que se habían experimentado en Buenos Aires no había tenido su correlato en el resto del país, puesto que habían confluído el cumplimiento de las directivas ortodoxas emanadas desde el Directorio, junto con la falta de difusión del crédito (o en todo caso, el no abuso del mismo – según sus palabras– girando sobre capitales reales). En este sentido, cuestionaron la premisa de que un préstamo en una provincia del Interior suponía un alto riesgo, mientras que en Buenos Aires representaba una operación segura y lucrativa, cuando los libros contables indicaban que se habían protestado el 30% de los préstamos concedidos en esta última, en tanto los otorgados en el resto de las sucursales apenas alcanzaron el 1%. Además, se señalaba que los embates de la crisis en las provincias no habían conllevado a la quiebra generalizada del comercio, aunque no estuvieron exentas de sus efectos, cuya consecuencia más notoria fue una sentida carestía de medio circulante. Por ese motivo, se señalaba la oportunidad que ofrecía esta nueva etapa en la relación con las provincias y la necesidad de reorganizar las sucursales atentas a las demandas de cada región, para otorgarles una importancia que antes se les había negado. (Banco Nacional, Informe del 25/11/76).³⁵

Esta nueva etapa se iniciaba, como primera medida, con una drástica reducción del capital autorizado en 8 millones \$f, divididos en 80.000 acciones de 100 \$f cada una. El Gobierno Nacional debía suscribir 18.000 acciones (22,5% del paquete accionario), mientras que las 62.000 acciones restantes se distribuirían en el sector privado. Por su parte, el Directorio fue completamente reconfigurado. La propuesta de reorganización presentada por la Comisión del Banco solicitaba reducirlo a cinco miembros, cuatro designados por los accionistas y solamente uno por el Gobierno. Sin embargo, en el Congreso se decidió que estuviera compuesto por seis directores: cuatro elegidos por los accionistas, dos por el PEN exclusivamente, y el presidente del Directorio lo sería mediante la postulación

³⁵ «Hoy ya está comprobado, que ha sido errónea la idea que hasta aquí predominaba de que las Provincias del Interior, no ofrecían un campo ventajoso para las operaciones bancarias, al lado de Buenos Aires; y que los capitales prestados allí serían difíciles de recuperar, mientras que todo préstamo, era aquí [en Buenos Aires] útil y seguro. Ya tenemos una solución a esta doctrina por la experiencia del Banco mismo.» (Banco Nacional, Informe del 25/11/76, 20).

del Ejecutivo con acuerdo en el Senado (República Argentina 1890, 50-54). Las autoridades nacionales eran conscientes de que la continuidad del Banco dependía de la aprobación de una ley, por lo que no dejaron pasar la oportunidad de incrementar su capacidad de decisión en el seno de la entidad bancaria.

Con respecto a las sucursales, si bien se mantuvo la administración de cada una en manos de un Gerente y un Consejo Consultivo, las novedades que trajo aparejadas la ley de octubre (y luego los nuevos estatutos) fueron importantes, ya que pasaban a ser los pilares del desenvolvimiento del Banco. Circunscribiendo nuestro análisis a las reformas más destacadas, en primer lugar, se mantuvo el principio equitativo de mantener por lo menos una sucursal en cada provincia, la cual estaría habilitada, además de la emisión de billetes, para desempeñarse como Caja de ahorro, depósito y descuento. En segundo lugar, se derogó el art 20 de la Ley de 1872 que obligaba a sostener una tasa de interés uniforme en todo el país. A partir de entonces, el Directorio central le adjudicó a cada sucursal una tasa, la que podía diferir entre ellas, e inclusive, variar en el tiempo en una misma filial, acompañando el clima de los negocios imperante en cada jurisdicción. Para fijar dichos intereses, se tendrían en cuenta los informes de los Consejo Consultivos, que además de asistir al Gerente, trimestralmente debían dirigir al Directorio sus observaciones sobre la marcha de la sucursal, la tasa de interés aconsejada, y una clasificación de la cartera, previa inspección de los libros de las filiales. En tercer lugar, se autorizó a cada sucursal a tener una reserva metálica (en oro o plata de curso legal) nunca inferior al 25% de la emisión puesta en circulación, para atender a la conversión de sus nuevos billetes a la par y a la vista, diferenciados de los inconvertibles de la antigua emisión. Incluso, se autorizó la conversión de los billetes en cualquier sucursal, con el afán de otorgarle mayor impulso a su circulación. En caso de que la demanda de metálico superara las reservas propias, se podría apelar al metálico de otras sucursales o bien al de la Casa Matriz, la cual, impedida de funcionar como Caja de conversión, disponía de 1/3 del total de metálico de la institución, mientras que los 2/3 restantes eran distribuidos en las diferentes filiales para habilitar sus operaciones. Dicha base monetaria, estimaba el Directorio, se incrementaría cuando existieran sobradas muestras de la reactivación de las funciones del Banco y la seguridad de la conversión de sus billetes, no ya en Buenos Aires, sino en los mismos centros comerciales de las provincias. Por último, no por ello menos importante, el art 22 de esta

nueva ley dispuso que «ningún Banco podrá hacer emisiones á moneda extranjera, sino únicamente á moneda nacional conforme al tipo establecido por la Ley Monetaria vigente. Los Bancos existentes se sujetarán á esta disposición, cambiando la emisión que tuviesen á moneda extranjera dentro del término de un año» [Ley de reorganización del Banco Nacional, 24/10/1876] (República Argentina 1890, 50-54; Banco Nacional, Estatutos aprobados el 31/01/1877)

Los juicios y propuestas vertidos por la comisión Gómez-Drysdale parecieron calar hondo en el nuevo Directorio o, en todo caso, reflejaron un posicionamiento de las autoridades sobre las tareas que le esperaban al Banco en este nuevo período de existencia. En un plazo de diez meses (pues había asumido en febrero de 1877), se buscó, por un lado, ordenar las cuentas recibidas y sanear la cartera de manera apremiante. Por otro, luego de casi un año de inactividad, a partir de abril de 1877 se ordenaron las reinauguraciones de las sucursales, primero en Rosario y Tucumán, y luego, de forma paulatina, en el resto de las provincias, completando las 13 sucursales creadas en el período anterior.³⁶ Además, se abrió una más en Gualeguay, y se aprobó ese mismo año la apertura de otras dos –en Gualeguaychú y en Concepción del Uruguay–, contabilizando la provincia de Entre Ríos nada menos que cuatro sucursales. Pero ¿por qué Entre Ríos y no otra provincia económicamente pujante? Más allá del dinamismo que mostraba el sector productivo y comercial de esa provincia, se señalaba como explicación fundamental el hecho de no tener en su jurisdicción curso forzoso, carecer de bancos que emitieran en boliviano (más allá de una suma correspondiente al «Banco del Litoral»), y la circulación de chirolas o melgarejos se registraban en mínimas expresiones. Además, esa provincia había saldado la deuda del período previo a 1877 y había sido la única en cumplir la ley del 24/10/1876, prohibiendo la nueva emisión de billetes de bancos a pesos boliviano. Esto permitió firmar un acuerdo entre la provincia y el Directorio, mediante el cual las autoridades se comprometían a depositar todas sus entradas en las sucursales del Banco, a retirar y amortizar los billetes de tesorería (única emisión vigente) y todas las oficinas de la provincia acepta-

³⁶ Las reaperturas se concretaron en los siguientes plazos: Rosario (abril); Tucumán, San Juan y Mendoza (mayo); Concordia (junio); Córdoba (julio); San Luis, Santiago, Catamarca y Corriente (noviembre); Salta, Jujuy y La Rioja (diciembre). (Banco Nacional, Informe del Inspector de Sucursales, Máximo Rodríguez con fecha 8/1/78, 13)

rían los billetes del Banco. A cambio, se le otorgaba una línea de crédito que permitiría al billete del banco circular sin impedimentos (Banco Nacional, Memoria 1878, 8-9). Es más, se proyectó otra sucursal en Paraná y varias agencias en Nogoyá, Victoria y demás poblados, por lo que no fue casual que esta provincia produjera 1/3 de las utilidades de todas las sucursales en el año 1878 y permaneciera como la provincia con más provechos generados hasta el final de nuestro marco temporal. Similar característica reconocía la provincia de Corrientes, por lo que se autorizó el funcionamiento de tres agencias en Goya, Mercedes y Bella Vista como apoyo de la sucursal en la capital provincial. (Banco Nacional, Memoria 1878, 9). Además, en enero de ese año, se llevó adelante la reapertura de la casa matriz, en Buenos Aires, siempre con las funciones limitadas que le permitía la ley.

El desempeño de las sucursales. Entre evidentes progresos e invariables obstáculos

A través del análisis de los ejercicios contables del Banco Nacional se puede observar, en líneas generales, cómo fueron creciendo paulatinamente las utilidades de las sucursales, pasando de representar poco más del 10% del total de sus ganancias en 1877, a más del 56% en solo tres ejercicios. Por otra parte, del casi medio millón de \$f en billetes inconvertibles que circulaban al 31 de diciembre de 1876, se logró retirar más del 70% en el plazo de un año. La tendencia a la baja continuó en los tres ejercicios posteriores, hasta reducirse en más del 90%, mientras que crecía de manera constante la colocación de billetes de la nueva emisión, convertibles y a la vista (en 1880, la relación entre billetes inconvertibles y convertibles llegó a 3% - 97%). (Cuadro 4). En lo que respecta a la captación de capitales en cada plaza (en depósitos de diferentes tipos y premios), con ciertos altibajos, se observa un franco incremento de los correspondientes a las sucursales, representando sus depósitos, desde el tercer ejercicio, más de la mitad de los que contaba la entidad. Por su parte, las letras al cierre de periodo mantuvieron una tendencia a la baja, y las protestadas se sostuvieron en porcentajes menores (salvo un leve sobresalto causado por las perturbaciones derivadas de la «Cuestión Capital», en 1880), lo que refleja a las claras la política de saneamiento de las carteras y una cierta actitud conservadora de la institución (Cuadros 4 y 5). Como resultado de estas gestiones, y de la recuperación económica general de la economía, las acciones del banco, que se llegaron a negociar a un 40%

Cuadro 4
Resultados, circulación de billetes y depósitos de la Casa Matriz y
Sucursales del Banco Nacional, 1876-1882 (en pesos fuertes)

	1876	1877	1878	1879	1880	1881	1882
Ganancias sucursales	***	47.699	97.587	172.232	145.271	323.585	416.126
Total ganancias BN	***	461.673	416.532	423.672	259.079	639.175	826.620
Sucursales/total	***	10,3%	23,4%	40,7%	56,1%	50,6%	50,3%
Circulación de billetes:							
inconvertibles	497.026	133.997	72.497	53.218	46.195		
convertibles		112.727	330.414	927.004	1.382.396		
% inconvertibles		54%	18%	5%	3%		
% convertibles		46%	82%	95%	97%		
Depósitos:							
de sucursales	2.940.650	2.630.624	2.120.856	18.206.535	29.052.958	44.589.425	66.655.911
total Bco. Nacional	s/d	7.319.016	24.452.982	40.112.058	44.469.760	59.968.200	96.579.010
% sucursales/total		36%	9%	45%	65%	74%	69%

Fuente: elaboración propia a partir de (Banco Nacional 1882). Años correspondientes.

de su valor nominal a principios de 1877, se recuperaron a finales de ese año, cotizándose al 70% e incrementando su valor de forma paulatina en los ejercicios siguientes.³⁷

³⁷ Así, en palabras del Directorio, se señalaba que «El banco se consolida, su crédito se aumenta, y es hoy un establecimiento inconmovible [...] si el banco aplicase todas las utilidades anuales para repartirlas en dividendos, es evidente que las acciones del banco se cotizarían a la par. Debemos, sin embargo, ser previsores y prudentes. Las utilidades del Banco obtenidas desde 1877 deben pagar los errores cometidos y los desastres hasta 1876. El capital del Banco debe conservarse íntegro y sano, formándose un fondo de reserva respetable que dilate el crédito del Banco y que lleve a todos la convicción de que es una institución sólida y segura» (Banco Nacional, Memoria 1879, 5)

Cuadro 5
Evolución de las Letras y Depósitos de las sucursales del Banco Nacional (1876-1882)

Sucursales del Banco Nacional	1876	1877	1878	1879	1880	1881	1882
Letras descontadas (1876=100)	100	108	143	157	174	227	331
Letras en cartera al cierre (%)	38%	24%	22%	24%	21%	26%	27%
Letras protestadas (%)	0,35%	0,73%	0,67%	0,77%	3,14%	1,96%	0,42%
Cuentas Corrientes (1876=100)	100	84	s/d	655	1.046	1.592	2.371
Depósito a Plazo Fijo (1876=100)	100	142	787	235	396	761	1.224
Dep. Judiciales y Caja de Ahorro (1876=100)	100	260	445	693	798	1.242	2.331

Fuente: Elaboración propia a partir de (Banco Nacional 1882). Años correspondientes.

En este incremento de la participación de las sucursales en el total de las operaciones y en la generación de utilidades, sin duda tuvieron incidencia las reformas introducidas con la ley del 24/10/1876 y los estatutos de enero siguiente, como también la nueva relación entablada con el Directorio, la cual se puede rastrear tras un análisis de sus Actas. Un punto de quiebre respecto a la nueva dirección de la entidad en relación con las filiales, se dio inmediatamente tras la reactivación de sus funciones, cuando se les solicitó a todos los Gerentes «Estudiar las operaciones bancarias que más tiendan a favorecer el desenvolvimiento de la riqueza pública de la Provincia en que funciona y el uso legítimo del crédito en todas las ramificaciones con provecho para la Sucursal» (MHNBN, ABN, AD, 05/04/1877). A partir de entonces, la Casa Central, por necesidad o por decisión, se mostró más receptiva a los consejos y/o requerimientos de las filiales, permitiendo una cierta descentralización de las decisiones (sin perder de vista su fiscalización), y acordando o emitiendo contrapropuestas a un abanico de solicitudes, que incluían rebajas de los intereses en cuenta corriente con el fin de favorecer los negocios locales; modificaciones en el

tipo de cambio en relación al boliviano en plazas particulares para hacerlo más acorde a los negocios; giros en descubierto en oro o plata sobre casa matriz a una suma superior a la autorizada; ampliación del descubierto y/o de los adelantos a algunas firmas bien referenciadas por las sucursales y abrir créditos recíprocos entre las mismas filiales o solicitar aumentos del capital asignado para acompañar el ritmo de los negocios en cada plaza.³⁸

Es un contexto diferente, voces internas como externas, ya no coincidían en críticas sagaces a la organización y operatoria de las sucursales (ver *supra* páginas 6 y 9), sino en la buena performance que presentaba este nuevo período. Así, el antaño crítico diario vespertino tucumano, luego de hacer referencia a los cambios que se habían introducido en la organización de las sucursales, y expresar su conformidad y conveniencia, señalaba con satisfacción: «Los que ayer creían que la institución no podría restablecer sus fuerzas y ser útil a los intereses del crédito privado en la nación, se están convenciendo de lo contrario, en presencia de la nueva organización del Banco y sus elementos consolidados, por una dirección prudente y acertada» (La Razón, Tucumán, 14/11/1877). Un año y medio después, un informe interno del Banco señalaba en concordancia «el estado actual del Banco es satisfactorio, y que las mejoras que en él vienen realizándose desde el principio del año 1877 han producido los resultados que eran de esperarse [...] Cree la Comisión que la tarea laboriosa de la reorganización del Banco Nacional puede considerarse como terminada [...]» (Banco Nacional, Informe 1879, 4)

Más allá de estos resultados auspiciosos, el panorama no era completamente alentador. Una de las principales misiones conferidas al Banco era el de officiar como intermediario del comercio entre las provincias (en grandes líneas, entre el Interior y el litoral pampeano), y facilitar sus cambios y sus transacciones. Empero, aun no se había resuelto uno de los problemas nodales para la integración comercial y financiera del país: la circulación de diferentes monedas, algunas con curso forzoso y con valores distintos en cada provincia. Dicha temática fue expuesta en todas las memorias e informes de la institución, desde la etapa fundacional y con mayor ahínco desde 1877. Esto obedecía a que, a partir de entonces, el Interior era el único campo de acción del Banco, en el cual debía lidiar con

³⁸ Estas propuestas y discusiones figuran en MHNBA, ABN, AD, con fechas 30/07/1877, 06/11/1877, 16/01/1878, 09/09/1878, 11/09/78, 09/12/78, 19/11/77 y 20/03/78.

una anarquía monetaria e instrumentar estrategias eficientes para imponer sus billetes. Pero además del trabajo que implicaba la aceptación y el prestigio de su circulante en regiones acostumbradas a transar con moneda extranjera, feble, además de los billetes de bancos privados y provinciales que emitían en boliviano, se encontraba ante otro inconveniente: los billetes del Banco Nacional comenzaron a desempeñarse desde temprano como letra de cambio.

En efecto, Buenos Aires permanecía vedada para la conversión de billetes por la imposibilidad de operar como Caja de conversión. Sin embargo, por representar la urbe comercial y financiera más importante del país, se mantenía como acreedora del comercio del Interior o bien, representaba una plaza atractiva para los negocios. En estas condiciones, Rosario pasaba a desempeñar el punto más próximo a la Capital y la región litoral pampeana, como así también el segundo enclave comercial del país, por lo que los billetes emitidos en cualquier sucursal afluían allí para ser convertidos y satisfacer las necesidades de dinero evitando el recargo de las letras. El billete del Banco era el único convertible a la vista y a la par que mantenía su valor en cualquier punto del país, a diferencia de las letras, que pagaban transporte, cambio y premio. Por la superioridad en sus condiciones de conversión y por el tipo monetario al que era emitido, se aplicaban los principios de la Ley de Gresham: una vez puesto el billete a disposición del público por cada sucursal, era desalojado de la circulación y llevado a Rosario para convertirlo –inclusive negociado hasta con un premio de 2 al 5%–, mientras que continuaba circulando la moneda feble o los billetes emitidos a boliviano. Por su parte, las reservas metálicas de las sucursales permanecían casi ociosas puesto que no se cambiaban los billetes en el mismo ámbito de la emisión, y la Casa Central debía reforzar la reserva metálica de la sucursal Rosario por la afluencia constante de billetes del Banco desde las provincias del Interior. (Banco Nacional, Memorias 1877-1879). Una de las soluciones implementadas fue imponer una restricción para el cambio de billetes en otra sucursal, colocándole un sello de cada filial y, posteriormente, se le asignó una prima a la conversión. Esto, si bien atentaba contra la uniformidad del valor del circulante del Banco, se lo aceptó como un remedio transitorio para desmontar la operatoria de usar los billetes como letras y evitar que se los sacara de cada provincia. No obstante, el origen residía en el incumplimiento de la ley de octubre de 1876, que prohibía la emisión de billetes en otra moneda que no fuera la de curso legal, junto con la obligación de retirar las emisiones

en boliviano; y, además, en la inacción de las autoridades nacionales para dictar una ley definitiva que fijara el valor de las monedas extranjeras.³⁹

El préstamo como instrumento de negociación (e imposición). Ensayos para resolver un problema persistente

A partir de la aprobación de los nuevos estatutos en enero de 1877, el Directorio no dejó de ocuparse de la diversidad monetaria, por los serios perjuicios que traía aparejados a la institución. Mientras mantuvo un reclamo permanente ante las autoridades para que se legislara en la materia, puso especial atención al cumplimiento de las prescripciones de la ley del 24 octubre 1876 sobre moneda extranjera. Así, una vez cumplido el plazo de un año para cesar con la emisión en boliviano en las provincias, el 29 de octubre de 1877 se les ordenó a los gerentes de las sucursales que informaran semanalmente al Directorio si los bancos que operaban en cada una de las provincias (fueran públicos o privados) cumplían o no con la Ley. Además, comenzó a utilizar hábilmente las constantes solicitudes de préstamos de los gobiernos para conseguir sus propósitos.

En efecto, la necesidad de financiamiento por parte de los gobiernos provinciales fue una constante en este período, fundamentalmente porque no todas las economías regionales pudieron «acoplarse» a la expansión agroexportadora que se cimentaba en esos momentos, con eje en la zona núcleo del litoral pampeano; y porque dependían de esquemas impositivos poco aceitados, con escasa recaudación en relación a la generación de riqueza, por lo que la magnitud del gasto público conllevaba la existencia de arcas provinciales generalmente exiguas. Los subsidios nacionales otorgados por la Constitución representaban un estimado paliativo, pero, a la vez, insuficiente, por lo que toda otra «ayuda extra» que procediera desde Buenos Aires resultaba siempre bienvenida. En consecuencia, el pedido de facilidades de crédito y líneas de financiamiento al Banco Nacional (y en algunos casos, a los demás bancos que operaban en su territorio y emitían en boliviano), se tornó una salida casi obvia a

³⁹ La Constitución Nacional, en el Cap. IV, art. 10. establecía como facultad del Congreso «Hacer sellar monedas, fijar su valor y el de las extranjeras; y adoptar un sistema uniforme de pesos y medidas para toda la Confederación» (Constitución Nacional 2010, 40)

la crónica carestía presupuestaria. En esta etapa, el Directorio del Banco comenzó a utilizarla como una herramienta, como un condicionante, para alcanzar sus objetivos en materia monetaria.

Mencionamos al pasar el pedido realizado por el Gobierno de Entre Ríos en noviembre de 1877, en el que solicitó un crédito de 50.000 \$f (cifra nada despreciable para la época) y la apertura de una nueva sucursal en Paraná. En este caso, el Directorio del Banco, luego de discutir los términos, accedió a la solicitud imponiendo ciertas condiciones: a) El Gobierno Nacional debía estar de acuerdo en saldar parte de la deuda con el Banco, para que ese dinero sirviera de crédito al Gobierno Provincial; b) el Gobierno de Entre Ríos se comprometería a realizar sus depósitos judiciales en cualquiera de las sucursales del Banco en esa provincia; c) como corolario, demandaba que las autoridades provinciales «hagan cesar las emisiones en boliviano en la provincia». (MHNBN, ABN, AD, 08/11/1877). El Gobierno accedió sin demasiadas objeciones, pues se aseguraba, en su territorio no tenía serios inconvenientes con la circulación de moneda extranjera (ver *supra* página 19)

Otro ensayo, esta vez con mayor ímpetu, tuvo lugar en una negociación con el Gobierno mendocino. En esta oportunidad, se le solicitó un préstamo para cubrir la deuda con el «Banco de Mendoza» (148.000 \$b). Las condiciones impuestas fueron las siguientes: a) el préstamo debía hacerse en su equivalencia en billetes del banco, previo acuerdo con la Legislatura provincial; b) una vez saldada la deuda, el Gobierno de Mendoza debía ordenar al «Banco de Mendoza» que, en un plazo máximo de tres meses, cambiara su emisión a moneda extranjera por emisión a pesos fuertes convertibles a la vista, en acatamiento a la ley; c) de no registrarse su cumplimiento, debería proceder a su liquidación; d) ningún Banco podría emitir billetes en moneda extranjera ni el Gobierno mendocino decretar su inconvertibilidad (al menos mientras durara el contrato); e) en garantía del acuerdo, se comprometerían impuestos provinciales, tierras, y todos los depósitos judiciales de la Provincia deberían depositarse en la sucursal del Banco en Mendoza. (MHNBN, ABN, AD, 29/11/1877). Dicho proyecto de acuerdo contenía exigencias poco usuales, quedó en espera y posteriormente las autoridades mendocinas lo descartaron. Pero fue la primera vez que el Directorio no solo pidió garantías de pago, sino que condicionó al solicitante a hacer cumplir la ley en su territorio.

En el caso de los anticipos o las autorizaciones para girar en descubierto, se demandó una exigencia menor. Por otorgar dos ejemplos ilus-

trativos, el Gobierno de Catamarca solicitó un descubierto entre 10.000 \$f o 20.000 \$f. En contrapartida ofreció como garantías tierras, la entrega de las entradas de la Provincia y prometía «prestigiar» la circulación de la emisión del Banco en su jurisdicción. En el caso del Gobierno salteño, solicitó un anticipo en cuenta corriente por 10.000 \$f garantido con la recaudación de impuestos hasta 40.000 \$f. El Directorio accedió con las condiciones ofrecidas, además de que el Gobierno de Salta aceptara los billetes del Banco en todas sus oficinas públicas. (MHNBN, ABN, AD, 24/12/1877, 02/05/1878 y 13/05/1878).

La vía del acuerdo y el consenso con las demás instituciones crediticias de provincias fue otra estrategia implementada por el Directorio. Así, emprendió un convenio entre diferentes bancos de Córdoba para hacer cumplir con la Ley 835. Negoció con el «Banco Provincial de Córdoba», con el Banco «Otero y Cía.», con el «Banco de Río Cuarto», además de la sucursal de «Banco de Londres y Río de la Plata», y, por último, con el Gobierno de la Provincia. Como resultado, las instituciones crediticias se comprometieron a no realizar ninguna nueva emisión de billetes (limitándose a los que ya poseían), y los existentes emitidos a boliviano debían ser convertidos a pesos fuertes desde que se refrendara el convenio. Por último, los firmantes se comprometerían a recibirse recíprocamente, y de parte del público, los billetes emitidos por su valor en fuertes o en bolivianos, mientras fueran convertibles a la vista y al portador. (MHNBN, ABN, AD, 04/02/1878). En otra oportunidad, se proyectó un acuerdo entre el Banco Nacional sucursal Gualeguay y «Solanas y Cía.» para liquidar su propio Banco. Consistía en la entrega de un crédito por 30.000 \$f para que la firma convirtiera sus billetes a pesos fuertes, los retirara de circulación y posteriormente los incinerara. Además, no se le permitió realizar ningún tipo de emisión mientras la sucursal del Banco Nacional siguiera funcionando en la ciudad de Gualeguay. (MHNBN, ABN, AD, 04/09/1878)

Hasta aquí se pudo ver cómo el Directorio buscó la vía del convenio con los bancos privados o públicos que funcionaban en las provincias, para poner fin a la emisión de billetes respaldados en plata boliviana, mientras que, en simultáneo, mantenía la solicitud a las autoridades nacionales para que hiciera cumplir con la ley de 1876. Solo en un caso hemos detectado una demanda judicial. Sin embargo, transcurridos dos años desde la promulgación de la ley de refundación, y luego de transcurrir un año de vencido el plazo definitivo para cambiar las respectivas emisiones a la moneda oficial –de peso boliviano a peso fuerte–,

el Directorio modificó su estrategia y tomó la resolución de utilizar los pedidos de créditos por parte de los gobiernos provinciales como un instrumento de coerción, con el fin de imponer sus condiciones ante las necesidades de dinero. Dicho de otro modo, les trasladaban la preocupación a las autoridades solicitantes para hacer cumplir con la ley, so pena de enfrentar una asfixia financiera.

Luego de un análisis de la documentación, pudimos identificar varios ejemplos de negociaciones con gobiernos provinciales a cambio de financiamiento, algunas frustradas y otras exitosas. En relación con las últimas, podemos destacar, a modo de ejemplos: a) se le otorgó al Gobierno de Salta un crédito, garantido con los impuestos provinciales, depósitos de sus entradas en la sucursal del Banco, la obligación de recibir sus billetes en todas las oficinas públicas, y el compromiso de «no permitir en la Provincia el establecimiento de Bancos con emisión en boliviano». b) el Gobierno de Corrientes tomó un préstamo bajo las condiciones similares a las de Salta, además del encargo de impedir la apertura de Bancos con emisión en pesos bolivianos; c) el Gobierno de San Luis recibió una línea de crédito con bases similares, además de estar obligado a depositar todas las entradas en la sucursal San Luis, la garantía del subsidio nacional, y el compromiso de no dejar abrir Bancos que emitieran en boliviano; d) el Gobierno de Santiago logró la apertura de una cuenta corriente bajo las siguientes bases: depósito de todas las entradas en el Banco Sucursal Santiago, garantía con la subvención del Gobierno Nacional, la obligación del Gobierno de recibir el billete del Banco en todas sus reparticiones y el compromiso de no permitir que ningún Banco emita en boliviano. En este caso se le adicionó un condicionante extra: la obligación del Ejecutivo provincial de dictar los decretos necesarios para sujetar la circulación de la moneda en esa provincia a las disposiciones de la Nación sobre la materia; e) El Gobierno de Entre Ríos fue beneficiado, a través de la sucursal de Concepción del Uruguay, con un préstamo garantido por rentas de papel sellado; además todos los fondos debían ser depositados en cualquiera de las cinco sucursales del Banco en la Provincia. Por último, el Gobierno debía obligar al «Banco del Litoral» a retirar su emisión a boliviano en un término de cuatro meses, pudiendo reemplazarla por emisión a fuertes, y no permitir la emisión a boliviano de otros Bancos. f) El Gobierno de Tucumán fue beneficiado con un crédito bajo similares características y exigencias que el otorgado a Santiago del Estero. MHNBA, ABN, AD, 29/01/1879, 26/09/1879, 15/10/1879, 14/08/1880, 04/01/1881).

Sin bien las estrategias expuestas resultaron fructíferas, lejos estuvieron de representar un éxito concluyente. La decisión de encarar el problema de la moneda de manera particular, y, por medio de acuerdos y condicionantes buscar su erradicación, permitió posicionarse en algunas áreas del país, como Entre Ríos y Corrientes, donde consiguieron posicionarse con relativo éxito los billetes del Banco. Sin embargo, en la mayoría de las provincias, pese a haber conseguido la cimentación de las sucursales e impuesto la utilización de sus billetes, el uso de la moneda feble y la emisión de bancos en boliviano no cesó. Una vez más se intentó, por medio de una legislación y con la participación activa del Directorio del Banco, unificar el signo monetario en la República y suprimir la circulación de las monedas extranjeras. Así, la Ley 974 de 1879 autorizaba al PEN y al Banco a acuñar por cuenta y riesgo de este último, unidades monetarias de plata y vellón, disponía un nuevo contenido metálico del peso plata, enviaba a retirar de circulación algunas monedas extranjeras y finalmente revaluaba los pesos chilenos, bolivianos y soles peruanos. Pero no fue promulgada ni vetada, por lo que nunca se vieron sus efectos (República Argentina 1890, 57-61; Olarra Jiménez 1969, 37). Más allá de los avances del banco en pos de la unificación monetaria, y de sus resultados positivos desde 1877, queda claro que su peso real sobre la economía del Interior estaba lejos de materializarse.

La definitiva unificación del país en 1880, con la constitución de la ciudad de Buenos Aires como Capital de la República, y la asunción de Julio Roca a la presidencia, insufló nuevos aires a la esperada unidad monetaria y entre las autoridades del Banco se generó cierta expectativa. No era para menos: tras una leve corrida producto de los sucesos políticos-militares entre febrero y julio por la «Cuestión Capital», las utilidades se recuperaron significativamente y en el siguiente año crecieron de manera exponencial las ganancias, los depósitos, los descuentos, mientras se incrementaba la emisión de billetes (Cuadros 4 y 5). Asimismo, Roca tenía en mente convertir a la institución en un verdadera Banco del Estado que comandara, mediante líneas de créditos barato, su expansionismo económico y político en las provincias (Gerchunoff, Rocchi, Rossi 2008, 44; Marichal y Barragán 2017, 161-162). Pero para lograrlo, el primer paso debía ponerle fin a la anarquía monetaria reinante en el país, pese a los variados intentos previos.⁴⁰ No significa que las disposiciones emanadas del

⁴⁰ En el cuadro 6 se puede apreciar los diferentes circulantes en distintas provincias hasta 1881.

Cuadro 6
**Medio circulante en las provincias argentinas antes de la Ley 1.130
del 5/11/1881**

Buenos Aires	Metálico	Onzas y demás monedas extranjeras de curso legal
	Papel	Billetes de la Oficina de Cambios y de antigua moneda corriente de Buenos Aires
		Notas metálicas del Banco Provincia, de curso legal en toda la República
		Billetes inconvertibles del Banco Nacional garantidos por la Nación
		Billetes convertibles del Banco Nacional garantidos con reserva metálica en cada sucursal emisora
Santa Fe	Metálico	Plata de ley para Derechos Aduaneros
		Peso Boliviano para demás transacciones
	Papel	Emisión a Peso boliviano de billetes inconvertibles del Bco. Provincial de Santa Fe
Notas metálicas y moneda corriente de Buenos Aires y billetes del Banco Nacional		
Entre Ríos y Corrientes	Metálico	Onzas de oro y billetes del Banco Nacional
	Papel	Billetes del Banco Nacional
Tucumán	Metálico	Peso boliviano; peseta boliviana de 14 centavos fuertes
	Papel	Billetes del Banco Nacional
Mendoza	Metálico	Peso y moneda fraccionaria de plata chilena
	Papel	Billetes a Peso boliviano del Banco de Mendoza
		Billetes del Banco Nacional
Córdoba	Metálico	Peso boliviano
	Papel	Emisión a Peso boliviano
		Billetes del Banco Nacional
Demás provincias	Metálico	Circulante en plata boliviana o chilena
	Papel	Billetes Banco Nacional
Los melgarejos y cuatros bolivianos fueron proscriptos de la circulación legal por Decreto del 6/6/1876 y, sin embargo, circulaban abundantemente en las Provincias del Litoral y mediterráneas.		

Fuente: elaboración propia a partir de (Pillado 1901, 48).

Cuadro 7
Cifras generales de la circulación en la Argentina a fines de 1881

Emisión fiduciaria		pesos fuertes (\$f)	%	pesos bolivianos (\$b)	%
Banco Nacional		1.800.000	4,6		
Banco de la Provincia Buenos Aires		35.000.000	89,4		
Banco de Córdoba		1.000.000	2,6	1.355.084	41,8
Banco de Santa Fe		1.060.000	2,7	1.454.000	44,9
Banco de Mendoza		310.000	0,8	430.000	13,3
Total		39.170.000	100,0	3.239.084	100,0
Emisión particular		pesos fuertes (\$f)	%	pesos bolivianos (\$b)	%
Entre Ríos:	Banco del Litoral	11.000	1,4	15.000	1,5
	Bco. de Londres y Río de la Plata	255.000	32,1	350.000	35,9
Córdoba:	Otero y Cía.	320.000	40,3	440.000	45,1
	Banco Río Cuarto	128.000	16,1	170.000	17,4
San Juan:	Banco de Cuyo	80.000	10,1		
Total		794.000	100,0	975.000	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de (Agote 1881, 208-209).

PEN, la legislación dispuesta por el Congreso o los intentos de parte del Banco Nacional resultaron completamente infructuosos. Pero su cumplimiento se fue dando de manera paulatina y solo a medias. Basta con observar el circulante de los diferentes bancos que operaban en el país en 1881 para asentir que las instituciones bancarias efectivamente aceptaron emitir en peso fuerte, pero no dejaron de sustentar su circulante en boliviano o en notas metálicas, y que la emisión de dinero no solo era desmesuradamente dispersa, sino que el Banco Nacional apenas representaba una pequeña porción (Cuadro 7).

La ley 1.130 sancionada en noviembre de 1881 intentó ser un parteaguas en el ordenamiento del sistema monetario argentino, en tanto buscó unificarlo a través del peso de oro y plata, dispuso la obligación a los bancos de renovar sus billetes, eliminando definitivamente sus emisio-

nes en pesos fuertes, bolivianos o moneda corriente (República Argentina 1890, 62-66). Por motivos diversos, la legislación no fue suficiente para establecer la unificación de la emisión en Argentina, ni pudo avanzar certeramente contra los usos y costumbres de las economías regionales que permanecieron utilizando las monedas extranjeras.⁴¹ Siguiendo las tesis de Gerchunoff, Rocchi y Rossi (2008, 22-23), el orden político logrado en la década de 1880 no se correspondió necesariamente con la imposición de un orden económico para todo el territorio argentino (que implicaba el monopolio de la emisión de dinero, el control de las finanzas y la toma de deuda), por lo que la batalla monetaria no pudo dirimirse durante el primer mandato de Roca.⁴² Con todo, la estrategia del roquismo contemplaba una arista complementaria, a saber, la reinstalación del Banco Nacional como el brazo financiero del Estado. Para ello, se lograron derogar las restricciones que lo mantenían atado desde 1876 mediante el pago de la deuda al BPBA, por lo que se reivindicaba el derecho a hacer circular sus billetes en la ciudad y la provincia de Buenos Aires. Asimismo, se impulsó la ampliación del capital, el cual fue autorizado por ley el 12 de octubre de 1882 (República Argentina, 1890, 74-77). Para entonces, el Banco Nacional contaba con 17 sucursales, 12 agencias, depósitos y utilidades incrementadas, y una tasa de interés que, de a poco, había logrado emparejar en todas sus sucursales.⁴³ (Banco Nacional, Memoria 1881). Lógicamente, como bien observaron Gerchunoff, Rocchi y Rossi (2008, 48-49), la ampliación y reforma del Banco no solo buscaban el fortalecerlo, sino modificar la composición del Directorio en favor del PEN, y así controlar las directrices de una institución financiera que necesariamente debía acompañar las políticas económicas diagramadas por el Estado central.

⁴¹ Un análisis y juicio crítico sobre esta ley en (Olarra Jiménez 1969, 38-41).

⁴² Según estos autores, si bien la década de 1880 sentó las bases de un poder político sólido y con alcance en todo el entonces territorio argentino, habría que esperar hasta después de la crisis de 1890 para poder hablar de un orden económico comandado por la Nación.

⁴³ «En las provincias el comercio se veía comprometido no solo por las grandes diferencias de cambio, procedente de la anarquía reinante, sino también por un interés alto de 11, 12 y 13%. El Banco removió este inconveniente, y hoy en Buenos Aires, como en Jujuy, la tasa del interés es igual, según la naturaleza de la operación, gozando las Provincias por primera vez de este beneficio que les proporciona dinero barato al 8% ...» (Banco Nacional, Memoria 1881, 9) [el subrayado es nuestro]

En suma, la unificación definitiva del país otorgó un espaldarazo importante al Banco Nacional, y más allá de que la circulación de una moneda nacional de curso legal comenzó a efectivizarse –por primera vez en la historia republicana– recién desde 1884, quedaban aún resquicios de circulante extranjero que mantuvieron su vigencia en algunas provincias hasta fines de la década. Estos elementos dejan en claro la complejidad de la situación monetaria del país en ese momento y explica, en parte, los obstáculos que tuvo que enfrentar la primera iniciativa concreta por imponer una institución bancaria a nivel nacional en los albores del mayor ciclo de crecimiento económico de la historia argentina.

A modo de balance

El presente artículo constituye un estudio exploratorio sobre el desenvolvimiento del Banco Nacional en su primera década en funciones. Con todo, pueden resultar de utilidad esbozar algunas reflexiones, por lo menos parciales, sobre facetas centrales que abordamos a lo largo del escrito.

Pudimos dar cuenta sobre las dificultades y pormenores que signaron la instalación de la primera institución bancaria a nivel nacional. Si la intención de los mentores del proyecto era llevar a todas las regiones del país la modernización del comercio y la producción a través de los instrumentos delineados por las instituciones de crédito, los plazos establecidos, el capital humano y los medios disponibles para encarar tal empresa parecieron reflejar un cierto exceso de voluntarismo o la ausencia de herramientas concretas para sopesar los amplios obstáculos que proponía la compleja estructura monetaria. Se requirió ensayar rápidamente una ingeniería institucional que permitiera cubrir un amplio territorio de manera eficiente, lo que conllevó evidentes errores de organización e instrumentación, no solo por falta de medios e infraestructura adecuada, sino por la tendencia centralista en el manejo de las operaciones, que demoraron el arraigo en diferentes espacios regionales de una institución necesaria por la escasez de crédito, y, a la vez, ajena por no contemplar las realidades de cada región. Un papel moneda escasamente conocido, con un cambio a oro diferente a la plata utilizada consuetudinariamente, ciertas trabas para acceder a sus servicios, con una organización centralista en temas operativos, fueron elementos clave que entorpecieron el arraigo durante el primer periodo de actividades. Pero seamos justos; otros inconvenientes obedecieron a cuestiones exógenas (levantamientos armados, estados de

sitio, crisis financieras), que entorpecieron la puesta en marcha de las sucursales, por lo que el clima político-económico no parecía propicio para un ensayo de esta índole. Asimismo, podría invertirse el prisma y pensar que estas iniciativas –antecedentes claros de la consolidación de un moderno sistema crediticio–, fueron fundamentales intentos de ensayo y error para sentar sus bases.

Conforme a lo analizado, el trabajo corrobora las dos fases de evolución por las que atravesó este Banco, ya propuesta por otros autores, con un claro punto de inflexión en el año 1876. El convenio entre Nación y el BPBA, y las medidas prohibitivas aplicadas a la institución cercenaron el proyecto original, comandado por un Directorio que, más allá de cumplimentar la creación de sucursales en las provincias, en la práctica buscaba penetrar y ganar un lugar en las áreas más lucrativas, particularmente en la provincia de Buenos Aires. Tras su reorganización, ya fuera por necesidad o por una visión renovada del nuevo Directorio, se intentaron enmendar varios de los problemas organizacionales del primer período, promoviendo la descentralización de parte de las operaciones, y se les otorgó a las filiales cierta autonomía en las decisiones, lo que se reflejó paulatinamente en la adaptación de las sucursales a las particularidades locales. El incremento de la participación de las sucursales en las utilidades, como en la absorción de depósitos y en las operaciones de descuento, son reflejo no solo de una recuperación económica post crisis, sino de un mejor adaptado mecanismo de trabajo en una empresa con filiales en provincias distantes. Así, en esta autonomía de las decisiones puede ubicarse ciertas pistas que permitieron dar agilidad a las operatorias de las sucursales, y aprovechar de manera más eficiente la recuperación de la economía.

La diversidad del medio circulante en las diferentes regiones del país, sin duda, fue el gran obstáculo para la expansión y consolidación de la institución. Por un lado, la ausencia de una legislación clara en materia monetaria, y, por otro, la esperada sanción de esas leyes, pero sin aplicación ni contralor suficiente por parte de las autoridades, impidió un desarrollo normal de las operaciones. No debe subestimarse en este punto la variable política, propia de los intereses por momentos contrapuestos entre los gobiernos provinciales y el poder central; ni tampoco la faceta cultural, que llevaba al rechazo sistemático por parte del público a los instrumentos monetarios propuestos por el Banco. Las estrategias de negociación –e imposición– llevadas adelante ante los gobiernos

provinciales para desalojar (o por lo menos controlar) la vigencia de las monedas extranjeras, representan datos interesantes para conjeturar sobre los tipos de estrategias empresariales en firmas de formato mixto. Pero ciertamente fueron infructuosas en el largo plazo, en la medida que la mayoría de las instituciones con capacidad de emisión repudiaban las normativas vigentes o la cumplían solo a medias. Esto también permite reflexionar sobre el arduo proceso de conformación de un mercado unificado, con una unidad y paridad monetaria más allá de las legislaciones.

Por último, se pudo comprobar cómo desde su nacimiento como Sociedad Anónima mixta con participación estatal y preeminencia privada, las vicisitudes por las que atravesó llevaron a mutar gradualmente a una empresa mixta, pero ya controlada (o dirigida) por el PEN, a inicios de la década de 1880, para acompañar políticas públicas. Si embargo, poco quedaba de aquella institución endeble, con una dirección inexperta y centralista. Si bien estuvo lejos de representar la principal entidad bancaria, el gobierno de Roca encontró una empresa sólidamente implantada en las provincias, con conocimiento de su campo de operaciones y adaptada a las particularidades regionales, y con resultados en crecimiento. En este sentido, creemos haber ofrecido algunos avances significativos hacia líneas de trabajo futuras que pueden complementar investigaciones de otros autores, como por ejemplo observar «desde dentro» de la empresa el intento por proyectar una banca de desarrollo durante la década de 1880, realizar una contribución desde la documentación de esta entidad sobre el conflictivo proceso de unificación monetaria en las provincias del Interior del país, o contribuir al estudio comparativo con otras experiencias bancarias de carácter nacional en América Latina.

Bibliografía

Agote, Pedro. 1881. *Informe del presidente del Crédito Público: sobre la deuda pública, bancos y emisiones de papel moneda y acuñación de monedas de la República Argentina*. Buenos Aires: Imprenta de La Tribuna Nacional.

Álvarez, Juan. 1929. *Temas de Historia Económica Argentina*. Buenos Aires: El Ateneo.

Banco de la Nación Argentina. 1970. *El Banco de la Nación Argentina en su 75° Aniversario, 1891-1966*. Buenos Aires: Frigerio Artes Gráficas.

Banco Nacional. 1885. *Estatutos, Memorias é Informes, 1873-1884*. Buenos Aires/La Plata: Imprenta, Litografía y Encuadernación de Jacobo Peuser.

Beckmann, Guillermo. 1998. *Emisión de Billetes de la Provincia de Tucumán. Sucursal Tucumán del Banco de San Juan, 1872-1879*. Tucumán: Anversos.

Bragoni, Beatriz. 2005. «Mercados, monedas y crédito a la luz del funcionamiento de una entidad bancaria (Mendoza, 1866-1879)». *Desarrollo Económico*, v. 45, n.º 177 (abril-junio): 55-74.

Chiaromonte, Juan C. 1971. *Nacionalismo y Liberalismo Económicos en Argentina, 1860-1880*. Buenos Aires: Ediciones Solar

Comisso, Augusto. 2012. «El Banco Provincial de Santa Fe, 1874-1880». En *De la Expansión Agraria al Desarrollo Industrial, la economía de Santa Fe entre 1850 y 1970*, compilado por Carina Frid y Norma Lanciotti, 49-86. Rosario: Prohistoria.

Constitución de la Nación Argentina. 2010. Publicación del Bicentenario. Buenos Aires: Corte Suprema de Justicia de la Nación/Biblioteca del Congreso de la Nación/Biblioteca Nacional.

Cortés Conde, Roberto. 1989. *Dinero, deuda y crisis. Evolución fiscal y monetaria de la Argentina*. Buenos Aires: Ed. Sudamericana.

Cortés Conde, Roberto, Laura D'Amato y Javier Ortiz Batalla, eds. 2014. *Historia de las instituciones monetarias argentinas*. Buenos Aires: Temas/Asociación Argentina de Historia Política.

Cortés Conde, Roberto. 2002. «Finanzas Públicas, Moneda y Bancos (1810-1899)». En *Nueva Historia de la Nación Argentina*, Tomo V, Academia Nacional de la Historia, 463-505. Buenos Aires: Ed. Planeta.

Cortés Conde, Roberto, Félix Converso, Luis Coria, Ana Inés Ferrer y Enrique C. Schaller. 2002. «Las finanzas públicas y la moneda en las provincias del Interior (1810-1860)». En *Nueva Historia de la Nación Argentina*, Tomo V, Academia Nacional de la Historia, 507-526. Buenos Aires: Ed. Planeta.

Cuccorese, Horacio. 1977. «El Banco Nacional en tiempo de crisis. Una etapa de su historia (1874-1876), según las actas originales del directorio». *Tercer Congreso de Historia Argentina y Regional*. Buenos Aires: Academia Nacional de la Historia: 137-147.

Djenderedjian, Julio y Juan Luis Martirén. 2014. «La moneda del interior. Circulación y equivalencia del peso boliviano en Santa Fe durante la segunda mitad del siglo XIX». Ponencia presentada en las *XIV Jornadas de Historia: Del comercio virreinal a la nación agroexportadora. La economía argentina, 1750-1930*. Buenos Aires: Universidad Di Tella (Inédito).

De Paula, Alberto y Noemí Girbal-Blacha, dirs. 1997. *Historia del Banco de la Provincia de Buenos Aires (1822-1997)*. 2 tomos. Buenos Aires: Macchi Grupo Editor.

Espeche, Federico y Joaquín Carrillo. 1875. *La provincia de Catamarca*. Buenos Aires: Imprenta de M. Biedma.

Ferrer, Aldo. 1974. *La Economía Argentina. Las etapas de su desarrollo y problemas actuales*. Buenos Aires/México: Fondo de Cultura Económica.

Gallo, Ezequiel. 1972. *El gobierno de Santa Fe vs. el Banco de Londres (1876)*. Documento de Trabajo. Centro de Investigaciones Sociales. Buenos Aires: Instituto Torcuato Di Tella.

Gallo, Ezequiel y Roberto Cortes Conde. 1986. *La República Conservadora*. Buenos Aires: Hyspamerica.

Garrigós, Octavio. 1873. *El Banco de la Provincia*. Buenos Aires: Imp. De Pablo E. Coni.

Gerchunoff, Pablo, Fernando Rocchi y Gastón Rossi. 2008. *Desorden y Progreso: Las crisis económicas argentinas, 1870-1905*. Buenos Aires: Editorial Edhasa.

Gorostegui de Torres, Haydée. 2000. *La Organización Nacional*. Colección Historia Argentina 4. Paidós: Buenos Aires.

Hansen, Emilio. 1916. *La moneda argentina. Estudio histórico*. Buenos Aires: s/e.

Jones, Charles. 2018. *Capitales británicos, sector financiero y gobierno en Argentina, 1862-1914*. Sáenz Peña: Editorial de la Universidad de Tres de Febrero [1° edición revisada]

Ludlow Leonor y Carlos Marichal, eds. 1986. *Banca y Poder en México (1800-1925)*. México: Editorial Grijalbo

Ludlow Leonor y Carlos Marichal, coords. 1998. *La banca en México, 1820-1920*. México: Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora.

Marichal, Carlos y Thiago Gambi, eds. 2017. *Historia bancaria y monetaria de América Latina (siglos XIX y XX)*. Cantabria (España): Universidad de Cantabria.

Marichal, Carlos y Guillermo Barragán. 2017. «Bancos nacionales y consolidación de estados nacionales: la experiencia latinoamericana, 1870-1890». En *Historia bancaria y monetaria de América Latina (siglos XIX y XX)*, editado por Carlos Marichal y Thiago Gambi, 135-173. Cantabria (España): Universidad de Cantabria.

Martí, Gerardo. 1999. «El sistema bancario en vísperas de la crisis de 1890. Una revisión crítica de su incidencia en la política económica de Juárez Celman, 1887-1890». *Ciclos*, n.º 17: 47-83.

Míguez, Eduardo. 2011. *Mitre Montonero: La Revolución de 1874 y las formas de la política en la organización nacional*. Buenos Aires: Sudamericana.

Mulhall, M. G. & E. T. 1875. *Handbook of the River Plate Republics*. London: E. Stanford/ Buenos Aires: M. G. & E. T. Mulhall.

Olarra Jiménez, Rafael. 1969. *Evolución Monetaria Argentina*. Colección Temas de Eudeba. Buenos Aires: Editorial Universitaria de Buenos Aires.

Pillado, Jorge. 1901. *El papel-moneda argentino. Monografía histórica, 1810-1900*. Buenos Aires: Compañía Sud-Americana de Billetes de Banco.

Prado R., Gustavo A. 2001. «Efectos económicos de la adulteración monetaria en Bolivia, 1830-1870» en *Revista de Análisis del Banco Central de Bolivia*, vol. 4, nro. 2, La Paz.

Quesada, Sixto. 1901. *Historia de los bancos modernos. Bancos de descuentos; la moneda y el crédito*. Buenos Aires: M. Biedma e hijo.

Regalsky, Andrés. 1999. «Banca y capitalismo en la Argentina, 1850-1930. Un ensayo crítico». *Ciclos*, año IX, v. IX, n.º 18, segundo semestre: 33-54.

Regalsky, Andrés. 2006. «Modernización, expansión y crisis: una aproximación a la historiografía de las finanzas, la moneda y el crédito entre 1871 y 1930». En *La historia económica argentina en la encrucijada. Balances y perspectivas*, coordinado por Gelman, Jorge, 101-120. Buenos Aires: Prometeo Libros/Asociación Argentina de Historia Económica.

Regalsky, Andrés. 2018. «Moneda, Bancos y Finanzas Públicas (1860-1899)». En *Nueva Historia Económica de la Argentina*. Cortés Conde, Roberto y Gerardo Della Paolera (Eds.). Buenos Aires: Edhasa

República Argentina. 1890. *Bancos y Moneda. Recopilación de Leyes y Decretos, 1854 a 1890 (Publicación Oficial)*. Buenos Aires: Imprenta La Tribuna Nacional.

Sánchez Román, José. 2005. *La Dulce Crisis. Estado, Empresarios e Industria Azucarera en Tucumán, Argentina (1853-1914)*. Diputación de Sevilla: Universidad de Sevilla, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Escuela de Estudios Hispano-Americanos.

Szafowal Samowerskyj, Mariano. 2008. «¿Et tu, Banco de la Provincia, contra me? El caso del empréstito de la Provincia de Buenos Aires le otorgó al gobierno nacional de 1876». En *Desorden y Progreso: Las crisis económicas argentinas, 1870-1905*, Gerchunoff, Pablo, Fernando Rocchi y Gastón Rossi, 301-319. Editorial Edhasa: Buenos Aires.

Tedde, Pedro y Carlos Marichal, coords. 1994. La formación de los Bancos Centrales en España y América Latina (siglos XIX y XX). *Estudios de Historia Económica* n° 29. Banco de España-Servicio de Estudios.

Tognetti, Luis. 1999/2000 «La banca comercial en la segunda mitad del siglo XIX. Córdoba 1860-1890». *Travesía. Revista de historia económica y social*, n.º 3: 23-38.

Vázquez-Preledo, Vicente. 1971. *El caso argentino. Migración de factores, comercio exterior y desarrollo, 1875-1914*. Buenos Aires: EU-DEBA.

Williams, John. 1922. *El Comercio Internacional Argentino en un régimen de papel moneda inconvertible, 1880-1900*. Buenos Aires: Imprenta Mercatali.

Atravesando tiempos turbulentos: banca pública y crédito agrario en la Argentina, 1914-1918

Andrés Regalsky¹

Universidad Nacional de Luján, Universidad Nacional de Tres de Febrero, Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET)

En 1914, el impacto de la Gran Guerra en las finanzas y el comercio internacionales afectó fuertemente a la economía argentina. En ese contexto, y con el fin de amortiguar dicho impacto, el Banco de la Nación Argentina, que ocupaba un rol de liderazgo en el sistema bancario por la magnitud de sus depósitos y su amplia red de sucursales, fue llamado a desempeñar nuevas funciones. Una de ellas, estrechamente ligada con el sostenimiento del complejo agroexportador en tiempos tan inciertos, estuvo relacionada con la implementación de los créditos de prenda agraria. Autorizados por ley a fines de 1914, alcanzaron sus mayores guarismos, en la operatoria del Banco en 1915 y en 1918, para ser pronto superados por una nueva modalidad, la prenda ganadera. En este trabajo nos proponemos un examen de esa modalidad de créditos en los años indicados, y su distribución entre los pequeños productores y el comercio, así como en relación a los préstamos ganaderos, y la particular geografía en la que se concentró este tipo de operatoria. Para ello se ha utilizado información recabada de las memorias del Banco, los libros de actas del Directorio y, desde 1917, los libros auxiliares de actas, donde este tipo de operaciones eran inscriptas.

Palabras clave:

Mercados e instituciones financieras; Gobierno, guerra, legislación y regulación; Agricultura, recursos naturales, medio natural e industrias extractivas.

Fecha de recepción del artículo: 12-12-2018

Fecha de aceptación del artículo: 22-03-2019

¹ regalsky@utdt.edu

Going through turbulent times: public banking and agricultural credit in Argentina, 1914-18

The outbreak of First World War in 1914 and its impact on international trade and finances strongly affects the Argentine economy. The Banco de la Nación Argentina, whose role in Argentine banking system was prominent due to the great extent of its deposits and its wide network of branches in the countryside, was called to exercise new functions. Some of these were closely linked to provide financial support to agricultural activities in so uncertain times. The new loans with agricultural collateral were one of the main tools in order to achieve this goal. Authorized by law at the end of 1914, they reached a peak between 1915 and 1918 in the BNA credit performance. In this article we intend to study this type of loans until 1918, and its distribution between small rural producers and merchants, and across the main agricultural provinces. For this research we examined banking documentation. The main sources for this research were the memories, board minutes and other material available in the same institution (BNA), besides official and financial publications of the period.

Keywords:

Financial Markets and Institutions; Government, War, Law, International Relations, and Regulation; Agriculture, Natural Resources, Environment, and Extractive Industries.

Introducción

El papel de la banca, y particularmente de la banca pública, en el proceso de modernización y expansión económica que experimentó la Argentina a fines del siglo XIX y en los comienzos del XX ha sido un tema clásico en la historiografía económica. Sin embargo la mayor parte de los estudios han apuntado a explorar su relación con la agitada historia monetaria del período (Pillado 1901, Hansen 1916, Williams 1920, Prebisch 1921-22, Ford 1966, Cortés Conde 1989, Della Paolera y Taylor 2003, Gerchunoff, Rocchi y Rossi 2008). En mucha menor medida, se ha avanzado en explorar su desempeño en la provisión del crédito requerido por la

expansión en curso. En este último sentido se pueden destacar los trabajos pioneros de contemporáneos como Garrigós (1873) y Lamas (1886), así como los más recientes de Sábato (1989) y Ferrari (1995), que dieron cuenta del papel de las entidades oficiales de la provincia de Buenos Aires en el desarrollo del crédito rural del último tercio del siglo XIX. En cuanto al siglo XX, el panorama en lo que concierne a las primeras décadas, y al crédito agrario en especial, es más incipiente y fragmentario.

Existe una interpretación clásica, enunciada primero por Scobie (1968), y proseguida en cierto modo por Tulchin (1978), y Gaignard (1989), que al destacar la precariedad de muchos de los pequeños productores agrícolas de la región pampeana, básicamente por su carácter de no propietarios y la inestabilidad de los arriendos, señalaba las dificultades que esa condición entrañaba para poder acceder para al financiamiento en el sistema bancario.

Así se afirmaba la existencia de un dualismo crediticio en el mundo rural, que solo permitía el acceso al crédito bancario “formal” de los sectores vinculados al comercio y a la gran propiedad y dejaba a los chacareros a merced de un segundo sistema “informal”, más limitado y costoso, controlado generalmente por el comercio local. La investigación de Adelman (1992), si bien coincidía en sus grandes trazos con este panorama, abría sin embargo una nueva perspectiva al visualizar la relación entre ambos sistemas (el formal y el informal) más en términos de articulación que de compartimentos estancos u opuestos.²

Los escasos estudios que han considerado el caso de la prenda agraria comparten esta visión crítica. En su texto citado, Tulchin destacaba la falta de implementación de un sistema de crédito oficial para los pequeños productores agrarios, a pesar de las copiosas declaraciones y proyectos en la época, y mostraba, a través de un análisis de los giros del Banco Nación (pero no de los créditos), cómo esta entidad ponía su estructura al servicio de las grandes empresas que controlaban el comercio de granos. Estudios posteriores efectuados sobre Córdoba (Moreyra de Alba 1992) y sobre Santa Fé (Chaullú 1996 y 1997), examinando en este último caso el crédito prendario de las sucursales locales del Banco Nación, apuntan -si bien con matices- en la misma dirección.³

² También ponderaba los riesgos de ese segundo mercado, y cuestionaba, al menos en un caso, el carácter “explotativo” de los oferentes de esa clase de créditos.

³ Moreyra de Alba (1992), Chaullú (1996) y (1997).

La intención del presente trabajo aspira a retomar el análisis de estas cuestiones a partir de un análisis más sistematizado de la acción crediticia de la principal entidad bancaria de la época, el Banco de la Nación Argentina, y examinar, a partir de relevamiento de los registros de créditos de prenda agraria que se conservan en la entidad, las características que tuvo esta acción, tomando como caso un año específico, 1918, en el que esa línea adquirió especial intensidad.

El BNA y el sistema bancario argentino en los comienzos del siglo XX

El Banco de la Nación Argentina fue constituido en octubre de 1891 en reemplazo del viejo Banco Nacional, clausurado unos meses antes bajo el impacto de la crisis financiera, conocida internacionalmente como la “crisis de Baring” (Eichengreen 1999, Ferns 1993).⁴ La entidad fue parte de un nuevo orden monetario y financiero que se fue organizando en esos años y que habría de afrontar su primer gran desafío más de dos décadas después, con el estallido de la Primera Guerra Mundial. En dicho ordenamiento, las facultades de emisión, hasta entonces dispersas en una pluralidad de entidades bancarias, fueron centralizadas en un nuevo organismo, la Caja de Conversión, en tanto, las operaciones de crédito quedaron en manos de los bancos, públicos y privados, sobre la base de los recursos provenientes de su capital integrado y de los depósitos del público. Este nuevo orden se terminó de consolidar con el retorno en 1899 a la conversión (instaurada efímeramente en 1881-84), pero ya no a la par sino a la tasa de 2,27 pesos papel por peso oro.⁵ Al mismo tiempo, y en respaldo de la emisión preexistente (hasta entonces inconvertible), se constituyó un Fondo de Conversión, en metálico, que pasó a ser administrado por el Banco de la Nación con el fin de morigerar las fluctuaciones cambiarias.

El BNA, diseñado en principio como un banco de gestión privada, pero de facto convertido en estatal ante la falta de interés inicial por la suscripción de sus acciones, recién fue convalidado como banco de estado

⁴ Sobre la crisis y la situación de los bancos oficiales, Gerchunoff, Rocchi y Rossi 2008. Ver también los textos clásicos de Terry 1893, Quesada 1901 y Williams 1920. Desde una perspectiva más global, Marichal 2010.

⁵ Sobre los orígenes y funcionamiento del régimen de conversión, Quintero Ramos 1949; Ford 1966; Olarra Jiménez 1968, y más recientemente, Regalsky 1999 y Della Paolera y Taylor 2003.

con la reforma de sus estatutos de 1904. Aunque provisto inicialmente de un exiguo capital,⁶ organizó de inmediato un interesante despliegue territorial, dejando instaladas al cabo de su primer año nada menos que 61 oficinas en todo el país, algunas de ellas transferidas por el viejo Banco Nacional, pero en casi dos tercios, nuevas creaciones. Ellas apuntaban, por un lado, a cubrir el vacío dejado por la caída del Banco de la Provincia de Buenos Aires en dicha jurisdicción, y por el otro, a ampliar en número las que su antecesor había desplegado en el resto de las provincias argentinas. Así, mientras 19 sucursales se hallaban en la ciudad y provincia de Buenos Aires, otras 25 correspondían a las tres provincias del antiguo litoral (Entre Ríos, Corrientes y Santa Fe), y 17 a las del «interior» (incluyendo 3 en Córdoba).

Luego de algunos años de desempeño mediocre y muchas restricciones en su capacidad prestable, comenzó a beneficiarse, en la segunda mitad de la década de 1890, de la expansión rural en curso y de una menor rigidez en su operatoria, y para 1900, con el 24% de los depósitos totales, ya era el banco más importante del sistema. De todos modos, la situación general del crédito era sumamente restrictiva y por sus condiciones de intereses, plazos y garantías, se hallaba mejor adaptado para el sector comercial y aquellos actores más pudientes del ámbito rural (una estadística de préstamos del Banco Nación en 1894 ubicaba en primer término al comercio con el 56%, seguido por la ganadería con un 20%).⁷

A comienzos del siglo XX la economía argentina entró en una nueva etapa de crecimiento acelerado, basado en la fuerte expansión de su sector agropecuario y los nuevos flujos de capitales externos, que posibilitaron saldos positivos crecientes en la balanza de pagos, y se reflejaron en el ingreso de metálico y las consecuentes emisiones de la Caja de Conversión, que permitieron triplicar el stock del circulante (de 295 millones en 1902 llegó casi 900 millones de pesos a mediados de 1913). Los créditos bancarios crecieron aún más, cerca del 400 %, y lo mismo ocurrió con los del Banco Nación, ayudado no solo por la reforma de estatutos, sino por

⁶ En sus primeros trece meses de funcionamiento, de apenas 12,9 millones de pesos papel. *BNA* 1893.

⁷ Una muy buena semblanza de esta evolución en *BNA* 1941. Referencias a las disposiciones iniciales sobre préstamos en *BNA* 1926, 13 y *BNA* 1910, 15, que la calificaban de «reglamentación severa, casi carcelaria, impuesta por las circunstancias».

la duplicación de su capital, en 1909, que le permitió redoblar la creación de nuevas sucursales.⁸ En 1912 éstas llegaban a un total de 142 y más de la mitad se hallaba en las cuatro provincias (Buenos Aires, Santa Fe, Entre Ríos y Córdoba), que junto al territorio nacional de La Pampa constituían el escenario más dinámico de la expansión agraria en curso (Díaz Alejandro 1975).

El impacto de la Primera Guerra Mundial y el nuevo rol del BNA en el sistema bancario y en las finanzas públicas

El estallido de la Primera Guerra Mundial en agosto de 1914 implicó una ruptura del orden económico y financiero vigente, al tiempo que acarreó una serie de cambios, sobre todo en lo que respecta a la intervención del Estado en los asuntos económicos, llamados a perdurar. (Aldcroft 1985, Albert 1988, Weinmann 1994, Roberts 2013). En el caso de la Argentina, impactó sobre una economía ya afectada por una crisis financiera desde 1913, produciendo una verdadera debacle. Es que la merma en las entradas de capital en el segundo semestre de 1913, y el fracaso de las cosechas en el primero de 1914, habían generado un déficit en el balance de pagos que debió saldarse con el envío de oro. Ello había entrañado una baja en las reservas de la Caja de Conversión, y consecuentemente, en la base monetaria, del orden del 8%. Otra baja similar ocurrió en julio de 1914, cuando los acontecimientos europeos llevaron al cierre de la Caja.

La situación estuvo en la base de una fuerte retracción de los depósitos y los créditos bancarios. El descenso de los precios de la propiedad raíz, dejó en completa insolvencia a muchos deudores, que habían tomado sus créditos en la fase ascendente sobre la base de esos activos (Ford 1966, Prebisch 1921-22). Al desencadenarse la guerra estos fenómenos se agudizaron, y consecuentemente se asistió a un crecimiento geométrico de las quiebras como no habría de conocerse hasta la crisis de 1929-32. Los pasivos totales involucrados en quebrantos comerciales, que hacia 1912 se situaban cerca de los 100 millones de pesos anuales, se duplicaron en 1913 y llegaron en 1914 a los 440 millones de pesos, por encima de la cifra máxima de los años de la gran crisis (*REA* 1928 y 1934, *passim*).

⁸ Observaciones sobre este desempeño en Ford 1966 y Salama 1998. También en Hansen 1916.

Por otra parte, la brusca interrupción de los flujos financieros externos que entrañó la guerra, trajo como consecuencia una crisis de la construcción urbana y del grueso de las obras públicas, lo cual coadyuvó a un panorama social signado por una elevada desocupación.⁹ La situación se completó con una caída de los ingresos fiscales, que llevó al Estado a buscar financiación sobre el mercado local, primero con el simple diferimiento de los pagos y luego con un complejo diseño que requeriría el concurso conjunto del sistema bancario. De acuerdo con las distintas estimaciones, el impacto de todos estos factores llevó a una caída del producto bruto interno del orden del 10 al 13% en el PBI, a lo que se sumó una nueva caída de otro 10% en 1917, por la pérdida de las cosechas, superando lo estimado para los peores años de la depresión, 1930-1932 (CEPAL 1958, Cortés Conde 1997).

En ese contexto el Banco de la Nación Argentina, que venía asumiendo cada vez mayor protagonismo por la creciente masa de recursos que movilizaba y su amplio despliegue territorial, fue llamado a desempeñar nuevas funciones. Un primer ámbito en el que ello ocurrió fue el del propio sistema bancario. Allí la situación venía deteriorándose desde 1913 por la declinación de los depósitos en casi todos los bancos, así como de los préstamos. La excepción la constituía el propio Banco Nación, que siguió incrementando sus depósitos hasta superar, en junio de 1914, el monto reunido por todos los otros bancos nacionales, cuando ocho años antes equivalía a la mitad (véase cuadro 1).¹⁰

A fines de julio, con la declaración formal de guerra entre las principales potencias europeas, se agudizó la corrida sobre los depósitos bancarios y el gobierno debió disponer la clausura preventiva de la Caja de

⁹ En la ciudad de Buenos Aires trepó en 1914 al 13,7%, el doble de lo que se registraba el año anterior. Véase *REA* 1914, varios números. En 1917 llegó al 19,4% (Di Tella y Zymelmann 1967, p.328).

¹⁰ El conjunto de los bancos de capital y gestión nacional, aparte del BNA, sumaba por entonces unas 10 entidades, la mitad de ellas sobrevivientes de la crisis de 1890-91, y otras posteriores (Regalsky 1994). El más importante por su capital y sus depósitos era el Banco Español del Río de la Plata, secundado por el Banco de Italia y Río de la Plata, el Banco Francés, y una entidad mixta (estatal-privada), el reactivado Banco de la Provincia de Buenos Aires, que pronto habría de asumir el liderazgo. Por su parte, los bancos de capital extranjero sumaban otras 10 entidades, encabezadas por el tradicional Banco de Londres y Río de la Plata (Regalsky e Iglesias 2017).

Cuadro 1.
Evolución de los depósitos y préstamos bancarios en la Argentina, 1900-1918
 (en millones de pesos corrientes, según saldos a fin de mes)

	Depósitos por Grupos de Bancos				Créditos por Grupos de Bancos			
	BNA	Otros Bancos Nacionales	TOTAL	BNA/ Total %	BNA	Otros Bancos Nacionales	TOTAL	BNA/ Total %
Dic.1900	95,6	149,8	399,7	23,9	84,9	122,4	332,6	25,5
Dic.1913	489,1	597,6	1411,2	34,7	495,7	746,5	1558,8	31,8
Jun.1914	506,2	561,0	1380,3	36,7	488,4	669,6	1451,7	33,6
Dic.1914	552,7	365,4	1189,3	46,5	540,6	478,4	1239,5	43,6
Dic.1915	641,7	435,0	1419,5	45,2	503,9	536,9	1301,2	38,7
Dic.1916	694,7	535,8	1596,1	43,5	502,8	602,1	1378,2	36,5
Dic.1917	748,4	649,2	1891,1	39,6	582,6	670,1	1602,7	36,4
Jun.1918	922,9	823,3	2370,7	38,9	860,2	744,3	1997,2	43,1
Dic.1918	1017,0	953,8	2665,5	38,2	905,0	871,8	2257,8	40,1

Fuentes: BNA (1900-1915), IEB (1937).

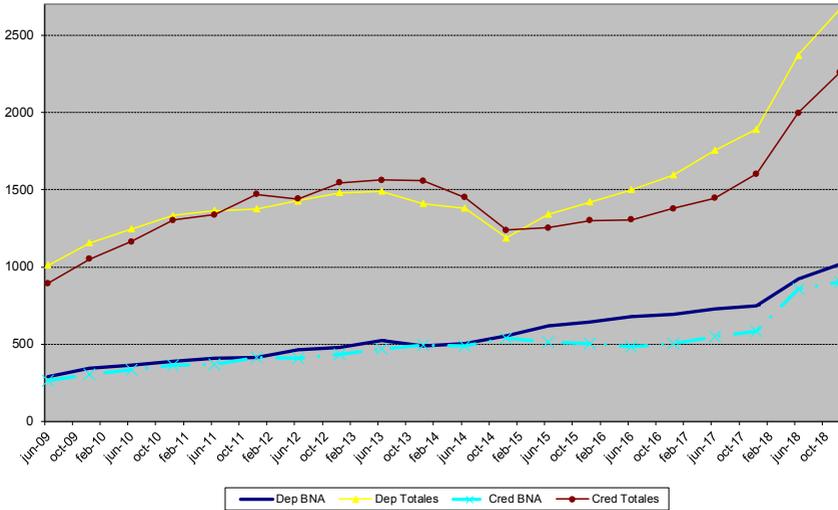
Conversión y una semana de feriado bancario (*La Argentina*, 2 de agosto de 1914), luego extendido a 10 días por el fallecimiento del presidente Sáenz Peña. Entre tanto, y tras una ronda de consultas con los principales intereses de la plaza local, se enviaron al Congreso y se hicieron sancionar en la primera semana de agosto, una serie de leyes «de emergencia» que buscaron mantener la situación bajo control. Entre ellas cabe mencionar la moratoria en los vencimientos comerciales (ley 9478), y en los pagos internacionales (ley 9507), la suspensión de las extracciones de oro de la Caja de Conversión (9481), y la prohibición de la exportación de oro, tanto por bancos como particulares (ley 9483). En relación con el Banco de la Nación se sancionó la ley 9479 que lo autorizaba a efectuar redescuentos a otras entidades, utilizando en principio los recursos del Fondo de Conversión (30 millones de pesos oro), y permitiéndole recurrir en caso necesario a la Caja de Conversión. Esta podría emitir billetes contra los documentos comerciales que se le llevaran, hasta tanto sus reservas metálicas no bajaran del 40% del circulante (Cuccorese 1966, 97-99).¹¹ Este mecanismo, inspirado en el que regía en diversos bancos centrales europeos, aunque opuesto al modelo adoptado en la Argentina (que ligaba la emisión a la entrega de oro), fue adoptado luego de tensas reuniones con los banqueros porteños, algunos de los cuales reclamaban una emisión de emergencia. En la práctica, el Banco Nación recurrió solamente al Fondo de Conversión, y no a la Caja, «para evitar que nuevas emisiones aumentaran el circulante» (*BNA* 1914).

El primero en obtener los redescuentos fue el Banco Español, el más grande de los bancos privados nacionales, cuyos depósitos representaban un tercio de los de todo ese sector, y que perdió, a partir de julio, casi 70 millones de pesos, el 35% de sus tenencias (IEB 1937). Hacia fines de agosto obtuvo un primer redescuento, al que le seguirían otros que totalizarían 35 millones, hasta diciembre de 1914. También los bancos alemanes, particularmente el *Germánico*, afrontaron fuertes extracciones y debieron contar con el apoyo del BNA, al igual que la casa Tornquist, en este caso como parte de un paquete de ayuda para todas las firmas de su grupo. En octubre sería auxiliado el Banco Francés, ahora intervenido por el BNA por orden judicial, y a partir de noviembre otros bancos, como el Provincia de Buenos Aires, y el de Italia y Río de la Plata.¹² En todos los

¹¹ La mayoría de estas leyes se aprobaron entre el 6 y el 8 de agosto.

¹² Algunas disposiciones sobre estas entidades en BNA-LAD n° 144 (28/08/1914), n° 146 (5/10/1914), n° 148 (4 y 16/11/1914), n° 149 (26/11 y 9/12/1914).

Gráfico 1: Evolución depósitos y créditos totales y del BNA 1909-1918



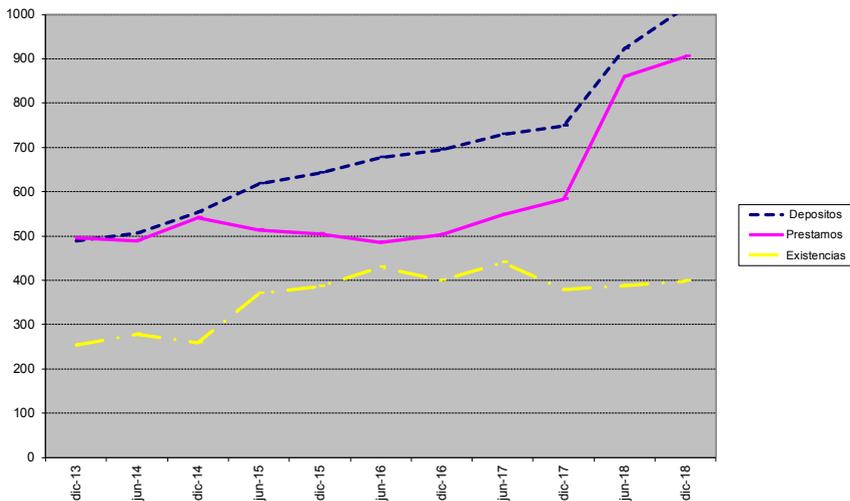
casos la tasa aplicada fue del 7%, la habitual para descuentos de primera clase, sobre papeles elegibles por la gerencia del BNA hasta por 180 días.

Al finalizar 1914, los saldos aplicados por el BNA al redescuento sumaban algo más de 43 millones de pesos, y representaban la contrapartida de 20 millones de pesos oro del Fondo de Conversión (sobre un total de 30), que habían sido convertidos a papel (Regalsky 2015). Un año más tarde se habían reducido a poco más de 13 millones de pesos, y habrían de mantenerse en ese nivel por varios años. Para diciembre de 1915 los depósitos del sistema bancario habían vuelto a su nivel de 1913, y aun el segmento más castigado, el de los otros bancos nacionales, había recuperado buena parte de sus pérdidas. No ocurrió lo mismo con los préstamos, cuya recuperación fue más lenta. Recién a fines de 1917 se superaron los niveles de preguerra, y aún el BNA, que los acreció durante 1914, los fue reduciendo en los años siguientes, para subirlos fuertemente, al igual que los demás bancos, recién a partir de 1918 (ver gráficos 1 y 2).¹³

¹³ La lenta reactivación del crédito en un contexto de alza de los depósitos dio lugar en el BNA a un aumento muy fuerte de sus encajes. Hacia 1917 distintos proyectos se formulaban para dar un uso «útil» a esos encajes (Pinedo 1917, Piñero 1917).

Atravesando tiempos turbulentos: banca pública y crédito agrario en la Argentina, 1914-1918

Gráfico 2: BNA. Evolucion de sus depositos, prestamos y existencias, 1913-18.



Una parte sustantiva de la recuperación de los depósitos bancarios puede ser explicada por la evolución favorable del comercio exterior y del balance de pagos. Pese a los temores, la demanda de productos de la Argentina se mantuvo firme en 1915, y la abundante cosecha se pudo colocar a buenos precios. Más aún, por la contracción obligada en el nivel de importaciones, debido al desabastecimiento externo, quedaron en ese año y en los sucesivos, holgados saldos a favor del país. Otra parte de explicación debe ser buscada en las nuevas condiciones de funcionamiento de la Caja de Conversión, que operó con un mecanismo de convertibilidad a medias, que le permitían monetizar los aumentos de reservas generados por los superávits (que afluyeron bajo la forma de oro depositado en las legaciones argentinas), sin tener que hacer lo opuesto al cambiar de signo el sector externo. Así el circulante iría aumentando hasta ubicarse en 1918 un 40% por arriba del nivel de 1914, y al mismo tiempo el monto de las quiebras comerciales comenzaría a bajar con la misma rapidez con que había subido: en 1915, a menos de la mitad que en 1914, y así sucesivamente hasta volver en 1918 a los niveles de 1910.¹⁴

¹⁴ Sobre el comportamiento del balance de pagos en todo el período, véase Balboa 1972. Respecto de la variación del circulante, IEB 1937, y para la evolución de las quiebras, REA 1928 y 1934, passim.

Un segundo ámbito en el que el BNA, y junto a él buena parte del sistema bancario, desempeñó un rol decisivo fue el del financiamiento del sector público. A pesar de algunos cambios en la estructura tributaria después de la crisis de 1890, los recursos fiscales provenían principalmente del comercio exterior, y, ante todo, de los impuestos a las importaciones. A raíz de las restricciones generadas por la guerra, el valor importado entre 1915 y 1917 bajó a poco más de la mitad de los niveles de preguerra, y consecuentemente se redujo la recaudación fiscal.¹⁵ Por la magnitud de la caída, al Estado le fue imposible equipararla con un ajuste correlativo de los gastos, generándose un cuantioso déficit. Dada la situación que hacía imposible la emisión de empréstitos de largo plazo, como había sido habitual en la preguerra, se fue acumulando una voluminosa deuda flotante.

En 1915 el gobierno obtuvo un importante crédito de mediano plazo sobre Londres y Nueva York (Regalsky (2010b). Mientras tanto, el Banco Nación comenzó a acumular una importante liquidez, lo que llevaría a idear un mecanismo para utilizar esos fondos en apoyo de las finanzas públicas, sin entrar en conflicto con sus disposiciones estatutarias, que imponían un límite muy estricto a los préstamos al Estado. A tal efecto convocó a una larga nómina de bancos para ofrecerles adelantos con caución de letras, que previamente ellos debían tomar al descuento de la Tesorería. Desde ya que el BNA les descontaba a los bancos un interés mucho menor que el que éstos habían cobrado al gobierno para el descuento original. En la memoria de 1917 se informaba que se cobraba en estas operaciones «...un interés mínimo de 4 $\frac{3}{4}$ %», mientras el fisco abonaba a los bancos particulares el 6% (BNA 1917, 19). Se estima que en 1915 se canalizaron más de 50 millones de pesos bajo esta modalidad, financiando no menos del 50% del total de letras emitidas por la Tesorería.

En 1916 el gobierno obtuvo una amplia oferta de crédito de corto plazo con diversos bancos de Nueva York que hizo innecesario recurrir a la plaza local.¹⁶ Sin embargo en 1917, con la entrada de los Estados Unidos en la guerra y la situación cambiaria más favorable para la Argentina

¹⁵ La situación recién pudo comenzar a ser mitigada en 1918, cuando se obtuvo la sanción de los impuestos a la exportación.

¹⁶ Los pormenores de las gestiones del gobierno de Victorino de la Plaza para obtener financiamiento de los bancos norteamericanos, en Peters 1934.

(el peso comenzó a cotizarse con premio tanto sobre la libra como sobre el dólar), los créditos norteamericanos no fueron renovados y el gobierno debió recurrir al mercado interno. Así es como se triplicó el monto de las cauciones, o créditos «indirectos», que pasaron a representar casi el 25% de los créditos totales del Banco (Jascalevich 1919, BNA 1917). Por este y otros mecanismos el BNA canalizó hacia el Estado más del 40% de sus préstamos y colocaciones (incluyendo la compra de títulos públicos).

En 1918 este involucramiento fue llevado a su máxima expresión al participar el BNA como agente del gobierno en el préstamo a Gran Bretaña y Francia para la compra de cereales en la Argentina, por 200 millones de pesos oro (equivalentes a unos 454 millones de pesos papel).¹⁷ La operación fue acordada en enero de 1918, en un contexto de creciente control, por parte de los gobiernos aliados, del comercio internacional de granos. Al 31 de diciembre de ese año la suma utilizada equivalía a casi 340 millones de pesos. La operación, que traía un alivio para los agobios cambiarios y financieros de los aliados, tendía también a mitigar la apreciación del peso, para beneficio de los sectores exportadores, y a limitar la expansión monetaria que hubiera resultado del ingreso de esas divisas, la que de todos modos fue considerable. En cualquier caso, los fondos se destinaban a cubrir los pagos que los aliados debían hacer a productores y comercializadores locales de cereales y en tal sentido, se canalizaban íntegramente hacia el mercado local. Sumados a los otros préstamos al sector público, ascendían a unos 600 millones, lo que representaba más del 60% del total de créditos otorgados por el Banco (ver cuadro 2).

Una consecuencia de estas operaciones, por el hecho ser canalizadas exclusivamente por la Casa Central, fue que la participación de las sucursales en el crédito disminuyera en todos esos años. Mientras en 1910-12 absorbían un 55% de los préstamos, en 1918-20 su participación bajó a apenas el 20%. Al mismo tiempo, estaban proveyendo al Banco más del 60% de los recursos prestables. Alternativamente, si se considera solo la cartera comercial, la participación de las sucursales en el crédito bajó de modo más tenue, y se habría recuperado en 1918 a un 50% del total (cuadro 2).

¹⁷ Los antecedentes de esta operación en Weinmann 1994 y, especialmente, Gravil 1985, que se refieren a las presiones de los aliados y sobre todo de los Estados Unidos. Una interpretación más focalizada en las condiciones económicas argentinas en DiTella y Zymelmann 1967.

Cuadro 2
Composición de los préstamos del
Banco de la Nación Argentina, 1914-1918
(saldos al 31 de diciembre, en millones de pesos corrientes)

Años	1. Descuentos y Adelantos	1b. idem por Sucursales	2. Redescuentos	3. Créditos oficiales	4. Crédito Aliados	Total Créditos
1914	453,48	227,7	43,19	s/d		496,66
1915	373,38	196,22	13,4	63,17		444,58
1916	334,97	170,61	15,64	116,42		467,02
1917	379,19	185,48	6,61	269,58		655,37
1918	379,53	189,21	5,04	263,41	338,76	986,74

Fuentes: BNA (1914-1918), *passim*; IEB (1937), BNA (1941); Jascavich (1917).

Redescuentos: solo los de Casa Central.

Sin embargo, y al mismo tiempo que se visualizaba este relativo declive, el BNA comenzó a implementar a través de sus sucursales una nueva serie de operaciones, tendientes al fomento de la producción primaria y también de algunos rubros agroindustriales, que implicaban nuevas modalidades alejadas del repertorio clásico de los préstamos comerciales. El lanzamiento de estas nuevas líneas, que tenía su fundamento en las excepcionales condiciones creadas en 1914, consolidaría una operatoria que estaría llamada a perdurar y constituiría por largos años una marca distintiva del BNA.

El Banco Nación como banca de fomento y el desarrollo del crédito agrario

La noción que se extendió entre los círculos dirigentes, en el sentido de que se estaba frente a una situación extraordinaria para la que había que procurar nuevas respuestas, se puede apreciar en las nuevas funciones que el Banco Nación fue desarrollando en relación con el sector agrario, cuando al cabo de unos meses se pudo apreciar que la Gran Guerra europea iba a extenderse por mucho más tiempo de lo que los conflictos convencionales venían durando. Estas nuevas funciones estuvieron en relación con dos leyes sancionadas sobre el fin de las sesiones parlamentarias, y puestas en vigor en noviembre de 1914, de *warrants* y de prenda agraria, respectivamente (Soares 1922). Estas leyes, diseñadas desde el Ministerio de Agricultura con el fin de sostener a los productores agropecuarios en tiempos de una «anormalidad» tan marcada, apuntaban a proveer las condiciones para que pudieran obtener financiamiento bancario «directo», procurando mitigar así su vulnerabilidad frente a los intermediarios, que la incertidumbre del mercado y de los transportes internacionales habían agudizado.

La ley 9643 de *warrants* disponía la emisión de unos certificados de validez oficial, para facilitar las operaciones de «crédito mobiliario» sobre «frutos o productos agrícolas, ganaderos, forestales, mineros o de manufacturas nacionales», depositados en almacenes o depósitos autorizados por el Poder Ejecutivo, que controlaría sus condiciones de seguridad e higiene, la solvencia financiera y las «tarifas máximas que se cobrarán por depósito y demás operaciones anexas, como seguros, elevación de cereales, limpieza y desecación de granos».

Esta ley se utilizó masivamente para los créditos a la industria azucarera, pero queda claro del último renglón que también contemplaba al sector cerealero. Su aplicación en este último rubro fue de todos modos casi nula, como lamentaba un observador en los años 30:

La existencia de esta ley ni siquiera provocó la creación de los grandes almacenes de depósitos que sus autores creyeron iba a motivar... El día en que nuestro país cuente con una red completa de elevadores de granos, esta ley beneficiará con mayor abundancia al crédito agrario, complementando la acción de la ley de prenda agraria (Accose 1935, 110)

Cuadro 3
Inscripciones prendarias Ley 9644
 (en miles de pesos corrientes)

Años	Nº Contratos	1.Importe Total	Monto por contrato	2.Créd. Prendar. BNA	% del total (2/1)
1915	7.954	72.293	9,090	41.693	57,7
1916	10.859	104.560	9,630		
1917	14.102	141.860	10,060		
1918	22.736	185.950	8,180	73.000	39,3
1919	21.873	235.055	10,750		
1920	13.736	273.792	19,930		
1921	16.866	283.479	16,810		
1922	17.995	269.312	14,970	75.399	28
1923	16.305	222.270	13,630	53.236	24
1924	15.036	174.910	11,630	32.139	18,4

Fuentes: Accose (1935), p. 107; BNA (1941), p. 261.

En cuanto a la ley 9644, de prenda agraria, se iba a poder consti-tuirla sobre maquinaria, aperos y útiles de labranza, animales de cualquier especie y sus productos, y sobre «los frutos de cualquier naturaleza corres-pondientes al año agrícola en que el contrato se realice, sean pendientes, en pie o después de separados de la planta, así como las maderas, pro-ductos de la minería y de la industria nacional». Su vigencia iba a durar dos años, y se especificaba que no afectaría el privilegio del propietario con arrendamiento vencido. Al mismo tiempo se especificaba que la pose-sión del certificado permitiría una acción ejecutiva «para hacer efectivo su privilegio» y que la acción ejecutiva y la venta de los bienes o su embar-go sería «sumarísima, verbal y actuada...y no se suspenderá por quiebra, muerte o incapacidad del deudor, ni por otra causa que no sea orden escrita del juez competente». De esta manera la ley promovía esta nueva vía de financiamiento sobre la base de mayores seguridades para el acreedor, aún a costa del deudor.

Una estadística oficial de los contratos de prenda mostraba la pro-gresión de los montos colocados en ese tipo de préstamos, que firmándose

el primer año (diciembre de 1914 a diciembre de 1915) por un total de 72 millones de pesos, aumentaron en un 45% al año siguiente, un 36% en 1917, y otro 31% en 1918, ascendiendo ese año a un total de 186 millones de pesos. Seguiría subiendo hasta 283 millones en 1921, para declinar fuertemente en los años siguientes. El promedio por operación osciló alrededor de 10.000 pesos en los primeros años, para pasar en 1920 a casi 20.000 pesos (reflejando el mayor peso que tomaron ese año las prendas ganaderas), e ir declinando paulatinamente hasta 1926-27, cuando el promedio volvería a ubicarse por debajo de 10.000. En el período que nos concierne, los menores montos y el mayor número de inscripciones se verificaron en 1918, un año de cosecha agrícola récord, con unos 8.000 pesos y más de 22 mil contratos (ver cuadros 3 y 5).

Respecto de la participación del Banco Nación, los datos oficiales (BNA 1941, 261) solo permiten seguir la secuencia desde 1922, el año en el que tuvo más fondos involucrados en esta operatoria, unos 75 millones de pesos. No obstante, a partir de referencias expuestas en las memorias pueden reconstruirse las cifras de 1915 y, con menor grado de certidumbre, las de 1918. Si bien ambas eran menores que las de 1922 en términos absolutos, evidenciaban una mayor participación del Banco en el mercado de las prendas. Mientras este último año los créditos del BNA, mayoritariamente ganaderos, representaban el 28% del total de prendas nacionales (y el 13% del total de descuentos del propio Banco), los de 1918 habrían llegado a casi el 40% y los de 1915, el año en el que se inauguró esta operatoria, cerca del 60%, mostrando el gran papel que tuvo el BNA para la puesta en marcha y difusión de estas nuevas prácticas (ver cuadro 3).

El Banco emitió su primera circular, autorizando créditos prendarios para el levantamiento de la cosecha fina (trigo, lino, avena, centeno y cebada) en noviembre de 1914, apenas publicada la ley 9644. Ya en mayo de 1912 se había dispuesto una línea de créditos personales (sin garantía “real”) para la cosecha de maíz, después del pico de conflictividad agraria que implicó el «grito de Alcorta».¹⁸ La misma fue renovada en 1913 (BNA

¹⁸ Sobre el “grito de Alcorta” que daría comienzo a la organización gremial de los agricultores arrendatarios en la Federación Agraria, se inició como un reclamo por la continua elevación del precio de los arrendamientos en la zona maicera (norte de Buenos Aires, sur de Santa Fe), pero daría lugar a una preocupación por morigerar los otros costos que soportaban los productores, entre ellos el del financiamiento. Ver Arcondo (1980).

1941, 263; Chaullú 1997). Para entonces las autoridades del BNA lamentaban el escaso desarrollo de «las operaciones con garantía prendaria, tan usuales y comunes en todas las plazas...», y proponían una legislación como la que efectivamente se sancionó meses después, «que haría desaparecer los obstáculos y facilitaría el ejercicio del crédito en forma conveniente y segura, por la incorporación de los valores mobiliarios como garantía de los préstamos» (*BNA* 1913, 5).

Por otra parte, en septiembre de 1914 se había dispuesto que «se reuniese a los Gerentes de las Sucursales en determinados puntos de la República, en cada una de ellas presidida por un Director o Gerente de Casa Central, entendiéndose allí la situación real porque atraviesan los distintos gremios de la campaña, y las verdaderas necesidades de cada región con el propósito de que el Banco propenda eficazmente en esta época anormal a salvar las dificultades del crédito, facilitando el desenvolvimiento del comercio y las industrias locales, principalmente la agrícola y la ganadera... Los gerentes de sucursales... serán además acompañados por representantes del comercio y las industrias... y se les hará... la promesa de que el Banco de la Nación seguirá prestando a los gremios el concurso que siempre encontraron en esta institución» (*BNA-LAD* 145, 1914)

Diversas disposiciones pronto fueron extendiendo el crédito prendario a otras actividades, como la ganadería de la región pampeana y de todo el país (febrero y abril de 1915), y a productores de otras economías regionales como los obrajeros del nordeste (diciembre de 1914) y a viticultores y bodegueros cuyanos (mayo de 1915).¹⁹ En todos casos los montos máximos eran superiores a los fijados para la agricultura (30.000 a los obrajeros, pronto elevados a 50.000, y nada menos que 100.000 a los ganaderos), en atención a responder a unos actores por lo general de mayor porte. Igualmente, a lo largo de esos años diversas circulares establecieron modalidades específicas para financiar las diversas operaciones del ciclo agrícola (siembra, cosecha, trilla o desgrane, embolsado y depósito), así como a ramas especiales de la ganadería (por caso, el desarrollo de rodeos de aptitud lechera) e incluso a la pequeña industria (a través de las agencias en los barrios de la Capital).²⁰

En la memoria de 1914 se daba cuenta de poco más de 8 millones de pesos «destinados al exclusivo objeto del levantamiento de la cose-

¹⁹ *BNA-LAD* n° 145 (acta del 15-9-14), 151 (24-12-14) y 152 (11-2 y 16-3-15).

²⁰ Referencias en *BNA* (1915, 4), (1918, 5) y (1920, 7).

cha», así como el otorgamiento de «los préstamos agrícolas... no sólo... a los propietarios, que siembran áreas más o menos considerables sino... hasta el colono, en forma de pequeños préstamos, garantidos por firmas abonadas, en unos casos, y con garantía de la propia cosecha en otros...» (*BNA* 1914, 11).

Un año después el saldo arrojaba 18 millones, en el que se incluían, además de los préstamos para levantar la cosecha, los «que tienen por objeto evitar su ruinoso realización, sea por escasez de fletes, por obra de la especulación o por otras causas contingentes». En ese año, de abundante cosecha, «con motivo de la baja producida a mediados del año [1915] en el precio del maíz... a causa de la escasez de barcos...», se habían acordado prórrogas a las obligaciones vencidas (cuyo plazo corriente era el de la campaña de recolección, no más de 90 días), así como «préstamos con garantía prendaria sobre cereales depositados en galpones fiscales o particulares». Sin embargo, los mayores montos correspondían a los préstamos prendarios a la ganadería, que «debidamente autorizados por el P.E.» a comienzos del año, y con un plazo de dos años para su amortización, habían superado los 23 millones de pesos, repartidos en 842 firmas, con un promedio de más de 27 mil pesos por préstamo (*BNA* 1915, 11).

También se destacaba «... que la acción del Banco, ganando cada día en extensión y eficiencia, ha servido en todo el país como un poderoso regulador del crédito y aún de los negocios ...» (*BNA* 1915, 4). Como parte de esta acción siguió incrementándose en esos años el número de filiales, que pasó de 153 en 1914, a 176 en 1916 y a 184 en 1918, entre sucursales y agencias, en un contexto en el que todos los demás bancos habían suspendido sus planes de expansión. Una parte de ellas fueron las nuevas «agencias rurales», cuya creación en número de 24 se decidió en 1915, luego de una gira por las regiones agrícolas de algunos de los miembros del Directorio, y se ubicaron en su mayor parte en las provincias de Santa Fe, Córdoba y Entre Ríos. En 1916 se encomendaba a los gerentes de las sucursales

«que sirvan zonas agrícola ganaderas, a realizar giras en sus radios respectivos, con el objeto de que... conozcan personalmente el estado de los cultivos, campos y haciendas, formen criterio sobre las garantías que ofrecen y estén habilitados para resolver con toda conciencia los pedidos nuevos o renovaciones de los existentes» [así como para]... «levantar

Cuadro 4
BNA. Descuentos y adelantos acordados por gremios, 1913-1918
(en miles de pesos corrientes)

Años	Ganadería	%	Agricultura	%	Comercio	%	Industria	%	TOTAL
1913	219.800	25,1	71.563	8,2	339.110	38,7	59.659	6,8	876.512
1914	218.676	28,7	71.884	9,4	286.045	37,6	73.773	9,7	761.258
1915	227.613	39,6	58.506	10,2	180.337	31,4	48.621	8,5	574.668
1916	175.772	36,7	45.096	9,4	159.619	33,3	35.709	7,5	479.232
1917	186.294	38,2	50.066	10,3	156.439	32,1	31441	6,4	487.632
1918	177.308	34,8	60.869	12,0	163.306	32,1	31.085	6,1	508.850

Fuentes: BNA (1931, 37); BNA (1941, 257).

un censo de la producción agrícola calculada de la presente cosecha... [consignando] las existencias... de la cosecha anterior que haya actualmente sin venderse», todo eso dentro de un espíritu «tutelar de los intereses de esas dos industrias madres, acordando a ganaderos y agricultores todas las facilidades necesarias» (BNA 1916, 6-7).

Cabe recordar, sin embargo, que este desarrollo de los créditos agrícolas, y prendarios en particular, se daba en un contexto de reducción de la cartera comercial del banco, cuyos montos totales en 1917-18 se mantenían un 20% por debajo de los registrados en 1913. Esta reducción afectaba sobre todo a las operaciones de Casa Central, y especialmente al comercio, que bajó sus valores absolutos a la mitad, pero también recayó sobre las sucursales, y sobre la agricultura que tomaba en ellas la casi totalidad de sus préstamos (los que descendieron en más de un 30% en 1916-17, para recuperarse y quedar solo 15 puntos abajo en 1918). En similar medida, aunque mas continua, se redujeron los préstamos a la ganadería (totalizando alrededor de un 20% hasta 1918), lo que no le obstó para erigirse en el primer receptor de créditos del ámbito privado, por encima del comercio (véase cuadro 4). Esa contracción se conjugaba

con el vuelco al financiamiento del sector público señalado en la sección anterior, al tiempo que mostraba los reflejos de un criterio ortodoxo en política bancaria (reforzar disponibilidades ante un desmejoramiento de la coyuntura) que chocaban con la predica de fomento que se expresaba en las memorias.²¹

Volviendo a los créditos prendarios, desde 1915 habían comenzado a diferenciarse los préstamos para levantamiento de cosechas (que se otorgaban a partir de noviembre, para la cosecha fina, y en marzo para la de maíz), con máximos de 3000 pesos para la recolección, y 5000 para la trilla y embolso, de los destinados a financiar el almacenamiento del grano, que podían alcanzar mayores sumas.

En 1916 se asignaba un máximo de 10.000 pesos para el maíz desgranado y embolsado, «destinados a garantizar al productor contra la especulación», amortizables en pagos escalonados hasta los 180 días, y una suma menor si se trataba de maíz en troje. En cuanto a los de recolección para la siguiente cosecha fina, otorgados a razón de 7 a 9 pesos por hectárea hasta colocar el cereal en parva, sus plazos eran hasta el 31 de marzo (unos cuatro meses), al igual que los de trilla y embolso, con los cuales se completaba un total que no debía superar los 23 pesos por hectárea. Considerando un máximo de 8.000 pesos por préstamo, esto debía procurar una cobertura plena a las explotaciones de hasta 350 hectáreas. También se insistía en que debían entregarse «en manos propias del colono» y, cuando se tratara de arrendatarios «al tanto por ciento», debían contar con la firma adicional del propietario.

El énfasis en impulsar en mayor medida el crédito directo, sin intermediarios, se explicitaba aún más en una circular que en 1917 se envió a los gerentes de sucursales:

«En vista de que muchos agricultores de distintas zonas han hecho contratos de prendas a favor de comerciantes, los que a su vez han ocurrido al Banco solicitado su descuento,

²¹ El 31 de diciembre de 1914 se enviaba a los gerentes de sucursales una circular en la que se les advertía que «los dineros de que dispone el Banco pertenecen a sus depositantes y estos se lo entregan para que sean invertidos honesta y juiciosamente... a sociedades y personas dignas de confianza...[con] responsabilidad y antecedentes capaces para abonar en todo tiempo su conducta». (Circular 306b, en Chaullú 1997, 44).

esta Dirección ha resuelto, como medida de carácter general ... no hacer lugar a esta clase de pedidos, a fin de evitar la extorsión que el comerciante haría sentir sobre el productor si el Banco le proporcionara los elementos para ello...».

En cambio, sí se admitían los créditos a productores que ya tuvieran una primera prenda, puesto que se estipulaba que «la renuncia de los acreedores prendarios en primer grado, a efectos de dar prioridad al Banco, debe constar en el mismo contrato que el Banco celebre con el agricultor» (BNA (1917, 8).

El desarrollo de la prenda agraria tuvo su contraparte, como ya se dijo, en los créditos con prenda ganadera, cuyo volumen fue mayor desde un comienzo. Las condiciones otorgadas en materia de plazos eran asimismo más holgadas, ya que se otorgaban por 180 días renovables hasta completar los dos años, con una amortización del 25% recién al llegar a los 540 días. En 1916, en razón de la sequía, las cuotas de amortización se prorrogaron hasta 120 días.

Otro aspecto interesante fue la inclusión, en 1916, de las agencias de la Capital y sus aldeaños en los préstamos de lenta amortización (10% trimestral), con el objeto de «fomentar el establecimiento y desarrollo de la pequeña industria», considerada «factor de importancia en el progreso de la producción y el trabajo nacionales, y base modesta pero segura del adelanto industrial que corresponde al país, y que debemos alcanzar para obtener nuestra independencia manufacturera respecto de los mercados extranjeros» (BNA (1916, 8).

Su conexión con la política agraria no estaba ausente ya que esta pequeña industria era «precursora de la grande, en la cual ha de transformarse por evolución natural, si el crédito y el capital... le prestan liberal y oportuno auxilia, en una nación como la nuestra productora de las materias primas más nobles y valiosas» (Ibidem). Es significativo, en todo caso, que esa haya sido la única referencia específica al sector a lo largo de todo el período, ya que a posteriori, los párrafos consagrados a la «industria» lo iban a ser para las agroindustrias de alcance regional.

Volviendo al crédito agrícola, y al prendario en particular, en 1917 se declaraban 5.548 préstamos, con un promedio de 1.300 pesos cada uno, totalizando poco más de siete millones de pesos, para el levantamiento de las cosechas, que ese año se vieron fuertemente afectadas, tanto la del trigo como la del maíz, por trastornos climáticos (ver cuadro 5). Como

Cuadro 5
Producción y exportación de trigo y maíz en la Argentina, 1913-1918

	1913	1914	1915	1916	1917	1918
Trigo						
Área sembrada (000Ha)	6.918	6.573	6.261	6.645	6.511	7.234
Producción (000Tn)	5.100	2.850	4.604	4.600	2.289	5.973
Exportación (000Tn)	2.812	980	2.511	2.294	935	3.228
Precios (\$/100 kg)	s/d	9,6	12	9,8	16,2	12,5
Maíz						
Área sembrada (000Ha)	3.830	4.152	4.203	4.018	2.630	3.527
Producción (000Tn)	7.515	6.684	8.260	4.093	1.495	4.335
Exportación (000Tn)	4.807	3.542	4.330	2.873	893	665
Precios (\$/100 kg)	s/d	5,7	4,7	4,9	9,8	5,8

Fuentes: Di Tella y Zymmelman (1967, 162-63 y 168); BNA (1941, 364).

contrapartida, tomaron mucha importancia los créditos para compra de semillas, en acción conjunta con las compañías ferroviarias, debido a la falta de medios en que habían quedado muchos colonos por aquella situación. A esto se sumaron casi un millón de pesos con prenda de vino y unos tres millones de pesos en créditos sobre warrants de azúcar.

A diciembre de 1918, la memoria del BNA declaraba que los préstamos para levantamiento de cosecha habían totalizado algo más de 10 millones de pesos y que, sumados a los otros créditos directos y prendarios, totalizaban 36.5 millones. De ese monto, casi 30 millones correspondían al trigo (y en menor medida, avena, cebada y lino), 5 millones y medio al maíz, y el millón restante para los cañeros y viñateros de Tucumán y Cuyo). Por otro lado, se habían ampliado los límites máximos para las operaciones de recolección, trilla y embolse de la cosecha fina, de 8.000 a 10.000 por préstamo, visto la «falta absoluta de tonelaje» para el transporte marítimo y las deficiencias en la provisión de bolsas. Estos factores fueron invocados en marzo para la renovación por 90 días de dichos préstamos, al tiempo que daba comienzo la recolección de maíz con el tope habitual de 3.000 pesos, más 5.000 para su limpieza y embolse. Se

establecía que este cereal debía quedar guardado en depósitos cubiertos, para prevenir las fuertes pérdidas habidas en los últimos años, «debido en gran medida a la falta de previsión de los agricultores». A partir de mayo las obligaciones se fueron prorrogando, prácticamente hasta fin de año, para ayudar a afrontar las «débiles condiciones de comercialización» que presentaba ese cultivo.

Respecto del trigo, se subieron los montos totales por hectárea de 23 a 24 pesos, atendiendo a los mayores gastos en bolsas que imponían las «formalidades» establecidas por la *Royal Commission* (BNA 1918, 8-9). No puede dejar de recordarse, en este apartado, los 340 millones de pesos que el BNA destinó ese año a los gobiernos aliados del Reino Unido y Francia. En la práctica se trataba de fondos que el Banco captaba en el mercado local (una parte de los cuales estaba inmovilizada desde hacía tres años como encaje), y que ponía a disposición de la mencionada *Royal Commission* para ser canalizados en pagos a los productores rurales. A cambio, quedaba constituida una reserva de divisas en Europa sobre la que el Banco iba a poder girar cuando, a fines de 1920, la situación cambiaria se volviera desfavorable para la Argentina.

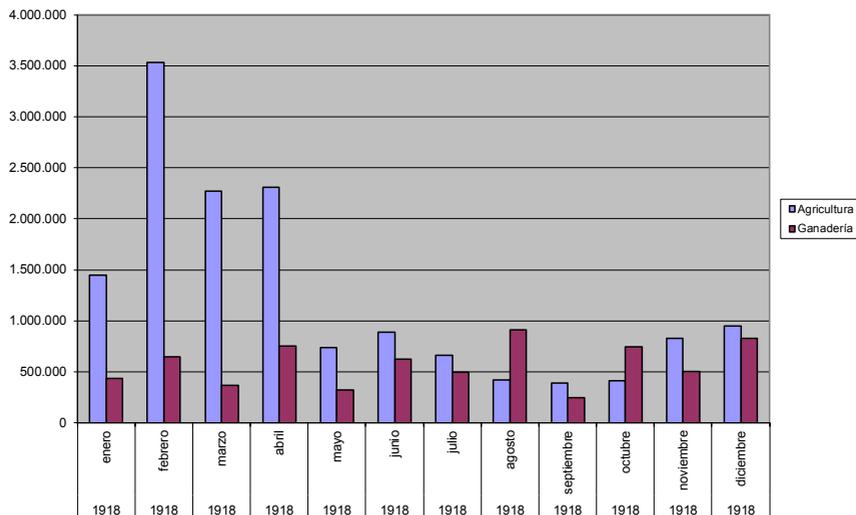
Banca, comercio y crédito agrario: un estudio de caso

En este apartado nos proponemos ir un poco más allá de las estadísticas generales sobre el crédito agrario. En efecto, los datos de las memorias del BNA, si bien suministran datos globales de los créditos de diverso tipo, incluyendo los descuentos comerciales corrientes que se canalizaban hacia los distintos sectores, no permiten seguir avanzando en consideraciones más específicas acerca de la naturaleza de los préstamos y sus actores. El punto es importante, ya que la problemática del crédito agrario ha sido y es materia de debate y análisis, en cuanto al grado de ayuda que significó para los productores rurales, tanto para paliar las situaciones coyunturales de crisis -pérdida de cosechas, aumento del costo de producción, baja en el precio de los cereales- como para afrontar otras derivadas de causas estructurales (subordinación de la agricultura a la ganadería, rol de los intermediarios comerciales y financieros, etc.).

En ese sentido, el rol subordinado de la agricultura en la política crediticia general del BNA parece reflejarse también en los datos ya consignados del cuadro 4, que muestran que los montos recibidos por la ganadería al menos triplicaban (y a veces cuadruplicaban) a los de la agricultura entre

Atravesando tiempos turbulentos: banca pública y crédito agrario en la Argentina, 1914-1918

Gráfico 3. BNA. Créditos prendarios a la agricultura y la ganadería. Secuencia mensual.



1913 y 1918. Este último año ha sido elegido para este análisis más puntualizado, ya que es cuando los montos totales otorgados a la agricultura alcanzaron sus mayores niveles después de 1914 (siendo también muy altos los prendarios), y cuando recibe una mayor participación porcentual en relación a la ganadería. Si para el caso de la agricultura, la información de las memorias nos permite conocer algunos datos globales sobre el crédito prendario (que habría representado casi un 60% de su crédito total), no ocurre lo mismo con la ganadería. Tampoco se dispone de promedios por operación o por prestatario que permitan identificar perfiles.

Para suplir este vacío hemos recurrido al análisis de los créditos prendarios registrados en los libros de actas del directorio, y en los libros auxiliares. Dicha documentación no es concluyente por cuanto una parte significativa, la de los préstamos para recolección de maíz y trigo, era reglada por circulares generales y podía ser decidida por los gerentes de sucursal sin autorización previa del directorio. Distinto era el caso al solicitarse renovaciones, que debían ser elevadas a este último, aunque en algunos casos se adoptaron disposiciones para permitir a las sucursales resolver también en este punto.

Quedan sin embargo los créditos de prenda agraria «generales» sobre trigo, lino, maíz, etc., que de acuerdo a las estadísticas brindadas en

las memorias de 1918 equiparaban en magnitud a los de recolección, trilla y embolsa, y se destinaban a financiar el almacenamiento del cereal hasta su venta. También aquellos destinados a sufragar los gastos de recolección que escapaban a las normativas generales de las circulares.

En ese sentido, un primer análisis del período que comprende el ejercicio de 1918 aporta una serie de datos interesantes. Por una parte, que sobre un total de más de 22 millones de pesos en préstamos que pueden ser identificados por su destino (había otros en los que solo se anotaba, genéricamente, «prenda agraria» o «deuda prendaria»), un 67% iba para la agricultura y solo un 31% para la ganadería.²² Si bien los préstamos agrícolas tenían una fuerte concentración estacional (casi dos tercios se concedieron entre enero y abril, en plena temporada de cosechas), su monto era superior al de la ganadería en casi todos los demás meses (gráfico 3). Por otra parte el monto medio de cada crédito también superaba (ligeramente) al de los créditos al sector ganadero, siendo respectivamente de 23.800 y 21.400 pesos.

Cuadro 6
BNA: Créditos de prenda agraria en 1918, por oficinas

Orden por monto	Oficinas del BNA	1. Monto neto (-renovaciones)	2. n° de operaciones	Orden por n° operac.	Monto promedio 3=1/2	% s/Total
	TOTAL neto	23.444.519	1057		22.180	100,0
1°	B.Ville	1.281.000	41	3°	31.244	5,5
2°	R.Cuarto	956.765	46	2°	20.799	
3°	V.Tuerto	923.700	25	6°	36.948	
4°	V.Maria	897.000	17	21°	52.765	
5°	Casa Central	814.675	12	29°	67.890	
6°	G.Pico	808.500	21	12°	38.500	
7°	Cabrera (ag)	770.960	17	21°	45.351	
8°	Gualeguay	654.000	8		81.750	

(continúa en página siguiente)

²² Mucho más abajo se ubicaban los préstamos destinados a la vitivinicultura, que sumaban el 1,6% del total, y aun menos los del sector forestal, que ese año consistieron en solo dos operaciones por 97.000 pesos.

Atravesando tiempos turbulentos: banca pública y crédito agrario en la Argentina, 1914-1918

(cont.)

Orden por monto	Oficinas del BNA	1. Monto neto (-renovaciones)	2. n° de operaciones	Orden por n° operac.	Monto promedio 3=1/2	% s/Total
9°	Gálvez	547.500	20	14°	27.375	
10°	Tres Arroyos	538.000	22	7°	24.455	
11°	La Carlota	537.800	22	7°	25.557	
12°	S.Rosa	448.560	65	1°	7.221	
	Subtotal 1 (12)	9.178.460	316		29.046	39,3
13°	Ucacha (ag)	447.000	8		55.875	
14°	Rosario	439.000	18	18°	24.389	
15°	Junín	437.300	19	16°	23.016	
16°	C.de Gómez	415.000	12	29°	34.583	
17°	Rafaela	394.000	7		56.286	
18°	Puán	387.600	22	7°	17.618	
19°	Realicó	377.500	14	26°	26.964	
20°	T.Lauquen	364.961	18	18°	20.276	
	Subtotal 2 (20)	12.440.821	434		28.665	53,1
21	Oriente (ag)	359.240	15	24°	23.949	
22	Mendoza	340.350	11	31°	30.941	
23	Firmat (ag)	323.600	9		35.956	
24	N.de Julio	309.000	30	5°	10.300	
25	Lincoln	315.830	14	26°	22.559	
26	Colón BA	301.800	20	14°	15.090	
27	Necochea	300.000	11	31°	27.273	
28	Oliva (ag)	300.000	10		30.000	
29	Rufino	299.900	19	16°	15.784	
30	S.Fe	298000	8		37.250	
31	S.Justo	294900	7		42.129	
32	Paraná	285000	8		35.625	
33	Las Rosas	260000	4		65.000	
34	S.Juan	250000	11	31°	22.727	
35	Bolivar	234000	11	31°	21.273	
36	S.Francisco	230000	5		46.000	

(continúa en página siguiente)

Andrés Regalsky

(cont.)

Orden por monto	Oficinas del BNA	1. Monto neto (-renovaciones)	2. n° de operaciones	Orden por n° operac.	Monto promedio 3=1/2	% s/Total
37	S.Jose de la E-ag.	230000	4		57.500	
38	Villaguay	223500	7		31.929	
39	Laboulaye	219600	22	7°	9.982	
40	Pergamino	215100	21	12°	10.243	
41	Tornquist	212720	22	7°	9.669	
42	Chacabuco	209.300	17	21°	12.312	
43	San Nicolás	198.530	33	4°	6.016	
44	G.Villegas	196300	15	24°	13.087	
45	Tandil	191000	7		27.286	
46	B.Blanca	190500	18	18°	10.583	
47	Pehuajó	184090	6		30.682	
48	Concordia	170.000	4		42.500	
49	Rosario Tala	156600	6		26.100	
50	G.Alvear	154000	5		30.800	
51	Nogoyá	150000	3		50.000	
52	V.Huidobro	150.000	6		25.000	
53	Colon ER	144000	3		48.000	
54	Casilda	141720	5		28.344	
55	Chivilcoy	139000	4		34.750	
56	G.Ramírez (ag.)	136780	8		17.098	
57	Mercedes SL	127000	11	31°	11.545	
58	M.Juarez (ag.)	120000	2		60.000	
59	V.Urquiza	114000	2		57.000	
60	S.Cristóbal	107600	11	31°	9.782	
61	Rojas	107348	11	31°	9.759	
62	Gualeguay-chu	106000	2		53.000	
63	San Pedro	101300	13	28°	7.792	
64	Esquina	100000	1		100.000	

(continúa en página siguiente)

Atravesando tiempos turbulentos: banca pública y crédito agrario en la Argentina, 1914-1918

(cont.)

Orden por monto	Oficinas del BNA	1. Monto neto (-renovaciones)	2. n° de operaciones	Orden por n° operac.	Monto promedio 3=1/2	% s/Total
65	Trelew	100000	1		100.000	
66	C.Uruguay	98000	3		32.667	
67	C.Suárez	97500	9		10.833	
68	Sastre	95000	3		31.667	
69	Ramallo	94000	8		11.750	
70	C.Pringles	78000	2		39.000	
71	Córdoba	77000	10		7.700	
72	S.Rafael	76000	4		19.000	
73	S.Luis	70000	3		23.333	
74	Navarro	60000	4		15.000	
75	N.dela Riestra	60000	1		60.000	
76	Sta. Teresa	50200	8		6.275	
77	Corrientes	50000	2		25.000	
78	L.Gonzalez	50000	1		50.000	
79	Esperanza	43200	1		43.200	
80	Balcarce	43000	8		5.375	
81	Resistencia	42500	4		10.625	
82	Santiago del E.	40500	8		5.063	
83	Salta	40000	5		8.000	
84	Victorica	38000	3		12.667	
85	B.Juárez	37500	2		18.750	
86	V.Constitución	35460	9		3.940	
87	V.del Rosario	34340	3		11.447	
88	S.Lorenzo	34000	3		11.333	
89	Formosa	30000	1		30.000	
90	Metán	30000	3		10.000	
91	P.de los Libres	28000	1		28.000	
92	Gral.Acha	27800	6		4.633	

(continúa en página siguiente)

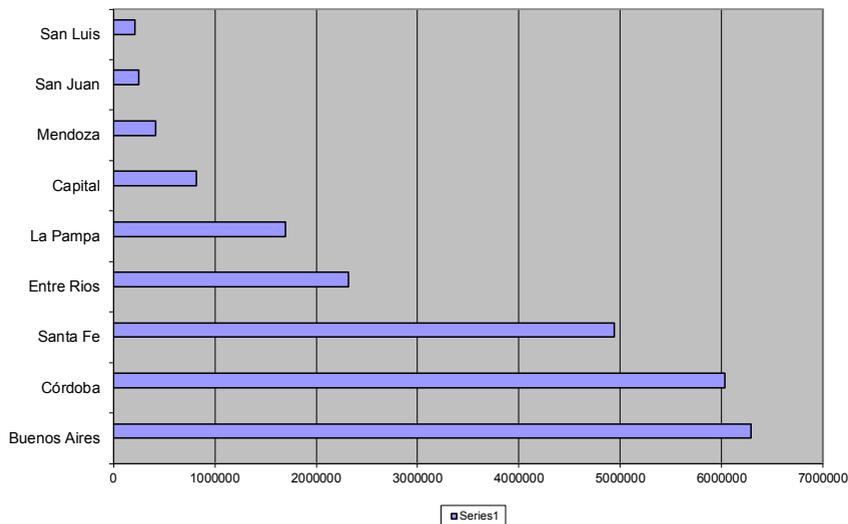
Orden por monto	Oficinas del BNA	1. Monto neto (-renovaciones)	2. n° de operaciones	Orden por n° operac.	Monto promedio 3=1/2	% s/Total
93	Lobos	27000	6		4.500	
94	G.Arenales	26500	3		8.833	
95	Ensenada	25000	2		12.500	
96	Victoria	20440	4		5.110	
97	G.Chaves	20000	4		5.000	
98	Saladillo	19000	1		19.000	
99	Mercedes Ctes	15000	1		15.000	
100	Basavilbaso	10050	1		10.050	
101	Mercedes BA	10000	2		5.000	
102	V.Mackenna	10000	1		10.000	
103	C.Brandsen	9500	3		3.167	
104	Coronda	9500	3		3.167	
105	M. del Plata	8000	1		8.000	
106	Cap.Sarmiento	6000	2		3.000	
107	V. de Mayo	5000	1		5.000	
108	Chascomús	4500	1		4.500	
109	Azul	4000	1		4.000	
110	Las Flores	4000	1		4.000	
111	Pigüé	3000	1		3.000	
112	Tucumán	3000	1		3.000	
113	V.Dolores	2500	2		1.250	
114	Urdinarrain	2100	1		2.100	
115	P.Alta	2000	2		1.000	
	Subtotal 3 (95)	11.003.698	623		17.662	46,9
	TOTAL bruto*	28.227.919	1189			

Fuentes: BNA, Actas de Directorio (1918) y Actas Auxiliares de Directorio (1917-18).

*: incluidas las renovaciones.

Atravesando tiempos turbulentos: banca pública y crédito agrario en la Argentina, 1914-1918

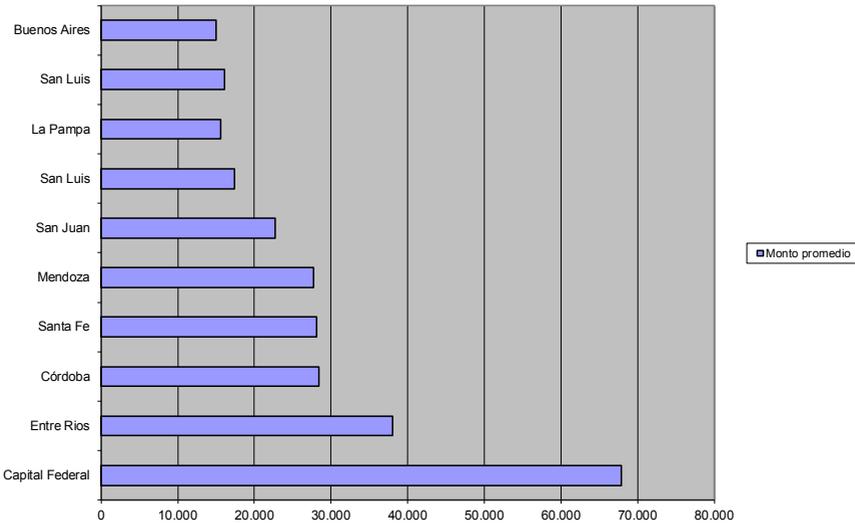
Gráfico 4. BNA 1918. Crédito prendario por provincias en 1918. Montos totales



La nómina de oficinas que otorgaron estos préstamos sumaba 115, incluyendo la Casa Central y una agencia de la Capital (si recordamos que el total de sucursales y agencias era de 184, es una proporción importante). Agrupadas por provincias, la primacía le correspondía, previsiblemente, a Buenos Aires, con poco más de cinco millones y medio de pesos, y 43 sucursales y agencias involucradas, pero secundada por Córdoba, con poco menos de cinco millones y medio también, y solo 14 sucursales, y bastante más atrás por Santa Fe, que a través de 18 sucursales y agencias recibía algo más de 4.5 millones (ver cuadro 6 y gráfico 4). Entre las tres absorbían el 72% del total nacional, que se repartió entre catorce distritos (las únicas provincias que no registran este tipo de créditos fueron las de Catamarca y La Rioja). Si sumamos a las anteriores Entre Ríos, La Pampa y Casa Central (esta última con solo 870.000 pesos), arribamos con esos seis distritos al 93,5% del total, lo que muestra la marcada concentración regional de esta clase de créditos.

Los promedios por operación también son contrastantes, puesto que mientras en Córdoba y Santa Fe se ubicaban en un nivel algo mayor de 28.000 pesos, en Buenos Aires y La Pampa lo hacían en alrededor de 15.000 pesos, casi la mitad de las anteriores (gráfico 5). Algunas claves

Gráfico 5. BNA 1918. Créditos prendarios por provincias. Monto promedio de las operaciones

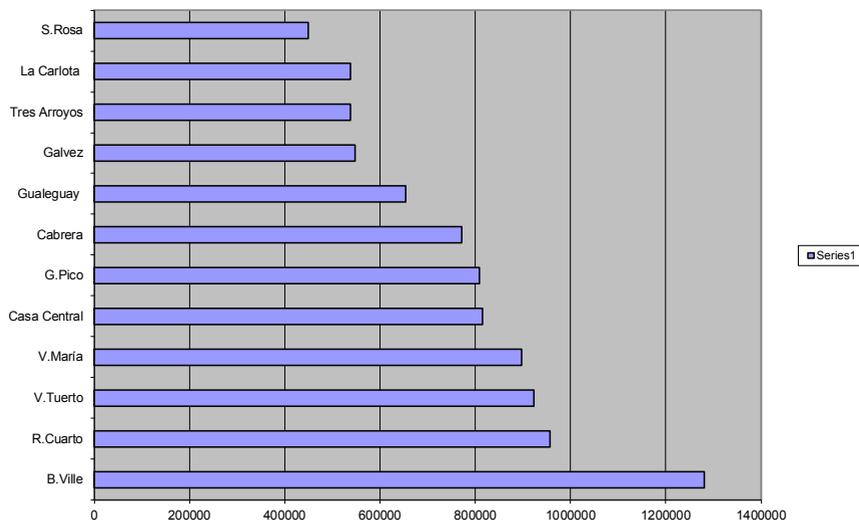


de esta diferencia se pueden encontrar en el desempeño de las sucursales, como se verá más abajo.

El análisis de la distribución de las operaciones por sucursales arroja también varios elementos de interés. Por una parte, la elevada concentración de los montos en un número relativamente pequeño de locales. En efecto, de las 115 oficinas a las que se habían autorizado estas operaciones, las primeras 12 daban cuenta de casi del 40% del monto total. Ahí también estaba la clave del papel destacado de Córdoba, pues de sus 14 sucursales y agencias con este tipo de operaciones, 5 figuraban en ese grupo, y 4 en los primeros puestos: Bell Ville, que con más de 1,2 millones de pesos ocupaba el primer lugar, y Río Cuarto, Villa María y Cabrera, posicionadas en los puestos 2°, 4° y 7° del listado. También Santa Fe participaba en dicho grupo preferencial con 2 de las 18 sucursales y agencias involucradas en esta actividad, una de ellas, Venado Tuerto, en el 2° lugar con 927.000 pesos. Incluso el Territorio Nacional de la Pampa Central, con solo 5 sucursales, tenía a dos incluidas en ese grupo, una de ellas, General Pico, en el 4° puesto. Por contraste, la provincia de Buenos Aires apenas figuraba con una de sus 43 sucursales y agencias: Tres Arroyos, ubicada en el 10° lugar del listado, superada por Gualaguay, de Entre Ríos, ubicada en el 8° lugar (cuadro 6 y gráfico 6).

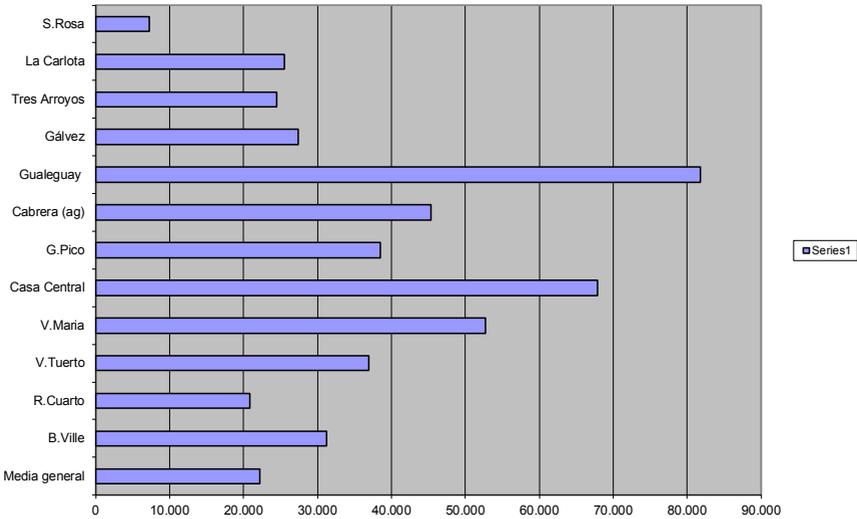
Atravesando tiempos turbulentos: banca pública y crédito agrario en la Argentina, 1914-1918

Grafico 6. BNA 1918. Crédito prendario por sucursales. Montos totales



No es extraño encontrar, consecuentemente, que el monto promedio de las operaciones canalizadas por este grupo de 12 sucursales principales fuera superior al del conjunto de las 115 oficinas, 29.000 pesos frente a los 22.000 del conjunto, y a los 17.600 pesos que promediaban las 95 oficinas ubicadas en los últimos tramos del listado. Por supuesto que esto incluía contrastes muy amplios de una sucursal a otra, aun entre las 12 primeras. En la cima, podían visualizarse dos oficinas, Gualeduay y Casa Central, que alcanzaban promedios superiores a los 80.000 y 67.000 pesos por operación. Seguían el grueso de las demás sucursales principales, en un rango que iba de casi 21.000 pesos de promedio para Río Cuarto a 52.800 en Villa María. Finalmente se ubicaba Santa Rosa, que era la que detentaba el mayor número de operaciones (65), y cuyo promedio se ubicaba por debajo de los 10.000 pesos (7.221 por operación), nivel solo hallable en sucursales cuyos montos totales se ubicaban mucho más abajo en el listado: Pergamino (40°), San Nicolás (puesto 43°), Rojas (61°), San Pedro (63°) y Lobos (93°). Todas estas correspondían a la provincia de Buenos Aires, y en gran parte se ubicaban en el corredor norte maicero (y en un caso, el antiguo Sur) donde las explotaciones estaban más subdivididas (ver cuadro 6 y gráfico 7).

Gráfico 7. BNA 1918. Créditos prendarios por sucursal. Monto medio de las operaciones



La excepcionalidad del caso de Santa Rosa ha podido ser capturada por la importante presencia de pequeños tomadores con pedidos de renovación, que debían ser tratados por el Directorio (no así los préstamos iniciales), algo poco frecuente ya que los préstamos de recolección, trilla y embolse, que recibían ese nivel de guarismos, no eran generalmente renovados y cuando lo eran, se lo solía hacer por simple disposición de la gerencia de sucursal, con una autorización global del Directorio. Este caso, que denota una accesibilidad al crédito renovable por un tipo de actores (los “colonos”) que habitualmente solo accedían a él una sola vez (para la recolección de la cosecha), y esto en plena zona triguera, ameritaría por sus características especiales una indagación particular.

Va de suyo que operaciones de 20.000 pesos en adelante, con destino agrícola, no respondían al perfil característico de los denominados «colonos», destinatarios de las circulares del Directorio dedicadas a la financiación de la recolección y la trilla, que como vimos, habían fijado un tope de 10.000 para una superficie máxima de 350 hectáreas. Parecen en cambio corresponder o bien, a grandes y medianos productores o, por las razones sociales que se encuentran citadas, a casas locales de comercio involucradas en la comercialización de la cosecha, y en muchos casos, al subarrendamiento de las tierras.

Muchos de estos personajes y firmas toman varios créditos en la temporada, y significativamente todos operan con una sola sucursal, la correspondiente a la jurisdicción en la que están radicados. En diversos casos, por otra parte, recibían créditos en fechas tempranas como noviembre y diciembre (o también comienzos de enero), destinados a sufragar los gastos de recolección, generalmente de los «colonos» que de ellos dependían, con la garantía de los sembradíos que se irían a cosechar. En otras ocasiones eran los que aportan la garantía para que el Banco prestase a los colonos, y en tal sentido se emitían numerosas disposiciones para delimitar cual era el *cuantum* de garantías que se les iban a admitir, de acuerdo con su giro y al límite de crédito personal que la sucursal les hubiera fijado. El peso de este sector queda de manifiesto en un relevamiento de las 673 operaciones de crédito agrícola identificadas en este período, en las que un grupo de 83 firmas y personas físicas, con 195 operaciones, da cuenta del 52% del monto total de créditos (unos 8.4 millones de pesos), con un promedio de 43.081 pesos por operación, frente a los 16.364 que promedian las restantes.

Estas firmas aparecían en casi todas las sucursales importantes, incluyendo también las de Chacabuco, Casilda, Lincoln, Paraná, Las Rosas, Colón, Firmat, Laboulaye, Rafaela, Oliva, San Nicolás, Nogoyá y Pergamino, y con la notable excepción de Santa Rosa. Su desempeño amerita sin duda nuevas investigaciones, aunque algunas de las que se han realizado en los últimos años aportan a entender su papel y las funciones desempeñadas (Lluch 2004, 2006 y 2007. Lluch y Regalsky 2015). En todo caso, y a la luz de la importancia creciente que el sector comercial iría tomando en el otorgamiento de este tipo de préstamos justamente a partir de 1918, es posible pensar que el régimen de la prenda agraria terminó por erigirse en una herramienta para asegurarse el cumplimiento de sus obligaciones por parte de los colonos, mientras ellos se abastecían de los fondos a redistribuir a través de las líneas clásicas, y menos compulsivas, del crédito personal.

Consideraciones finales

Indudablemente, a partir de 1914, y con el cambio de contexto generado por la Guerra, el Estado desplegó un mayor grado de activismo en la regulación de distintos ámbitos del quehacer económica, destinada a preservarlos ante las hondas perturbaciones externas como así también

a asegurarse el financiamiento en un momento en el que el acceso a las fuentes externas de largo plazo se veía clausurado. El instrumento en pos de estos diferentes objetivos fue el Banco de la Nación Argentina, que en tal sentido, pasó a operar como brazo ejecutor del Ministerio de Hacienda, por un lado, en todo lo referido al sistema bancario y al financiamiento público, y del de Agricultura (que lo era en verdad de la producción, puesto que comprendía también la ganadería, la industria y la minería) para el sostenimiento de lo que se consideraban las «industrias madres» de la economía argentina, la agricultura y la ganadería.

El propio crecimiento del BNA en el período previo al estallido de la Guerra, fruto de su imponente despliegue territorial, a través de su red de sucursales, pero también en parte beneficiado por el debilitamiento de las entidades hasta entonces más dinámicas, las de la banca privada nacional, brindó los recursos para que pudiera desempeñar estas nuevas funciones. El salvataje de los bancos con problemas de liquidez por el brusco retiro de depósitos producido al desencadenarse la Guerra, pero también afectados por la desaceleración, en los últimos años, de aquellas variables macroeconómicas en las que habían basado su expansión, fue sin duda la tarea más inmediata, y que pudo llevarse a cabo rápidamente y con relativa eficacia. Esto no obvió la contracción generalizada del crédito, que siguió pesando por varios años en la plaza, porque se eludió la salida adoptada entonces por otros países (por caso, Brasil) de una emisión de emergencia, o bien la del redescuento en la Caja de Conversión, que recién se emplearía en 1931 (aunque al menos la suspensión de facto del patrón oro evitó perturbaciones mayores).

Esta retracción crediticia, del BNA y del sistema bancario en su conjunto, en un contexto en el que la base monetaria, y por ende los depósitos, volvía a retomar su crecimiento, por los inesperados superávits de la balanza de pagos, facilitó asimismo el otro rol que pasó a desempeñar el Banco, en el financiamiento del sector público. El mecanismo indirecto de las cauciones permitió derivar a ese destino fondos que venían engrosando los encajes bancarios por encima de las medias históricas, que, en el caso argentino, después de 1890, habían sido muy elevadas. En alguna medida sirvió para mantener la articulación del BNA con el sector del sistema bancario que lo habría de colocar en una posición cada vez más próxima a la de una banca central. Un particular giro tomó este papel del Banco cuando le tocó tomar a su cargo el financiamiento que el propio Estado argentino había otorgado a los gobiernos aliados. El destino de los

fondos, el pago a los actores locales de la parte de la cosecha que dichos gobiernos estaban comprando, implicó que esa operación se vertiera sobre el mercado argentino, y apuntalara una reactivación que permitía retomar los índices de preguerra.

Esto se articuló con el definido papel que el Banco empezó a asumir en el plano de la producción agraria, como instrumento ejecutor de un nuevo marco legal, el de la prenda agraria, que iba a permitir en principio el desarrollo del crédito «directo», desde el sistema financiero «formal» a los pequeños productores, que hasta entonces solo tenía acceso a los prestamistas e intermediarios locales. La disponibilidad de una densa red de sucursales en los principales distritos agrícolas, que se fue incluso ampliando durante los años de la Guerra, brindó la infraestructura adecuada para esta acción crediticia. En ese sentido, en este trabajo hemos podido verificar su acción pionera para el desarrollo del crédito prendario en los primeros años, mientras se iba difundiendo su uso entre los otros actores de la escena agraria, y las importantes sumas que destinó directamente a los «colonos» como «pequeños préstamos» para el levantamiento de las cosechas de maíz y trigo.

No obstante, el examen de acción crediticia, focalizado en el año 1918, el de mayor despliegue de los nuevos instrumentos, al menos con destino a la agricultura, nos ha permitido apreciar que las mismas se insertaron en un cuadro de relaciones comerciales y de crédito al que complementaron, sin nunca llegar a sustituir. Por un lado estaban los créditos para el levantamiento de la cosecha, aproximadamente un cuarto de la suma total, que fueron directamente canalizados por las sucursales hacia los productores más pequeños. Por el otro, las sumas otorgadas con autorización del Directorio, cuyo monto medio más que duplicó las sumas máximas previstas para la recolección, y que permite inferir, junto a otras evidencias, la importancia que el comercio local y otros actores de similar porte, tuvieron en la recepción y canalización de dichos créditos prendarios, que paulatinamente irían convirtiendo en el eje de sus propias prácticas.

Algunas observaciones adicionales pueden hacerse sobre su distribución espacial. Su concentración en las cinco provincias que integraban la región pampeana, más la Capital Federal (a la que accedían algunos grandes tomadores) muestra la importancia asignada al apoyo a las actividades agropecuarias que aportaban al sector exportador. Al mismo tiempo, los disímiles promedios que mostraron las operaciones en las distintas oficinas, muestran que dentro del cuadro arriba delineado, quedó también

un significativo espacio (principalmente en algunas zonas de la provincia de Buenos Aires y en La Pampa) para el acceso de actores más pequeños. En los años siguientes este papel pionero del BNA en la difusión del crédito prendario en el sector agrícola, iría perdiendo impulso. El papel más destacado sería desempeñado por otros actores, del comercio y la intermediación, que tomarían en sus manos esta herramienta crediticia. Aun entonces, el BNA proseguiría con fuerza implementando esta modalidad crediticia pero en otro campo, el de la ganadería, donde tendría de ahí en más el mayor protagonismo.

Bibliografía y Fuentes

Accose, Domingo. 1935. El crédito agrario en la República Argentina. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas.

Agote, Pedro. 1881-1889. Informe del presidente del Crédito Público Nacional sobre la deuda pública, bancos y emisiones de papel moneda. Buenos Aires (5 volúmenes).

Adelman, Jeremy. 1990. «Agricultural Credit in the Province of Buenos Aires, 1890-1914», *Journal of Latin American Studies* 22 (1-2): 69-87.

Albert, Bill. 1988. *South America and the First World War: the impact of the war on Brazil, Argentina, Peru and Chile*. Cambridge: Cambridge University Press.

Aldcroft, Derek H. 1985. *De Versalles a Wall Street, 1919-1929*. Historia Económica Mundial del Siglo XX. Barcelona: Crítica.

Arcondo, Anibal. 1980. «El conflicto agrario argentino de 1912. Ensayo de interpretación», *Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales* 79: 351-381.

Balboa, Manuel. 1972. «El balance de pagos de la República Argentina, 1913-1950», *Desarrollo Económico, Revista de Ciencias Sociales* 45: 151-172.

Banco de la Nación Argentina (*BNA*). 1891-1930. Memoria y Balance. Buenos Aires.

Banco de la Nación Argentina. Libros de Actas del Directorio (*BNA-LAD*). 1913-1918.

Banco de la Nación Argentina (*BNA*).1910. Banco de la Nación Argentina. Origen y desarrollo 1891-1910. Buenos Aires: Impr., Lit. y Enc. G. Kraft.

Banco de la Nación Argentina (*BNA*). 1926. Banco de la Nación Argentina. XXXV aniversario. 1891 1º de diciembre 1926. Buenos Aires: s.e.

Banco de la Nación Argentina (*BNA*). 1941. El Banco de la Nación Argentina en su cincuentenario. Buenos Aires.

Comisión Económica para América Latina (*CEPAL*). 1958. El Desarrollo Económico de la Argentina. «Algunos estudios especiales y estadísticas macroeconómicas». Vol 5. Stgo. de Chile: CEPAL (mimeo).

Cortés Conde, Roberto. 1997. *La economía argentina en el largo plazo*. Buenos Aires: Sudamericana.

Cuccorese, Horacio. 1966. «Historia económica financiera argentina (1862-1930)». En *Historia argentina contemporánea: 1862-1930*, Academia Nacional de la Historia Nacional de la Historia, 85-126. Buenos Aires: El Ateneo.

Cuccorese, Horacio. 1972. *Historia del Banco de la Provincia de Buenos Aires*. Buenos Aires.

Chauullú, Amílcar. 1996. «El crédito agrario en la provincia de Santa Fe. Análisis de los préstamos con prenda agraria del Banco Nación Argentina (1918-1930)». *Noveno Congreso Nacional y Regional de Historia Argentina*. Buenos Aires: Academia Nacional de la Historia.

Chauullú, Amílcar. 1997. «El crédito agrario en la Provincia de Santa Fe, 1890-1930», Tesis de Licenciatura. Universidad Católica Argentina.

Della Paolera, Gerardo y Alan Taylor. 2003. *Tensando el ancla. La Caja de Conversión argentina y la búsqueda de la estabilidad macroeconómica, 1880-1955*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Díaz Alejandro, Carlos. 1975. *Ensayos sobre la historia económica argentina*. Buenos Aires: Amorrortu.

Di Tella, Guido y Manuel Zymelman. 1967. *Las etapas del desarrollo económico argentino*. Buenos Aires: Eudeba.

Eichengreen, Barry. 1996. *La globalización del capital: historia del sistema monetario internacional*. Barcelona.

Eichengreen, Barry. 1999. «The Baring Crisis in the Mexican Mirror», *International Political Science Review* 20: 249-270.

Ferns, H.S. 1993. «The Baring Crisis Revisited», *Journal of Latin American Studies* 24, 2: 241-73.

Ferrari, Marcela. 1995. «El Banco Hipotecario de la Provincia de Buenos Aires y el estímulo a la producción rural, 1872-1890», *Anuario del IEHS* 10: 219-242.

Ford, Alec. 1966. *El patrón oro, 1880-1914: Gran Bretaña y Argentina*. Buenos Aires: Editorial del Instituto.

Gaignard, Romain. 1989. *La Pampa Argentina*, Buenos Aires: Ediciones Solar.

Garrigós, Octavio. 1873. *El Banco de la Provincia*. Buenos Aires: Imp. De Pablo E. Coni.

Gerchunoff, Pablo, Fernando Rocchi y Gastón Rossi. 2008. *Desorden y Progreso: Las crisis económicas argentinas, 1870-1905*. Buenos Aires: Editorial Edhasa.

Gravil, Roger. 1985. *The Anglo-Argentine Connection, 1900-1939*. Boulder (Colorado)-London: Westview Press.

Hansen, Emilio. 1916. *La moneda argentina. Estudio histórico*. Buenos Aires: s/e

Instituto de Estudios Bancarios (IEB). 1937. *Estadísticas Bancarias Argentinas*. Buenos Aires.

Jascalevich, Jacobo. 1919. *El Banco de la República. Estudio sobre la reforma del sistema monetario argentino y de la organización bancaria nacional*. Buenos Aires: Impr.y Litografía Kraft.

Lamas, Andrés. 1886. *Estudio histórico y científico del Banco de la Provincia de Buenos Aires*. Buenos Aires: Est. Tipográfico de «El Nacional».

Lluch, Andrea. 2004. «Comercio y Crédito en La Pampa a inicios del siglo XX». Tesis doctoral inédita. Tandil: Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires.

Lluch, Andrea. 2006. «El mundo del fiado. Crédito, comerciantes y productores rurales. 1897-1930» *Anuario IEHS* 20: 409-439.

Lluch, Andrea. 2007. «Comercio y crédito agrario. Un estudio de las prácticas y lógicas crediticias de los comerciantes de campaña a comienzos del siglo XX». *Boletín del Instituto de Historia Argentina y Americana Dr. Emilio Ravignani* 29: 51-83.

Lluch, Andrea y Andrés Regalsky 2015. «Banca, comercio y crédito agrícola en la Argentina: el Banco de la Nación y la ley de prenda agraria en el territorio nacional de La Pampa, un estudio de caso (1914-1920)», en *VI Jornadas Uruguayas de Historia Económica*. Montevideo: AUDHE-Universidad de la República.

Marichal, Carlos. 2010. *Nueva Historia de las Grandes Crisis Financieras*. Buenos Aires-México: Random House Mondadori.

Ministerio de Hacienda (MH).. *Memorias. 1900-1930*. Buenos Aires.

Moreyra de Alba, Beatriz. 1992. «El crédito agrario y el Banco de la provincia de Córdoba. Años 1880-1930», *Investigaciones y Ensayos* 42: 401-436.

Olarra Jiménez, Rafael. 1968. *Evolución monetaria argentina*. Buenos Aires: Eudeba.

Peters, Harold. 1934. *The Foreign Debt of the Argentine Republic*. Baltimore: J. Hopkins.

Phelps, Vernon. 1938. *The Argentine Economic Position*. Philadelphia.

Prebisch, Raúl. 1921-1922. «Anotaciones sobre nuestro medio circulante». *Revista de Ciencias Económicas*. Buenos Aires.

Pillado, Jorge. 1901. *El papel-moneda argentino: monografía histórica. 1810-1900*. Buenos Aires: Compañía Sud-Americana de Billetes de Banco.

Pinedo, Federico. 1917. *Crítica a la política bancaria en la República Argentina; contribución al estudio de un sistema bancario conveniente al país*. Buenos Aires: Rodríguez Giles.

Piñero, Sergio. 1917. *El gran banco del estado de la República Argentina*. Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas. *Investigaciones de Seminario*.

Quesada, Sixto. 1901. *Historia de los bancos modernos. Bancos de descuentos: la moneda y el crédito*. Buenos Aires: M. Biedma e hijo.

Quintero Ramos, Ángel. 1949. *Historia monetaria y bancaria de la Argentina*. México: Cemla-BID.

Regalsky, Andrés. 1994 «La evolución de la banca privada nacional en la Argentina, 1880-1914. Una introducción a su estudio », en *La formación de los bancos centrales en España y América Latina (siglos XIX y XX)*. Vol. II: *Suramérica y el Caribe*, coordinado por Pedro Tedde y Carlos Marichal, 35-59. Madrid: Banco de España

Regalsky, Andrés. 1999. « Banca y capitalismo en la Argentina, 1850-1930. Un ensayo crítico », *Revista Ciclos en la Historia, la Economía y la Sociedad* 18: 33-54.

Regalsky, Andrés. 2010a. «Empresas, Estado y mercado en el sector financiero: el Banco de la Nación Argentina, 1891-1930». *Anuario CEEED* 2:134-158.

Regalsky, Andrés. 2010b. «De Buenos Aires a las provincias: la formación de una empresa pública nacional de saneamiento urbano en la Argentina. Obras Sanitarias de la Nación, 1891-1930». *Desarrollo Económico, Revista de Ciencias Sociales* 199: 455-483.

Regalsky, Andrés. 2015. «Estado, banca pública y crisis: el Banco de la Nación Argentina y los grandes deudores durante la crisis de 1914-15». *Revista Uruguaya de Historia Económica* Vol V (8): 46-75.

Regalsky, Andrés y Mariano Iglesias. 2017. «Entre la inestabilidad y el orden. El sistema bancario argentino entre 1890 y 1930», en *Orígenes de la globalización bancaria. Experiencias de España y América Latina*, editado por D.Díaz Fuentes, A.Hoyo Aparicio y C.Marichal Salinas, 121-154. México: Genuve Ediciones- El Colegio de México.

Revista de Economía Argentina (*REA*).1918-1934. Buenos Aires.

Roberts, Richard. 2013. *Saving the City: The Great Financial Crisis of 1914*. Oxford: Oxford University Press.

Sabato, Hilda. 1989. *Capitalismo y ganadería en Buenos Aires: la fiebre del lanar, 1850-1890*. Buenos Aires: Sudamericana.

Salama, Elías. 1998. «El orden monetario argentino en las primeras décadas del Siglo XX». *Económica*, vol. XLIV, 4: 359-401.

Scobie, James. 1968. *Revolución en las pampas. Historia social del trigo argentino 1860-1910*, Buenos Aires.

Soares, Carlos. 1922:1932. *Economía y finanzas de la Nación*. Buenos Aires.

Terry, José Antonio. 1893. *La crisis, 1885-1892. Sistema bancario*. Buenos Aires.

Tornquist, Ernesto. 1930. *Manual of Argentine National, Provincial and Municipal Loans*. Buenos Aires: O. B. Mengén Compañía Impresora Argentina.

Tulchin, Joseph. 1978. «El crédito agrario en la Argentina, 1910-1926», *Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales* 71: 381-408.

Weinmann, Ricardo. 1994. *Argentina en la Primera Guerra Mundial*. Buenos Aires: Biblos.

Williams, John. 1920. *The Argentine International Trade Under Inconvertible Paper Money*. Cambridge (Mass.).

Vivienda y crédito en Argentina: evolución y dinámica del financiamiento habitacional entre 1936 y 1945

Juan Lucas Gómez¹

Universidad Nacional de Tres de Febrero

Jorge Gilbert²

Universidad de Buenos Aires, Facultad de

Ciencias Económicas / Universidad Nacional de Tres de Febrero

Resumen

Este artículo analiza la evolución general del mercado de crédito para viviendas en Argentina entre 1936 y 1945. A partir de información estadística estudia su composición y características así como las estrategias de sus principales actores. Consideramos que este trabajo no sólo contribuye a problematizar el funcionamiento del mercado hipotecario urbano, sino también a cubrir un vacío historiográfico, pues aún reconociendo su gravitación, el crédito para viviendas ha sido poco estudiado.

Además esta investigación pretende aportar nuevos insumos para analizar la dinámica de los empresarios del sector y de la intervención del Estado sobre un segmento clave tanto para el funcionamiento del crédito como para las políticas públicas.

Palabras Clave

Crédito; vivienda; empresas; Argentina.

Fecha de recepción del artículo: 14-11-2018

Fecha de aceptación del artículo: 06-02-2019

¹ odin835@hotmail.com

² Jorge50@hotmail.com

Housing and credit in Argentina: Evolution and dynamics of housing financing between 1936 and 1945.

Abstract

This article is about the general evolution of the credit market for homes in Argentina between 1936 and 1945. From statistical information, the article analyzes its composition and characteristics, as well as problematize the strategies of its main actors. We consider that this work not only contributes to problematizing urban mortgage market's functioning, but also it covers a historiographical gap, because even the historiography recognizes its gravitation, credit for housing has been little studied.

In addition, this research will also provide new inputs to analyze the dynamic of entrepreneurs in this sector and the intervention of the State on a key segment for the credit's functioning, as well as for the public policies.

Key words

Housing; credit companies; Argentina.

Introducción

Este artículo se enmarca dentro de un proyecto cuyo objetivo es analizar la evolución del crédito para la vivienda urbana en Argentina durante la primera etapa de industrialización sustitutiva. Con el propósito de complementar anteriores avances, analiza la evolución general del mercado hipotecario entre 1935 y 1945 sobre la base de información estadística para identificar sus tendencias generales y, a partir de allí, problematizar la inserción y estrategias de sus principales actores, especialmente del segmento de sociedades de ahorro y préstamo conocidas como compañías de Crédito Recíproco (CR). Dichas sociedades aplicaron una modalidad de ahorro y préstamo a bajo interés inspirado en el modelo de las Building Societies (BS) anglosajonas (Bellman 1926; Capel 2013) entre 1935 y 1949 cuando, siendo uno de los actores más importantes del mercado de crédito, el mecanismo que utilizaban fue prohibido, las sociedades liqui-

dadas, su cartera hipotecaria transferida al Banco Hipotecario Nacional (BHN) y los depósitos de los ahorristas a la Caja Nacional de Ahorro Postal (CNAP).

La temporalidad de la investigación merece algunas precisiones. El análisis parte de una coyuntura inicial en la que la disponibilidad de crédito se había contraído por efecto de la crisis de 1929 y las entidades oficiales dirigían su acción en otras direcciones y analiza la evolución y transformaciones del mercado de crédito desde la reorganización del sistema financiero a partir de la creación del Banco Central de la República Argentina (BCRA) hasta la llegada del peronismo, cuando una nueva reforma volvió a modificar las condiciones del mercado. Asimismo, dicho arco temporal coincide con los años cubiertos por los Censos Hipotecarios Nacionales (CHN), que permiten analizar las tendencias generales del mercado y con el surgimiento y posterior funcionamiento con capitales propios de las empresas de CR. En este plano el artículo busca aportar la identificación de la evolución y ciclos del mercado hipotecario durante la etapa estudiada a través de información estadística. Ello permitirá a su vez contextualizar las condiciones en las que actuaron las compañías del sector.

Si bien existen diversos estudios sobre la vivienda en esta etapa, su abordaje está más centrado en las políticas sociales (Torre y Pastoriza 2002), las transformaciones de las capacidades burocráticas del Estado y los procesos urbanísticos (Ballent y Liernur 2014) que en los problemas de su financiamiento. Cabe interrogarse entonces ¿Cómo funcionó el mercado de créditos para viviendas en el período bajo estudio? Lo cual implica problematizar ¿Cómo se desarrolló el financiamiento habitacional durante el período clásico de industrialización sustitutiva? ¿Cuáles fueron sus respuestas frente al aumento de la demanda derivada del crecimiento de las ciudades? ¿Cuáles fueron sus condicionantes? ¿Cuál fue el rol y las estrategias del sector empresarial? ¿Cómo se construyeron y qué características tuvieron las políticas públicas? ¿Cómo impactaron en el mercado? Orientado por estas preguntas, este trabajo busca avanzar en la cobertura de un importante vacío historiográfico, pues aún reconociendo su gravitación, la evolución del crédito para viviendas en Argentina ha sido poco estudiada.

Vale destacar que, en la etapa bajo estudio, los cambios demográficos desequilibraron aún más la limitada oferta habitacional agudizando un problema vigente en Buenos Aires y otras grandes ciudades desde fines

del siglo XIX (Yujnovsky 1974). Paralelamente, como evidenciaremos en este trabajo, aunque incapaz de dar respuesta a la creciente demanda, el mercado de crédito para viviendas atravesó por importantes cambios. En efecto, si se atiende tanto a la información estadística, que permite visualizar un importante aumento de las operaciones, así como a la proliferación de las sociedades de financiamiento a bajo costo, como las de CR, es posible identificar algunas de dichas transformaciones tanto en términos cuantitativos como cualitativos.

Consideramos que para los actores privados, las mutaciones señaladas derivaron de las nuevas oportunidades de negocios que se abrieron, así como las que se contrajeron, como efecto de la crisis internacional de 1929 y el posterior crecimiento del mercado interno. Razonamos que su incentivo inmediato fue el aumento de la demanda de viviendas resultante del crecimiento de las principales ciudades pero también fueron importantes las experiencias previas acumuladas en el área. En esta etapa, y por motivos similares, también el sector público modificó sus políticas. En primer lugar porque el progresivo déficit de viviendas contribuyó para la multiplicación de reclamos de diferentes sectores por una mayor intervención. A ello se sumó, en el caso del BHN, el impacto de la crisis internacional sobre la producción agraria que lo puso en posesión de una cartera con una importante mora, con activos depreciados y frente a la necesidad de desarrollar nuevas estrategias. Así, progresivamente el Banco se concentró en operaciones urbanas iniciando una tendencia que habría de alcanzar sus mayores picos durante el peronismo, cuando además el financiamiento se focalizó en los sectores asalariados (BHN 1986).

En este plano, aunque nuestro argumento reconoce que las políticas del peronismo significaron una transformación fundamental, al mismo tiempo, sostiene que el interés por estudiar dicho gobierno, así como la gravitación de una imagen historiográfica fuertemente rupturista, contribuyó a desdibujar las relaciones con la etapa anterior y a centrar el análisis casi exclusivamente en la actividad del Estado. Si bien acordamos con su centralidad a partir de 1945, también entendemos que la falta de análisis empíricos contribuyó a la consolidación de un conjunto de imágenes que atraviesan buena parte de las investigaciones, pero que no han sido suficientemente problematizadas, y que sugieren la casi inexistencia de un mercado de crédito para viviendas previo.

En primer lugar, la idea de que a pesar de la expansión de la demanda durante la década del treinta el sector empresarial no desarrolló iniciativas de financiamiento mientras que las políticas públicas se concentraron en la promoción de modelos urbanísticos, quedando los sectores asalariados casi exclusivamente librados a la autoconstrucción hasta la llegada del peronismo (Liemur 1984). Luego, y consistentemente con lo anterior, que la actividad de ese gobierno en el mercado de crédito se montó sobre un terreno relativamente virgen y sin mayor presencia de otros actores (Cortés Conde 2011). Nuestro objetivo no es infravalorar las transformaciones introducidas por el peronismo sino construir una explicación sobre la evolución del mercado de crédito para viviendas más matizada que la que se centra casi exclusivamente en la actividad del BHN entre 1945 y 1955 (Gaggero y Garro 1996).

El artículo está compuesto por tres apartados. El primero reconstruye una mirada de largo plazo que busca contextualizar la evolución previa del mercado. Luego a partir de los datos ofrecidos por los CHN se estudia la dinámica del crédito hipotecario y particularmente del urbano entre 1936 y 1945. Finalmente se analiza, como estudio de caso, el modo de inserción de las empresas CR y sus estrategias.

Una mirada de largo plazo sobre el mercado de crédito para viviendas

El proceso de expansión económica registrado durante las dos últimas décadas del siglo XIX provocó una acelerada transformación urbana. Resultado de dicha dinámica, y producto de la concentración de las actividades, fue la radicación de un creciente número de trabajadores en las áreas metropolitanas en forma precaria, en piezas de inquilinato o en conventillos (Scobie 1970). Si bien un aspecto dominante del negocio inmobiliario en este período fueron los alquileres en las zonas céntricas, la extensión de la red tranviaria y su electrificación permitieron incorporar al espacio urbano tierras ubicadas en áreas periféricas que dieron lugar al desarrollo de nuevos negocios. Básicamente el loteo y la venta a plazos por parte de promotores y empresas que muchas veces funcionaban también como intermediarios entre el crédito formal y el informal. De esta manera, regularmente, el camino hacia la propiedad de la vivienda comenzaba con la compra de un lote en cuotas y luego las edificaciones corrían a cargo del grupo familiar que progresivamente iba adicionando habitaciones confor-

me las posibilidades y la incorporación de nuevos integrantes lo permitían y hacían necesario³.

Para comienzos del siglo XX, la estabilidad del peso, sumado a los procesos reseñados, posibilitaron que se redujera la proporción de inquilinos y de ocupación de los conventillos sobre la base de una flexibilización de las tasas de interés y mensualidades pagadas por los lotes. Lo cierto es que este proceso contribuyó a consolidar a las hipotecas urbanas como una inversión no sólo segura sino además muy rentable, al punto que el mercado local pagaba mayores intereses que la plaza europea (Yujnovsky, 360-372)⁴. En ese contexto, se multiplicaron las sociedades anónimas financieras, con gran participación de capitales extranjeros, que actuaban en la compra-venta de lotes urbanos. Se trataba no sólo de la especulación con los terrenos céntricos sino también con los ubicados en los espacios intersticiales, que separaban los “centros” de los pueblos vecinos, y que posteriormente terminarían integrándose como barrios (Lanciotti 2009).

Pero la venta de esas tierras suponía encontrar compradores y, en buena medida, ello implicaba desarrollar mecanismos de financiamiento. Así, al ofrecido por los rematadores progresivamente se fueron incorporando compañías que, frente a la escasa oferta del sector público⁵, aplicaron diversos planes de financiación, algunos inspirados en el modelo de las BS anglosajonas al igual que lo harían las compañías de CR en la década del treinta, las cuales apuntaban a capturar el pequeño ahorro. Una mirada panorámica del sector revela que muchas de estas

³ Esta dinámica respondía no sólo a la abundancia de terrenos sino fundamentalmente a la demanda de viviendas por parte de los nuevos habitantes urbanos que, progresivamente, construyeron una cultura que vinculaba la movilidad social ascendente con la propiedad de la vivienda (Armus y Ardoy 1990). Si, por un lado, ello dio lugar a una tipología urbana denominada casa “chorizo”, por otro consolidó la estrategia de la casa autoconstruida que vinculaba la propiedad a una ética del ahorro y el sacrificio (Armus y Ardoy 1990).

⁴ Los datos se refieren a la ciudad de Buenos Aires.

⁵ En 1904 el BHN introdujo préstamos para viviendas urbanas que, aunque sus condiciones cerraban el acceso a los obreros, agregaba algunos matices en su orientación que habrían de incentivarse con la reforma de su carta orgánica en 1919.

sociedades tuvieron un comportamiento errático⁶. Las empresas se formaban con rapidez pero, en muchos casos, con la misma velocidad se disolvían, en ocasiones envueltas en fraudes denunciados en la prensa. Sin embargo, algunas de ellas, cuya característica común era que se organizaron en base al modelo de las BS, lograron permanecer en el mercado durante varias décadas. La primera de este tipo de sociedades fue el Banco el Hogar Argentino (BHA) que abrió sus puertas 1899 como cooperativa de crédito por acciones, "...a imagen y semejanza de las instituciones de la misma índole de Europa y Estados Unidos"⁷. En 1904 se sumó la Buenos Aires Building Society (BABS) y al año siguiente el Partido Socialista creó El Hogar Obrero (EHO).

La Gran Guerra provocó un freno para estas iniciativas debido a la retracción general del mercado. En 1915 el EHO suspendió los créditos para edificación y se concentró en su sección de consumo que había sido creada en 1911⁸. Por su parte, el BHA en 1914 también eliminó los planes de ahorro y préstamo pero no se retiró del mercado sino que reorientó sus inversiones edificios de renta y la compra y venta de propiedades. Si bien en 1922 se introdujeron nuevamente líneas similares a las originarias, el Banco se fondeó fundamentalmente a través de títulos garantizados en hipotecas que se emitían en el mercado local y en Europa (BHA 1922). Recién en 1941,

⁶ "Hacia 1914, el Tercer Censo Nacional registra la existencia en todo el país de 11 sociedades de préstamos, construcciones y compra-venta de inmuebles (16,4 del total de sociedades), que reúnen el 13,6% del total de capital emitido por sociedades anónimas. El auge tuvo lugar especialmente a partir de los primeros años del siglo. Una de las sociedades más importantes que actúan en el mercado inmobiliario, por ejemplo, el Banco de Préstamo y Construcciones El Hogar Argentino, data de 1889". (Yujnovsky 1973, 348).

Entre las compañías creadas en esos años podemos identificar, además de las citadas en el cuerpo del texto, las siguientes: La Bola de Nieve, Buenos Aires Building Society, La Propiedad, La Habitación, Fomento Urbano (luego continuada por Fomento Urbano y Rural), Banco Inmobiliario Argentino, Sociedad Argentina de Edificación, Sociedad Hipotecaria del Río de la Plata, La Económica, La Edificadora, The Argentine Northern Land Company, Sociedad de Construcciones y Obras Públicas del Río de la Plata, La Inmobiliaria (Lanciotti 2006).

⁷ BHA, *Memoria 1903*, p 2. A dos años de su fundación esta institución contaba con unos 7400 socios y sucursales en Rosario, Córdoba y Bahía Blanca.

⁸ En 1929 la cooperativa retomó el financiamiento habitacional pero esta área fue perdiendo protagonismo a lo largo de la década del treinta (Ronchi 2016)

el BHA volvió a apostar por el ahorro y préstamo a través de la creación de una compañía de CR denominada CIFRA⁹. Aunque las fuentes son más fragmentarias, al parecer la BABS se concentró en el loteo y la comercialización de tierras y en inversiones de alquiler durante la década de 1920. En cambio, en la siguiente ofreció nuevamente planes de ahorro y préstamo funcionando de forma similar a las empresas de CR (Iovine 1947)¹⁰.

A pesar de la crisis sectorial señalada, el modelo de las BS atravesó también los debates que precedieron a la ley que creó, en 1915, la Comisión Nacional de Casas Baratas (CNCB). Ambrosio Nogués, diputado por Tucumán e informante de la comisión parlamentaria, recomendaba crear este tipo de organizaciones sobre la base de la experiencia norteamericana¹¹. Aunque el Partido Socialista se opuso a la sugerencia, ello no fue en desmedro de que la modalidad circulaba ampliamente entre quienes buscaban alternativas financieras. La propuesta finalmente no prosperaría y la actividad de la CNCB se vincularía más con la promoción de distintos modelos urbanísticos que con la construcción y financiamiento de viviendas (Fitte 1942).

⁹ El capital originario de CIFRA fue compuesto de la siguiente manera: \$ 2.000.000 dividido en acciones de \$1.000, repartidas en 4 series iguales. Suscripción de acciones: Banco El Hogar Argentino hipotecario, 590; Octavio S Pico, Agustín Melián, Ernesto Ferrari, Emilio F Cárdenas, Cornelio Vivanco, Luis Mitre, José A González, M.A Portela Ramírez, Eduardo Rocha, Juan M O' Farrel, 1 cada uno. Su directorio estaba compuesto por Emilio F Cárdenas, Cornelio Vivanco, Octavio S Pico, Agustín Melián, Ernesto Ferrari, Luis Mitre, José A González, Manuel Portela Ramírez y Eduardo Rocha; Síndicos Juan M O' Farrel y Darío Hermida. IGJ, Boletín Mensual, Marzo, 1942.

¹⁰ Los directivos de esta firma eran empresarios con presencia en las principales firmas y bancos del país como James Begg, Ernesto Hueyo, Guillermo William Roberts, Guillermo Linck.

¹¹ “Estas sociedades cooperativas, señor presidente, han tenido su principal desenvolvimiento en los Estados Unidos e Inglaterra. En los Estados Unidos las Building Societies proceden a formar su capital en la siguiente forma: se reúne un núcleo de obreros y juntan sus economías en cantidad suficiente para construir una casa, y una vez que esta construida, establecen una especie de remate, para adjudicarla a aquel que pueda pagarla en condiciones más ventajosas. Al mismo tiempo se hace una hipoteca sobre la casa construida; lo que permite a las sociedades hacerse de nuevos recursos y poder seguir así seguir sus construcciones”. Cámara de Diputados de la Nación, Diario de Sesiones, 3 de septiembre 1915, en Gutierrez y Gutman (1988, 22).

No obstante, la creación de esta institución, así como otras iniciativas públicas, especialmente a nivel de los municipios como en el caso rosarino (Rigotti 2011), revela que el abordaje de la cuestión vivienda por parte del Estado tuvo una progresiva transformación (Aguilar 2014). Si bien, en líneas generales, no se modificó una política que dejaba en manos del mercado la asignación de los recursos, a partir de la década de 1920 y sobre todo en la siguiente, los gobiernos desplegaron una intervención más activa. Por ejemplo, los créditos del BHN se concentraron progresivamente en inversiones urbanas. Aunque se trataba fundamentalmente viviendas de alquiler, al punto que la tasación de los inmuebles estaba determinada por su renta potencial, la reforma de la carta orgánica de 1919 amplió la línea dedicada a financiar a los empleados públicos que se remontaba a 1904 (BHN 1986).

Por su parte, también las compañías que logramos identificar, no sólo las señaladas sino otras como El Edificador Rosarino (Cutrúneo 2010) o El Edificador Urbano y Rural, llevaron adelante una estrategia signada por inversiones de bajo riesgo enfocadas en el mercado de alquileres y en la compra venta antes que en la vivienda unifamiliar. Sin embargo, de la segunda mitad de 1920 datan algunas iniciativas, como el Banco de Crédito para Edificación o el Sudamericano de Crédito para Viviendas¹², que si bien desaparecieron rápidamente constituyeron un antecedente más directo de la multiplicación de las empresas de ahorro y préstamo enfocadas en la vivienda propia que se multiplicaron en los treinta.

Finalmente el impacto de la crisis de 1929, con la consiguiente retracción de las actividades agropecuarias y crecimiento de las industriales, transformó al mercado debido al aumento de las tasas de urbanización. En términos cuantitativos, según se puede observar en el CHN, entre 1925 y 1936, la deuda hipotecaria total nacional creció en términos nominales en un 45% con un aumento relativo mayor de las operaciones urbanas sobre las rurales, tendencias que se mantendrían, tal como analizaremos más adelante, hasta 1945¹³. Por otro lado, se multiplicaron las firmas dedicadas a la venta a plazos, los bancos hipotecarios y las empresas constructoras,

¹² Las referencias de estas empresas fueron extraídas de las notas de la *Revista Sudamericana* y *La Información* entre 1938 y 1949. No hemos logrado encontrar otros registros.

¹³ Ver anexo cuadro 2. Esta, para este período intercensal, no registran el número de operaciones sino exclusivamente su monto.

a las que se sumaron como oferentes las compañías de seguros, las de capitalización y finalmente las de CR, que a la postre tuvieron el mayor crecimiento.

Por su parte, en esta década el BHN reorientó definitivamente sus operaciones hacia el mercado urbano (BHN 1986). Pero, al mismo tiempo, los préstamos escriturados por el Banco entre 1933 y 1944 representaban un 70% de los de la década del veinte, lo que le quitó capacidad para influir en el mercado (ver cuadro 1). Además, a diferencia de las compañías vinculadas al ahorro y préstamo, sus créditos se concentraron en viviendas de alquiler y regularmente los montos prestados no superaban el 50% de la tasación, lo que hacía necesario contar con capitales propios para materializar las operaciones y concretamente implicaba alejar a los asalariados.

Cuadro 1.
Prestamos Escriturados por el BHN por destino 1924-1945.

Año	Urbano	Rural	Total	Año	Urbano	Rural	Total
1924	3581	2745	6326	1935	4717	529	2969
1925	4245	2048	6293	1936	4013	549	3777
1926	4774	2421	7195	1937	4758	573	4268
1927	4689	2783	7472	1938	3059	539	3598
1928	2892	1330	4222	1939	3571	438	4009
1929	2510	1585	4095	1940	4433	425	4858
1930	1637	986	2623	1941	3535	481	4016
1931	540	136	676	1942	3889	484	4373
1932	2555	335	2890	1943	3466	623	4089
1933	1935	269	2204	1944	4683	500	5183
1934	3300	349	3649	1945	5295	543	5838

Fuente: elaboración propia en base a BHN, Memorias, 1936-1955.

De esta manera, aunque el BHN impulsó la construcción antes de la llegada del peronismo, priorizó financiar edificios de renta (no existía aún el régimen de propiedad horizontal) y, por lo tanto, apuntaló otro segmento del mercado (el de los alquileres) y por el lado de la oferta antes que por el de la demanda. En efecto, no fue sino hasta 1946 que el BHN transformó sus objetivos buscando promover la construcción y el acceso a la propiedad (Gómez 2013). Ello sería consistente, además, con el cre-

cimiento de las empresas que, como las de CR, ofrecían a los asalariados convertirse en propietarios.

Sin embargo, la centralidad de estos actores debe matizarse pues los registros del CHN indican que ni las empresas referidas ni el BHN tenían una gran gravitación. En efecto, los prestamistas identificados en dicha fuente como Particulares¹⁴ eran quienes tenían la posición dominante. Pero, además, la expansión de la oferta de créditos no logró satisfacer la demanda que aumentaba conforme crecía el número de habitantes urbanos. En este contexto, para finales de la década de 1930, se consolidaron las posiciones que demandaban una mayor intervención estatal como lo expresaban las conclusiones del Primer Congreso Panamericano de la Vivienda Popular realizado en Buenos Aires en 1939¹⁵, en el que participaron representantes de diferentes instituciones públicas y empresarios.

Por esta vía, progresivamente para algunos actores la cuestión habitacional se convertía cada vez más en un problema crediticio¹⁶. De esta manera el nudo a desatar cómo obtener los recursos necesarios para financiar la construcción masiva (Iovine 1947). Esta perspectiva no renegaba de la capacidad de la planificación urbana sino que entendía que cualquier solución potencial demandaba grandes inversiones. Si bien este consenso continuaba un largo derrotero que había comenzado definiendo a la vivienda como un problema moral y de salud pública (Aguilar ob. cit.), del que tampoco renegaba, implicaba un importante giro pues lo definía ahora como una cuestión fundamentalmente económica. Así, la llave estaba en atraer capitales y el rol que se atribuía al Estado era favorecer el desarrollo de las empresas privadas para cubrir a las clases medias y ofrecer soluciones directas a los sectores más desfavorecidos (Rottin 1950).

¹⁴ Esta categoría es utilizada por el CHN para agrupar a los prestamistas que no forman parte de bancos, cooperativas, cajas de jubilaciones, sociedades comerciales o seguros.

¹⁵ Banco Hipotecario Nacional, Memorias, 1939, pp. 34-35. (En adelante BHN, Memorias)

¹⁶ Nos referimos no sólo a los empresarios vinculados al sector, como los del CR, sino también a los posiciones vertidas por diversos autores en diferentes revistas económicas *Sudamericana*, *Temas Económicos*, *Balances*, *La Información*, *Construcciones Veritas*, entre las más destacadas. Posiciones similares se defendían también en un conjunto de tesis doctorales defendidas en la Universidad de Buenos Aires como las de Luini (1942), Ferrer (1945), Lercari (1945), Iovine (1947) y Pardo (1947).

Esta confluencia de demandas no sólo se tradujeron en informes y proyectos de diferentes organismos públicos y agrupaciones de interés, sino también en intensos debates. En ese contexto Raúl Fitte¹⁷ (1942), ex presidente de la Sociedad Central de Arquitectos y encargado del departamento de tasaciones del BHN, el periodista especializado Eduardo Perotti (1943; 1944) y José Martín (1943), gerente de A.R.C.A.¹⁸ (primer sociedad de CR), sostenían que el problema del mercado local estaba más en los limitados porcentajes que cubrían los préstamos que en el costo del dinero. Para solucionar este obstáculo se proponía obtener recursos a partir de la creación de sociedades de capitales mixtos y de la de venta de títulos específicos, que en algunos casos podrían estar garantizadas por el sector público. Pero para Martín y Perotti, a los que se sumarían posteriormente Adolfo Lamas (Ob. Cit) y la tesis doctoral de José Iovine (1947), vinculado al departamento del IGJ encargado de regular a las sociedades de CR, el déficit de viviendas debía solucionarse estimulando la creación de sociedades de ahorro y préstamo que proponían captar los recursos populares para financiar el total de los valores de las viviendas.

En cambio, Enrique Pérez, presidente del BHN entre 1933 y 1945, vinculaba a dichas sociedades a operaciones irregulares y recomendaba para el Banco una política crediticia más cautelosa, apoyán-

¹⁷ Fitte fue presidente de la Sociedad Central de Arquitectos entre 1927 y 1928 y desde 1935 integró la Comisión Central de Tasaciones del BHN (Radovanovic y Balmaceda 2011).

¹⁸ La Asociación Argentina de Crédito Recíproco S.A. (A.R.C.A.S.A.) fue creada en julio de 1935 como sociedad de préstamos hipotecarios para adquisición, edificación, reparación o ampliación de la casa propia. La iniciativa fue correspondió originalmente a uno de los estudios de arquitectura más importantes de la Capital Federal que, a su vez, fue fundado en la década de 1920 por el ingeniero Gregorio Sánchez y los arquitectos Gregorio Lagos y Luis M. de la Torre.

Capital original de la empresa fue de \$ 500.000 dividido en cinco series de \$ 100.000 y en acciones de \$100 cada una. Suscribieron acciones: Luis M de la Torre, 100; Dr. Alberto Julián Martínez, 100; Dr. Pablo Cárdenas (h), 100; Dr. Jorge B Ramallo, 100; Ing. Gregorio L. Sánchez, 100; Arq. Ernesto Lagos, 100; Enrique Pujadas, 100; Mauricio B Presser, 100 acciones. *Revista La Información*, Julio, 1935.

En esta compañía tuvo un peso importante el estudio de arquitectura Sánchez, Lagos y de la Torre. Para un análisis más detallado sobre la trayectoria de dichos arquitectos ver Gutierrez (2011).

dose principalmente en dos argumentos. El primero asociaba la perdurabilidad del Banco a una tradición en inversiones de bajo riesgo. El segundo sostenía que el desgaste de las edificaciones urbanas y los vaivenes del mercado harían caer los precios de las casas por debajo de los valores invertidos. De esta manera cubrir más del 80% del valor de las tasaciones, como sugería Fitte, se traduciría necesariamente en quebrantos para el Banco (Pérez 1945).

Un momento de inflexión para estas discusiones fue el nombramiento de Perón al frente de la Secretaria de Trabajo y Previsión Social, atrayendo bajo su órbita diferentes organismos del área como la CNCB y la Comisión Asesora de la Vivienda Popular (CAVP)¹⁹. Esta institución se creó en julio de 1943²⁰ con el objetivo de preparar un plan de acción y formuló una de las propuestas del sector público más originales del período²¹. La CAVP proponía crear una institución oficial, denominada alternativamente como Banco de la Vivienda (BNV) o Instituto Financiero de la Vivienda, para redescantar bonos y garantizar la cartera de las empresas de capitalización y de CR, con el objetivo de contribuir a crear un mercado de capitales capaz de financiar a los sectores medios y concentrar la intervención directa del Estado en los de menores ingresos²². Su inspiración

¹⁹ La CNCB, símbolo de la intervención previa, fue disuelta y sustituida por la Dirección Nacional de Vivienda, que posteriormente se transformaría primero en el Consejo de la Vivienda y luego, en mayo de 1945, en la Administración Nacional de la Vivienda bajo la autoridad directa de la STP, es decir de Perón (Ballent 2005).

²⁰ Decreto P.E.N 2746/43.

²¹ Su actividad se tradujo básicamente en la construcción de un barrio de 530 chalets denominado como Villa Concepción en el Partido de General San Martín, que buscaba funcionar además como experiencia piloto para la elaboración de futuras obras, y en la elaboración del informe citado.

²² “Vuestra subcomisión financiera, encargada del estudio del crédito de edificación para el sector de la población de renta media, tiene el agrado de elevar adjunto un proyecto de creación del Banco Nacional de la Vivienda.

La solución recomendada consiste en la creación de un organismo financiero oficial, especializado en las operaciones bancarias vinculadas a esta materia, cuya función básica sería estructurar un “sistema oficial de ahorros y préstamos para la vivienda” que encauce la acumulación de capitales, en las diversas formas de ahorro comprendidas en el régimen de la ley de bancos, para destinarlos a préstamos para la vivienda”.

CAVP, *Informe Final*. Febrero 1944.

estaba en la intervención del gobierno norteamericano en el contexto del New Deal sobre el mercado de ahorro y préstamo.

Aunque este proyecto recuperaba buena parte de las transformaciones del mercado y las capacidades del Estado durante la década anterior, no prosperaría²³ y la política oficial de financiamiento habitacional quedaría bajo la órbita del BHN y, a partir de 1946, cuando se eliminaron las cédulas hipotecarias de la institución, dependiendo de los redescuentos

Respecto a la actividad de las empresas de CR el informe sostenía que “La subcomisión no dispone de la información estadística relativa a las sociedades de crédito recíproco pero tiene conocimiento que su número llega a 15 y que una sola de ellas ha llegado a reunir más de 32.300 clientes que han suscripto solicitudes de préstamo por un valor nominal superior a 268 millones de pesos.

Todas estas cifras merecerían un análisis y comentario especial, pero lo más sugestivo de ellas es que reflejan la notable magnitud del anhelo público en esta materia, y por tanto las grandes posibilidades para desarrollar una obra valiosa a poco que se dé a su conjunto una estructura financiera sana. Esta es en verdad la falla básica de los negocios de este sector”. Subcomisión Financiera, CAVP, Memorandum Proyecto de Creación del Banco Nacional de la Vivienda. Enero 1944, p. 6-7.

²³ Uno de los principales opositores a la creación de dicho organismo fueron los representantes del BHN que argumentaron que ello “significaría colocar a dichas sociedades en la categoría de intermediarias subvenidas, con un beneficio de interés a su favor en el otorgamiento de los préstamos hipotecarios que ahora realiza el BHN directamente. Es decir, que los recursos obtenidos mediante la utilización del crédito público llegarían a manos de los prestatarios encarecidos por la utilidad que se atribuirían las empresas comerciales.

Se protegerían así entidades que no están acreditadas como de superioridad administrativa ni de mejor responsabilidad que el organismo del Estado ya existente para esta clase de operaciones.

Los importantes fondos a adelantar, a cada una de esas entidades, de acuerdo con el artículo 15 inciso a del proyecto y las extraordinarias facultades atribuidas al Directorio del Instituto proyectado presuponen una ayuda oficial desproporcionada, que puede llegar hasta el 90% de los capitales prestados. De suerte que vendría a operar esas entidades privadas casi exclusivamente con los fondos provenientes del crédito público, por cuya vía el Estado habría interpuesto el prestigio de su nombre y su responsabilidad, en beneficio de intermediarios particulares, con detrimento del público que recibía encarecidos los préstamos y de la justa esfera que corresponde al BHN.

Creemos, pues, que no es necesario ni conveniente fomentar con recursos oficiales tales organismos comerciales”.

CAVP, *Informe Final*, Febrero 1944. .

del BCRA. Un año después disposiciones similares alcanzaron a las compañías de CR que también debieron operar exclusivamente a través del financiamiento público canalizado por el BHN. Si bien estas políticas permitieron construir masivamente viviendas y las inversiones superaron con creces las invertidas hasta entonces, no lograron desarrollar instrumentos que hicieran sustentable el crédito hipotecario a largo plazo. Al depender el financiamiento de los redescuentos del BCRA, y sin generar estímulos para el ahorro, la capacidad financiera del sistema quedó atada a los avatares de la política monetaria. A la postre la inflación se convirtió en un obstáculo no sólo para las políticas públicas sino también para las estrategias, como las del CR, basadas en el pequeño ahorro y en líneas generales de la capacidad crediticia de todo el mercado (Gilbert y Gómez 2015).

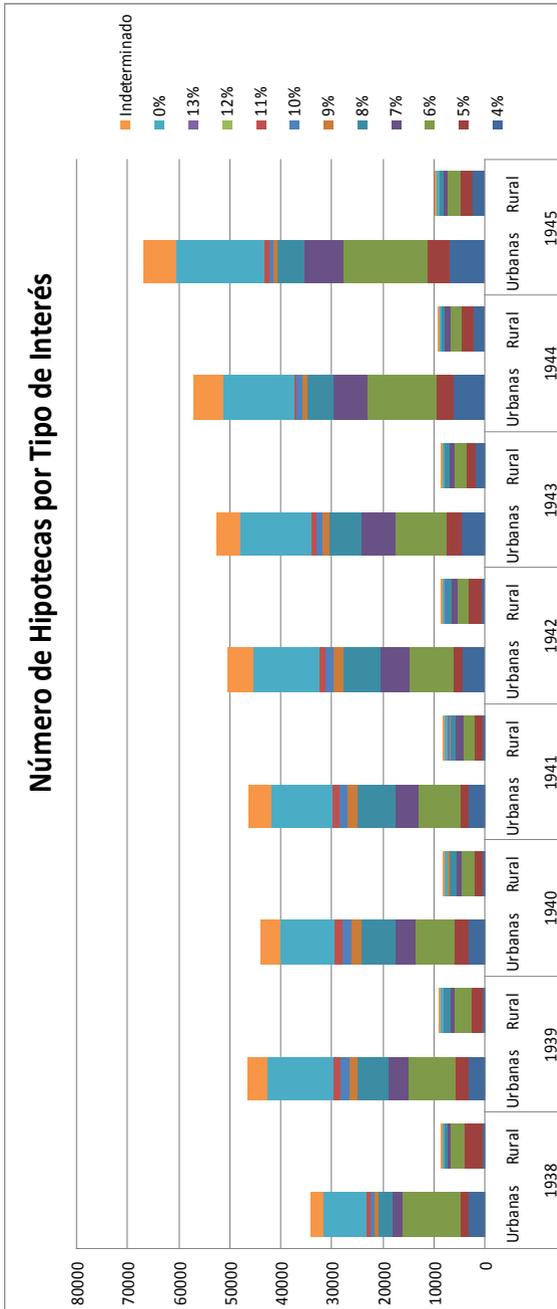
Dinámica del mercado de crédito hipotecario urbano 1936-1945

Durante esta etapa predominaron las operaciones urbanas de monto reducido, corto plazo y bajos intereses. En efecto, los créditos urbanos representaron cerca del 80% del total, por valores menores a 9000 m\$, prevalecieron los plazos menores a diez años y los intereses oscilaron entre 6% y 8% (ver gráfico 3). A la vez, es posible advertir que el mercado continuó una tendencia de crecimiento general y desplazamiento hacia el área urbana que es posible remontar al menos a mediados de la década del veinte. Como se ha señalado, de acuerdo al CHN, entre 1925 y 1936 la deuda hipotecaria nacional creció nominalmente cerca de un 50%. Como el censo de 1936 sólo registra las variaciones respecto a 1925, es decir no están desagregados los años por lo tanto no se pueden captar sus ciclos ni establecer comparaciones con el período 1937-1945. Tampoco se indican, con excepción de algunas provincias, la cantidad de operaciones sino sólo su monto²⁴.

Aún con estas limitaciones es posible identificar claramente el señalado desplazamiento de las hipotecas al mercado urbano. Si para 1925 los guarismos se repartían en partes iguales entre contratos rurales y urbanos, en 1936 los últimos representaban un 55% del monto y un 77% del número (CHN 1938). Esta progresión se acentuó alcanzado el 76% y 88% respectivamente en 1945. Para entonces, además, el volumen de las operaciones (urbanas y rurales) había crecido, partiendo de 1937, en un 83% (ver cuadro 3).

²⁴ CHN (1936 367-385).

Gráfico 3



Fuente: Elaboración propia en base a CHN, 1936-1945.

Cuadro 3.

Estadística Hipotecaria Nacional Totales Generales (1937-1945)

Año	Número de Hipotecas			Monto en miles de m\$N		
	Total	Urbanas	Rurales	Total	Urbanas	Rurales
1937	41.285	32362	8923	505264,3	269704,1	235560,2
1938	43.000	34223	8777	444274	261841,6	182432,4
1939	55.824	46670	9154	539407	348959,1	190447,9
1940	52.489	44094	8395	491249,2	331811,8	159.437,40
1941	54.561	46414	8147	514205,3	366632	147573,3
1942	59.446	50581	8865	612634,7	440376,2	172258,5
1943	61.717	52777	8940	681578,5	477811,2	203767,3
1944	66.437	57138	9299	789779,2	565633,3	224095,9
1945	76.700	67145	9555	953748,9	720143	233605,9

Fuente: Elaboración propia en base a CHN, 1937-1945.

El aumento de las operaciones entre 1925 y 1936 provino principalmente de las efectuadas por los acreedores identificados como Particulares, las Entidades de Crédito Hipotecario, y los Bancos de Depósito y Descuento²⁵. De acuerdo a las observaciones del CHN, como el volumen de créditos a favor de estos últimos era reducido para 1925, su aumento relativo resultó más intenso (128%) que el de los Particulares (35%) y de las Entidades de Crédito Hipotecario (27%). Por su parte, entre las Entidades de Crédito Hipotecario, y las sociedades registradas como extranjeras tuvieron una contracción del 19% que contrasta con el crecimiento del 136% de las nacionales. Dentro de este mismo grupo el BHN tuvo un aumento relativo menor del 16% (ver cuadro 2).

Sin embargo, como se ha señalado, los registros del CHN muestran que ni las sociedades de crédito ni los bancos tuvieron una gran gra-

²⁵ Al no contar con información auxiliar reproducimos la clasificación utilizada por los censos.

Cuadro 2.
Comparación de los Censos Hipotecarios de 1925 y 1936
por acreedores (en millones de m\$n)

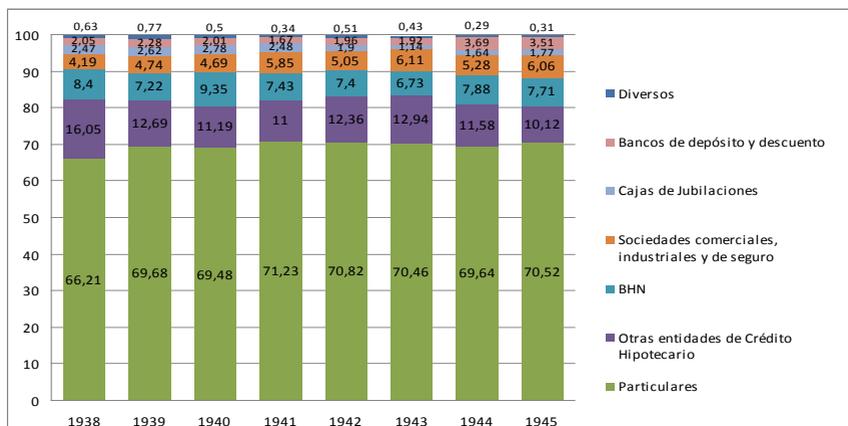
Acreedores		1925	1936	Diferencia Absoluta	Diferencia Relativa %
Entidades de Crédito Hipotecario	BHN	1320	1533	213 (+)	16,1 (+)
	Otras Nacionales	216	510	294 (+)	136,1 (+)
	Otras Extranjeras	209	170	39 (-)	18,7(-)
Subtotal		1745	2213	468 (+)	26,8 (+)
Particulares		1132	1524	392(+)	34,6(+)
Bancos de Depósito y Descuentos		395	902	507(+)	128,4(+)
Sociedades comerciales e industriales		192	289	97(+)	50,5(+)
Compañías de Seguros		37	58	21(+)	56,8(+)
Diversos (incluidas cajas de jubilaciones)		40	134	94(+)	235(+)
Total		3541	5120	1579(+)	44,6(+)

Fuente: Elaboración propia en base a CHN, 1938.

vitación debido al marcado predominio de los prestamistas Particulares²⁶ tanto en el período 1925-1936 como en el siguiente. Como revela el gráfico 14, entre 1937 y 1945 el 70% de los acuerdos y el 50% de sus montos fueron satisfechos por dichos acreedores (CHN 1945). En segundo lugar, figuraban las Entidades de Crédito Hipotecario, con un 16% en 1938 reducido a un 10,12% en 1945. Por su parte el BHN, convertido en el actor central por el peronismo, se ubicaba en el tercer lugar como prestamista con el 8,4% y el 7,71% respectivamente. Mientras estos últimos grupos perdieron participación se incrementó el de las Sociedades Comerciales, Industriales y de Seguros, categoría que inferimos incluía a las sociedades de CR, y el de los Bancos de Depósitos y Descuentos. Entre 1938 y 1945

²⁶ Asumimos que esta categoría englobaba a los agentes individuales, quizás también vinculados al mercado como corredores inmobiliarios, rematadores, escribanos, abogados, así como cualquier otro origen por fuera de las sociedades anónimas, bancos y organismos públicos.

Grafico 14



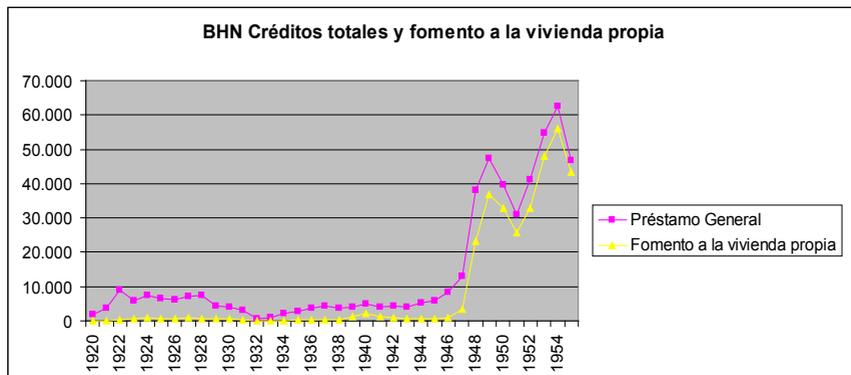
Fuente: Elaboración propia en base a CHN, 1937-1945.

los primeros lo hicieron del 4,19% al 6,06% y los segundos del 2,05% al 3,51%. Las Cajas de Jubilaciones, por su parte, decrecieron del 2,47% al 1,77%.

Entre los acreedores Particulares, los actores dominantes, predominaron los acuerdos de hasta cinco años y por montos menores a 5.000 pesos m\$. En el otro arco se ubicaban los créditos del BHN que tenían un plazo de treinta y seis años y mayores valores. Este cuadro en principio sería consistente con la posición de quienes sostenían que se trataba de un volumen de financiamiento escaso pero no necesariamente caro. Pero para comprender las dificultades para acceder a una vivienda a través del crédito habría que sumar, además, que debido a la falta de organismos de control y la fuerte atomización del mercado, eran recurrentes los abusos e irregularidades (Clichevsky 1975).

Pero esta composición del mercado permite comprender no sólo las dificultades de los asalariados para comprar una vivienda, sino también de las capacidades de las instituciones oficiales para influir en sus tendencias. Ello respondía en parte a una orientación de las políticas públicas que tendía a reforzar la centralidad del mercado en la distribución de los recursos. Pero no se trataba de un desinterés por la cuestión habitacional sino que las iniciativas se focalizaron en promover la actividad de las compañías privadas para aumentar el stock de viviendas, como revelan la actividad de la CNCB o del BHN.

Gráfico 4



Fuente: Elaboración propia en base BHN, Memorias, 1920-1955.

En efecto, desde comienzos de la década del treinta el Banco se concentró en sanear su cartera pero también en financiar el mercado urbano (BHN 1961). De hecho, los créditos con ese destino llegaron a representar un 73% del total en 1945, partiendo de un 62% en 1930 (ver cuadro 1). Pero esos préstamos mayormente se acordaron con base en un criterio de tasación que disponía que los alquileres potenciales cubrieran las amortizaciones. Es decir que se trataba de edificios de renta, de hecho los créditos de “fomento a la vivienda propia” ocuparon entre 1930 y 1945 en promedio el 15% de las operaciones (ver gráfico 4). Predominaron, en cambio, los denominados “ordinarios” cuya condición era que no podían superar el 50% del valor de la tasación, lo que implicaba que se debía contar con un volumen importante de recursos propios para concretar la compra. Desde esa perspectiva, como argumentamos en anteriores trabajos, la ruptura de la intervención del peronismo no fue convertir al BHN en una institución de viviendas sino transformarlo en el organismo rector del mercado y concentrarlo en el financiamiento de los asalariados. Además, si hasta 1945 predominaron de los financistas particulares, desde entonces el crédito para viviendas se convirtió en un sinónimo de las políticas sociales del gobierno y el BHN en su brazo ejecutor (Gómez y Gilbert 2016).

Por otro lado, en la etapa que cubre el CHN, en términos regionales, Buenos Aires, Capital Federal y Santa Fe reunieron el 80% de

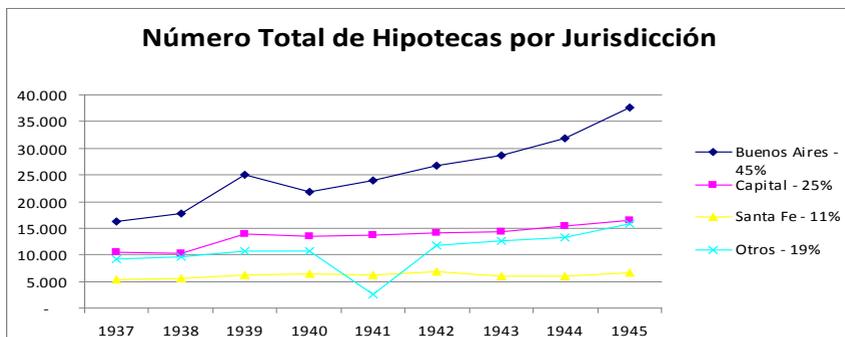
las hipotecas, distribuidas en un 45%, 25% y 11% respectivamente y ocuparon una proporción similar en relación a los montos (ver gráficos 5 y 6). En cuanto al área urbana, donde actuaban las empresas de CR, estas jurisdicciones representaron también un 80% del total pero subían a cerca de un 90% de los montos. En términos relativos, Capital Federal contenía un 50% de dichos guarismos, Buenos Aires el 30% y Santa Fe un 8% (ver gráficos 15 y 16). Además estas jurisdicciones reunían el 84% (ver gráfico 7) de las propiedades hipotecadas del país y Capital Federal sus valores más elevados. El monto nominal promedio de las hipotecas urbanas entre 1937 y 1945 fue de unos 8600 m\$*n* (ver gráfico 8). En Capital Federal, los valores se ubicaron entre un 30% y un 50% por encima de los promedios del país, mientras en Buenos Aires y Santa Fe se establecieron ligeramente por debajo. Por otro lado, si bien Buenos Aires contiene el mayor volumen de hipotecas, sus valores eran similares a los de Santa Fe (ver gráfico 9).

Si bien hasta aquí pudimos analizar las principales tendencias del mercado urbano, es más difícil, debido a la escasez de fuentes, identificar cuántos de esos créditos eran para viviendas. El problema estriba en que el CHN registra las hipotecas urbanas pero no desagrega esas operaciones. Por otro lado, tampoco contamos con información confiable sobre valores de los inmuebles lo que auxiliariamente dificulta identificar qué porción cubrían los créditos de las compras de las casas. Sin embargo, en ambos casos es posible realizar algunas inferencias.

En primer lugar, la totalidad de las operaciones de las Cajas de Jubilaciones, que representaban un 2% del número y un 1,7% del monto del total del mercado entre 1937 y 1945, tenían como destino viviendas. A ello se sumaban, al menos el 18 % de las operaciones del BHN en el mismo período y un 15% si se toma como punto de partida 1930. En este caso nos referimos exclusivamente a los créditos de “fomento a la vivienda propia”, pues lamentablemente no encontramos registros para determinar el porcentaje de los créditos “ordinarios” que tenían el mismo destino.

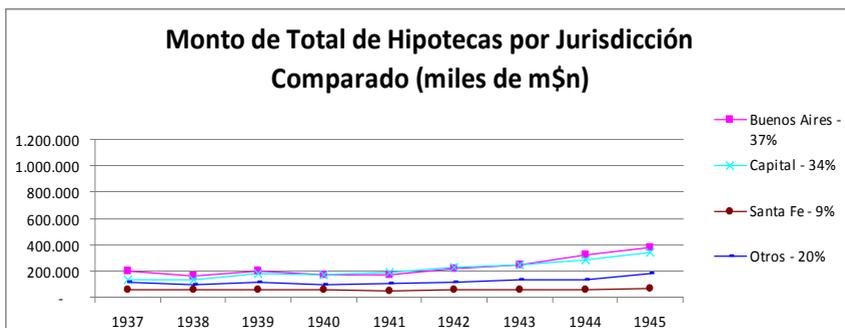
Por otro lado, según las indicaciones del CHN y de otras fuentes de tipo cualitativas, regularmente las operaciones amortizables mensualmente, modalidad que utilizaban entre otros las empresas de CR, se utilizaban para comprar casas. Las hipotecas que se saldaban en cuotas periódicas representaron entre 1937 y 1945 un 58% del número y 55% monto total y las de pago íntegro al vencimiento un 42% y 45% respectivamente. A su vez, los contratos amortizables mensualmente equivalían a un 65%

Gráfico 5



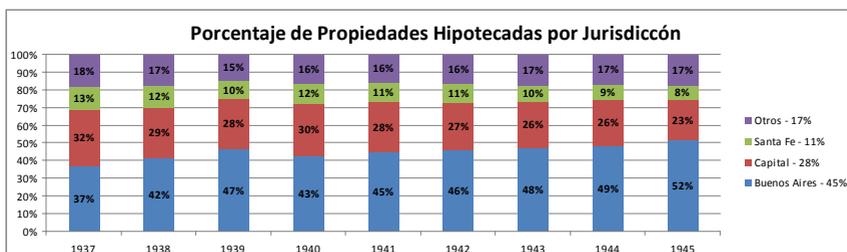
Fuente: Elaboración propia en base a CHN, 1937-1945.

Gráfico 6



Fuente: Elaboración propia en base a CHN, 1937-1945.

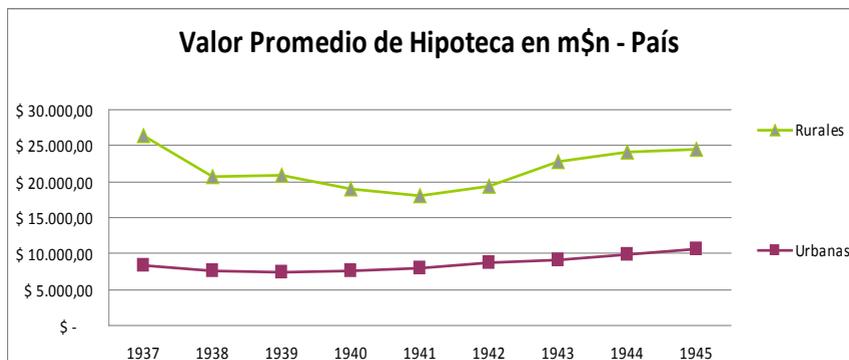
Gráfico 7



Fuente: Elaboración propia en base a CHN, 1936-1955.

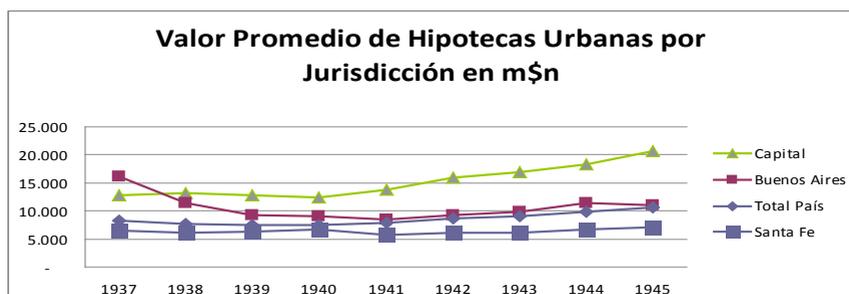
Vivienda y crédito en Argentina: evolución y dinámica del financiamiento habitacional entre 1936 y 1945

Gráfico 8



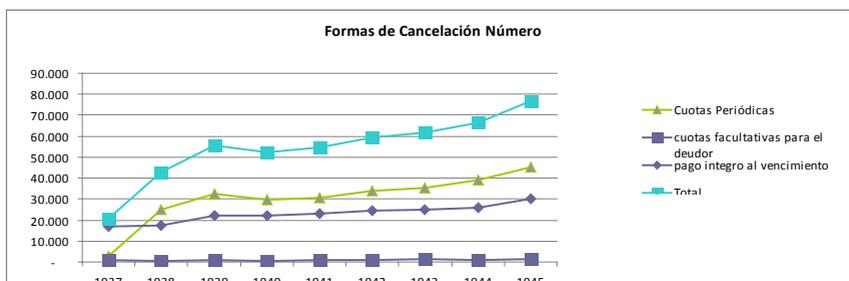
Fuente: Elaboración propia en base a CHN, 1937-1945.

Gráfico 9



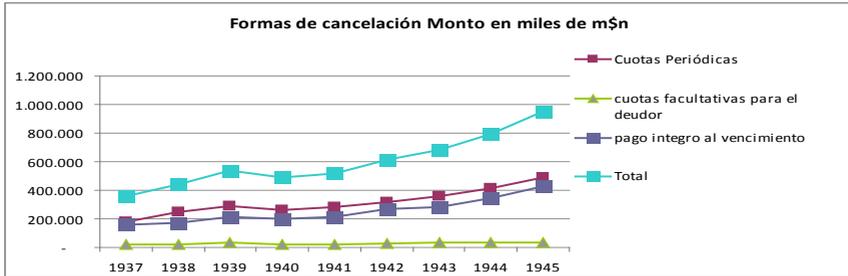
Fuente: Elaboración propia en base a CHN, 1936-1945.

Gráfico 10



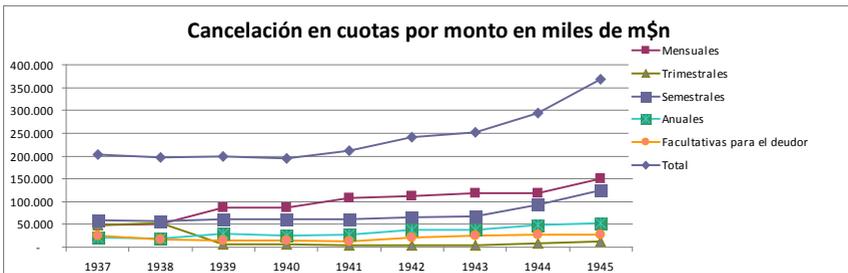
Fuente: Elaboración propia en base a CHN, 1937-1945.

Gráfico 11



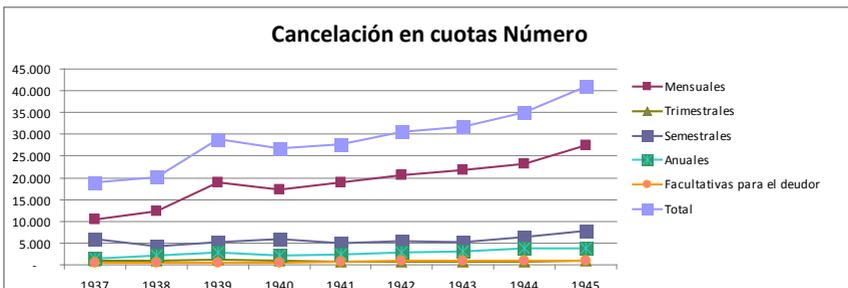
Fuente: Elaboración propia en base a CHN, 1937-1945.

Gráfico 12



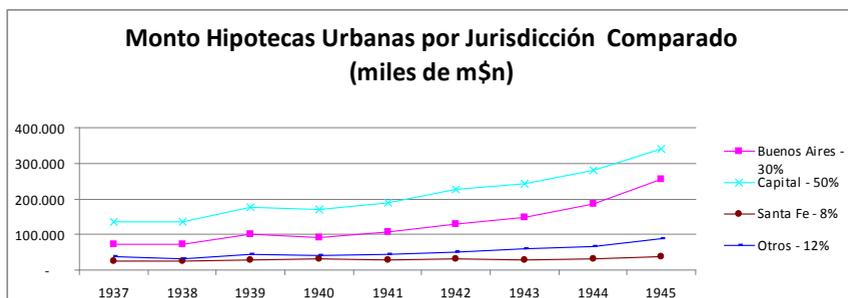
Fuente: Elaboración propia en base a CHN, 1937-1945.

Gráfico 13



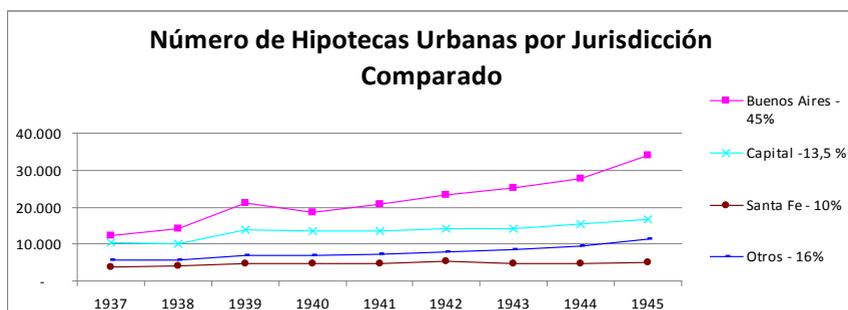
Fuente: Elaboración propia en base a CHN, 1937-1945.

Gráfico 15



Fuente: Elaboración propia en base a CHN, 1937-1945.

Gráfico 16

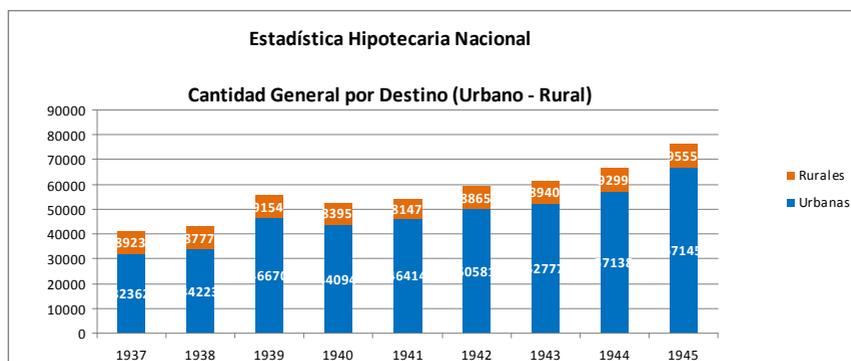


Fuente: Elaboración propia en base a CHN, 1937-1945.

del número y un 40% del valor del conjunto de los acuerdos cancelables en cuotas. Estas hipotecas estuvieron cerca de triplicarse en el período para alcanzar unas 27516 en 1945. En dicha progresión, es posible identificar un pequeño salto a partir de 1939 para cuando, además, se habían consolidado las firmas de CR (ver gráficos 10 a 13).

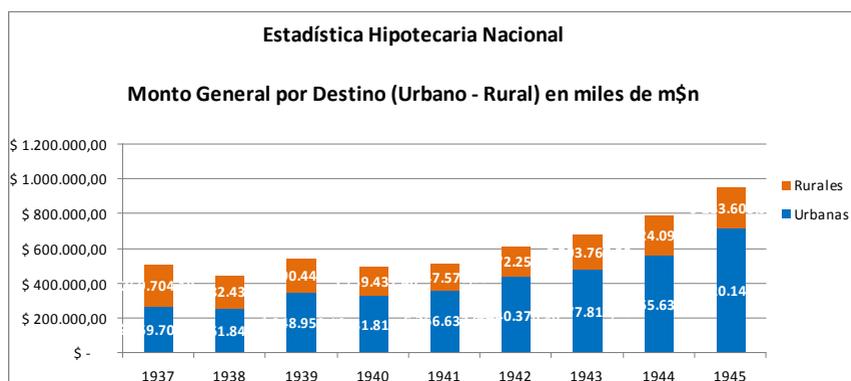
Dicho crecimiento parece acompañar la evolución general del mercado. El CHN indica una reactivación desde inicio de los años cuarenta según se puede observar en los gráficos N° 1 y 2. Por otra parte, los permisos de construcción de Capital Federal y Buenos Aires, jurisdicciones que reunían más de la mitad de las hipotecas urbanas entre 1937 y 1945, tuvieron una leve caída entre 1940 y 1943 (Yujnovsky 1984). Ello podría sugerir un aumento de la compra venta de inmuebles en detrimento de la edificación, lo que sería consistente con los comentarios de las Memorias

Gráfico 1



Fuente: Elaboración propia en base CHN, 1938-1945.

Gráfico 2



Fuente: Elaboración propia en base a CHN, 1938-1945.

del BHN a partir de 1945 y los reclamos sectoriales de los empresarios que insistían en las dificultades creadas por el aumento de los costos de las obras y del precio de los terrenos, problemática que atravesó fuertemente también los gobiernos peronistas.

En cuanto al porcentaje que cubrían los préstamos, los registros del BHN y de las empresas de CR sugieren que oscilaban entre el 50% y el 80% del valor de las propiedades. Aunque como señalamos anteriormente no contamos con series de precios de las viviendas, disponemos de fuentes de la empresa de CR F.I.N.C.A, que edificó unas 3400 casas entre 1943 y 1955 en El Palomar, provincia de Buenos Aires. Dicha firma ofrecía en

1945 viviendas por unos 10000 pesos²⁷, mientras el promedio de las hipotecas urbanas en esta jurisdicción en dicho año era de unos 7500 m\$²⁸.

Si bien se trata de un solo caso, la diferencia entre los valores sería consistente con la hipótesis planteada. A la vez, consideramos que aunque no se trata de un caso testigo puede ser relativamente representativo. En primer lugar por su ubicación espacial dado que la provincia de Buenos Aires tuvo un papel protagónico en el crecimiento urbano²⁹. Además, en ese área los principales productores de lotes fueron las empresas urbanizadoras algunas de las cuales, además, como en el caso de F.I.N.C.A en El Palomar actuaban además como constructoras y financiadoras.

Algunas con estrategias similares a las que se habían desarrollado desde principios de siglo y a medida que la ciudad se expandió detrás de los límites de la capital nuevas y viejas firmas extendieron su alcance a los nuevos barrios. Aún sin repetir la imagen heredada por la historiografía sobre la primera expansión urbana, consideramos que la multiplicación de las empresas de ahorro y préstamo durante la década de 1930 respondía no sólo a las transformaciones provocadas por el aumento de la demanda en un contexto de escasez de créditos públicos sino también a una experiencia previa acumulada que emergió nuevamente cuando las condiciones lo

²⁷ Revista Finca, Octubre, 1945.

²⁸ Esta compañía se organizó con el "...objeto es adquirir el pasivo y el activo de la sociedad "F.I.N.C.A Financiera de Construcciones y Anexos Behrendt y Cía", continuando sus actividades en el ramo de construcción de edificios y compra, venta y arrendamientos de terrenos y casas, especialmente. El capital autorizado es de 250.000 \$ mn, dividido en 500 acciones de 100 pesos cada una, representado por 5 series. El capital suscrito es de 50.000 y el realizado de \$5.000 m\$ⁿ. Las utilidades se distribuirán: 2% al fondo de reserva legal, 5% a cada director, 3% al Síndico. Sobre el remanente dispondrá la asamblea. Su primer directorio quedó constituido por los señores directores German Wernicke y Eric Zeyen, síndico titular Hugo Zeyen y suplente, Luis Badino.

Subscribieron acciones los señores: Dr. German Wernicke, 100; Dr. Erich Zeyen 252; Juan Beherent y Hugo Zeyen, 44 acciones, cada uno; Dr. Herald Maurer, Luis Badino, Orestes Sabatini, Gertrud Wagner, Hans Wagner y Ricardo Muller, 10 acciones cada uno". *Monitor de sociedades anónimas*, Febrero, 1935. Para un análisis mas detalle de la empresa ver Gómez (2012).

²⁹ Entre 1938 y 1947 la participación del Conurbano Bonaerense en la distribución de la población metropolitana de Buenos Aires pasó del 33% al 37% (Clichevsky ob. cit.).

permitieron. De hecho, por ejemplo, el análisis comparado de los directorios de las compañías CR con los de las primeras sociedades de ahorro y préstamo para la vivienda, como el BHA, revela no sólo cierta continuidad en términos de estrategias sino también de apellidos.

Estas sociedades se insertaron en un mercado que atravesaba cierta renovación a partir de actores que buscaban nuevas oportunidades de negocios y que incluía no sólo el ingreso de las compañías estudiadas sino también la multiplicación de las firmas de capitalización y de seguros, entre otras. Entre ellas, las sociedades de CR constituyeron, por su crecimiento y gravitación, el segmento de mayor dinamismo. A.R.C.A, la primera sociedad de CR, fue creada 1935 pocos meses antes que F.I.N. CA. Luego habrían de sumarse otras, la mayoría localizadas en la Capital Federal y Rosario. Algunas firmas, como F.I.N.C.A y A.R.C.A, estuvieron vinculadas con empresas inmobiliarias y constructoras. Otras, como La Comercial de Rosario³⁰, con compañías de seguros, mientras el capital bancario también invirtió como el caso del EHA que fundó CIFRA S.A. Estas empresas crecieron rápidamente y se destacaron en el mercado por sus bajas tasas de interés, menores plazos de amortización y porque cubrían con sus créditos el total del valor de las viviendas.

³⁰ La comercial de Rosario S.A de CR fue organizada en 1940 por La Comercial de Rosario de Seguros que, a su vez, se fundó en 1924 y que aportó el grueso de la inversión no sólo en este caso sino también en el de La Comercial de Rosario Financiera e Inmobiliaria. El capital original de la firma de CR fue de \$ 1.000.000, representado por acciones de \$100 y dividido en 4 series. Los suscriptores fueron La comercial de Rosario de Seguros, que suscribió acciones por un valor de m\$ 100.000, mientras otros \$100.000 fueron aportados por 50 accionistas. Según el convenio originario la distribución de utilidades sería la siguiente: después de separadas las reservas técnicas 3% al presidentes; 20% al directorio, 5% al fondo de reserva legal; 2% al gerente; 6 para el personal; 2% por 10 años a la sociedad anónima “La comercial de rosario, Cía. de Seguros”, como auspiciadora.

Su primer directorio quedó compuesto de la siguiente manera: Presidente, Juan Manuel Favario; Vicepresidente; Justo de Urquiza y Anchorena; Tesorero; Douglas E. Bowden.; Secretario, Nicolás F. Cerrutti; Vocales, Juan Ángel Bione, Alberto Bruchmann, Julio Gilonardi, Carlos Godward, Pedro R Lista, Juan Losno, Ricardo Siquiot y Carlos Torcelli; Síndicos: Dr. Félix Gallo y S. Carlos García. *Revista La Información*, Enero 1940.

Dinámica del mercado e inserción de las sociedades de CR

Las sociedades de CR aplicaron a partir de 1936 un modelo de ahorro y préstamo para viviendas, que no computaba intereses a los ahorros ni los cobraba a los créditos y fue impulsado en Argentina por sociedades anónimas. En términos prácticos, el mecanismo que utilizaban las empresas era a la creación de círculos de ahorro abiertos destinados a la formación de capital para préstamos hipotecarios que se entregaban a los adherentes cuando acumulaban el equivalente al 20% del valor del inmueble que pretendían comprar o construir y, en algunos casos, también por sorteo o licitación³¹. Las ganancias de las compañías en principio serían aportados por los cobros de administración. Sin embargo, muchas firmas ofrecían servicios también como constructoras o inmobiliarias. En este sentido, para algunas compañías, la aplicación de estos planes era una manera de generar capitales para financiar sus propios negocios.

La modalidad que aplicaban estas empresas fue reglamentada por la IGJ en 1941 y modificada en 1943. A partir de entonces, las sociedades estuvieron obligadas a computar intereses en sus nuevos acuerdos y a actualizar retroactivamente su cartera computando los intereses no depositados hasta entonces, lo que llevó a algunas empresas a la quiebra y a una fusión entre firmas. Además también debieron desligarse de la actividad directa en la edificación, lo que derivó en que algunas de ellas crearan nuevas firmas de construcción para sortear las normativas. A partir de la llegada del peronismo, pero sobre todo a partir de 1947, estas empresas ya no pudieron continuar administrando sus círculos de ahorro y debieron financiarse a través del BHN.

La clasificación que utilizó la comisión del CHN no desagrega específicamente a las sociedades de CR. Sin embargo, el CHN indica específicamente que el rubro Sociedades Comerciales, Industriales y de Seguros contenía a las ventas de inmuebles con facilidades, y los créditos en cuenta corriente con garantía real, por lo que es posible que las empresas de CR estuvieran contenidas en dicha clasificación. Lo cierto es que estos actores representaron un 5% del número y 7% del monto del mercado hipotecario entre 1937 y 1945.

Dentro del segmento que ofrecía financiamiento a largo plazo, la oferta de las empresas de CR tenía algunas ventajas y se concentró en los

³¹ Armando Felici, *Revista Veritas*, 1940, “El crédito Recíproco”.

mercados de mayor crecimiento y envergadura, Buenos Aires, Capital Federal y Santa Fe. Entre 1936 y 1943 estas sociedades ofrecían financiar el 100% del valor de la vivienda, con plazos más cortos que el promedio del mercado y, según indicaban sus publicidades, sin cobrar intereses, mientras el grueso de las hipotecas otorgadas tenía un interés que oscilaba entre el 4% y el 8% (ver gráfico 3).

Durante todo período el cerca del 20% de la hipotecas se firmaron sin intereses³². La mayoría de estas operaciones se concertaron a plazos entre 6 y 10 años. Gran parte de estos acuerdos eran ventas de propiedades urbanas que generalmente se abonaban entre cien y ciento veinte cuotas mensuales. Pero, al igual que en el caso anterior, no sólo que el CHN no segmenta a las empresas de CR sino que sus informes preliminares indican que muchas de las operaciones registradas como “sin intereses” en rigor escondían intereses usurarios que se cargaban en el precio final de los inmuebles. De esta manera, tampoco logramos identificar con exactitud qué porción de estos guarismos correspondían a las empresas de CR. Empero, suponemos que se trató de una fracción importante. Además, si bien inicialmente la supresión de los intereses operaba a favor del CR, a partir de 1943 la IGJ reglamentó que dichas sociedades debían cobrar un interés de entre el 4% y 6%³³. Aunque ello encareció su oferta, permitió que mantuvieran un precio ligeramente más bajo que el promedio del mercado hasta la llegada del peronismo.

Otra ventaja que ofrecían estas empresas eran sus plazos de amortización. Mientras el grueso de las operaciones registradas entre 1936 y 1945 no superaba los diez años, las de CR promediaban quince. Pero el impacto del sector no debe medirse exclusivamente en razón de su relación cuantitativa dentro del mercado de crédito hipotecario, sino fundamentalmente de su capacidad para construir viviendas. En muchos casos estas compañías, luego de atravesar un período de ahorro, ofrecían una vivienda “llave en mano”, ocupándose de su planificación, construcción y gestiones administrativas. En efecto, algunas compañías lograron materializar emprendimientos de envergadura. Tal el caso de F.I.N.C.A que a partir de 1937 construyó

³² El CHN advierte que dentro del grupo de hipotecas registradas sin intereses se escondían muchas operaciones de pago íntegro al finalizar el plazo fijado sobre las que “...la comisión estima que (...) existe un pago de intereses pero no es posible precisar el tipo”. CHN, 1938 25.

³³ Decretos del Poder Ejecutivo Nacional, N° 4853, de 6 de agosto de 1943”, In: *Anales de Legislación Argentina*, 1943.

un barrio en la localidad de Beccar, en la zona norte del conurbano bonaerense, y desde 1943 otro en El Palomar, en zona oeste, que para 1955 alcanzaba unas 3400 viviendas. Otras firmas como A.R.C.A, también contaron con gran capacidad, pues sin contar las construcciones individuales, las memorias de la empresa contabilizan unas 800 viviendas bajo su gestión directa para 1949. De hecho, el mayor diferencial de estas compañías era que garantizaban no sólo el acceso al financiamiento sino fundamentalmente la construcción de la vivienda (Gómez 2012).

Por su parte, una de las principales desventajas del CR estaba en la prolongación del período “de ahorro” previo a la entrega del préstamo. Este problema derivaba fundamentalmente de las dificultades que provocaba el financiamiento exclusivamente a través de círculos de ahorro. Si bien las características de ese tipo de contratos los hemos analizado en anteriores trabajos (Gómez 2014), interesa destacar que el surgimiento del CR fue simultáneo a la multiplicación de otras empresas, como las sociedades de capitalización y en menor medida las de seguros, que ofrecían a los ahorristas distintos estímulos (créditos, primas, premios, eliminación de intereses, entre otros) para atraerlos. Estas compañías muchas veces no sólo compartían directorios y accionistas sino que específicamente, además, las de CR y capitalización estuvieron reguladas por las mismas normativas hasta 1941. Pero lo importante es que el crecimiento de este sector sugiere la existencia de una demanda no cubierta por el crédito bancario.

Aunque aún no logramos discriminar la cantidad de créditos escriturados por las empresas de CR, suponemos, debido a la mayor presencia en la prensa, a la multiplicación de informes y reglamentaciones de las entidades oficiales y por la emergencia de nuevas firmas, que tuvo un período de crecimiento hasta 1943. Para entonces logramos identificar unas dieciocho firmas con oficinas en distintas ciudades del país, pero con mayor gravitación en Capital Federal y Rosario. El cuadro 5 registra diez firmas radicadas en la Capital Federal, una en provincia de Buenos Aires, seis en Santa Fe y una en Córdoba. En razón de los préstamos otorgados destacan ARCA, FINCA, SUCA y OPAL. Luego de sortear un contexto crítico en 1943, la progresión del CR continuó en ascenso. Aunque para 1947 el IV Censo Nacional³⁴ registraba catorce

³⁴ IV Censo General de la Nación. Tomo III. Censo Industrial, de Comercio, de Empresas de Construcción, Bancario, de Seguros y de Empresas de Capitalización y Ahorro (Crédito Recíproco).

Cuadro 5
Sociedades de Capitalización y Crédito Recíproco 1943 (fecha de creación y jurisdicción)

CR Nombre	CR Fecha de creación:	CR Jurisdicción	Capitalización Nombre	Capitalización Fecha de creación:	Capitalización Jurisdicción
ARCA	04/07/1935	Capital Federal	Esmeralda De Capitalización	08/07/1930	Capital Federal
FINCA	29/02/1936	Capital Federal	Capitalizadora Argentina	20/09/1930	Capital Federal
COARLI	01/02/1936	Prov. Bs. As.	Metropolitana de Acumulación y Ahorro	09/10/1930	Capital Federal
SUCA	20/02/1937	Capital Federal	Equitativa de Capitalización	26/05/1931	Capital Federal
CAPEL	03/05/1937	Capital Federal	La Continental Argentina de Capitalización	28/07/1931	Capital Federal
LAR	18/08/1939	Capital Federal	Franco Argentina de Capitalización	18/05/1934	Capital Federal
OPAL	05/08/1938	Prov. Santa Fe	Crédito Capitalizador Argentino	17/09/1934	Capital Federal
Mi Hogar	18/09/1939	Prov. Santa Fe	La Acción Capitalizadora	18/09/1936	Capital Federal
La Comercial de Rosario	01/12/1939	Prov. Santa Fe	Ahorro y Capitalización	31/01/1940	Capital Federal

(Cont.)

Vivienda y crédito en Argentina: evolución y dinámica del financiamiento habitacional entre 1936 y 1945

(Viene de página 33)

CR Nombre	CR Fecha de creación:	CR Jurisdicción	Capitalización Nombre	Capitalización Fecha de creación:	Capitalización Jurisdicción
COFRE	02/01/1940	Capital Federal	Caja del Río de la Plata. Cía de Ahorro y Capitalización	02/04/1941	Capital Federal
Financiadora del Hogar	21/08/1940	Prov. Santa Fe	La Monumental	8/09/1942	Capital Federal
APAHM	03/01/1941	Prov. Santa Fe	Fortuna de Capitalización	S/d	Capital Federal
La Movilizadora	03/03/1941	Capital Federal			
Edificador Rosarino	08/04/1941	Prov. Santa Fe			
CIFRA	31/03/1942	Capital Federal			
Independencia	21/07/1942	Capital Federal			
CASAS. S.A	22/12/1942	Córdoba			

Fuente: elaboración propia en base a Martín, José. *El crédito recíproco*, Buenos Aires, Platt Establecimientos Gráficos, 1943, Inspección General de Justicia, Boletín, 1942-1947 y Guía de Sociedades Anónimas, Buenos Aires, Kraft Editores.

compañías, ocho ubicadas en Capital Federal y seis en el interior, lo que representa una caída de cuatro sociedades respecto de nuestros registros, dicho descenso respondía más a un proceso de fusión entre firmas que de crisis sectorial³⁵. De hecho, el Censo señala la existencia de unos 78.118 contratos de CR vigentes por un valor nominal de m\$N 416.211,7³⁶. Estos guarismos, si se asume que todos los contratos de CR se tradujeron en préstamos, superan la cantidad de créditos totales (urbanos y rurales) que en el mismo período entregó el BHN (52.248), aunque por la mitad de su valor (m\$N 907.407,8).

Para entonces, como hemos analizado, estas empresas operaban a través del financiamiento público independientemente de su capacidad financiera. A través de las laxas políticas de crédito público estas compañías vieron crecer fuertemente sus actividades pero, progresivamente, la marcha de la inflación y los ajustes de las políticas de financiamiento público condicionarían la capacidad de las sociedades. Finalmente, el 31 de mayo de 1949, el BCRA resolvió retirar la personería jurídica a todas las sociedades de CR, transferir sus carteras al BHN y las cuentas de los ahorristas a la Caja Nacional de Ahorro Postal³⁷. Entonces la problemática del CR llegó a su punto más álgido en 1949 motivando a su vez la renuncia del presidente del BHN Abelardo Álvarez Prado quien recordaba así su renuncia,

³⁵ Dicho descenso respondía, por un lado, a las compras por parte de F.I.N.C.A de la cartera de El Edificador Rosarino y de S.U.C.A de las de LAR y La Financiera del Hogar. Por otro la derogación de CAPEL en 1942 y al cierre de CASAS.

³⁶ IV Censo General de la Nación. Tomo III. Censo Industrial, de Comercio, de Empresas de Construcción, Bancario, de Seguros y de Empresas de Capitalización y Ahorro (Crédito Recíproco).

³⁷ Al respecto las *memorias* del BCRA argumentaban que aunque el banco había tomado medidas para contribuir con las compañías, como garantizar sus depósitos, las empresas continuaron sin cumplir con los tiempos estipulados para la entrega de los préstamos. De esta forma, su liquidación respondía a que "... continuaba primando en esas empresas el interés patrimonial de los accionistas sobre los intereses generales, recurriendo en muchos casos a arbitrios prima facie irregulares". BCRA, *Memorias*, 1949, p 72.

Finalmente, el BCRA comenzó un proceso de liquidación finalizado en 1958 mientras que las empresas que tuvieran obras en desarrollo debían acordar con el BHN las condiciones para recibir créditos exclusivamente como compañías constructoras

El factor desencadenante fue una resolución del Banco Central que pretendía incorporar al Hipotecario las carteras de varias sociedades financieras y de construcción de viviendas modestas, en estado de quiebra. Me resistí a cumplirla y amenacé con renunciar dando los motivos a publicidad, lo que no le gustó al presidente del Central, Orlando Maroglio. Tiempo después, cuando yo renuncié, aprovecharon para realizar esta operación y salvaron de la justicia a esas empresas fraudulentas (Gambini 1999, 365)³⁸.

La transferencia de los fondos de las compañías de CR ascendía a unos m\$N 240.000.000, correspondientes a unos 9.500 préstamos. Para graficar la magnitud de la operación es interesante señalar que en 1949 la cantidad total de créditos escriturados por el Banco fue de 47.379 por m\$N 1.677.107.500. Inicialmente el BHN tomó a su cargo las cuentas de las empresas localizadas en Capital Federal y Gran Buenos Aires: ARCA, SUCA S.A, F.I.N.C.A, F.A.C.Y.L, CIFRA, LA MOVILIZADORA, COARLI Y COFRE, con un total de 8.434 préstamos, cuya deuda ascendía a 209.402.806,02 pesos m\$N. Hasta el final del período se incorporaron 1833 expedientes por un valor de 75.500.000 pesos m\$N. Además en la ciudad de Rosario el Banco tomó posesión de La Comercial, Apham y Opal, en Córdoba de la sociedad Casas y en Mar del Plata de La Regional Mar del Plata (BHN 1950).

Conclusiones

El análisis de evolución del mercado hipotecario durante la etapa comprendida en este trabajo permite identificar una marcada concentración en las áreas urbanas e insertar la emergencia de nuevos actores en

³⁸ Álvarez Prado era parte de la U.C.R Junta Renovadora, agrupación que acompañó la candidatura de presidencial de Perón. Del mismo sector provenía también Emilio Siri, que sería Intendente de la Ciudad de Buenos Aires entre 1946 y 1949 cuando se convirtió en Vicepresidente del BHN hasta 1954. Fue además asesor del Consejo Deliberante de la Ciudad de Buenos Aires desde 1940 hasta 1946. Luego fue interventor en la provincia de San Luis durante ese año, cuando bajo la intendencia Siri, se convirtió en Asesor Letrado de la Municipalidad de Buenos Aires y Presidente del BHN.

un contexto de renovación impulsada en buena medida por el crecimiento demográfico. Las estadísticas analizadas permitieron identificar dicha dinámica y particularmente las transformaciones del mercado en relación a su volumen, tendencias, ingreso de nuevos actores y sus estrategias.

Aunque se puede registrar una progresiva expansión del crédito, a juzgar por la información cualitativa, la demanda no pudo ser cubierta. Aún siendo escaso, la evidencia permite matizar la idea de que no existieron mecanismos de crédito previos enfocados en la vivienda obrera. Si bien hasta la llegada del peronismo primaron las inversiones de bajo riesgo en edificios de renta, buena parte de los nuevos actores buscaron capturar los ahorros populares e invertirlos en viviendas para los asalariados. A la vez, el mercado estaba dominado por prestamistas particulares, presumiblemente agentes vinculados al sector, lo que daba lugar a una gran atomización y restaba capacidad de influencia a las políticas públicas. Estos actores tuvieron una marcada tendencia hacia las inversiones urbanas de poco riesgo, plazos cortos y montos bajos. Como las instituciones públicas tampoco concentraron su artillería en la vivienda propia, las empresas de ahorro y préstamo poco a poco ocuparon dicho mercado.

Al mismo tiempo, durante la década del treinta el BHN desarrolló una política anticíclica orientada a la reconversión del sector empresarial mientras paralelamente dichos actores desplegaron nuevas estrategias de negocios recuperando experiencias del pasado. En tal sentido, el análisis cualitativo permite trazar continuidades de largo plazo tanto en la composición del mercado como en las estrategias de los oferentes de crédito. Progresivamente estos mecanismos financieros, fundamentalmente el ahorro y préstamo, lograron generar mayores consensos, que incluían actores políticos, porque articulaban muy bien con una mirada sobre el déficit habitacional que no ponía en cuestión la urbanización capitalista sino las conductas de sus agentes y promovía, además, aumentar el mercado de capitales a través de ahorros populares motivados por la promesa de una vivienda sin la cual no ingresarían al mercado. Posteriormente, al compás del proceso sustitutivo, su capacidad para incorporar ahorristas, capitales y su capacidad para construir nuevas viviendas constituyeron los elementos más importantes para granjearse el apoyo de los organismos públicos encargados de regularlo.

Posteriormente las reformas aplicadas por el peronismo hicieron depender a estas empresas del financiamiento público. En una primera etapa los recursos disponibles permitieron aumentar el número de créditos,

alargar sus plazos y bajar los intereses. La reversión del ciclo económico, cuyo síntoma más palpable fue la marcha de la inflación, impidió la continuidad de dichas políticas. Así, en un contexto general de estabilización financiera, que buscaba hacer más eficiente la política crediticia, el gobierno resolvió liquidar a todas las compañías de CR que desde unos años atrás operaban con redescuentos del BCRA.

Sin duda, las décadas del treinta y cuarenta, constituyen un escenario adecuado para problematizar las cuestiones económicas vinculadas a la solución-permanencia del déficit habitacional. En un comienzo, la ausencia de políticas públicas generó condiciones para que los mecanismos del mercado orientaran las acciones de los empresarios. Luego la regulación del Estado posibilitó abordar con recursos públicos el financiamiento hipotecario, experiencia que si bien tuvo al inicio importantes logros, se vio condicionada en el largo plazo. La oscilación entre el protagonismo del Estado o la distribución del mercado impidió generar un marco institucional adecuado para construir un mercado de financiamiento habitacional autosuficiente y capaz de resolver este estructural problema.

Referencias

Aboy, Rosa. 2005. *Viviendas para el pueblo. Espacio urbano y sociabilidad en el barrio Los Perales, 1946-1955*. Buenos Aires: Fondo de cultura Económica.

Adamovsky, Ezequiel. 2009. *Historia de la clase media argentina. Apogeo y decadencia de una ilusión*. Buenos Aires: Planeta.

Aguilar, Paula. 2014. *El Hogar como problema y como solución*. Buenos Aires: Ediciones del Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini.

Armus, Diego y Hardoy, Jorge. 1990. «Conventillos, ranchos y casa propia en el mundo urbano del novecientos». En *Mundo Urbano y Cultura Popular. Estudios de Historia Social Argentina*, editado por Diego Armus. Buenos Aires: Sudamericana.

Ballent y Liernur. 2014. *La casa y la multitud. Vivienda, política y cultura en la Argentina moderna*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Ballent, Anahí. 2004. «Banco Hipotecario Nacional». En *Diccionario de Arquitectura en Argentina*, coordinado por Francisco Liernur y Fernando Aliata. Buenos Aires: AGEA.

Ballent, Anahí, 2014. «Socialismo, vivienda y ciudad. La cooperativa El Hogar Obrero». En *La casa y la multitud. Vivienda, Política y Cultura en la Argentina Moderna*, editado por Ballent y Liernur. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Ballent, Anahí. 2005. *Las Huellas de la Política, Vivienda, Ciudad, Peronismo en Buenos Aires, 1943-1955*. Buenos Aires: Prometeo.

Banco Hipotecario Nacional. 1986. *Balance de un siglo (1886-1986)*. Buenos Aires: BHN.

Bellman, Harol. 1927. *The Building Society Movement*. Londres: Methuen & Co.

Benes, Bernardo. 1966. *Las Asociaciones de ahorro y préstamo*. Washington: WFLA.

Blat, Juan. 2000. *Vivienda obrera y crecimiento urbano (Valencia 1853-1936)*. Valencia: Generalitat Valenciana.

Cameron, Rondo. 1997. *La banca en las primeras etapas de industrialización*. Madrid: Tecnos.

Capel, Horacio. 2013 *La morfología de las ciudades. Agentes urbanos y mercado inmobiliario*. Barcelona: Ediciones del Serbal.

Clichevsky, Nora. 1973. *El mercado de tierras en el área de expansión de Buenos Aires y su incidencia sobre los sectores populares, 1943-1973*. Buenos Aires: CEUR.

Cortés Conde, Roberto. 2011. *La Cédula Hipotecaria Argentina, el Banco Hipotecario Nacional (1886-1946)*. Buenos Aires: Banco Hipotecario Nacional

Cutrúneo, Jimena, 2010. «Entidades de vivienda. El caso del Banco El Edificador Rosarino (Rosario, 1924-1929)». *Revista de Historia Americana del Instituto de Geografía*, n° 143.

Engels, Federico. 1986. *El problema de la vivienda*. Buenos Aires: Editorial Anteo.

Fitte, Raúl. 1942. *Fomento de los préstamos para edificación y en especial para la vivienda económica*. Buenos Aires: Banco Hipotecario Nacional.

Gualindo Guarneros, Gustavo. 1962. *Las Instituciones de Ahorro y Préstamo para la Vivienda Familiar*. México: Editorial Jus.

Gómez, Juan Lucas, 2014. «La unión hace la fuerza. Las Compañías de Crédito Recíproco y el financiamiento hipotecario a bajo interés en Argentina, 1935-1949». *Historia Económica e Historia de Empresas*, Vol XVII, n° 2.

Gómez, Juan Lucas, 2012. «Empresarios de la vivienda, el caso de F.I.N.C.A frente a las políticas del Banco Hipotecario Nacional entre 1936 y 1955». *Anuario Centro de Estudios Económicos de la Empresa y los Empresarios*, vol 4, n° 4.

Gómez, Juan Lucas, 2012. «Financiando hogares. El Banco Hipotecario Nacional y las Compañías de Crédito Recíproco, 1936-1955». *Revista Electrónica de Fuentes y Archivos del Centro de Estudios Históricos "Prof. Carlos. Segreti"*, v. 3.

Gómez, Juan Lucas, 2013. «Las Actas de Directorio del Banco Hipotecario Nacional como fuente para reconstruir su historia». *Revista Electrónica de Fuentes y Archivos del Centro de Estudios Históricos "Prof. Carlos. Segreti"*, vol 4.

Gómez, Juan y Gilbert, Jorge, 2015. «Estrategias de negocios en dos empresas de crédito inmobiliario. ARCA y FINCA 1936-1949». Ponencia presentada en las IV Jornadas Interdisciplinarias de Investigaciones Regionales. Enfoques para la historia. Mendoza: Comahue.

Gómez, Juan y Gilbert, Jorge. 2016. «De inquilino a propietario: el problema del crédito hipotecario en Argentina, 1936-1955», editado por María Eugenia Romero Ibarra y Javier Moreno Lázaro, 251-297. México: Universidad Nacional Autónoma de México.

Guide, Carlos. 1913. *Las Instituciones de Progreso Social*. México: Librería de la V. de Ch. Bourte.

Guide, Carlos. 1932. *Curso de Economía Política*. México: Librería de la V. de Ch. Bourtet.

Gutierrez y Gutman. 1988. *Vivienda. Ideas y contradicciones, de las Casas Baratas a la Erradicación de las Villas de Emergencia*. Resistencia: Instituto Argentino de Arquitectura y Urbanismo.

Gutierrez, Ramón, ed. 2011. *Sánchez, Lagos y De la Torre: del Ecléctico al Modernismo*. Buenos Aires: CEDODAL.

Ióvine, José. 1947. «Sociedades de ahorro para la vivienda en la Argentina». Tesis doctoral. Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas.

Lamas, Adolfo. 1950. *Ahorro y préstamo para la vivienda familiar*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica, 1950.

Lanciotti, Norma, 2006. «El pequeño y mediano empresariado inmobiliario en las ciudades argentinas: Organización y prácticas de negocios, 1870-1914». Ponencia expuesta en el *World Economic History Congress*. Helsinki, 21 al 25 de agosto.

Lanciotti, Norma. 2009. *De rentistas a empresarios. Inversión inmobiliaria y urbanización en la pampa argentina*. Santa Fe: Universidad Nacional del Litoral.

Larrosa, Luis. 1947. «El problema de la vivienda y el Estado». Tesis doctoral. Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas.

Lercari, Juan. 1945. «La vivienda obrera». Tesis doctoral. Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas.

Liernur, Francisco. 2014. «El rol inicial del Estado. La Comisión Nacional de Casas Baratas». En *La casa y la multitud. Vivienda, Política y Cultura en la Argentina Moderna*. Editado por Ballent y Liernur. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Liernur, Jorge, 1984. «Buenos Aires: la estrategia de la casa autoconstruida». Barrán, Carlos (comp.). *Sectores populares y vida urbana*. Buenos Aires: CLACSO.

Marichal, Carlos. 2010. *Historia de las grandes crisis financieras. Una perspectiva global, 1873-2008*. Buenos Aires: Debate.

Martín, José. 1963. *El Ahorro y préstamo. Fuente generadora de viviendas*. Buenos Aires: Premier.

Martín, José. 1943. *El Crédito Recíproco*. Buenos Aires: Premier.

Oszlak, Oscar. 1991. *Merecer la Ciudad: Los pobres y el derecho al espacio urbano*. Buenos Aires: Hvmánitas.

Panaia, Marta. 1985. *Los trabajadores de la construcción*. Buenos Aires: Ides.

Pardo, Adolfo. 1947. «Las sociedades de capitalización». Tesis doctoral. Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas.

Pérez, Enrique. 1945. *El Banco Hipotecario Nacional de 1933 a 1944*. Buenos Aires: Imprenta López.

Perotti, Eduardo. 1943. *La vivienda familiar*. Buenos Aires: Editorial Construcciones Sudamericanas.

Perotti, Eduardo. 1944. *Política de la Habitación. Sistemas y medios financieros para el hogar propio*. Buenos Aires: El Ateneo

Radovanovic y Balmaceda, coord. 2011. *La Habitación Popular Bonaerense*. Buenos Aires: CEDODA.

Regalsky, Andrés, «Empresas, Estado y mercado en el sector financiero: el Banco de la Nación Argentina, 1891-1930». *Anuario Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo*, Vol III, n° 3.

Repetto, Nicolás. 1976. *Cómo nace y se desarrolla una cooperativa. Historia del Hogar Obrero, cooperativa de consumo, edificación y crédito, Ltda.* Buenos Aires: Editora Cooperativa.

Rigotti, Ana María. 2011. *Viviendas para los trabajadores.* Rosario: Prohistoria.

Samy, Luke. 2008. *The Building Society promise. Building Societies and Home Ownership.* Oxford: University of Oxford.

Scobie, James. 1977. *Buenos Aires. Del Centro a los Barrios, 1870-1910.* Buenos Aires: Ediciones del Solar.

Sommi, Luis. 1945. *Los capitales alemanes en la Argentina. Historia de su expansión.* Buenos Aires: Claridad.

Topalov, Christian. 1984. *Ganancias y rentas urbanas. Elementos teóricos.* Buenos Aires: Siglo XXI.

Topalov, Christian. 1979. *La Urbanización Capitalista.* México: Edicol.

Torre y Pastoriza, 2002. «La democratización del bienestar». En *Nueva Historia Argentina. Los años peronistas, 1943-1955*, compilado por Juan Carlos Torre. Buenos Aires: Sudamericana.

Wellings, Fred. 2006. *Britihs housebuilders. History and analysis.* Oxford: Blackwell.

Yujnovsky, Oscar. 1974 «Políticas de vivienda en la ciudad de Buenos Aires, 1880-1914». *Desarrollo Económico*, vol 14, n° 54.

Yujnovsky, Oscar. 1984. *Claves políticas del problema habitacional argentino, 1955-1981.* Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano.

Gaggero y Garro 1996. *Del trabajo a la casa. La política de vivienda del gobierno peronista, 1946-1955.* Buenos Aires: Biblos.

Lanciotti, Norma y Andrea Lluch. eds. 2018. *Las empresas extranjeras en Argentina desde el siglo XIX al siglo XXI*. Buenos Aires: Imago Mundi, 304 páginas.

El libro editado por las historiadoras Norma Lanciotti (Investigadora Independiente del CONICET y Profesora Adjunta de la Universidad Nacional de Rosario) y Andrea Lluch (Investigadora Independiente del CONICET y Profesora Titular de la Universidad Nacional de La Pampa), fruto de la labor de un equipo de investigación que integra la lista de autores de sus distintos capítulos, es una contribución muy valiosa y original al tema de su título por varias razones. La primera es la construcción de una nueva base de datos de empresas extranjeras en la Argentina con observaciones para 1913, 1923, 1930, 1937, 1944, 1960 y 1971. Cabe destacar que el acceso a la base, que está publicada on-line, es absolutamente libre¹. La segunda razón se refiere a las contribuciones historiográficas que aportan los distintos capítulos, especialmente, aquellos que explotan la información de la nueva base, sea para complementar y en algunos casos “contraponer nuevas hipótesis y evidencia a la establecida por los enfoques clásicos” (p. XVII), desde la perspectiva de historia de empresas. Si le sumamos a lo anterior, la revisión crítica y exhaustiva de la literatura existente en diversos capítulos, es claro que este libro se convertirá en una referencia central de su tema.

La obra está integrada por una breve introducción y nueve capítulos distribuidos en tres partes. La Parte 1, Empresas e inversiones extranjeras en la Argentina (1875-1975), consta de seis capítulos y tres apéndices. La Parte 2, Las empresas extranjeras en la segunda economía global (1975-2015), comprende dos capítulos y tres apéndices. Finalmente, la Parte 3, Redes corporativas y empresas extranjeras, contiene un capítulo y cinco apéndices.

En la introducción, las editoras señalan que el énfasis de la historiografía económica argentina en las fases de auge de los ciclos de inversión extranjera directa ha impedido “evaluar el ciclo completo de inversión” y ha dejado fuera de consideración “la participación de las empresas extranjeras de nacionalidad distinta de la dominante en cada ciclo [alemanas, belgas, holandesas, italianas y latinoamericanas]” (p. XVI).

¹ <http://empexargentina.com>

Por otro lado, a partir de un enfoque de largo plazo, las editoras enfatizan las continuidades del proceso histórico y adelantan su hipótesis principal “que Argentina fue un país receptor atractivo para las inversiones extranjeras, no solo en los años de la primera globalización ... sino también después de la crisis de 1930 ... Luego de un breve interregno, entre 1943 y 1952, las políticas públicas volvieron a promover la entrada de firmas extranjeras, garantizando igual tratamiento al recibido por las firmas locales.” (página XVII).

El capítulo 1, *Las empresas extranjeras y la economía argentina: análisis e interpretaciones*, escrito por las editoras, luego de reseñar la literatura sobre inversión extranjera en la Argentina, concluye señalando que: “La revisión del tema desde la perspectiva de la historia de empresas aspira pues, a complementar enfoques preexistentes pero, a la vez, a analizar las estrategias de inversión y dinámica de los modelos de inversión externa en la Argentina articulando las prácticas y estrategias empresariales en trayectorias de largo plazo. Ello permitirá presentar una nueva propuesta de periodización de los ciclos de inversión y endeudamiento.” (p. 8).

El capítulo 2, *Las empresas extranjeras en Argentina en el primer ciclo de inversión y endeudamiento (1875-1945)*, también escrito por las editoras, introduce los primeros análisis de la nueva base de datos. El título del capítulo ya indica una periodización diferente de la convencional. En efecto, el primer hallazgo que destacan es el crecimiento del número de empresas extranjeras en 105 por ciento entre 1913 y 1930. Las autoras interpretan que este dato desmiente la idea de que la Primera Guerra Mundial haya marcado un fin de ciclo de la inversión extranjera directa. Sin duda, los datos muestran que la Gran Guerra no clausuró el ciclo de la inversión extranjera pero quizás sí llevó a una desaceleración, a una pérdida de dinamismo. Nótese que el número total de empresas (nacionales y extranjeras) creció mucho más, 270 por ciento entre 1913 y 1930. Las autoras destacan también que el capital de las cien mayores empresas extranjeras medido en dólares corrientes se duplicó en el período; sin embargo, en dólares constantes su aumento fue de apenas 16 por ciento (menos de 0,9 por ciento anual). El menor dinamismo de la inversión extranjera directa en 1913-1930 es también congruente con las dificultades económicas que experimentaron los países de Europa occidental, principal región de origen de aquella.

En segundo lugar, las autoras observan que las actividades industriales se hicieron más atractivas en la década de 1920. En efecto, el capital integrado de las cien mayores empresas extranjeras industriales creció 191 por ciento en dólares constantes, mucho más que el de las cien mayores empresas extranjeras en general (16 por ciento). Las autoras mencionan el aumento de los aranceles de importación por la reforma de 1923 en la presidencia de Alvear, como explicación al menos parcial.

En tercer lugar, el capital integrado de las cien mayores empresas extranjeras alcanzó un máximo en 1930, medido en dólares corrientes y constantes. Luego empezó a declinar, tanto por la depreciación del peso como por el impacto de la Gran Depresión. Según las autoras, la mayoría de las empresas extranjeras se limitaron a reinvertir sus utilidades el período de restricción de las remesas de utilidades (1931-1934).

Un hallazgo notable es que el capital integrado de las cien mayores empresas extranjeras industriales también alcanzó su máximo en 1930, en dólares constantes y ¡corrientes!² y así concluyen que la inversión extranjera en la industria alcanzó su máximo en 1930. Como el cociente entre el capital integrado de las cien empresas extranjeras industriales y el correspondiente a las cien mayores empresas extranjeras pasó de 32 por ciento a 95 por ciento en 1971, lo cual refleja el dramático cambio operado en la composición sectorial de la inversión extranjera en el ínterin, el hallazgo de las autoras es contraintuitivo y muy valioso por los interrogantes que abre.

¿Cuán robusta es la conclusión de que la inversión extranjera directa en la industria haya alcanzado un máximo en 1930? El producto interno bruto real en 1971 fue casi cuatro veces el de 1930, y la participación de la industria manufacturera en el PIB pasó del 14 por ciento en 1930 a 24 por ciento en 1971 (en pesos de 1993). Esto implica que el tamaño real de la industria manufacturera fue en 1971 casi 7 veces el de 1930. A su vez, la percepción contemporánea era que el peso del capital extranjero era muy importante en 1971, y aun dominante en las ramas más dinámicas y capital intensivas. ¿Cómo conciliamos el hallazgo de las autoras con las consideraciones anteriores? Una hipótesis posible es que, a pesar de

² Muy sorprendente considerando que la inflación acumulada entre 1930 y 1971 en Estados Unidos fue de 140 por ciento y 155 por ciento, en precios al consumidor y precios mayoristas, respectivamente.

la percepción mencionada, la importancia relativa del capital extranjero en la industria haya sido muchísimo menor en 1971 que en 1930. Una hipótesis alternativa es que el capital integrado sea menos representativo del capital que manejan las empresas en 1971 que en 1930. Hay varias razones para esto. Una de ellas podría ser el impacto de la inflación en los estados contables; por ejemplo, el nivel general de precios se triplicó entre 1965 y 1971, lo cual llevaría a subvaluar el valor real del capital aportado de mayor antigüedad. Otra razón, sugerida por Norma Lanciotti, sería que las formas de captación del capital cambiaron sustancialmente entre 1930 y 1971. Por último, en una industria siete veces mayor, atenerse a las cien mayores empresas quizás no sea suficiente. La dilucidación de estas cuestiones, motivadas por la construcción y el análisis de la nueva base, augura lograr una comprensión aun mayor del papel jugado por el capital extranjero en la economía argentina.

La caída abrupta del capital de las cien mayores empresas extranjeras marca el fin del primer ciclo de inversión extranjera liderado por Gran Bretaña, más intensivo en capital y “orientado a la explotación de recursos naturales, la exportación de productos primarios y la inversión en infraestructura y servicios” (p. 13). El nuevo ciclo de inversión externa, iniciado en la década de 1950 “fue menos intensivo en capital..., se centró en la actividad industrial y estuvo encabezado por las inversiones estadounidenses” (p. 14). Las autoras enfatizan que la caída abrupta del papel del capital extranjero no se debió a una política hostil del régimen surgido en la Revolución del 43 o el gobierno peronista, sino que respondió a consideraciones diversas como la confiscación de bienes alemanes (“propiedad enemiga”) al final de la Segunda Guerra Mundial, o la nacionalización negociada de las empresas británicas para resolver el problema de las libras bloqueadas. No obstante, reconocen que la expropiación de varias empresas estadounidenses de electricidad generó ciertas suspicacias. “La crisis económica de 1952-1952 indujo a una revisión de la política del gobierno peronista hacia las inversiones extranjeras” pero no tuvo resultados significativos.

El capítulo continúa con un pormenorizado análisis de la cambiante distribución por sectores y países de origen de las inversiones extranjeras. Encuentran que “...para el inicio de la Primera Guerra Mundial, los intereses estadounidenses habían permeado una amplia gama de sectores económicos de la Argentina. La guerra solo contribuyó a acelerar este proceso, no lo desencadenó.” (p. 43).

Destacan que las empresas estadounidenses daban importancia a las casas comerciales en su disputa por el mercado argentino (p. 46), que aprovechaban su ventaja en materia de intangibles como patentes, marcas, y aplicaban estrategias innovadoras en publicidad y comercialización, construcción de redes distributivas propias y vinculadas a productos no genéricos (diferenciados) de distribución compleja, diseño especial, alto precio por unidad, servicios posventa, elevada competencia, con fuerte presencia de la marca (pp. 46-47). Por ejemplo, la maquinaria agrícola estaba mejor adaptada a los usos locales y era más eficiente, los automóviles eran más baratos y durables en los malos caminos argentinos, y contaban con una densa red de distribuidores y mucha publicidad.

El capítulo 3, *Las empresas belgas: formas organizativas y perfil sectorial (1900-1945)*, escrito por Norma Lanciotti y Cecilia Dethiou (Profesora Adjunta e Investigadora del Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo, Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires), contribuye significativamente a suplir la falta de estudios específicos sobre las empresas y las inversiones belgas en el país, que jugaron un papel importante antes de 1930.

El capítulo 4, *La inversión externa directa y los destinos de las exportaciones durante el primer ciclo de inversión y endeudamiento*, escrito por Agustina Rayes (Investigadora Asistente del CONICET y Profesora en la Universidad del Salvador y la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales), estudia la cambiante participación de los principales destinos de nuestras exportaciones desde 1875 hasta 1933 y analiza la orientación exportadora de las empresas extranjeras por rama de actividad desde 1913 hasta 1938. Uno de sus hallazgos más importantes es que casi la mitad (49 por ciento) de las empresas extranjeras en la industria manufacturera, exportaban en 1913. El número de empresas extranjeras de la industria que exportaban siguió creciendo hasta 1930 (aunque el porcentaje cayó).

El capítulo 5, *Las empresas extranjeras durante la industrialización dirigida por el Estado: el auge industrial*, fue escrito por las editoras. La primera parte del capítulo repasa las políticas aplicadas frente al capital extranjero. Las autoras sostienen que con la sanción de la ley 14.222 en 1953, el primer marco legal orgánico para la radicación de capitales extranjeros en Argentina, comenzó el segundo ciclo de inversión extranjera, que culminaría entre 1973 y 1976. Si bien la ley aseguraba a las empresas extranjeras autorizadas condiciones equivalentes a las vigentes para las

empresas argentinas, y establecía la exención de derechos aduaneros para el ingreso de bienes físicos, impuso un límite a la remesa de utilidades de 8 por ciento sobre la inversión registrada y estableció que las inversiones debían orientarse a la producción de bienes y servicios que significaran ingresos de o ahorro de divisas. La ley no tuvo gran impacto y fue derogada por el régimen surgido con la Revolución Libertadora, el cual reguló las inversiones extranjeras con circulares del Banco Central.

Un cambio fundamental se produjo con el gobierno de Frondizi que procuró completar el proceso de sustitución de importaciones. La nueva ley de inversiones extranjeras, 14.780, eliminó el límite a la remisión de utilidades y a la repatriación de capitales. Se eliminó el control de cambios vigente desde la década de 1930 y se sancionó una ley de garantías a las inversiones extranjeras que las aseguraba contra los riesgos de inconvertibilidad cambiaria. Por último, las empresas extranjeras previamente expropiadas fueron indemnizadas. La ley 14.781 de promoción industrial, que permitía al Poder Ejecutivo eximir de impuestos aduaneros la importación de maquinaria, equipos y todo tipo de insumos, considerados necesarios para el desarrollo industrial, y proteger la fabricación nacional con recargos de hasta 200 por ciento, beneficiaba por igual a empresas nacionales y extranjeras.

El impacto del nuevo marco jurídico, que rigió durante la década de 1960, fue especialmente significativo en 1959-1961, cuando las autorizaciones de radicación de capital extranjero sumaron alrededor de 450 millones de dólares. En esta fase se consolidó el predominio del capital estadounidense. El gobierno de Illia reorganizó las normas sobre beneficios y franquicias aduaneras, reforzó los incentivos para el desarrollo industrial regional excluyendo al área metropolitana, incorporó actividades como la forestación, la reforestación, la minería, la pesca y caza marítima, y la construcción de viviendas económicas. También le dio intervención al CONADE y al Banco Central en la selección de proyectos de promoción industrial con inversión extranjera.

El régimen de promoción industrial fue reformulado por la ley 18.587 en 1971, que propuso no limitar la inducción de la inversión a las industrias no existentes, como había sido hasta entonces, sino también a sectores ya desarrollados en el país. La ley mantuvo el criterio de descentralización e incorporó la promoción en los llamados polos de desarrollo. Además de mantener la garantía de convertibilidad e igual trato a empre-

sas nacionales y extranjeras, por primera vez limitó la concesión de beneficios solo a empresas nacionales en ciertos sectores (por ejemplo, aluminio, soda solvay y papel), e introdujo restricciones al acceso al crédito bancario para empresas extranjeras. Este giro continuó con la ley 18.875 de 1970 (ley de compra nacional) que privilegió a las empresas locales en las contrataciones del sector público. En 1971, una nueva ley de inversiones extranjeras, 19.151, previó un registro obligatorio de las firmas extranjeras y normas para su aprobación, introdujo la nominatividad obligatoria de las acciones y fijó un requisito de que al menos 85 por ciento de los técnicos y profesionales fueran locales.

La tendencia hacia mayores restricciones a la inversión extranjera se completó con el régimen legal aprobado por el tercer gobierno peronista en 1973 que marcó el fin del segundo ciclo de inversión extranjera. La ley de inversiones extranjeras 20.557 prohibió la realización de nuevas inversiones en áreas estratégicas o de defensa nacional (defensa y seguridad nacional, servicios públicos, seguros, banca comercial y actividades financieras, medios de comunicación masiva, servicios de comercialización interna, actividades legalmente reservadas a empresas estatales o de capital nacional, actividades agrícolas-ganaderas, forestales, pesca, adquisición de acciones o participaciones y fondos de comercio pertenecientes a empresas nacionales). La ley determinó, además, que las empresas extranjeras beneficiarias de regímenes promocionales perderían el derecho a remitir utilidades y repatriar capital mientras duraran tales beneficios. También, innovó al fijar criterios para la definición de las empresas extranjeras: capital nacional menor al 51 por ciento o dirección técnica, administrativa, financiera o comercial a cargo de extranjeros. El régimen legal restrictivo se encuadró en un contexto caracterizado por una visión crítica del papel de la inversión extranjera en América Latina y tuvo un antecedente importante en el régimen andino para los capitales extranjeros aprobado por la Comisión del Acuerdo de Cartagena en 1970.

En 1976, la última dictadura militar derogó la ley 20.557 y sancionó una nueva ley de inversiones extranjeras, 21.382, que restableció la igualdad de las empresas extranjeras con las empresas nacionales, desreguló las transacciones entre las empresas radicadas en Argentina y sus casas matrices en materia de préstamos, acuerdos de tecnología, acuerdos de tecnología, remisión de utilidades y repatriación de capitales (a partir del

tercer año de la radicación). No obstante, las inversiones en sectores vinculados con defensa y seguridad, servicios públicos postales, electricidad, gas, telecomunicaciones, medios de comunicación oral y escrita, energía, educación y entidades financieras y seguros, requerían de autorizaciones del Poder Ejecutivo.

¿Cuál fue el impacto de las políticas reseñadas? Las autoras responden esta pregunta con la base que construyeron. El primer hecho es que el número de empresas extranjeras no cesó de crecer luego de 1930 a pesar del contexto internacional y los controles de cambio. Por otro lado, como ya se mencionó, las empresas extranjeras alcanzaron su participación máxima en la industria en 1971, cuando el capital de las cien mayores en el sector representó el 95 por ciento del capital de las cien mayores empresas extranjeras. Las autoras sostienen que el crecimiento de las empresas extranjeras industriales precede a la sanción de las leyes de 1958. Sin embargo, no es fácil cuantificar esta afirmación ya que la información salta de 1944 (177) a 1959-1960 (289). Más claro es el impacto posterior a 1958 de las leyes de inversión extranjera y promoción industrial: el número de empresas extranjeras industriales de pasa de 289 en 1959-1960 a 629 en 1971.

La segunda sección del capítulo 5 analiza la distribución sectorial de las empresas extranjeras y la hegemonía de las firmas estadounidenses, utilizando la rica información de la nueva base. El análisis por ramas industriales muestra que los mayores aumentos en el número de empresas industriales entre 1959 y 1971 se dieron en Fabricación de sustancias y productos químicos, seguido de Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo; Fabricación de maquinaria y equipo (excluyendo informática, electrónica, óptica y equipo eléctrico); Fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos botánicos de uso farmacéutico; Fabricación de metales comunes; Elaboración de productos alimenticios; Fabricación de productos de informática, electrónica y óptica; Elaboración de bebidas; Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques; Fabricación de equipo eléctrico; Fabricación y venta de artículos de cuero. Nótese que, si bien predomina la expansión en las ramas más dinámicas vinculadas con la conclusión del proceso de sustitución de importaciones, la expansión también fue importante en ramas tradicionales (alimentos, bebidas, artículos de cuero).

La tercera sección del capítulo 5 estudia las modalidades de entrada de las firmas extranjeras concentrándose en las cien mayores en el período 1939-1971. Los principales hallazgos son la tendencia decreciente (aunque mayoritaria) de las inversiones en nuevas empresas (*greenfields*) y las tendencias crecientes, aunque minoritarias de las inversiones por adquisición (*brownfields*) y de las *joint ventures*.

El capítulo 6, Las grandes empresas extranjeras en la Argentina: características y transformaciones (1913-1971), escrito por las editoras, estudia la distribución de las cien mayores empresas extranjeras por origen y actividad principal, y las actividades de las cien mayores empresas industriales extranjeras por rama. El análisis muestra el amplio predominio de las firmas británicas hasta 1944, luego reemplazado por las de Estados Unidos y Canadá. A la vez, se observa el predominio del conjunto de los servicios hasta 1944 sobre la industria manufacturera. Sin embargo, considerando actividades individuales, la industria manufacturera es la que reúne más firmas desde 1923. Desde 1960, el número de firmas industriales supera a la suma de las firmas de todos los demás sectores entre las cien mayores. El análisis de las actividades de las cien mayores firmas industriales extranjeras por ramas muestra el predominio de productos alimenticios y bebidas hasta 1944 y luego el de sustancias y productos químicos y productos farmacéuticos, así como el crecimiento de maquinaria y equipos y de vehículos automotores.

La Parte I culmina con tres apéndices. El Apéndice 1: Metodología y fuentes, define los conceptos, lista las variables e informa las fuentes utilizadas en la construcción de la Base de Datos de Empresas Extranjeras en Argentina (BDEDEA).

El Apéndice 2: Sobre la nacionalidad de las empresas: breves comentarios jurídicos, ofrece una revisión de un tópico poco conocido, pero de gran importancia por sus implicancias, a saber, la evolución de la doctrina sobre la “nacionalidad” de las empresas. Quizás sorprenda a algunos lectores, como sorprendió al autor de esta reseña, aprender que Argentina hizo una contribución original y valiosa en esta materia en el siglo XIX. Puede conjeturarse que existe un hilo conductor entre esta doctrina y otras contribuciones argentinas como la doctrina Calvo y la doctrina Drago.

El Apéndice 3: Ranking de empresas extranjeras en Argentina, lista las cien mayores empresas extranjeras en 1913, 1923, 1930, 1937-38,

1944-45, 1959-60 y 1971, informando el nombre de la empresa, el capital en dólares corrientes, la actividad principal y el país de origen.

La Parte 2, Las empresas extranjeras en la segunda economía global (1975-2015), empieza con el capítulo 7, La cúpula empresaria extranjera durante la posconvertibilidad, escrito por Gustavo García Zanotti (becario del CONICET). El capítulo analiza la distribución por sector de actividad y país de origen de las cien mayores empresas extranjeras en 2005 y 2014 en base a la información proveniente de la revista Mercado. También estudia los procesos de fusiones y adquisiciones, las principales características y estrategias de los grupos económicos extranjeros. Las cien mayores se seleccionan de acuerdo a la información provista por Mercado que es el monto de facturación³. En contraste, la BDEEA informaba el capital de las empresas. En rigor, las cien mayores estudiadas en este capítulo incluyen tanto empresas independientes como grupos económicos. Las dudas sobre la comparabilidad de unas y otros no son completamente despejadas por el autor.

El capítulo comienza revisando los principales cambios económicos e institucionales internacionales y locales que encuadraron la evolución de la inversión extranjera en Argentina en 1975-2015. En el plano internacional se destaca el inicio de una división internacional del trabajo que habría reorientado la inversión de las multinacionales en economías con ventajas comparativas para aprovechar los tramos medios de las cadenas globales de valor en países periféricos, manteniendo en los países de origen el control de los extremos de las cadenas: por un lado, I+D; por el otro, *marketing* y distribución. En este proceso, se produce un auge de las fusiones y adquisiciones. El autor omite, no obstante, hitos fundamentales en la formación de la segunda economía global como el giro monetarista en los países desarrollados, el colapso de los regímenes comunistas en Europa Oriental y la ex URSS, las reformas económicas en China, el surgimiento de la Unión Europea y el euro, y el nacimiento de la OMC, por nombrar algunos de los más importantes.

En el plano local, el proceso se habría iniciado con la apertura comercial y financiera, la liberalización del mercado bancario, la eliminación del control de cambios y la ley de inversiones extranjeras 21.382 (ya

³ Se excluyeron las empresas agropecuarias y financieras por falta de información completa.

comentada), implementadas en la última dictadura militar, cuyo mayor legado fue la crisis de la deuda externa y la fuga de capitales. El autor destaca que esta ley nunca fue modificada luego del retorno de la democracia. Las reformas de los años 1990 insertaron a la Argentina en la nueva economía global gracias a una nueva apertura comercial y financiera (mayor que la anterior, agregaría), la estabilización y las privatizaciones de servicios públicos facilitadas por la conversión de la deuda externa argentina. En el nuevo contexto Argentina (y América Latina) recibieron grandes flujos de inversión extranjera facilitados por la entrada del país al CIADI y la firma de 58 tratados bilaterales de inversión. En la segunda mitad de la década, numerosas empresas nacionales fueron adquiridas por inversores extranjeros. La inversión extranjera tuvo en esta nueva fase una orientación sectorial similar a la de la primera economía global, concentrándose en sectores primarios y de servicios, de manera consistente con una reprimarización de la economía, aunque con un rol mayor del sector automotriz.

La sección siguiente analiza los cambios en la cúpula empresaria extranjera en la posconvertibilidad. Dicha cúpula, es decir, los cien mayores grupos y empresas extranjeras, facturaron el 55 por ciento de las ventas de las mil mayores empresas y el 19 por ciento del valor bruto de producción de la economía en 2005. Sin embargo, su peso declinó significativamente en 2014, a 34 por ciento de la facturación de las mil mayores empresas y 14 por ciento del valor bruto de producción de la economía. Lamentablemente, las razones de estas fuertes caídas no se discuten en profundidad. La cúpula extranjera se concentra en aceites y oleaginosas, alimentos, bebidas y tabaco, el sector automotriz, sectores de servicios como distribución de gas, energía eléctrica, transporte, comunicaciones y salud, e hidrocarburos. En relación al origen y considerando países individuales, Estados Unidos es el de mayor participación, seguido por Francia, Italia y Alemania, Brasil, más recientemente China, Chile y España que en 2014 había caído significativamente desde un segundo lugar en 2005 por la nacionalización de Repsol YPF.

La sección siguiente discute el papel de las fusiones y adquisiciones en la conformación de los grupos económicos. En este proceso, los capitales de países en desarrollo han jugado papel protagónico, entre ellos, los de origen chino, brasileño y chileno. La minería, los hidrocarburos y el sector alimenticio atrajeron la mayor parte de fusiones y

adquisiciones, aunque también se dieron en servicios y otros sectores industriales (salud, electricidad, telecomunicaciones, químicos, siderúrgico, automotriz, etc.).

El autor informa que la mayoría de los grupos económicos empezaron a radicarse en los últimos veinticinco o treinta años. Varios comenzaron adquiriendo empresas existentes. La mayoría proviene de países en desarrollo, gozan de presencia oligopólica en sus mercados, pero no están diversificados sectorialmente. Algunos grupos son exportadores, otros son importadores, otros desarrollan un intenso comercio intrafirma. Algunas empresas funcionan como *holdings* que administran firmas controladas en otros países.

Por último, el capítulo describe sintéticamente las estrategias de diversificación o especialización seguidas por nada menos que treinta grupos económicos, identificando tres tipos de estrategias: a) de concentración, en un mismo rubro de actividad, b) de integración horizontal o vertical, c) de conglomerado, invirtiendo en diferentes rubros.

El capítulo 8, El capital extranjero en la transformación de la industria aceitera argentina de las últimas décadas (1970-2010), escrito por Natalia Pérez Barrera (Profesora en la Facultad de Ciencias de la Gestión de la UADER), Marco Kofman (Lic. en Economía de la Universidad Nacional de Rosario) y Lavih Abraham (Lic. en Economía de la Universidad Nacional con estudios de posgrado en FLACSO), estudia el papel creciente de las empresas extranjeras en el complejo exportador más importante del país. La enorme expansión del sector se vio acompañada por un proceso de concentración y extranjerización. La capacidad de molienda de las ocho principales empresas representaba 68 por ciento del total en 1986, 71 por ciento en 1997 y 87 por ciento en 2009. En 1986, solo dos de las ocho principales eran extranjeras y representaban un 19 por ciento del de la capacidad total de molienda; en 1997 ya cinco de las ocho principales eran extranjeras y representaban un 44 por ciento del total; en 2009 cinco de las ocho principales eran extranjeras y representaban la mitad de la capacidad total de molienda.

El proceso de expansión del complejo oleaginoso se vio favorecida por políticas específicas. En una fase inicial, el principal aliciente fue el diferencial impositivo a las exportaciones de granos y subproductos, es decir, derechos de exportación más altos para los granos sin procesar y/o reembolsos a la exportación de los productos procesados. En la pos-

convertibilidad, se instrumentaron políticas de promoción industrial que también favorecieron del sector. La ley 25.924 de promoción de Inversiones en Bienes de Capital y Obras de Infraestructura 2004 vigente hasta 2010, otorgó beneficios fiscales vía amortización acelerada de bienes de capital para pago del impuesto a las ganancias y devolución anticipada del IVA. La ley 26.093 de 2006 sobre regulación y promoción del biodiesel, extendió beneficios similares a los de la ley 25.924. Además, la AFIP fijó un porcentaje mínimo de corte de biodiesel para el *gas oil* que lo llevó a un precio superior al internacional, de manera de garantizar un mercado para los productores de biodiesel. Varias provincias otorgaron beneficios adicionales. La provincia de Santa fe eximió a los productores de biodiesel del pago de todos los tributos provinciales por quince años, quedó autorizada a entregar predios en comodato, construir infraestructura básica y a conceder créditos a tasa preferenciales, y fijó un cargo a los usuarios del servicio eléctrico para financiar estos proyectos. Buenos Aires, Córdoba y Santiago dl Estero otorgaron beneficios similares. Finalmente, el diferencial entre el derecho de exportación para porotos (35 por ciento), aceites y harinas (32 por ciento) y biodiesel (14,27 por ciento) fue otro fuerte incentivo para la producción del último desde 2007.

Como era de esperar, los incentivos mencionados tuvieron un fuerte efecto en la rentabilidad el sector aceitero. Los autores citan un trabajo de la AFIP que muestra una rentabilidad diferencial (respecto a al total de la economía) fuertemente positiva del sector desde 2007 que se mantiene incluso en años con precios internacionales más normales (2009 y 2010). Luego estiman distintos indicadores de rentabilidad para seis empresas extranjeras (Cargill, Bunge, Nidera, Dreyfus, O. Moreno y Noble) y, finalmente, comparan los resultados, los dividendos y las altas de bienes de uso para Cargill, Dreyfuss y la empresa nacional Molinos. Se entiende la postura crítica de los autores respecto a los cuantiosos subsidios otorgados a grandes empresas nacionales y extranjeras en actividades que, alegan, generaron poco impacto directo en el empleo (aunque sí generaron un impacto importante en la generación de divisas). El problema de estos ejercicios es que no separan la rentabilidad proveniente de la actividad aceitera de las otras actividades desarrolladas por Bunge, Cargill, Dreyfuss, Nidera, etc.

Al capítulo 8 le siguen tres apéndices. El Apéndice 1: Las cien mayores empresas extranjeras en los años 2005 y 2014, contiene el nombre del grupo o empresa, el valor de las ventas en pesos corrientes en

millones de pesos, la actividad principal y el país de origen, de los cien mayores grupos o empresas extranjeras en 2005 y 2014. El Apéndice 2: Fusiones y adquisiciones (2000-2014), contiene información sobre el grupo adquirente, empresa adquirida, año de adquisición y sector de la empresa adquirida para el período mencionado en el título. El Apéndice 3: Los Grandes Grupos económicos extranjeros, 2014, brinda información sobre nombre del grupo, año de radicación, estrategia, empresas que lo componen y porcentaje de las ventas del grupo respecto a los cien mayores, de treinta grupos económicos extranjeros en 2014.

La Parte 3 Redes corporativas y empresas extranjeras, está integrado por el capítulo 9, La red corporativa argentina y el rol de las empresas extranjeras: un estudio desde las redes de directorios (1923-2000) fue escrito por Andrea Lluch y Erica Salvaj (Profesora de la Universidad del Desarrollo, Chile). Este capítulo, uno de los más originales del libro y, probablemente el más sofisticado desde un punto de vista analítico, estudia los cambios en la composición y configuración de las redes de directorios de las cien mayores empresas de Argentina en el período 1923-2000 e indaga especialmente en el impacto de las empresas multinacionales. El argumento central es que las redes corporativas de las mayores empresas nunca alcanzaron una estructura muy cohesiva y que desde mediados del siglo XIX perdieron progresivamente la unidad que habían logrado en períodos anteriores, evolucionando hacia redes altamente fragmentadas, descoordinadas y con escasa colaboración. Hasta fines de la Segunda Guerra Mundial, las redes corporativas fueron relativamente estables y cohesivas. Pero una serie de cambios estructurales a fines de la década de 1950 transformó completamente el núcleo de la red. En el año 2000, luego de una sucesión de transformaciones estructurales, el componente principal de la red había desaparecido y la red corporativa se desintegró. Esta trayectoria fue impulsada principalmente por los cambios en la estructura de la propiedad del capitalismo local, y un factor central estuvo dado por la cambiante posición de las multinacionales en la cúpula del empresariado argentino. Una consecuencia y manifestación de este proceso de desintegración fue la reducción en el número de directores múltiples (miembros de dos o más directorios) y de los grandes conectores (directores que participaban en tres o más empresas).

En conclusión, la red corporativa argentina vivió un proceso progresivo de destrucción de capital social entendido como la capacidad de

movilizar recursos económicos, políticos y culturales de terceros, para la consecución de sus intereses particulares o del grupo de pertenencia. Durante la primera mitad del siglo XX, los vínculos entre directorios proporcionaron redes de comunicación y mecanismos de coordinación entre las empresas extranjeras y los miembros tradicionales de la élite empresarial. La mayor intervención estatal fortaleció la solidaridad entre capitalistas extranjeros y los grupos empresariales diversificados locales. A mediados del siglo XX las redes corporativas mostraron gran plasticidad. Pero a finales del siglo XX, la red corporativa había perdido su valor como recurso estratégico colectivo.

La Parte 3 concluye con cinco apéndices. El Apéndice 1: El análisis de redes corporativas, ilustra con un gráfico el concepto. El Apéndice 2: Medidas estructurales de la red corporativa argentina (1923-2000), ofrece información sobre el tamaño de las muestras utilizadas, distintas medidas de la estructura de la red, medidas de los vínculos, y medidas de centralidad y cohesión, para 1923, 1937, 1945, 1954, 1970, 1990 y 2000. El Apéndice 3: Medidas de la red, las medidas de la red empleadas en el Apéndice 2. El Apéndice 4: Fuentes y datos, explicita las limitaciones del enfoque y las fuentes utilizadas, precisa la metodología y *software* utilizados, y explica qué datos se utilizaron. El Apéndice 5: El marco legal en Argentina antes de la ley 19.550 (1972) discute el marco jurídico, el papel de los directores y de los síndicos antes de la sanción de la ley de sociedades comerciales 19.550 en 1972.

Es difícil hacerle justicia en una reseña a un libro con la riqueza informativa, conceptual y temática del editado por Norma Lanciotti y Andrea Lluch. El enorme esfuerzo de investigación realizado por el equipo que ellas han dirigido y que se plasmó en esta obra no será en vano ya que sin duda se convertirá en la referencia central en la materia.

Saúl N. Keifman

Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas. Departamento de Economía, Cátedra de Crecimiento Económico. Buenos Aires, Argentina.

CONICET-Universidad de Buenos Aires. Instituto Interdisciplinario de Economía Política de Buenos Aires. Buenos Aires, Argentina.
Universidad Nacional de Tres de Febrero. Centro de Investigación y Docencia en Economía para el Desarrollo

Directrices para autores/as

Anuario Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo es una publicación semestral (períodos: junio-noviembre y diciembre-mayo) con salida el primer día de junio y de diciembre, respectivamente. Publica trabajos sobre historia económica, historia de la empresa e historia del desarrollo económico-industrial y se encuentra indizado en el Sistema Regional de información en línea para Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal (Latindex). Está adherido a la Red Latinoamericana de Revistas Académicas en Ciencias Sociales y Humanidades (LatinRev) y catalogado en el Centro de Información y Documentación del Ministerio de Hacienda de la Nación de la República Argentina y en el Repositorio Digital Institucional de la Universidad de Buenos Aires.

Las contribuciones enviadas deben ser artículos científicos originales en idioma castellano, portugués, inglés o francés y no haber sido publicadas (es decir inéditas) ni estar presentadas en otra publicación. Los autores deberán completar y firmar una declaración de autoría, buenas prácticas y cesión de derechos que se descarga en los siguientes enlaces: http://www.economicas.uba.ar/institutos_y_centros/anuario-ceed/ y <http://ojs.econ.uba.ar/ojs/index.php/CEED/about/submissions#authorGuidelines>. El límite de trabajos no escritos en castellano no superará el cincuenta por ciento de los incluidos en cada número.

Los autores deberán observar el Código de conducta y buenas prácticas al cual adhiere *Anuario Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo*: Código de conducta y buenas prácticas establecido por el Committee on Publication Ethics (COPE) (Code of Conduct and Best Practice Guidelines for Journal Editors y Code of Conduct for Journals Publishers). En cumplimiento de este código, *Anuario Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo* asegurará la calidad científica de las publicaciones y la adecuada respuesta a las necesidades de los lectores y los autores. El código va dirigido a todas las partes implicadas en la gestión y publicación de resultados científicos del *Anuario Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo*. Los trabajos que no cumplan con estas normas éticas serán rechazados.

Los trabajos recibidos son considerados por los miembros del Comité Editorial y por evaluadores externos a los fines del referato. Al ser aprobada la publicación los autores ceden al Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo (CEED) los derechos exclusivos para reproducir por cualquier medio y distribuir las contribuciones. Las propuestas se reciben en forma continua durante todo el año, las mismas deberán remitirse por correo electrónico a ceed@econ.uba.ar y a través del Open Journal Systems (OJS) <http://ojs.econ.uba.ar/ojs/index.php/CEED>.

Presentación de Trabajos

Detalle de cuestiones técnicas

- La extensión máxima de los artículos no deberá superar las 12.000 palabras, incluyendo notas, tablas, gráficos, mapas, apéndices y referencias.
 - Fuente y tamaño tipografía: 11 puntos, Times New Roman.
 - Interlineado: sencillo.
- Los títulos, secciones y demás partes del texto deberán escribirse como sigue:
- Título del artículo. En negrita, alineación centrada y tamaño de fuente 13, sin punto al final.
 - Subtítulos. En negrita, alineación justificada, tamaño de fuente 11, sin punto al final.
 - Notas al pie de página y fuentes de cuadros y gráficos, tamaño de fuente 10 puntos.

- El título deberá consignarse en la lengua original del artículo, en castellano y en inglés.
- El correo electrónico de todos los autores.
- Las filiaciones completas, con la información: universidad, facultad, centro de estudio, departamento de investigación y/o instituto de investigación, según corresponda.
- ORCID. (Open Researcher and Contributor ID). En caso de poseer número ORCID incluirlo.
- Las notas y citas bibliográficas deben ajustarse al sistema **Documentación II: citas autor-año** (con referencias autor-año formato básico, Listas de referencias y citas en el texto; y referencias autor-año casos especiales), conforme se consigna en Torres Ripa, Javier, adaptación y ed. 2013. *Manual de Estilo Chicago-Deusto*. España: Publicaciones de la Universidad de Deusto. Este contempla el “sistema autor-año con notas”. Puede consultarse una guía breve del mismo en <http://www.deusto-publicaciones.es/deusto/pdfs/otraspub/otraspub07.pdf>

Autor-fecha: ejemplos

Los siguientes ejemplos ilustran las citas que se utilizan en el sistema autor-fecha. Cada ejemplo de una entrada de la lista de referencia va acompañado de un ejemplo de su correspondiente cita entre paréntesis en el texto. En las entradas de la lista de referencia se invierte el nombre del autor. Nótese que en las obras con dos o más autores se invierte solo el nombre citado en primer lugar. En los casos en los que el sistema autor-año se complementa con notas a pie de página o final de capítulo, la mención de la fuente en las notas se realiza igual que cuando se hace en el cuerpo del texto. Para más detalles y ejemplos, véase el capítulo 15 del *Manual de Estilo de Chicago-Deusto*. Para ver ejemplos de las mismas citas utilizando el sistema de notas y bibliografía, véase el capítulo 14.

1. Libro

Un autor

Duch, Lluís. 1998. *Mito, interpretación y cultura*. Barcelona: Herder. Segura, Santiago. 2012. Gramática latina. Bilbao: Universidad de Deusto.
(Duch 1998, 99-100)
(Segura 2012, 74-76)

Dos autores

León, Orfelio G. e Ignacio Montero. 1993. *Diseño de investigaciones: Introducción a la lógica de la investigación en psicología y educación*. Madrid: McGraw-Hill/ Interamericana de España.
(León y Montero 1993, 25)

Tres autores

Borrego Nieto, Julio, José J. Gómez Asencio y Emilio Prieto de los Mozos. 1986. *El subjuntivo: valores y usos*. Madrid: SGEL.
(Borrego Nieto, Gómez Asencio y Prieto de los Mozos 1986)

Cuatro o más autores

En la entrada de la lista de referencias se incluye a todos ellos. El orden y la puntuación son los mismos que en el caso de los libros con dos o tres autores. En el texto se da solo el apellido del autor que aparece en primer lugar, seguido de et al.
(Ojeda et al. 2009, 128-129)

Editor, traductor o compilador en lugar de autor

Notario Ruiz, Antonio, ed. 2005. *Contrapuntos estéticos*. Salamanca: Ediciones Universidad de Salamanca.
(Notario Ruiz 2005, 24)

Editor, traductor o compilador además de autor

Fernández Ramírez, Salvador. 1985. *La enseñanza de la gramática y la literatura*. Editado por José Polo. Madrid: Arco/Libros.

(Fernández Ramírez 1985, 112-23)

Capítulo u otra parte de un libro

Gómez Mendoza, Josefina. 2009. «Ecología urbana y paisaje de la ciudad». En *La ciudad del futuro*, editado por Antonio Bonet Correa, 177-217. Madrid: Instituto de España.

(Gómez Mendoza 2009)

Prefacio, prólogo, introducción o parte similar de un libro

Rieger, James. 1982. Introducción a *Frankenstein; or, The Modern Prometheus*, de Mary Wollstonecraft Shelley, XI-XXXVII. Chicago: University of Chicago Press.

(Rieger 1982, XX-XXI)

Libro publicado electrónicamente

Si un libro está disponible en más de un formato, se cita la versión con la que se ha trabajado. En los libros consultados en línea hay que añadir el URL. Se aconseja incluir también la fecha de acceso. Si no se conocen con exactitud los números de páginas, se puede incluir el título de sección o capítulo u otro dato identificativo.

Libro electrónico obtenido de una biblioteca o librería

Muchos libros editados electrónicamente pueden tener un equivalente impreso. Pero dada la posibilidad de que existan diferencias, se aconseja indicar el formato en el que se ha consultado.

Austen, Jane. 2008. *Pride and Prejudice*. Nueva York: Penguin Classics. Edición en PDF.

(Austen 2008)

Libro consultado en línea

Gutiérrez Ordoñez, Salvador. 1981. *Lingüística y semántica: Aproximación funcional*. Oviedo: Universidad de Oviedo. <http://www.gruposincom.es/publicaciones-de-salvador-gutierrez-ordonez>.

Kurland, Philip B., y Ralph Lerner, eds. 1987. *The Founders' Constitution*. Chicago: University of Chicago Press. Acceso el 28 de febrero de 2010. <http://press-pubs.uchicago.edu/founders/>.

(Gutiérrez Ordoñez 1981)

(Kurland y Lerner, cap. 10, doc. 19)

2. *Artículo de revista*

Artículo en una revista impresa

En el texto, si procede, se cita el número concreto de la página consultada. En la entrada de la lista de referencias, se deben indicar los números de comienzo y fin del artículo completo.

Hernández Guerrero, María José. 2011. «Presencia y utilización de la traducción en la prensa española». *Meta* 56, n.º 1: 101-118.

(Hernández Guerrero 2011, 115)

Artículo en una revista en línea

Indique el DOI (Digital Object Identifier, «Identificador Digital de Objetos»), si la revista utiliza alguno. En caso contrario, señale el URL y la fecha de acceso.

Feliu Albadalejo, Ángeles. 2011. «La publicidad institucional en la arena parlamentaria española». *Revista Latina de Comunicación Social* 66: 454-481. doi:10.4185/RLCS-66-2011-941-454-481.

Feliu Albadalejo, Ángeles. 2011. «La publicidad institucional en la arena parlamentaria española». *Revista Latina de Comunicación Social* 66: 454-481. Acceso el 2 de febrero de 2015. http://www.revistalatinacs.org/11/art/941_Alicante/20_Feliu.html.
(Feliu Albadalejo 2011, 470)

3. Artículo en periódicos o magazines

Los artículos en un periódico o magazine, pueden ser citados de la siguiente forma en el texto («Como Sheryl Stolberg y Robert Pear mencionan en un artículo del *New York Times* el 27 de febrero de 2010,...»), y, normalmente, se omiten en la lista de referencias. El siguiente ejemplo muestra una versión más formal de las citas. Si se consulta un artículo de forma online, se debe incluir el URL, indicando la fecha de acceso. Si el autor no está identificado, se comienza la cita con el título del artículo.

Stolberg, Sheryl Gay, y Robert Pear. 2010. «Wary Centrists Posing Challenge in Health Care Vote». *New York Times*, 27 de febrero. Acceso el 28 de febrero de 2010. <http://www.nytimes.com/2010/02/28/us/politics/28health.html>
(Stolberg y Pear 2010)

4. Reseña del libro

Kamp, David. 2006. «Deconstructing Dinner». Reseña de *The Omnivore's Dilemma: A Natural History of Four Meals*, de Michael Pollan. *New York Times*, 23 de abril, Sunday Book Review. <http://www.nytimes.com/2006/04/23/books/review/23kamp.html>
(Kamp 2006)

5. Tesis o tesina

Hernández Rubio, Francisco José. 2010. «Los límites del eliminacionismo: Una solución epigenética al problema mente-cerebro». Tesis doctoral. Universidad de Murcia. <http://hdl.handle.net/10201/17600>
(Hernández Rubio 2010)

6. Documento presentado en conferencias, ponencias, congresos o similares

Rodríguez Vázquez, Silvia. 2012. «Flujos de traducción: Herramientas de ayuda a la gestión de proyectos en función de la situación de trabajo». Conferencia pronunciada en la Universidad de Salamanca, 8 de noviembre.
(Rodríguez Vázquez 2012)

7. Sitio web

La cita del contenido de un sitio web puede estar frecuentemente limitada a una mención en texto («El 19 de julio de 2008, la corporación McDonald's mencionaba en su sitio web...»). Si se quiere una cita más formal, puede ser del estilo del ejemplo que figura a continuación. Debido a que tal contenido está sujeto a cambios, se debe incluir la fecha de acceso o, si está disponible, la fecha de la última modificación.

McDonald's Corporation. 2008. «McDonald's Happy Meal Toy Safety Facts». Acceso el 19 de julio. <http://www.mcdonalds.com/corp/about/factsheets.html>
(McDonald's 2008)

8. Entrada de blog o comentario

Las entradas de blog o comentarios pueden citarse en el texto («En un comentario publicado en el *Blog de Lengua española* el 13 de marzo de 2012,...») y, generalmente, se omiten en la lista de referencias. Si es necesaria una entrada en la lista de referencias, cite la entrada del blog, pero mencione los comentarios solo en el texto. (Si se requiere una fecha de acceso, añádala antes del URL).

Ramírez, José Luis. 2012. «Hacer los deberes». *Blog de Lengua española*. Acceso el 17 de marzo. <http://blog.lengua-e.com/2012/hacer-los-deberes/#comments> (Ramírez 2012)

9. Comunicación personal y entrevista

Las referencias a conversaciones, entrevistas, correos electrónicos, mensajes de texto o similares, normalmente se incluyen en el texto («En conversación telefónica con el autor el 7 de julio de 2010, el líder sindicalista admitió que...») y raramente se incluyen en la lista de referencias.

(Lourdes Díaz, correo electrónico al autor, 15 de mayo de 2011)

Nótese que la cita de una comunicación personal o entrevista puede también complementarse con una nota a pie de página o final de capítulo. («Según señala Benjamin Spock en una entrevista realizada por Milton J. E. Senn el 20 de noviembre de 1974,⁸...»).

⁸ Spock, entrevista 67A, transcripción, Senn Oral History Collection, National Library of Medicine, Bethesda, MD.

(Spock, entrevista por Senn, 20 de noviembre de 1974)²

² Benjamin Spock, entrevista por Milton J. E. Senn, 20 de noviembre de 1974, entrevista 67A, transcripción, Senn Oral History Collection, National Library of Medicine, Bethesda, MD.

10. Obra registrada en bases de datos

Para documentos localizados mediante bases de datos o repositorios, se indica el nombre de dicha base y, entre paréntesis, el número de identificación recomendado en la misma.

Choi, Mihwa. 2008. «Contesting *Imaginaires* in Death Rituals during the Northern Song Dynasty». Tesis doctoral. Universidad de Chicago. ProQuest (AAT 3300426).

11. Documento legal y jurisprudencia

La mayoría de los escritos legales y públicos citan la documentación en el propio cuerpo, más que en notas, y prácticamente no incluyen bibliografía. Todo escrito legal que necesite algo más que mencionar una fuente en el texto tendrá que recurrir a notas a pie de página o final de capítulo. Para más detalles y ejemplos, véase el capítulo 14 del *Manual de Estilo de Chicago-Deusto*.

- El artículo deberá estar precedido por un resumen tanto en el idioma original del artículo (con una extensión entre 200 y 250 palabras) como en castellano y en inglés. Además, se deben colocar tres palabras clave tanto en el idioma original como en castellano y en inglés. Asimismo, el título del artículo deberá consignarse tanto en idioma original como en castellano y en inglés. Por último, se deben incluir tres códigos JEL, según: <https://www.aeaweb.org/jel/guide/jel.php>

- Los agradecimientos se pondrán en la segunda nota al pie de cada artículo.

• Para referencias bibliográficas el *Anuario Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo* adhiere al sistema **Documentación II: citas autor-año** (con referencias autor-año formato básico, Listas de referencias y citas en el texto; y referencias autor-año casos especiales) (Torres Ripa 2013).

• Si se incluyen tablas y/o gráficos deberán remitirse los archivos originales con los que se formularon. Por ejemplo: archivo Excel. Asimismo, se deberá ajustar su extensión al tamaño establecido para la página.

Plagio y auto-plagio: Detección por medios electrónicos, detección de estilo y los pasos a los que se somete a las presunciones de usos engañosos en el artículo presentado para determinar si corresponde aplicar el código de conducta a los autores.

Cuando el Comité Editorial considera que un envío es de interés para la revista se utiliza la herramienta antiplagio PaperRater para controlar la originalidad de los manuscritos recibidos. Si la herramienta digital no ha detectado plagio hay una segunda etapa de escrutinio realizada a través de miembros del Comité Editorial, especializados en la temática de la contribución. La última instancia de detección se realiza en la etapa de arbitraje, la misma es llevada a cabo por dos árbitros externos (ajenos al equipo editorial y a la institución editora). Si se detecta plagio en alguna de las instancias se interrumpe el proceso de evaluación quedando rechazada la contribución. Se notifica al autor el motivo del rechazo.

Envío: dirección y forma de entrega del artículo original

Los trabajos recibidos son considerados por los miembros del Comité Editorial y por evaluadores externos (ajenos al equipo editorial y a la institución editora) a los fines del referato doblemente ciego. Es decir, los evaluadores no saben quiénes son los autores, y los autores no saben quiénes son los evaluadores. Los artículos son inicialmente revisados por el Comité Editorial, el cual revisa que satisfagan los requisitos formales y la presente política editorial; si los artículos no cumplen con los requisitos establecidos son rechazados. En caso de cumplir con ellos son admitidos. Luego, cada artículo o reseña admitido/a es evaluado por dos árbitros externos. En caso de disparidad en los dictámenes se toma la última decisión desde el Comité Editorial y/o desde la dirección de la revista. En caso de no haber disparidad entre los árbitros, la decisión final relativa a la publicación de los artículos y reseñas se toma en función de los dictámenes de los evaluadores externos, requiriéndose dos recomendaciones favorables para la publicación. Los posibles dictámenes son los siguientes: aceptado, aceptado con cambios menores, aceptado con cambios mayores y rechazado. El proceso de evaluación abarca entre dos y cuatro meses. Al ser aprobada la publicación los autores ceden al Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo (CEEED) los derechos exclusivos para reproducir por cualquier medio y distribuir las contribuciones.

Proceso de envío

a. Los manuscritos deberán enviarse exclusivamente en formato digital modificable (.doc; .rtf; .docx; .odt; etc.) al siguiente correo electrónico ceed@econ.uba.ar y cargados a través del OJS, previo registro en el sistema: <http://ojs.econ.uba.ar/ojs/index.php/CEEED/index>

b. De no estar registrado, los autores pueden hacerlo en el siguiente enlace: <http://ojs.econ.uba.ar/ojs/index.php/CEEED/user/register>

c. Una vez realizado el envío, los autores recibirán un acuse de recibo por parte del equipo editorial del *Anuario Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo*, mediante el cual se dará inicio formal al proceso de evaluación, que no superará los 4 meses.

Lista de comprobación para la preparación de envíos

Como parte del proceso de envío, los autores/as están obligados a comprobar que su envío cumpla todos los elementos que se muestran a continuación. Se devolverán a los autores/as aquellos envíos que no cumplan estas directrices.

1. El manuscrito no ha sido publicado previamente (es decir inédita), ni se ha presentado a otra revista.

2. El fichero enviado está en formato digital modificable (.doc; .rtf; .docx; .odt; etc.)

3. Se han añadido direcciones web para las referencias donde ha sido posible.

4. El texto tiene interlineado sencillo; el tamaño de fuente es 11 puntos; se usa cursiva en vez de subrayado (exceptuando las direcciones URL); y todas las ilustraciones, figuras y tablas están dentro del texto en el sitio que les corresponde y no al final de todo.

5. Si se incluyen tablas y/o gráficos deberán remitirse los archivos originales con los que se formularon. Por ejemplo: archivo Excel. Asimismo, se deberá ajustar su extensión al tamaño establecido para la página.

6. El texto cumple con los requisitos bibliográficos y de estilo indicados en las Directrices para autoras/es.

Aviso de derechos de autor/a

La revista opera bajo licencia Creative Commons: Attribution-NonCommercial 4.0 International (CC BY-NC 4.0). Es una publicación gratuita sostenida por la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires que protege los derechos intelectuales de sus miembros.

Los autores que publican en *Anuario Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo* están de acuerdo con los siguientes términos:

Los autores conservan los derechos de autor y garantizan al *Anuario Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo* el derecho de ser la primera publicación del trabajo al igual que licenciado bajo una Creative Commons: Attribution-NonCommercial 4.0 International (CC BY-NC 4.0) que permite a otros compartir el trabajo con un reconocimiento de la autoría del mismo y la publicación inicial en esta revista.

Los autores pueden establecer por separado acuerdos adicionales para la distribución no exclusiva de la versión de la obra publicada en el *Anuario Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo* (por ejemplo, situarlo en un repositorio institucional o publicarlo en un libro), con un reconocimiento de su publicación inicial en esta revista.

Se permite y se anima a los autores a difundir sus trabajos electrónicamente (por ejemplo, en repositorios institucionales o en su propio sitio web) antes y durante el proceso de envío, ya que puede dar lugar a intercambios productivos, así como a una citación más temprana y mayor de los trabajos publicados.

Declaración de privacidad

Los nombres y direcciones de correo electrónico introducidos en esta revista se usarán exclusivamente para los fines declarados por esta revista y no estarán disponibles para ningún otro propósito u otra persona.