

COMERCIO Y CRÉDITO AGRARIO.  
UN ESTUDIO DE CASO SOBRE LAS PRÁCTICAS Y LÓGICAS  
CREDITICIAS DE COMERCIANTES DE CAMPAÑA  
A COMIENZOS DEL SIGLO XX EN LA PAMPA\*

ANDREA LLUCH

Durante la segunda mitad del siglo XIX y el primer tercio del XX, la expansión agraria desempeñó un papel central en la formación del capitalismo argentino. Articulando este proceso se desarrollaron una serie de mecanismos de intermediación, encargados de canalizar la producción de la campaña hacia los puertos, además de proveer una serie de insumos, maquinarias, alimentos y financiación a los productores. Los almacenes de ramos generales –surgidos de la adaptación que implicó la reconversión de los anteriores comercios o pulperías– fueron unos de los más significativos intermediarios comerciales y desempeñaron múltiples funciones en el proceso de incorporación de las economías locales al mercado internacional.

Nuestra investigación se propuso estudiar precisamente el papel de intermediación comercial y financiera desempeñado por los comercios rurales durante las tres primeras décadas del siglo XX.<sup>1</sup> El área de estudio se correspondió con la

\* Agradezco los comentarios de Eduardo Míguez y de Juan Carlos Garavaglia, así como a otros integrantes de la Red de Estudios Rurales, sobre versiones preliminares de este trabajo. Asimismo fueron valiosas las sugerencias realizadas por ambos evaluadores de este artículo.

<sup>1</sup> Esta ponencia se desprende de la Tesis Doctoral, *Comercio y Crédito en La Pampa a inicios del siglo XX. Un estudio sobre el papel económico de los almacenes de ramos generales*, Tesis Doctoral, Programa InterUniversitario de Doctorado en Historia, Facultad de Ciencias Humanas, Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires, Tandil (2004). En tal sentido, y como señalaremos a lo largo del trabajo, por una cuestión de espacio, hemos debido sintetizar algunas discusiones y obviado otras complementarias.

franja centro-este del Territorio Nacional de La Pampa, una zona marginal de la región pampeana. En este artículo se presentarán únicamente algunas de nuestras conclusiones alrededor de los mecanismos crediticios –directos e indirectos–, los costos, prácticas y lógicas del ejercicio habilitador de los negocios de campaña. Para avanzar en el análisis de estos temas fue necesario reducir la escala de observación y concentrarse en estudios de caso. Al estudiar los circuitos comerciales y mercados de crédito, en especial sus lógicas y modos de funcionamiento, surgen problemas de cuantificación que sólo pueden ser atenuados al alterarse la escala tradicional de análisis de estos fenómenos. Como ha indicado Levi en este nivel puede desentrañarse con mayor claridad la acción social como resultante de negociaciones, manipulaciones y decisiones permanentes de los individuos en un modelo de acción y de conflicto.<sup>2</sup>

El propósito de reexaminar el papel de los comerciantes en las tareas de habilitación no sólo se apoyó en una estrategia metodológica particular sino que también conllevó la incorporación de los avances de la teoría económica sobre las tareas de intermediación financiera en los mercados rurales.<sup>3</sup> Por tanto, el cambio de encuadre teórico sobre las tareas crediticias de los comerciantes rurales, junto al enfoque micro analítico, son las bases desde las cuales se intentará proponer algunas hipótesis interpretativas para ayudar a desentrañar el rol de estos agentes multifacéticos –y polémicos– de la historia económica Argentina.

#### NOTAS CONTEXTUALES

El tema de la financiación agraria y el papel de los almaceneros es un tópico clásico de los estudios rurales de nuestro país. A pesar de ello, los comerciantes rurales de esta etapa –aunque no así los de períodos previos– han gozado de

<sup>2</sup> Giovanni Levi, *La herencia inmaterial. La historia de un exorcista piemontés del siglo XVII*, Madrid, Nerea, 1990. Para una reflexión historiográfica sobre algunas de las corrientes interpretativas actuales dentro de la historiografía argentina marcadas por el denominado retorno del actor y ciertos virajes metodológicos cercanos al microanálisis social, véase B. Bragoni (ed.), *Microanálisis. Ensayos de historiografía argentina*, Buenos Aires, Prometeo Libros, 2004.

<sup>3</sup> Los mercados de crédito rural en las últimas décadas han dejado de ser analizados como mercados competitivos clásicos, debido a la relajación de la hipótesis de la información perfecta, que permite proponer que los comerciantes tenían menor conocimiento que los prestatarios sobre las características y resultados de los proyectos de inversión. Para su formulación teórica véase Karla Hoff y Joseph Stiglitz, “Imperfect information and rural credit markets: puzzles and policy perspectives”, en K. Hoff, A. Braverman y J. Stiglitz Joseph, *The Economics of rural organization. Theory, Practice and Policy*, World Bank, Oxford University Press, 1993. También véase Pranab Bardhan, *The Economic Theory of Agrarian Institutions*, Clarendon, Oxford, 1989.

escasa atención. Específicamente, en el análisis de los aspectos comerciales y financieros de la gran expansión, autores como Scobie (1968-1964), Tulchin (1978) o Gagnard (1989-1979) conforman una referencia ineludible. Estas obras constituyeron aportes significativos pero, a la par, su impronta y herencia restaron especificidad a estas temáticas en los años subsiguientes. En líneas generales, estos autores postularon que distintos factores estructurales (relaciones de propiedad, sistema financiero y de comercialización) conformaban una trama que sumergían a los agricultores en una situación desesperada y sin salida. Y si bien como discutiremos a lo largo del texto la agricultura pampeana estuvo dominada por intereses comerciales, la especificidad, contradicciones, dinámicas y lógicas de estos procesos no puede ser subsumida en visiones macro-comprensivas. Si aun en una zona marginal como la analizada es posible detectar un universo complejo y dinámico, consideramos que exponiendo estos razonamientos y tendencias analíticas en otros ámbitos los mismos se replicarían.

Además las propias funciones de intermediación han sido descuidadas, generándose imágenes simplificadas de los comerciantes rurales, asignándoseles por ejemplo, sólo un rol de subordinación a las grandes casa cerealeras. O bien quitándole especificidad a las tareas crediticias. La dinámica del tal proceso no fue unívoca, pero uno de los resultados colaterales de nuestro trabajo fue ponderar la multiplicidad de fuentes de financiamiento de los comerciantes rurales, permitiendo así establecer determinados márgenes de acción y negociación –y por supuesto de conflicto– frente a las grandes casas cerealeras, bancos y mayoristas.

Para los objetivos de este artículo es interesante también señalar que en la visión tradicional, la articulación entre los sistemas de crédito bancario (formal) y comercial (informal) era nula. El primero únicamente se concentraba en la gran propiedad y en los intereses comerciales, mientras que el segundo vinculaba al sector exportador directamente con el agricultor y lo sujetaba al crédito monopólico local. Pero cuando se reduce la escala de observación y se recrean los mecanismos, usos y prácticas se descubren otras dimensiones del proceso histórico, tal como esperamos mostrar en los apartados siguientes. En tal sentido, al momento de iniciar la investigación se constató –como un rasgo común que enlazaba a estos trabajos– una mirada macro y ciertamente “simplificadora” del papel de los almaceneros en este proceso.

Desde la publicación de estos enfoques a la fecha, lógicamente, diversos historiadores han ido enriqueciendo nuestro conocimiento. Por ejemplo, en los años ochenta, aportes como los Hilda Sabato o Eduardo Míguez mostraron una realidad mucho más compleja de los aspectos productivos y financieros del mundo rural.<sup>4</sup>

<sup>4</sup> Hilda Sabato, *Capitalismo y ganadería en Buenos Aires: la fiebre del lanar (1850-1890)*, Buenos Aires, Sudamericana, 1989 y Eduardo Míguez, *Las tierras de los ingleses en la Argentina (1880-1914)*, Buenos Aires, Editorial de Belgrano, 1985.

En los años subsiguientes dicha tendencia se fue acentuando y se desarrolló un período especialmente fructífero en la producción tanto teórica como empírica sobre la cuestión agraria. De todos modos, es interesante constatar que las temáticas que se desprenden de los aspectos comerciales y financieros continuaron siendo las áreas menos abordadas. Una excepción es la investigación de Jeremy Adelman.<sup>5</sup> En su trabajo de tesis doctoral, este historiador canadiense desarrolló, en clave comparativa con su país natal, la experiencia, lógica y límites del proceso de expansión agrario argentino hasta 1914. Adelman considera que el capital financiero no funcionó como un factor independiente sino que era parte integrante de un conjunto de fuerzas que configuraban el mercado en sí mismo, estrechamente vinculado con las relaciones de propiedad locales. Y si bien coincidimos en la importancia de este aspecto, como luego veremos, al subsumir estos rasgos a otros factores estructurales se desdibuja la especificidad del crédito agrario, y por momentos aparece una imagen que asume la existencia de un mercado autorregulado, con actores con información completa y escaso nivel de incertidumbre.

En tal sentido, desde los noventa y como parte de investigaciones doctorales, comenzaron a repensarse algunos problemas clásicos atendiendo a enfoques regionales y microanalíticos. El cambio de escala, la reconstrucción del tejido social sobre nuevas bases documentales –información cualitativa, archivos privados– permitió discutir postulados clásicos de los grandes modelos explicativos sobre el desarrollo agrario pampeano finisecular y demostrar así que ni la existencia de una fuerte concentración financiera urbana ni la de un mercado autorregulado son suficientes para entender las formas del acceso a la tierra y a los mercados. Ni al crédito, agregaríamos ahora.<sup>6</sup>

<sup>5</sup> En especial consúltese Jeremy Adelman, *Frontier Development. Land, labour and capital on the wheatlands of Argentina and Canada, 1890-1914*, Oxford, Clarendon Press, 1994.

<sup>6</sup> La mención a la postergación del tratamiento de las temáticas sobre crédito y comercio rural en la etapa de la gran expansión agraria es reiterada. Claro que en los últimos años se han producido avances, los cuales no pueden ser citados en su totalidad, pero como ilustración pueden contarse los trabajos de Susana Bandieri, “Bandoleros, almaceneros y acopiadores. Familias comercio y poder en el Territorio Nacional del Neuquén”, en *XVII Jornadas de Historia Económica*, Tucumán, 2000; Juan Manuel Palacio, *La paz del trigo. Cultura legal y sociedad local en el desarrollo agropecuario pampeano*, Buenos Aires, Edhasa, 2004. Para periodos anteriores véase Julio Djenderedjian, “Sangre y nervio de la monarquía. Mercados locales y comercio interior en el sur del litoral en las postrimerías de la colonia”, *XVIII Jornadas de Historia Económica*, Mendoza, 2002 y Diana Duart, “El crédito como relación social: algunas consideraciones sobre los vínculos comerciales en el área de la frontera bonaerense siglo XIX”, *Jornadas “Problemas y debates del temprano siglo XIX”*, Universidad Nacional de Mar del Plata, 2005. Un estado de la cuestión sobre comerciantes y crédito comercial para un período previo, en Roberto Schmit, “Intercambios mercantiles y medios de pagos”, ponencia presentada en *Seminario la historia económica hoy: balances y perspectivas*, AAHE, Asociación Argentina de Historia Económica, Buenos Aires, 2005. Un trabajo clásico que no puede dejar de ser mencionado es el de Ezequiel Gallo, *La pampa gringa*, Buenos Aires, Sudamericana, 1983.

Nuestra investigación se propuso reconstruir los múltiples aspectos que involucraba el ejercicio comercial en un espacio rural determinado. Para ello, como se señaló, se optó por concentrarse en archivos de empresas sobre las cuales podíamos explayarnos con nuevas preguntas y enfoques. La principal base documental e informativa elegida fueron los archivos de una sociedad dedicada al rubro de almacenes de ramos generales, llamada Casa Torroba Hermanos. Es importante señalar que hemos enfocado con exclusividad a comerciantes de “ramos generales” que no desarrollaron actividades de colonización ni subarrendaron extensas propiedades. Entendemos que estos últimos actores presentarían especificidades propias en su rol de agentes crediticios, generándose otro tipo de contratos y relaciones económicas, tal como una extensa literatura contemporánea señaló reiteradamente.

La empresa estudiada, de tipo familiar,<sup>7</sup> creció desde su primer y modesto almacén, inaugurado en la ciudad de Santa Rosa en 1897, hasta disponer de un escritorio en Buenos Aires (donde se realizaban las compras y otras diligencias) y sucursales en 9 de Julio (Dennehy) y Carhué. Complementariamente a este estudio utilizamos información de analistas contemporáneos sobre temas crediticios así como material inédito proveniente de otras casas de ramos generales. También se sumaron al análisis expedientes notariales y judiciales para contextualizar el universo de análisis.

Si bien la base geográfica de operación del almacén no estuvo concentrada únicamente en La Pampa es evidente que este espacio jugó un rol destacado. Las tierras del entonces Territorio Nacional de La Pampa se sumaron a la economía internacional como resultado de la campaña militar que incorporó a los nuevos territorios al Estado nacional, durante el último período de ocupación de la frontera interior argentina (al Este de la provincia de Buenos Aires). En el terreno productivo, los distintos cambios operados a lo largo de estas décadas, respondieron a la evolución general de la economía agropecuaria argentina, como fue el paso del predominio del lanar hacia otra etapa caracterizada por el predominio de la ganadería vacuna y los cereales. De todos modos, debe señalarse que, en el caso de este espacio, hay un claro desfase temporal con lo ocurrido a nivel nacional. Es evidente que la primera etapa se correspondió con el proceso de

<sup>7</sup> La historia de los dos hermanos fundadores del almacén, de nombre Francisco y Juan Pedro, revela que eran inmigrantes sorianos, y como en la mayoría de las trayectorias de otros inmigrantes que alcanzaron una carrera comercial independiente, comenzaron trabajando primero como empleados y luego como “habilitados” –aunque con distintas secuencias temporales en cada caso– antes de llegar a desempeñarse como socios de su propio “almacén”. En este proceso, y de acuerdo a lo señalado por los hijos de estos inmigrantes, tuvieron un papel relevante las redes sociales premigratorias en el proceso de instalación e inserción ocupacional, proveyéndolos de sus primeros trabajos en el país como dependientes de comercio en la zona rural de la provincia de Buenos Aires (área de 9 de Julio), empleos donde tuvieron la oportunidad de aprender “el oficio de almaceneros”.

puesta en producción del área, ligado al corrimiento de la frontera productiva desde el Oeste de la provincia de Buenos Aires.

En los primeros años fue dominante la ganadería extensiva, tanto por la composición de los *stocks* ganaderos como por la magnitud de las cargas transportadas por el ferrocarril, al sobresalir los envíos de ovinos en pie, la lana y otros derivados de esta economía. A partir de inicios del siglo XX comenzó tibiamente la expansión agrícola. La evolución de la superficie sembrada permite constatar la progresiva presencia de la agricultura, si bien el piso de crecimiento fue muy bajo. Si enfocamos a la unidad administrativa censal (II Departamento) que englobaba el radio de acción de Casa Torroba, a partir de 1906 y en sólo 4 años casi se multiplicó por cinco (alcanzando las 50.000 Ha) la superficie sembrada. En las dos próximas campañas (1911-12) ocupó unas 150.000 Ha. La extensión cultivada del entonces Segundo departamento aumentó del 12% en 1909-1910 al 41% en la cosecha de los años 1915-1916, siendo su aporte en ese momento al conjunto territorial de un 25% aproximadamente.<sup>8</sup> En los años 10 la agricultura se había constituido en la actividad predominante y dentro de ella se constataba la especialización en la producción de trigo.<sup>9</sup>

En una secuencia similar al crecimiento de la superficie sembrada, las ventas a plazo de este almacén aumentaron desde el 30% del total hasta llegar en 1907 a superar el 50%, magnitud que se mantuvo, con altibajos, hasta la crisis de 1914. En dicho aumento debe leerse no sólo el interés por el desarrollo agrícola,<sup>10</sup> sino también la necesidad de mudar sus prácticas en un contexto de escaso desarrollo de instituciones bancarias. La primera etapa, que cubrió de 1902 a 1907/1908 fue de experimentación, ensayo y error.

Un aspecto que distingue al proceso productivo en la franja este del Territorio Nacional de la Pampa es la marginalidad del área, a lo que puede sumarse el desconocimiento de sus características por parte de la mayoría de los productores.<sup>11</sup>

<sup>8</sup> En 1914 el número de explotaciones habían crecido a 1.511/1.507 de los cuales 925 se dedicaban al cultivo de cereales, 127 a las de alfalfa y unas 452 han quedado clasificadas como ganaderas. De éstas el 54% (244) eran propietarios, el 34,7% (157) arrendatarios y el 11,3% restante (52) figura como empleados.

<sup>9</sup> El dominio del trigo se expresa en la superficie sembrada pues este cereal no desciende del 80%, siendo el porcentaje para los años 1909-1916 de un 84,7% de trigo, y el 15,3% le correspondía a los demás cereales.

<sup>10</sup> Adelman (1994) refiere a este mismo proceso para el caso de los comerciantes canadienses, aunque no lo vincula con los bonaerenses. Creemos que por enfocar su atención sobre productores y ganaderos, soslaya el peso de los comerciantes en estos procesos. Aspecto que comparte el grueso de la historiografía rural argentina.

<sup>11</sup> Esta situación se refleja en los distintos promedios de rendimiento de trigo, que son claramente inferiores a los nacionales. Mientras que el rendimiento a nivel del país fue de 950 Kg por Ha, para el Territorio de La Pampa éste descendió a 596 Kg/Ha y para el departamento Capital se ubicó en 526 Kg por Ha. Los rendimientos comparados del trigo, han sido elaborados a partir de las estadísticas

Las tierras eran de menor calidad y el régimen de lluvias era poco adecuado para la agricultura, factores que impusieron sus reglas a la expansión agrícola-ganadera, actividad que como pocas se encuentra estrechamente sujeta a las condiciones ambientales. Pero también deseamos puntualizar que si la marginalidad de la zona le habría otorgado rasgos particulares a este proceso, las prácticas asociadas al ejercicio crediticio serían extensibles a otros contextos por tratarse de lógicas discutidas entre los comerciantes para sus sucursales en diferentes puntos de la región pampeana y relacionarse además, con el carácter específico del crédito rural –información incompleta e incertidumbre– como postularemos más tarde.

En los años 20 se produjo una leve reorientación pues si bien el trigo continuó siendo el cereal más importante decreció su dominio.<sup>12</sup> Además debe agregarse el mejoramiento de las condiciones de la zona pues en esta década las crisis agrícolas se tornaron más esporádicas, malográndose sólo dos cosechas. Sin embargo en esta etapa, y por las dificultades atravesadas a finales de los años diez, la empresa decidió reducir su exposición ante las ventas a plazo (fiados) ya consolidada además como comercio de una zona urbanizada. No obstante lo cual, los clientes más importantes por la magnitud de sus operaciones y uso intensivo del crédito comercial continuaron siendo los productores rurales. Y si bien esta denominación oculta diferencias y rasgos particulares sobre cómo cada tipo de productor utilizaba el crédito comercial,<sup>13</sup> en esta oportunidad no nos detendremos a analizar dichos rasgos pues nos interesa avanzar hacia la identificación de los distintos mecanismos y lógicas comerciales utilizadas por los comerciantes en su rol de agentes financieros del ciclo agrícola.

---

brindadas por el Ministerio de Economía y Asuntos Agrarios, T. XIII, y son los promedios para la Argentina, Provincia de La Pampa y Departamento Capital de los años 1923/24 a 1944/45. Comentarios al respecto en los trabajos de Sergio Maluendres, “El proceso de conformación de la frontera productiva en la pampa”, en Lassalle, A. M. y Lluch, A. (comps.), *Arando en el desierto*, La Pampa, Facultad de Ciencias Humanas, Universidad Nacional de La Pampa, 2001.

<sup>12</sup> El crecimiento de la superficie sembrada produjo que se duplicara prácticamente la participación del II Departamento y luego Departamento Capital en el total territorialiano, alcanzando en las cosechas de 1924 a 1926 casi el 10%, mientras que en los restantes años de la década su participación rondó el 5% aproximadamente.

<sup>13</sup> Sobre la especificidad del fiado, sus números, su estacionalidad, rubros y otros aspectos véase el trabajo de mi autoría “El mundo del fiado. Crédito, comerciantes y productores rurales. 1897-1930”, en *Anuario IEHS*, N° 20, 2006. También en este artículo se discute específicamente las particularidades del uso del crédito en función de los distintos tipos de clientela, incorporándose también el estudio de los arreglos de las cuentas considerando desde los pequeños arrendatarios hasta los grandes productores.

## MECANISMOS CREDITICIOS

¿Cómo desempeñaron entonces los comerciantes el rol de agentes crediticios? ¿Por medio de qué mecanismos? ¿Qué rasgos los distinguían y diferenciaban de otros agentes?

## A. MECANISMOS DIRECTOS

El ejercicio habilitador de los comerciantes rurales implicó el desarrollo de una serie de instrumentos crediticios, algunos clásicos y otros nuevos para la época. Los mecanismos denominados como de tipo directo, se organizaban por medio de las operatorias con cuentas corrientes, expresadas en las consabidas *libretas de almacenero*. Las libretas constituían la materialización del vínculo entre cliente y comercio. Pero, ¿de qué forma hacían uso del crédito los productores? Debe señalarse que en nuestro trabajo, la definición de crédito utilizada es amplia implicando con ella la compra de bienes, dinero o servicios en el presente basado en el compromiso de abonarlos en el futuro.<sup>14</sup>

El análisis nominal permitió avanzar por sobre aspectos descriptivos y enfrentarse a las características de este tipo de habilitación crediticia.<sup>15</sup> A rasgos generales, puede señalarse que la participación del *ítem mercadería* en una muestra de cincuenta productores rurales de distinto tipo –y por sobre los montos totales de sus cuentas corrientes– no representó, salvo para 4 casos, más del 50% del total, ubicándose el promedio en un 31,6% de los montos debitados. Por lo tanto, casi el 70% de los débitos en cuenta corriente se compuso de rubros tales como *caja*, insumos, maquinaria y seguros, entre los principales. ¿Cómo se efectivizaba la financiación? Para responder a esta pregunta debe tenerse en cuenta que la dinámica de la habilitación del comerciante era progresiva (aspecto que la diferenciaba del crédito bancario) y se canalizaba por tres vías:

<sup>14</sup> La misma definición es usada en el trabajo compilado por Austin Gareth y Sugihara Kaoru, *Local suppliers of credit in the third worlds, 150-1960*, Londres, McMillan Press Ltda., 1993. En este sentido, el diferimiento del pago es la clave para entender estas operaciones crediticias. Sobre los distintos perfiles y tipos de comercios rurales, véase Andrea Lluch, “...Tengo que hacer las veces de médico, comisario, comerciante, defensor de oficio...”. “Repensando a los comercios rurales de la pampa argentina. 1900-1930”, en *Anuario del Centro de Estudios Históricos*, N° 2-3, Universidad Nacional de Córdoba, 2003.

<sup>15</sup> Para realizar este trabajo se entrecruzaron las siguientes fuentes: *Libro Mayor*, *Libro Diario* y *Libro Detalle Cuenta Corriente*, y cartas personales que les eran enviadas a los clientes registradas en los Copiadores de Correspondencia.

1. La *entrega de efectivo* al titular de la cuenta (*a caja, a él...*). Esta vía, aunque clásica, al reconstruir las cuentas corrientes registró la menor incidencia en la composición de los débitos.
2. Los *pagos a terceros* en nombre del productor. Este tipo de instrumento estuvo reservado en general para la cancelación de facturas y pagos por servicios y trabajos para la cosecha, aunque también los beneficiarios podían incluir al sastre o al zapatero. A su vez, hemos constatado que en estos casos podía efectuarse la acreditación del importe en la cuenta corriente de una persona mediante el débito en la de un tercero.
3. Los *vales* emitidos con un sinfín de propósitos. Entre ellos se destacaron el acarreo, pago de peones, siega, entre otros. La formalización de dicho instrumento fue de menor a mayor (por ejemplo, la impresión de los mismos) y debían estar firmados tanto por los comerciantes como por el titular de la cuenta corriente.

Profundizando sobre este último mecanismo conviene señalar que la dinámica principal de los vales no consistió en actuar como dinero fiduciario por escasez de moneda de curso legal sino como órdenes de pago canjeables en el almacén.<sup>16</sup> Los vales eran abonados en efectivo si esa era la intención del portador –por ello aparecen consignados como *caja* en los asientos contables de las cuentas corrientes de este almacén– aunque también podían ser canjeados por mercaderías. Tampoco eran pagaderos en otra parte ni transferibles. Una carta de 1921 ilustra los desajustes producidos al momento de alterarse las reglas de emisión y de circulación interna: “hoy se nos presentaron 3 vales suyos y uno era a la orden que lo hemos abonado y los otros uno venía sin firmar y otro no era él mismo el que cobraba. Este señor ha insistido por todo el pueblo de hacerlo cambiar y lo ha conseguido, este es el Sr. Manuel Aguirre, comerciante que los descuenta para que le compren todo en mercaderías y ya le hemos dicho que los que tienen que cobrar son los mismos interesados” (T., C. 35, F. 146, 1921). En esta carta los comerciantes buscaron alertar al titular de la cuenta corriente tanto de los “abusos” cometidos por los portadores de sus vales como acerca de la necesidad de atenerse a las condiciones preestablecidas.

<sup>16</sup> La carencia de efectos de pago empujó a la improvisación de valores y documentos de libranza que permitían realizar pagos y compras. Pero entendemos que las características de los vales de estos comerciantes se diferencian de los analizados para el mundo colonial y tardo-colonial. En dichos períodos y debido a la falta de metálico, los vales sirvieron de vehículo al dominio del capital comercial, mientras que en el área analizada, aun con restricciones estacionales, la economía estaba mucho más monetizada. Véase Jorge Gelman, “Los caminos del mercado: campesinos, pulperos y estancieros en el Río de la Plata a fines del XVIII”, en *LARR*, 30:3, 1993; Juan Carlos Chiaramonte, *Mercaderes del Litoral. Economía y sociedad en la provincia de Corrientes primera mitad del siglo XIX*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 1991. Una síntesis sobre los nuevos hallazgos al respecto, en Roberto Schmit, “Intercambios mercantiles y medios de pagos”.

Los vales representaron el principal mecanismo de habilitación en épocas de cosecha, tal como surge de la reconstrucción de cuentas corrientes y de los cientos de vales encontrados en los expedientes judiciales por cobro de cuentas corrientes. El estudio de su circulación además indica cómo este mecanismo permitió un mayor escrutinio y un control más eficiente del proceso de habilitación al comerciante. A ello debería sumarse el interés de lograr mejores ventas (y ganancias) al canjear los vales por mercaderías. Interés que no siempre se cumplía, por lo cual, tendían a limitar (o hacer valer) las ampliaciones desmedidas del crédito en vales en especial para el pago de mano de obra: “el peón o puestero que cobra el vale en nuestra casa por lo general no compra y si en la casa de nuestros colegas, con el tiempo queda convencido que puede hacer las compras con liberalidad y a precios acomodados, mientras, los perjudicados somos nosotros” (T., C. 16, F. 206, 1908).

En suma, más allá de los desajustes en sus usos y algunas prácticas abusivas registradas, la presencia de este tipo de mecanismos indicaría el desarrollo y la adaptación del sistema comercial para proveer liquidez a la economía rural pampeana.<sup>17</sup> Vales, órdenes y entregas en efectivo conformaron así un abanico de instrumentos de diseño cambiante. Estos mecanismos en la “carrera por la liquidez” de cada temporada se combinaron además con otro tipo de mecanismos: los indirectos.

#### B. *MECANISMOS INDIRECTOS*

La presión por obtener fondos para atender las demandas de la cosecha de cereales provocó que los comerciantes, apelando a sus fluidos contactos con el sistema bancario y organismos oficiales, desarrollaran otros dos mecanismos de tipo “indirecto”.

### 4. OPERACIONES BANCARIAS

Los almacenes de ramos generales, así como las empresas cerealistas, consignatarias y otros intermediarios necesitaron la provisión de grandes cantidades

<sup>17</sup> Cabe indicarse que además del estudio de las cuentas de este almacén, se recopiló un importante cúmulo de información complementaria de otras casas comerciales tanto por el acceso a archivos particulares como por el análisis de expedientes judiciales de quiebras y convocatorias donde pueden detectarse en los registros contables la presencia de estos mismos mecanismos. Otra fuente donde se observa su centralidad es la serie de expedientes por cobros de deudas y embargos entre comerciantes y agricultores. Un análisis de estos temas en Lluch, 2004, capítulos 6 y 7.

de efectivo, no sólo para adquirir la cosecha sino para hacer frente a los requerimientos estacionales de liquidez de sus clientelas. En lo que hemos denominado “carrera por la liquidez”, los sectores comerciales implementaron una serie de mecanismos de créditos alternativos e indirectos apoyándose para ello en el sistema bancario.

Sería imposible resumir en estas páginas la complejidad del debate y características del sistema bancario argentino con posterioridad a la reestructuración acontecida luego de la crisis de 1890. Un reclamo público fue la inexistencia de una banca de fomento agrícola-ganadera, junto con la denuncia de la escasa incidencia de la banca comercial en la economía agraria.<sup>18</sup> Mientras los debates arreciaban se generó un ordenamiento bancario caracterizado por un número relativamente escaso de empresas. Cada una de las cuales concentraba intensamente las actividades bancarias y un amplio radio de acción.<sup>19</sup> Ambos rasgos se hallarían detrás del papel crucial jugado por los intermediarios de distinto tipo encargados de mediatizar las relaciones con los productores rurales y proveer una suerte de atomización de riesgos. En zonas de frontera dicha situación se agravaba. Y aunque sin llegar a evolucionar hasta convertirse en bancos privados —como sucedió en otras áreas—<sup>20</sup> los comerciantes —y en la medida en que el

<sup>18</sup> Andrés Regalsky puntualiza que la política monetaria giró en torno a dos series de opciones estrechamente imbricadas: entre la liquidez y la estabilidad monetaria, y entre el crédito de fomento y el comercial. Este mismo autor considera que luego de 1890 sobrevino una etapa signada por una política más conservadora u ortodoxa en materia de créditos, a pesar de algún efímero ensayo de participación empresaria. La principal contribución de la banca fue ampliar la moneda bancaria y la generación de una creciente liquidez. Véase Andrés Regalsky, “Banca y capitalismo en la Argentina, 1850-1930. Un ensayo crítico”, en *Revista Ciclos*, Año IX, Vol. IX, N° 18, Buenos Aires, 1999.

<sup>19</sup> Más de la mitad de todo el movimiento bancario del país era absorbido por la plaza de Buenos Aires. La concentración bancaria fue reforzada por la extensa red de sucursales y corresponsales de estas instituciones. Una característica de tal sistema muestra una escasa bancarización en zonas rurales, aspecto denunciado por varios contemporáneos si se mide en términos comparativos con otros países. Comentarios al respecto en Jeremy Adelman, *Frontier Development. Land, labour and capital on the wheat lands of Argentina and Canada, 1890-1914*, Oxford, Clarendon Press, 1994.

<sup>20</sup> Particularidad generalizable a distintos contextos históricos. En el caso norteamericano ello explica la frecuencia que casas comerciales evolucionaran hasta convertirse en banqueros privados. Véase Eugene White, “California banking in the nineteenth century: the art and method of the bank of A Levy”, in *Business History Review*, N° 75, Harvard College, 2001. Referencias para otros países en Erick Langer y Gina Hames, “Commerce and credit on the periphery: Tarija Merchants, 1830-1914”, en *Hispanic American Historical Review*, N° 74, 1994; Eugene Weimers, “Agriculture and credit in nineteenth century Mexico: Orizaba and Cordoba, 1822-1871”, en *Hispanic American Historical Review*, N° 65, 1985; Montserrat Garate Ojanguen, “Financial circuits in Spain: merchants and bankers, 1700-1914”, en Alice Teichova (editora), *Banking, trade and industry Europe, America and Asia from the 13 century to 20 century*, Cambridge University Press, 1997, por citar sólo algunos autores. Mario Cerutti realiza varias consideraciones en sus trabajos sobre la actividad comercial y bancaria para el norte de México, véase su artículo “Comerciantes y generalización del crédito laico en México (1860-1910). Experiencias regionales”, en *Anuario IEHS*, N° VII, Tandil, IEHS, 1992. Para Santa Fe, puede consultarse el trabajo de Stoffel, aunque no queda claro en esta investigación el

sistema bancario llegó con retraso—<sup>21</sup> oficiaron de nexo y complemento de las instituciones formales, tanto al convertirse en sus representantes como siendo referenciadores de los productores como sujetos crediticios o actuando como garantes, tal como luego veremos.

Casa Torroba aportó el primer contacto con una institución bancaria en la zona pues entre sus “servicios” se encontró la corresponsalía del Banco Español del Río de La Plata, el exponente más destacado de la banca privada nacional para la época (en 1909 disponía del 17,5% de los depósitos totales). Orgullosos de su *status*, en las publicidades guardaban un espacio preferencial para señalar: “se expenden giros para el interior de la República y de todo el exterior”. Yuxtapuesta a la relación con el Banco Español, Casa Torroba se apoyó en el Banco de la Nación para sus operaciones comerciales y crediticias.

Como indicamos, la fuerte presión por mayor liquidez de corto plazo “entrenó” a los comerciantes en otra faceta de su habilitación, centrada en operaciones con giros, letras de cambio<sup>22</sup> y pagarés a la orden a 90 o 180 días de plazo.<sup>23</sup> Tal es el volumen de las operaciones de descuento de papeles bancarios en los registros de las cuentas corrientes que no dudamos en identificarla como el cuarto

---

grado de formalización que adquirió la actividad bancaria en Casa Ripamonti, en Leticia Maria Stoffel, *Ripamonti. Un hito en la historia de los comerciantes de la pampa gringa*, Fondo Editorial Municipal, Rafaela, 1994.

<sup>21</sup> Dicho rasgo es crucial para entender la funcionalidad de los comerciantes en este nivel de operaciones pues en el territorio de La Pampa, la expansión económica registrada fue robusta en comparación con el casi inexistente desarrollo del sistema financiero. Apenas desde 1909 se registró la apertura de sucursales en distintos puntos del Territorio Nacional de la Pampa por parte del Banco de la Nación, única institución presente en la zona. Hasta ese momento sólo operaban la sucursal de General Acha y la de Santa Rosa. El resto de las sucursales del Banco de la Nación en el Territorio de La Pampa se abrieron en 1909 (Realicó, General Pico, Victorica, General Acha), en 1919 (Quemú-Quemú), en 1920 (Eduardo Castex); en 1921 (Ingeniero Luiggi), y en 1922 (Macachín e Intendente Alvear). La sucursal del Banco Hipotecario se abrió en 1911. En General Pico funcionaron dos sucursales de bancos privados nacionales. El único intento de una banca “regional” fue la del fallido Banco de Crédito Rural de Telén.

<sup>22</sup> La letra de cambio, denominada en nuestro país “giro”, es un documento mercantil que contiene una promesa u obligación de pagar una determinada cantidad de dinero, a una convenida fecha de vencimiento. Es una orden escrita, mediante la cual una persona, llamada Librador, manda a pagar a su orden o a la de otra persona, llamada Tomador o Beneficiario, una cantidad determinada a una tercera persona, llamada Librado. Hilda Sabato realiza valiosos comentarios sobre estas operatorias en el área bonaerense de la primera mitad del siglo XIX, en *Capitalismo y ganadería en Buenos Aires: la fiebre del lanar (1850-1890)*, Buenos Aires, Sudamericana, 1989.

<sup>23</sup> El Código de Comercio estipulaba que un vale, pagaré o billete a la orden, era una promesa escrita por la cual una persona se obligaba a pagar por sí misma una suma determinada de dinero. Señalaba que si contenían plazo fijo y persona determinada “siendo concebidos a la orden, serán considerados como letras de cambio”. Y en el artículo siguiente disponía que: “todo cuanto se ha establecido en el título anterior respecto de las letras de cambio, servirá igualmente de regla para los vales, billetes o pagarés”. Los pagarés pueden ser al portador o endosables, es decir, que se pueden transmitir a un tercero.

mecanismo para aprovisionar de efectivo a sus clientes.<sup>24</sup> Si bien esta operatoria era utilizada de diferentes maneras, el mecanismo básico fue que los clientes giraran en contra del almacén “para ser cargado por efectivo”. Casa Torroba solía aclarar en sus cartas que si la empresa contaba con el dinero “no le cobraremos comisión ninguna” pero si ese no era el caso “los descontamos al Banco de la Nación, cargándole la comisión que este cobra”, para indicar finalmente: “remitiremos el dinero por la siguiente carta”. La transacción podía ser interna (al usarse efectivo de la empresa) o externa (crédito bancario mediante descuentos).<sup>25</sup> En este caso se registraría además el uso de su propio crédito bancario redistribuido a sus clientes. Cobraban, obviamente, todas las comisiones y gastos habidos por oficiar de intermediarios (sellos y emisión de documentos).<sup>26</sup>

La vía indirecta de aprovisionamiento de efectivo (por medio de los descuentos de letras en los bancos) se combinaba con el resto de los mecanismos pero, en general, se utilizaba cuando el monto solicitado era elevado o coincidía con la estrechez estacional de efectivo. Por la dinámica de los pedidos se observa la marcada estacionalidad de la demanda en un arco que cubría desde noviembre hasta el mes de marzo.

Estas operaciones podrían ser interpretadas como una “distorsión” en la política de descuentos desde lo legal. En la implementación de este mecanismo se observaría un uso distinto al que la ley preveía para las letras de cambio, pues la misma es un título de crédito y aquí ninguno de los involucrados (comercio, cliente, banco) debía nada antes de realizarse el descuento. Por lo tanto estas operaciones, y siguiendo el análisis crítico en relación al descuento de pagarés y letras expuesto por los especialistas de la época como Sixto Quesada o Gastón Lestard, podría interpretarse como una complacencia mutua.<sup>27</sup> Las operaciones

<sup>24</sup> En el nivel recientemente expuesto no culminaron sus intermediaciones pues, a la par, prestaron otros servicios que deben ser incorporados para una comprensión cabal de sus funciones: depósitos, giros postales y letras sobre el extranjero.

<sup>25</sup> El descuento consiste en recibir los documentos y papeles de comercio antes de su vencimiento y pagar su importe al poseedor, deduciendo un tanto por ciento en concepto de interés. En razón de ser el Banco quien anticipa el importe del documento al tenedor, resulta el descuento un préstamo *sui generis*, diferenciándose del ordinario en virtud de que se supone una operación previa. El documento era examinado y le entregaban al portador una cantidad igual por el importe del documento, menos el interés que correspondía al préstamo de ese capital por el tiempo que faltara para vencer y una comisión del banco por la operación. Costos que trasladaban al cliente como señala Julio Decoud, *Economía política argentina*, Buenos Aires, 1940, p. 282.

<sup>26</sup> Hasta el punto de que si incurrían en gastos extras como un telegrama (\$1) para avisar, lo devengaban. Igualmente sellos (\$0,50), o las mismas letras (\$1). Un análisis detallado de estas operaciones y sobre la relación entre comercio y banca en Andrea Lluch, *Tesis doctoral, op. cit.*, cap. 9.

<sup>27</sup> En el caso que hemos definido como operación de complacencia ficta o inversa, el uso de la operatoria para obtener crédito se efectúa o beneficia al girado (el cliente) y no al librador (el comerciante). Véase Sixto Quesada, *Historia de los bancos modernos*, Buenos Aires, Biedma e Hijo editores, 1901 y Gastón Lestard, “Crédito bancario. Su problema en la República”, en *Revista de Economía Argentina*, Tomo II, Año I, N° 8 y 9, Buenos Aires, 1919.

eran realizadas en beneficio del propio girado siendo simultánea la adquisición de la obligación y la emisión del título. Es decir, siendo causa y efecto entre sí. Mientras que la teoría bancaria establecía que al girarse en contra de un tercero era producto de una deuda comercial, habilitando así al primero a expedir la libranza. Evidentemente en la “carrera por la liquidez” que todos los años acontecía no siempre se cumplían estos requisitos.

Los distintos mecanismos eran complementarios. En los débitos de cuentas corrientes se entremezclan los pagos a terceros, los vales, los giros y la entrega de efectivo. Ahora bien, conviene remarcar que en la utilización de esta vía se observa una segmentación por el perfil de la clientela. Quienes accedieron a estos servicios con mayor asiduidad fueron los “mejores clientes”, los productores medianos y grandes, los llamados productores ricos cercanos a acceder al crédito personal bancario o con acceso a él. Esta jerarquización da cuenta de otro rasgo adscripto a la habilitación: el carácter personalizado del crédito comercial. Rasgo que ayudaría a explicar porqué con la clientela chacarera, en mayor medida, se apoyaron y diseñaron mecanismos de intermediación utilizando las líneas oficiales de crédito.

## 5. LÍNEAS OFICIALES

Para concluir con la identificación de los distintos mecanismos de habilitación es necesario estudiar la vinculación entre el almacén y las líneas oficiales de crédito agrario. Ante la inexistencia de un sistema de crédito rural oficial durante este período, la ayuda estatal se manifestó por medio de medidas parciales.<sup>28</sup> Luego de las revueltas agrarias de 1912, las líneas crediticias oficiales se expandieron por medio del Ministerio de Agricultura de la Nación, los préstamos del Banco de la Nación y la sanción de la Ley de Prenda Agraria, en respuesta al clima de descontento rural.

La política de ayuda a los productores rurales ha sido considerada como ineficiente tanto para paliar situaciones de crisis coyuntural —pérdidas de cosechas, aumento del costo de producción, bajos precios de los cereales— como otras derivadas de causas estructurales —subordinación de la agricultura a los sectores

<sup>28</sup> En el marco de las reformas que siguieron a la aguda crisis de rentabilidad de la economía agraria luego de 1930, el 15 de mayo de 1933, se sancionó la Ley N° 11.684. La “solución al problema del crédito agrario” terminó inclinándose por el establecimiento de una serie de líneas crediticias y la formación de una sección agrícola dentro del Banco de la Nación. Un estudio sobre los distintos proyectos de crédito agrario y las discusiones contemporáneas sobre el tema en Andrea Lluch, “El crédito rural: proyectos legislativos y discusiones contemporáneas, (1899-1933)”, en *El Agro en cuestión. Discursos, políticas y corporaciones en la Argentina, 1870-2000*, Buenos Aires, Prometeo, 2006.

comercializadores de cereales— por sus operatorias y metodologías.<sup>29</sup> También se ha señalado que la corrupción y las maniobras de los principales exportadores y grandes comercializadores de cereales contribuyeron a su ineficiencia.

De la batería de temas que se desglosan de estas políticas, y en línea con nuestro propósito de analizar los mecanismos de habilitación del comercio rural, nos interesa estudiar la aplicación de alguna de ellas y su efecto en las prácticas crediticias. El interés en tales interrogantes crece cuando evaluamos que, hasta el momento, son escasos los comentarios en esta dirección pues los estudios citados tienden a concentrarse en los aspectos formales y estructurales de las mismas. A modo de aclaración sólo nos detendremos en dos de los mecanismos de ayuda crediticia implementadas durante el período: la entrega de semillas y la prenda agraria.

### 5.1 ENTREGA DE SEMILLAS

Si bien hubo otras líneas destinadas a paliar situaciones adversas, la provisión de semillas —organizada desde 1896— constituyó una de las respuestas oficiales “clásicas” ante los momentos de crisis. El Estado compraba la semilla —instancia que dio pie a los comentarios críticos sobre la negociación del cereal— y establecía un precio promedio para ser entregada a los productores. Los beneficiarios se comprometían a devolver el importe en el plazo de 10 meses y a un interés del 7 u 8% anual por medio de la firma de un pagaré.

¿Cómo se desarrollaba en la práctica dicha ayuda? ¿Qué panorama surge al reducir la escala de análisis? Pues independientemente de los aspectos formales, observamos que los comerciantes vehiculizaron los procedimientos hasta el punto de hallar registros que muestran cómo habiendo previamente seleccionado los clientes, les informaban de las operatorias, se ocupaban de la negociación y de los aspectos prácticos para la entrega.<sup>30</sup> Una carta es reveladora del grado de intervención

<sup>29</sup> Adrián Zarrilli puntualiza una serie de críticas, entre las cuales se destacan: la distribución a destiempo, la calidad de las mismas, el precio, la incapacidad de cobro, y otras prácticas abusivas a su alrededor, tanto por las denuncias de favorecimiento al sector más concentrado de la exportación de cereales como por irregularidades cometidas por burócratas e integrantes de comisiones locales. La operatoria que se ha investigado con mayor detenimiento es la del año 1917 porque sobrevivieron las planillas de reparto. Véase Adrián Zarrilli, “La política de ayuda estatal para el productor rural santafesino. Semillas y bolsas (1890-1930)”, en *Res Gesta*, N° 31, Rosario, UCA, 1992 y del mismo autor, “La política de auxilio extraordinario al productor agrícola: los préstamos en semilla (1890-1930). El caso de la provincia de Buenos Aires”, en *Estudios de Historia Rural III*. Serie Estudios e Investigaciones, La Plata, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, Universidad Nacional de La Plata, 1993.

<sup>30</sup> No postulamos que fuera la única forma de organización pues también intermediaron los colonizadores y asociaciones de agricultores.

del comerciante: “adjuntamos un pagaré por \$730 para que vayan al Hospital Español, sala 15 y que lo firme el Sr. Domingo Grego que proviene del trigo que el gobierno facilita para sembrar este año y fue hecho el pedido junto con otros chacareros. Lo que le han acordado a él son 9.000 kilos al precio de 8,2 los 100 K sin más recargo. Este señor ya debe estar enterado por lo que la Sra. debió de escribir. Este pagaré lo devuelven lo antes posible para entregar el trigo” (T., C. 22, F. 813, 1911).

La intermediación no se producía a espaldas del Ministerio de Agricultura. La comunicación entablada durante toda la década del diez con el funcionario Florencio F. Molina indica que el rol mediador del comerciante era parte de los “códigos” del procedimiento más que una anomalía. Influyendo en este papel se encontraba el propio Estado al exigirle al colono su encuadre bajo la categoría de *colono pudiente* o que contara con la garantía real de un propietario o comerciante acreditado. En realidad, la garantía no era pasiva tal como podría inducir a pensar la letra del contrato. Por la evidencia hallada, resumida a su expresión mínima en este artículo, se observa que el acceso a este tipo de crédito estuvo dosificado por los comerciantes, desde la selección de los colonos hasta la gestión y articulación, engrosando así otro de los mecanismos comerciales (de tipo indirecto) para la provisión de crédito. Por su origen estas líneas eran oficiales pero por sus operatorias podrían ser calificadas como mixtas.

## 5.2 LA PRENDA AGRARIA

El mecanismo de prenda agraria, organizado por la sanción de la Ley Nº 9643 y reglamentado desde 1915 se difundió como otra de las vías disponibles para obtener financiación en el corto plazo. Al igual que lo planteado para los préstamos en semillas, priorizaremos nuestra atención en cómo fue usada por los comerciantes bajo estudio.<sup>31</sup>

En los años 20, desde el Estado se evaluaba positivamente el sistema en la medida que “ha conseguido establecer el préstamo sobre valores en explotación y permitiendo al deudor el uso del bien gravado sin riesgo para el capital invertido, fomenta sin dejar lugar a dudas la acción eficiente del trabajo”. Frente al discurso oficial corrían ríos de tinta alertando de las dificultades, su efectividad, y en especial señalando los abusos por parte de los comerciantes.<sup>32</sup> ¿Por qué proliferaban

<sup>31</sup> Para un resumen de algunas discusiones contemporáneas sobre su aplicación, no sólo por estos problemas sino ajustes “legales” y las reformas propuestas, véase Estrada Zelis (1926). En su reciente libro, Juan Manuel Palacio aborda en líneas similares los problemas y limitaciones de la aplicación de la prenda agraria en el Partido de Coronel Dorrego.

<sup>32</sup> Miradas críticas también se encuentran en Julio Traverso Julio, *Nuestro derrumbe económico*, Buenos Aires, Biblos, 1930; Gert Holm, *The Argentine grain grower's grievances*, Buenos Aires,

las denuncias? Un primer dato es que los comerciantes fueron quienes en mayor grado resultaron beneficiarios con las prendas agrícolas. Las estadísticas para otras zonas —ya que no fue posible identificar las inscripciones de contratos zonales— muestran que el 80% de este tipo de préstamos se vinculaba con el sector comercial e industrial (molinos harineros).<sup>33</sup> Mirados estos problemas desde la evidencia epistolar de Casa Torroba constatamos el rápido interés en la prenda agraria, hasta el punto de que escribieron al Ministerio de Agricultura señalando: “habiendo sabido que ya están confeccionando las libretas de la ley 9.644 de contrato de prenda agraria mucho hemos de estimar nos remita un folleto o dos de dicha ley” (T., C. 26, F. 602, 1914). Sólo quince días más tarde habían realizado los primeros contratos y los enviaban al Escritorio comercial. Se los había facilitado el Banco de la Nación, ilustrando la rapidez con que se habían interiorizado de sus procedimientos (*estos contratos hay que registrarlos en el juzgado*) y los comerciantes se mostraban conformes en cuanto a la mayor seguridad (“según la ley no hay escritura publica que valga si se quiere se puede descontar en el banco y de que no se guarden en esta y no caducan hasta los 2 años. El chacarero si se hace una venta tiene presidio de 3 a 6 años y al no pagar en 24 hs. le rematan lo que tienen” (T., C. 29, F. 630, 1914). Se referían a que el certificado de prenda agraria implicaba directa ejecución por ser el juicio sumarísimo, verbal y actuado, en el cual no se admitían otras excepciones que la de pago comprobado por escrito sin suspenderse por quiebra, fallecimiento o incapacidad del deudor.<sup>34</sup>

Los comerciantes encontraron en la prenda agraria un medio efectivo para reforzar la seguridad frente a la habilitación comercial y, por ello, constituye otro de los mecanismos indirectos de financiación. De todos modos, los primeros años fueron de aprendizaje. Al igual que lo analizado para los préstamos en semilla, implicó una adecuación a los términos vigentes de sus préstamos comerciales. Los registros de Casa Torroba sobre el particular son escuetos, pero en febrero y diciembre de 1918 el monto acordado rondaba entre los \$70.500 y los \$81.000, para febrero de 1919 trepó hasta los \$176.575 y descendió en mayo a \$20.925, indicando que los mismos no habían sido renovados pero también la estacionalidad de la demanda por liquidez (T., D.12, F. 918, 1918). En agosto, los préstamos de

---

Imprenta Rugeroni, 1919. En la historiografía véase Graciela Malgesini, “La comercialización de granos en la Argentina (1930-1938)”, en *Academia Nacional de la Historia*, Buenos Aires, 1987 y Héctor Pérez Brignoli, “Los intereses comerciales en la agricultura argentina de exportación 1890-1955”, en Enrique Florescano (coord.), *Orígenes y desarrollo de la burguesía en América Latina 1700-1955*, México, Editorial Nueva Imagen, 1985.

<sup>33</sup> Más referencias, en Pérez Brignoli, “Los intereses comerciales...”. Por los datos allí brindados observamos que entre 1915 y 1919 el promedio anual fue de 15.505 contratos mientras que el total de productores agropecuarios alcanzaba según el censo de 1914 a 306.000. En 1937 para 452.000 productores se realizaron 99.402 contratos.

<sup>34</sup> Véase Carlos Durán, *Prenda Agraria*, Librería Jurídica, Buenos Aires, Valerio Abeledo Editor, 1924.

prenda agraria giraron alrededor de un valor de \$33.482 y en febrero de 1920 a \$56.482. El Libro Mayor que resume la actividad de 1919 acredita un total de \$357.578 (T., M.8, F. 512, 1919). Años después el ítem desaparece de sus balances pero por otras evidencias, contables, judiciales y epistolares observamos que continuaron combinando este mecanismo para habilitar a sus clientes.

En segundo lugar, la mecánica fue facilitar los trámites y una vez obtenido se acreditaba el importe (noviembre, diciembre) en la cuenta corriente. En función de los gastos productivos se iba retirando dinero y se debitaba el importe de la prenda agraria por ejemplo, en mayo, abril, agosto del otro año, ello dependiendo de cada contrato. La centralidad del comerciante, y aunque esta vez no han quedado cartas de negociación con el Gerente del Banco de la Nación –con el que mantenían entrevistas personales– vuelve a radicar en el papel de las garantías. Las instrucciones enfatizaban la importancia de las referencias para obtener el crédito. Un arrendatario que se presentara sin un aval del propietario del campo o una firma comercial tenía escasas chances de conseguir el préstamo. Y estas evidencias se desprenden tanto para el caso bajo estudio como para zonas agrícolas de Santa Fe y Provincia de Buenos Aires.

La prenda agraria se incorporaba a la inyección de fondos como otro de los mecanismos, complementándose con los anteriormente descriptos. La mayoría de los productores que iniciaron sus cuentas a fines de los años diez y especialmente en los años veinte en Casa Torroba usaron a lo largo de su historial, aunque sin demasiada continuidad, las prendas agrarias. Estos registros se encuentran combinados en sus haberes como ingresos líquidos para financiar los gastos de producción.

Los comerciantes adaptaron sus prácticas y adoptaron alternativamente su uso. Análogamente a lo analizado para los préstamos en semilla y el Ministerio de Agricultura los comerciantes fueron quienes negociaron y gestionaron aspectos operativos de las prendas agrarias de sus clientes, renovaciones y pagos, aunque en este caso parecen haber tenido menor capacidad de intervención en la política del Banco de la Nación. Por ejemplo, a fines de 1919 argumentaban las dificultades para la venta de seguros para las parvas señalando: “no haciendo préstamos en prenda agraria este Banco de la Nación, los colonos no hacen seguros de esa naturaleza” (T., C. 36, F. 135, 1919).

Las líneas oficiales apuntalaron el ejercicio habilitador privado pero otra de nuestras conclusiones es que no se integró al accionar de todos los comerciantes por igual. Sólo aquellos con mejores vínculos con el sistema bancario parecen haber estado en condiciones de adoptar y adaptarse a este sistema. Prueba de ello es que en los registros de Severino Fernández, un comerciante marginal en términos espaciales y con escasos contactos con bancos, la prenda ganadera es inexistente y a pesar de que presentaba mayores facilidades en relación a la agraria.

En segundo lugar, el sistema se prestó a abusos y falsificaciones –las cuales no han podido ser evaluadas profundamente hasta el momento– y ello se refleja en las quejas de entidades agrarias al Banco de la Nación respecto de la mala aplicación que hacían los gerentes de las líneas de crédito. Paralelamente, se encuentra la insistencia de los directores de la institución bancaria en la vigilancia de los préstamos especiales a los intermediarios. Quienes a pesar de los reclamos y denuncias los integraron como una quinta vía de habilitación comercial.

### *LAS TASAS DE INTERÉS*

La lógica de habilitación comercial, canalizada por los cinco niveles anteriormente descritos, y en función de los datos analizados se caracterizaba por su gradualidad, el alto escrutinio del comerciante y su estacionalidad. Uno de los temas más clásicos de discusión alrededor del fiado fueron los intereses que conllevaba la financiación del comerciante rural.<sup>35</sup> Las voces más críticas alertaban: “la casa se conforma solamente con un 25% de interés anual, sobre los créditos que otorga”,<sup>36</sup> otros estudios referían hasta un 5% mensual,<sup>37</sup> mientras que Gert Holm solicitaba la aprobación de leyes contra la usura, denunciando tasas de intereses superiores al 100% anual. Posiciones que, por cierto, convivían con miradas matizadas sobre este tema al rechazar la existencia de la usura en el campo pampeano. Rueda en su estudio sobre el crédito agrícola expresaba: “La usura, insistimos, es algo desconocido en nuestra campaña agrícola-ganadera”.<sup>38</sup> Otros analistas directamente ni siquiera discuten su existencia situando los intereses entre el 12 y el 24% anual hasta llegar a Coni quien en 1932 ubicaba los porcentajes entre el 8 y el 10% anual.<sup>39</sup>

No obstante las profundas discrepancias entre los contemporáneos no se observa una atención especial hacia el tema. La razón de ello, tal vez, se halle expresada

<sup>35</sup> Sobre la historia de las tasas de interés, véase Sthepen Zarlenga, “A Brief History of Interest”, Paper N° 3, Nueva York, *American Monetary Institute*, 2000 y Homer Sidney y Richard Sylla, *A history of interest rates*, Nueva Jersey, Rutgers University Press, 1996. Es útil considerar en este debate que, de acuerdo con el Código Civil, los actos de los comerciantes nunca se presumen gratuitos. Las leyes locales estipulaban que no establecida la tasa de interés entre las partes los valores producirían los intereses “legales”.

<sup>36</sup> Vivares indicaba: “Porque si se dispone de un crédito complaciente, es usurario y está mal organizado (respecto del colono). Es más que usurario, es criminal. Los usureros más tenaces aprovechan las oportunidades para explotar, pero nos las crean ni perpetúan”, en José Vivares, *Crédito Agrícola*, Buenos Aires, Imprenta Pablo Gadiolo, 1907.

<sup>37</sup> Citado en Amílcar Chaullú, *El crédito agrario en la Provincia de Santa Fe, 1890-1930*, Tesis de Licenciatura, Universidad Católica Argentina, 1997.

<sup>38</sup> Gert Holm, *The Argentine grain...*, 1919; Adolfo Rueda, *Breves consideraciones sobre el crédito agrícola en la Argentina y en el extranjero*, Buenos Aires, 1911.

<sup>39</sup> Emilio Coni, *Comercialización de los productos agrarios*, Buenos Aires, Imprenta de la Universidad de Agronomía y Veterinarias, 1934.

en la opinión de Emilio Lahitte.<sup>40</sup> Al fracasar en su intento de realizar un estudio comparativo de las tasas de interés para préstamos agrícolas, “vigente entre nosotros, con la que rige en otros países”, expresaba que “las modalidades de nuestra agricultura no han permitido, ni permiten hoy, abordarla con probabilidades de éxito por lo compleja y enmarañada que se presenta”. Es que las tasas conocidas, las oficiales, tuvieron escaso impacto directo en el grueso de la producción agrícola desarrollada por arrendatarios, como bien lo entendía el propio Lahitte. Las más firmes discusiones se encuentran en los numerosos proyectos de ley y reformas al sistema bancario cuya intención, además de una mayor accesibilidad era reducir el tipo de interés para *toda actividad agrícola al 4% anual*, meta que nunca se alcanzó. Avanzado el siglo XX y por distintas operatorias del Banco de la Nación solo logró instalarse un tipo de interés en algunas líneas oficiales del 6% anual.<sup>41</sup>

Entre los historiadores también hay desacuerdos. ¿Qué tan caro era el crédito del comerciante? Mientras que Scobie no avanza sobre el tema, Tulchin lo califica de parasitario y considera que el interés era del 20 y el 25%.<sup>42</sup> Jeremy Adelman utilizando un *Libro Diario* de comerciantes rurales, observó que en 1895 la tasa era del 12% aproximadamente.<sup>43</sup> De todos modos son escasas las discusiones sobre este tema y por ello creemos que adquiere mayor relevancia la posibilidad de penetrar en este rasgo del ejercicio habilitador de Casa Torroba. Pero no sólo intentaremos hacer explícitos los hallazgos empíricos sino también analizarlos con nuevas bases analíticas para repensar el ejercicio comercial en zonas rurales.

## LOS HALLAZGOS

No es sencillo resumir y organizar las múltiples prácticas que implicaban el cobro de intereses porque resultó, como alertaba Lahitte, un entramado donde

<sup>40</sup> Emilio Lahitte, *Informes y Estudios de la Dirección de Economía rural y estadística*, Tomo II, Ministerio de Agricultura de la Nación, Buenos Aires, 1916, p. 156.

<sup>41</sup> Así lo establecía, por ejemplo, el proyecto de Ley de Pequeño Crédito Agrícola de 1918, formulado por el Diputado Le Breton. También en el redactado por José Bertoldi, *Proyectos sobre Creación del Banco Colonizador Nacional y Colonización*, Buenos Aires, 1924.

<sup>42</sup> Véase James Scobie, *Revolución en las pampas*, Buenos Aires, Ediciones Solar, 1968. Joseph Tulchin en “El crédito agrario en la Argentina...”, *op. cit.*, p. 393, no menciona sus fuentes para citar estos porcentajes. Y es visible que sus apreciaciones son retomadas por trabajos como el de Carl Solberg, *The prairies and the pampas. Agrarian policy in Canada and Argentina, 1880-1930*, California, Stanford University Press, 1987.

<sup>43</sup> Carlos Díaz Alejandro señala que las tasas de descuento medias (sobre los papeles comerciales) en los bancos comerciales privados eran las siguientes (en porcentajes, promedios anuales) 1901-1904: 5,8, 1905-1909: 6, 1910-1914: 7,3, 1915-1919: 7, 1920-1924: 7,2, 1925-1929: 6,9, en *Ensayos sobre la historia económica argentina*, Buenos Aires, Amorrortu, 1983, p. 56.

participan los cambios en sus técnicas de prestar, los distintos tipos de créditos, de productores, de márgenes de financiación (exclusivo o no) hasta llegar a las diferentes formas de imputarlo.<sup>44</sup>

Desde las lecturas en los *Libros Diarios* –fuentes que utilizó Jeremy Adelman– resultó sencillo observar la presencia de este *item*. En estos registros figuran ordenados por fecha los intereses devengados por nombre del cliente, monto, plazo y porcentaje: “A Ángel Bianchetti a intereses y descuentos, sobre 4.402 al 8% anual, 6 meses \$ 176” (T.,D.14, F.56, 1921), o “A Teodosio Sevillano a intereses y descuentos, importe de \$3.922 a 10%, 8 meses, \$261” (T., D.12, F. 689, 1918) o esta otra: “A Santiago Schab a intereses y descuentos, importe de \$1.974 al 10% anual, 1 año \$197” (T., D.14, F. 70, 1921).

Los intereses cargados por Casa Torroba no superaron el 12% anual hallándose, en promedio, entre el 8 y el 10%, aunque en el otro extremo hay algunos préstamos efectuados a tasas del 4% o 6% anual simple.<sup>45</sup> ¿Cómo comparar estos porcentajes? Para ello se utilizó una muestra de 240 hipotecas protocolizadas de la ciudad de Santa Rosa para el período 1897-1930. En este conjunto, las tasas promedio se ubicaron entre el 8% y el 10% anual, y el margen de variación fue similar al de Casa Torroba, en un arco fluctuante entre el 6% al 12%. Por lo cual, las tasas del almacén habrían estado dentro de los márgenes del mercado local, máxime teniendo en cuenta que en las operaciones protocolizadas el deudor ofrecía garantía hipotecaria, situación que no se dio en el grueso de los préstamos basados en la operatoria con cuenta corriente.

Además, también chequeamos estos datos con los intereses devengados por otros agentes crediticios zonales. Por ejemplo, el molinero harinero de la zona devengaba el 10% anual (a 90 días), y en otras ocasiones el 1% mensual a principios de los años 10.<sup>46</sup> En los papeles de Severino Fernández, un pequeño comerciante asentado en zonas rurales, los intereses más habituales fueron del 9% (1916, 1920) aunque en otras operaciones podía cargar un 5% o un 7%. Por tanto, las tasas cobradas en los casos analizados se ubicaron dentro de un arco variable que encarecía el costo del dinero mirado en términos bancarios, pero la diferencia tampoco trepaba a más doble como algunas visiones han postulado.<sup>47</sup>

<sup>44</sup> Hay varios métodos principales para cargar intereses. Siguiendo a Rochac se distingue el sistema de *pago de intereses devengados* que se define por cargarlos al final del período a que ellos corresponden. Otro método es cargar intereses en préstamos en función del plazo, que se denomina *Tasa por plazo efectivo* y consiste en cargar el interés sobre el principal computándolo únicamente en los meses que se usa el dinero. En *El crédito agrícola*, Madrid, Salvat Editores, 1956.

<sup>45</sup> El interés simple es lo que una cantidad gana en un tiempo y a un tanto % también dado. Es tan sólo sobre el capital. Se calcula sobre 360 días mientras que exacto es aquel que se calcula con 365 o 366 días según sea el caso.

<sup>46</sup> Expediente N° 1479, Legajo 112, Año 1913 y Expediente N° 161, Legajo 101, año 1910, A. H. J.

<sup>47</sup> Compárese las tasas oficiales de los bancos y los porcentajes pagados por los comerciantes para los créditos de proveedores y casas cerealistas, que avanzado el siglo XX se ubicaron alrededor del

La utilización de los *Libros Diarios* conlleva la desventaja de cristalizar los préstamos, mientras que, como sostuvimos, la habilitación del comerciante se canalizaba estacionalmente y por diferentes mecanismos. Y este es un aspecto que si bien no ha sido hasta el momento suficientemente señalado le agrega un nivel de dificultad al análisis de dicha cuestión. Es preciso apuntar que la “cristalización de saldos deudores” algunas veces se correspondía con la práctica de firmar un documento a la orden o la vista, cumpliendo la función de limitar el crédito o formalizar deudas al cierre de las operatorias comerciales. Por ello, cuando estimaban “es cuenta demasiado larga” resolvían: “estos días los voy a ver y que nos den pagarés” materializando un saldo deudor sobre el cual se pautaban los intereses (T., C. 11, F. 320, 1904). La utilidad de los pagarés no se limitaba a servir de colateral. También podían descontarlos en los bancos y obtener adelantos en cuenta corriente. Lo cual permitía a los comerciantes continuar desempeñando el rol de proveedores de liquidez, de acuerdo a lo pautado en la sección anterior.<sup>48</sup>

Continúa aún abierto el interrogante acerca de cómo era devengado en el caso de las cuentas en operación, atendiendo a las particularidades de un crédito intratemporal. Avanzar en esta dirección obligó a realizar un abordaje complementario, basado en la reconstrucción nominal de las cuentas corrientes. Como consecuencia de este cambio de escala surgió un panorama más rico y complejo de las tasas de interés y de las prácticas comerciales de la época.<sup>49</sup>

En relación a los modos de devengar las tasas una opción habría sido cargar intereses en función del plazo, técnica que se denomina *tasa por plazo efectivo*. En este caso el interés era calculado sobre el principal, computando únicamente los meses que se usaba el dinero. Esta lógica no fue utilizada por Casa Torroba. Aunque sí la hemos registrado en los papeles del comerciante Isidoro Orgales, ex habilitado de Severino Fernández. En una planilla proforma computaba los intereses por los días debidos, los que fluctuaron entre

---

6% y 7%. Este margen es similar al que postula Jeremy Adelman para su estudio sobre la Provincia de Buenos Aires. También es central considerar que a los precios de los préstamos oficiales deben incorporársele todos los derechos y comisiones que el banco cobraba.

<sup>48</sup> Carta al escritorio de Buenos Aires: “*Los pagarés que teníamos descontados en el banco tendremos que levantarlos, no es posible conseguir un centavo*” (T., C. 13, F. 732, 1906). El descuento de papeles comerciales fue una de las vías –además del descubierto bancario y créditos– por las que los comerciantes se aprovisionaban de liquidez por intermedio de los bancos para financiar sus operatorias comerciales y crediticias.

<sup>49</sup> Carasa Soto para España analiza cómo los llamados préstamos gratuitos eran en realidad usurarios, ya que cobraban por anticipado el interés ya “embebido” en el capital, para concluir que el mundo de la usura se presentaba camuflado. Pedro Carasa Soto, “El crédito agrario en España durante la restauración”, en Bartolomé Yun Casalilla (coord.), *Estudios sobre capitalismo agrario, crédito e industria en Castilla, siglos XIX y XX*, Junta de Castilla y León, 1991. Como señalamos previamente, en la Argentina no existieron leyes sobre usura como en otros países (México o España, por ejemplo).

un plazo máximo de \$1.080 en un extremo, a 11 días en el otro. Cabe mencionar que las cuentas no eran más de 30.<sup>50</sup>

En Casa Torroba se utilizó otro sistema. Intentemos ordenar las evidencias por medio de algunos casos. Eugenio Regalzi era un pequeño arrendatario del paraje denominado Las 4 Aguas cuya cuenta corriente se abrió en 1915 y continuaba al momento del cierre del estudio. Tuvo saldos balanceados hasta 1920, año en que luego de la liquidación de cereales del mes de marzo –fecha de su único pago del año– finalizó el período contable (agosto) con un saldo deudor de \$6.413. Este alto nivel de endeudamiento explicaría que su operatoria con el almacén fuera marginal en la cosecha 1920/21 y sólo retirara mercaderías por \$637, ascendiendo su deuda a fines de mayo a un valor \$7.050. En febrero y mayo de 1921, por entregas de *caja* de \$5.050, redujo su deuda a \$2.000. Sobre este saldo que era significativamente menor al que adeudó buena parte del período, le cargaron intereses por 1 año y al 8% anual (\$160) (T., D. 4, F. 180, 1921 y T., M. 9, F.76, 1921).

Veamos otro ejemplo de tendencia contraria. Se trata de otro arrendatario, contemporáneo al caso anterior y radicado en la zona agrícola de Winifreda, de nombre Adolfo Hepper. Su operatoria se inició en 1918 y continuaba vinculado con los Torroba en 1929. En 1920 logró equilibrar sus cuentas al acreditársele en marzo la prenda agraria (\$5.000). Al haber realizado sólo dos retiros por *caja* por un monto de \$1.500 su saldo acreedor al momento del balance de agosto de 1920 fue de \$3.500. Cifra por la que le pagaron \$78,11 de intereses por un lapso de tiempo de 140 días al 4%,<sup>51</sup> situación que ilustra a los clientes de la categoría *con depósitos y pagados*.

A partir de allí no volvió a realizar ningún pago –salvo una pequeña entrega de \$120 en abril de 192– y se endeudó fuertemente en enero de 1921 para comprar maquinaria agrícola. Su retiro en *caja y mercadería* sólo sumó \$390. Por un saldo deudor de \$4.803 –según el Libro Diario– en junio de 1921 le liquidaron \$480 en concepto de intereses de 1 año al 10% anual. En este caso, y a diferencia de Regalzi, el saldo deudor se había iniciado hacia 6 meses (hasta ese momento usó los fondos a su favor). Una vez cargados los intereses, la cuenta sumó un saldo de \$ 5.283 y se mantuvo sin movimiento de ningún tipo generándose para el productor la necesidad de endeudarse en otro almacén, aún a riesgo de saber que los intereses incrementaban su deuda. Recién diez meses más tarde (abril de 1922) liquidó cereales por \$2.194 reduciéndose su saldo a \$3.089. Ante el cual le cobraron \$308 en concepto de intereses aplicando una tasa del 10% sobre el saldo

<sup>50</sup> Agradezco a la hija de Isidoro Orgales la facilitación de tal documento.

<sup>51</sup> Lapso habido entre la acreditación a fines de marzo y el cierre del balance en agosto de 1921. Otro aspecto que se desprende de este caso es que si el saldo era favorable podía llegar a registrarse pago de intereses a los clientes, en porcentajes que oscilaron entre el 4% y el 6% anual.

pendiente de la cuenta. En este año podemos ver que se repite el caso de Regalzi pues la mayor parte del tiempo su saldo fue mayor que \$3.089. Por su parte, Hepper continuó relacionado con los Torroba, su cuenta se vio fortalecida desde 1924 hasta el final de nuestro estudio. Otras temporadas le cargaron intereses por sus saldos deudores, los que en total y bajo este sistema, en 12 años de operación, representaron en total el 2,9% de su debe.

¿Eran prácticas reservadas para los arrendatarios? Pues no, tal como lo ilustra el caso de Estefanía Archanco, una de sus “mejores” clientes, propietaria de un campo en los alrededores de Santa Rosa, dedicada a la ganadería e integrante de la vanguardia que lideró la expansión agraria en la zona. A ella también le debitaron intereses con idéntico sistema. Estefanía Archanco, fue una de los clientes que mayores relaciones comerciales mantuvo con los Torroba tanto en las operatorias bancarias como en los retiros de caja. Ambos *ítem* (caja y giros del Banco Español) concentraron casi el 86% de sus débitos frente al 10% que implicó la *mercadería*. En el total de sus operaciones comerciales, desarrolladas entre 1898 y 1911, la incidencia de los intereses en la cuenta corriente fue de sólo el 0,7%. De todos modos, es conveniente aclarar que se trató de un interés bajo debido a la buena calificación de la clienta y al alto volumen de giro de la cuenta corriente pues para otros grandes productores, en idéntica fecha, el mismo se encontró entre el 8% y 10% anual sobre los saldos adeudados.

Podríamos seguir depurando datos y cuentas, pero las evidencias son claras en cuanto a que los intereses se cobraban por el saldo al momento de la liquidación, cifra que podía ser mucho menor a la suma de dinero facilitado o adeudado. De igual modo, la deuda podría registrar un año o más de antigüedad pero también sólo 6 meses, o 3 meses, o sencillamente, ser variable a lo largo del período debido a la característica de habilitación intratemporal ejercida por el comerciante. Surge así un nuevo panorama flexible, cambiante y caracterizado por un juego de decisiones y negociaciones que forjaban el *arte de prestar*, y que se vinculaba con sus políticas de fiado.

Pero tampoco se trata de un panorama caótico dado que es posible reconocer una lógica. En primer lugar, los intereses se cobraban en función de dos variables que no siempre eran equivalentes: 1) sobre el monto no abonado al momento de liquidar cuentas y 2) sobre el período transcurrido desde la fecha anterior de arreglo de deuda. Y si bien el plazo para los productores agrícolas era variable, un lapso de 11 o 12 meses era el término estándar de liquidación de las cuentas corrientes.

En segundo lugar, el interés funcionaría a modo de “penalización” de las deudas en cuentas corrientes impagas.<sup>52</sup> El interés se cobraba sobre los saldos pendientes de

<sup>52</sup> En ese sentido, jugaría un rol cercano a un *interés punitivo*. También es llamado *moratorio* y es el que se impone o se exige como pena de la morosidad o tardanza del prestatario en devolver la cosa prestada.

pago al momento del vencimiento pero calculados sobre la fecha de origen del crédito (inicio de operaciones), aplicándose una tasa por todo el período que funcionaría entonces a modo de multa o de astreintes.<sup>53</sup>

Este tipo de práctica estaría orientada a sortear la dificultad para manejar un crédito intratemporal y buscaría, a modo de hipótesis, mejorar la previsibilidad y actuar como elemento de presión: “El Sr. José Jaca hasta la fecha no hizo entrega de nada, hace unos días estuvo en el pueblo y no se presentó en casa. Ya vendrá para los dos meses que promete si les parece haremos cuenta con intereses haber si se apura más y dará entrega” (T., C. 13, F. 335, 1906). Por ello entendemos que, mirado desde la óptica de los comerciantes, podría explicarse este sistema de devengar intereses como una política estándar que simplificaba sus procedimientos contables y les otorgaba mayor previsibilidad.<sup>54</sup>

De acuerdo con el sistema de la “penalización” se hace patente que a menor tasa de endeudamiento, menor incidencia del interés en los débitos de cuentas corrientes. Y, tal como surgió de las reconstrucciones nominales, podía adquirir rasgos diferenciales en función de cada cliente. El alto grado de endeudamiento en un espacio marginal era una situación frecuente, como se encargaban de enfatizar los Torroba en los difíciles comienzos de los años 30: “Calculamos debe tener deudas con algún comerciante, pues es difícil de encontrar, dado las malas cosechas que llevamos en esta zona, chacareros sin deudas” (T., R., F.16, 1932). Y en un contexto productivo con estas características de mayor marginalidad puede claramente detectarse la trascendencia negativa del mecanismo penalizador.

### LÓGICAS DEL CRÉDITO COMERCIAL

Pero hay otros aspectos que deben ser incorporados para intentar desentrañar la lógica del crédito comercial ejecutado por este tipo de actores en zonas rurales. En la base de las propuestas siguientes se encuentran los avances de la teoría económica y de la información que han estimulado, durante los últimos veinte años, una reconfiguración de la teoría de la intermediación financiera. Prueba de la funcionalidad de estos enfoques en el caso pampeano es la constante

<sup>53</sup> Véase las definiciones de las obligaciones con relación a su objeto, definidas en el Código Civil especialmente el Título XI, en *Códigos de la República Argentina*, Buenos Aires, 1930.

<sup>54</sup> Si bien no es posible trazar un paralelo entre nuestros hallazgos y lo estudiado por Floro y Yotopoulos es interesante puntualizar que en su estudio sobre el mercado crediticio informal de los años 80 para Filipinas, hallaron la existencia de tasas explícitas y efectivas hasta el punto de que consideran la inexistencia de un único “market rate of interest”. Véase S. Floro y P. Yotopoulos, *Informal credit market and the new institutional economics*, Westview Press, 1991.

diferencialidad en las tasas de interés aplicadas, en un arco que fluctuó entre el 4% y el 12% anual.<sup>55</sup>

¿Cómo explicar este rasgo? Un camino es el riesgo, como ha señalado Shackle. La incertidumbre del que presta es el comienzo y el fin de la explicación esencial de las tasas de interés: a mayor riesgo más alta la tasa de interés o, a la inversa, a mayor confianza menores tasas de interés.<sup>56</sup> Pero dicha lógica donde la tasa de interés serviría tanto de precio del crédito como de mecanismo de escrutinio indirecto —cuya visión más extrema es la que presenta al prestamista como monopolista—, en las últimas décadas ha sido relativizada al considerarse que la tasa de interés no es el precio pagado por el prestatario sino el que éste promete pagar.

Este rasgo, traducido como la incertidumbre del que presta, es clave para explicar la diferencialidad en las tasas de interés, pues actúa como un mecanismo de elección y selección en función de las características del tomador. Así, aquellos que prometían pagar más no serían necesariamente aquellos que, *ex post*, cumplirían el acuerdo, según afirman Stiglitz y Weiss.<sup>57</sup> Por tanto, elevar la tasa de interés indefinidamente podía incrementar la presencia de aquellos deudores menos adversos al riesgo. De acuerdo a este razonamiento, la razón por la cual las tasas de interés aplicadas por estos comerciantes no superaron en términos anuales el 12% podría hallarse en el temor de que un aumento de las tasas de interés por arriba de cierto umbral implicara el deterioro de la capacidad de reembolso. Así, la determinación de su costo se realizó por medio de la aplicación de tasas de interés diferenciales. O expresado en otros términos, Casa Torroba utilizó una estructura múltiple, rasgo que la distinguió de la financiación ofrecida por las instituciones bancarias zonales.

En paralelo proponemos que, tanto la disparidad como su brecha dentro de un rango delimitado, dependieron de la naturaleza de la relación entre los agentes. Relación edificada mediante el diseño de contratos personalizados, siendo éste otro de los rasgos distintivos de los comerciantes rurales frente a los bancos u otros agentes crediticios zonales. Y este es otro aspecto que la historiografía actual sobre crédito comercial no había contemplando. En gran medida por enfocar el funcionamiento de estos mercados con rasgos monopólicos o bien funcionando

<sup>55</sup> Este aspecto además ha sido encontrado para otras áreas en períodos similares. Por ejemplo, María Bjerg y Blanca Zeberio, “Mercados y entramados familiares en las Estancias del Sur de la provincia de Buenos Aires (Argentina), 1900-1930”, en J. Gelman, J. C. Garavaglia y B. Zeberio (comps.), *Expansión capitalista y transformaciones regionales*, Buenos Aires, La Colmena, IEHS, 1999.

<sup>56</sup> G. L. S. Shackle, *Epistémica y Economía. Crítica a las doctrinas económicas*, México D. F., Fondo de Cultura Económica, 1976. La tasa de interés se relaciona directamente con el riesgo de la operación y con el costo básico del dinero.

<sup>57</sup> Joseph Stiglitz y Andrew Weiss, “Credit rationing in markets with imperfect information”, en *The American Economic Review*, Vol. 71, N° 3, 1981 y Joseph Stiglitz y Andrew Weiss, “Asymmetric

con información completa. A su vez, podría indicarse que hasta el momento los estudios sobre estas temáticas habían centrado en las tasas de interés todo el peso para explicar los problemas distributivos del crédito rural. Pero un desprendimiento de estas evidencias, reducidas aquí a su mínima expresión, es que los comerciantes, frente a la asimetría de información,<sup>58</sup> en vez de continuar aplicando tasas cada vez más altas, optaban por “cortar la habilitación”. Estas medidas podían producirse a veces en forma progresiva, otras en forma abrupta cancelando las operatorias o rechazando la apertura de cuentas corrientes y siempre como parte de un proceso de selección entre la clientela.<sup>59</sup>

En el mercado de crédito agrario estudiado entonces, los intermediarios financieros diseminaron los créditos y al no conocer la habilidad de los agricultores lo racionaron de diferentes formas. Las técnicas y lógicas para efectuar dichas políticas de racionamiento han sido abordadas en otros trabajos pero puede indicarse brevemente que para ello diseñaron distintas actividades de clasificación y monitoreo de su clientela.<sup>60</sup> Y en estos casos, al reconstruir las decisiones cotidianas se observa que, a pesar de algunas descripciones costumbristas, los comerciantes que lograron perdurar en el tiempo –porque no todos lo lograron– no podían *fiar sin mirar*.

Este aspecto fue vital pues la vida de los miles de almacenes rurales se encontraba en un tenso y delicado equilibrio entre el éxito y el fracaso. La inestabilidad del sector minorista generaba fuertes tensiones dentro de la comunidad mercantil. Las limitaciones de espacio así como las deficiencias de las estadísticas, dificultaban el estudio detallado de estos procesos pero pueden señalarse dos indicadores de

---

Information in Credit Markets and Its Implications for Macroeconomics”, en *Oxford Economic Papers*, 44(4), 1992, pp. 694-724.

<sup>58</sup> Recordemos que la información asimétrica refiere no sólo a que es costosa e incompleta, sino a que su distribución es desigual entre los agentes, generando distorsiones para la toma de decisiones.

<sup>59</sup> En otros trabajos nos detenemos en el estudio de las tareas desarrolladas por los comerciantes en su rol de intermediarios financieros, desde el acceso a información de sus clientes, la negociación, el escrutinio y monitoreo, hasta las políticas de cobro y la coacción. La riqueza de este enfoque ha implicado la renovación de los estudios históricos sobre los agentes crediticios. Como ejemplo, podrían citarse los trabajos de Juan Carmona Pidal, “Información y crédito en el campo español entre 1850 y 1930. ¿Por qué los bancos rurales y las cooperativas no consiguieron extirpar la práctica de la usura?”, en *Documento de Trabajo, Serie de Historia Económica e Instituciones*, Madrid, Universidad Carlos III, 2000; P. Hoffman, G. Postel-Vinay y J. Rosenthal, “Information and economic history: How the Credit Market in Old Regime Paris Forces us to rethink the Transition to Capitalism”, en *The American Historical Review*, Vol. 104, N° 1, Febrero, 1999, y Simon Ville, *The Rural Entrepreneurs: A History of the Stock and Station Agent Industry in Australasia*, Cambridge University Press, 2000, entre otros.

<sup>60</sup> En los citados trabajos de Joseph Stiglitz y Andrew Weiss, ambos autores desarrollaron un modelo del racionamiento del crédito. Para ellos, el racionamiento del crédito ocasiona un desequilibrio de largo plazo en el mercado. El racionamiento del crédito causa que disminuyan las inversiones, ya que se otorga menos crédito del demandado. Al disminuir las inversiones lo hace también la producción. Referencias específicas a las tareas de racionamiento en Andrea Lluch, *Tesis doctoral, op. cit.*, cap 7.

la alta vulnerabilidad del sector. En el pico de quiebras comerciales de 1931 para todo el país, el 20% del total del capital se correspondió con comercios de ramos generales.<sup>61</sup> En segundo lugar, y ya trasladándonos al área de operación del almacén bajo estudio, Casa Torroba, el cruzamiento de los registros nominales de comerciantes locales (Registro Público de Comercio, Registros notariales, guías de comercio, entre las principales) para la zona de Santa Rosa hasta 1930 ilustra que el 75% de los almacenes, tiendas y ramos generales tuvieron una duración de 5 años o menos. Si bien las sociedades podían disolverse por finalización del contrato social, este promedio da cuenta de lo difícil que era perdurar en el tiempo. Y la raíz de tal problema era que los comercios minoristas estaban fuertemente anclados en el crédito y eran muchas las dificultades que acarrea manejar exitosamente comercios que operaban a plazos y con clientelas rurales.

Por tanto, la especificidad del crédito comercial a los productores rurales es determinante para evaluar su desempeño económico. El ejercicio habilitador implicó el desarrollo de una serie de estrategias adaptadas para operar en un medio donde predominaban los arrendatarios, por un lado, y en vinculación con actividades primarias, por el otro. Y para el desarrollo de las habilidades crediticias fue decisivo contar con información pues era el elemento prioritario para definir estrategias y planificar el rumbo económico.<sup>62</sup> La información era uno de los insumos primordiales para evitar el aumento de los préstamos incobrables que ocasionaban la incapacidad de pago a sus proveedores, cancelándose el crédito y motivando los usuales quebrantos del mundo comercial. Las expresiones de los comerciantes enuncian el convencimiento acerca de que la supervivencia se encontraba ligada al racionamiento del crédito, designado en sus palabras como “prudencia”. Y así se refleja, por ejemplo, en esta carta que intentaba explicar la mala estrella de uno de sus colegas: “ha decaído porque trabajaba de una manera demasiado amplia con la agricultura y a crédito y la mala situación de los colonos no le permiten desenvolverse sino con alguna dificultad” (T., R., F.21, 1931).

Descartada así la visión de un prestamista especulador profesional que sobrevivía a partir de los altos intereses cobrados a sus clientes –imagen ligada a las descripciones de la corriente clásica sobre el tema– y su posición monopólica, tampoco se trata de presentar a un comerciante-filántropo.<sup>63</sup> Intentaban obtener la

<sup>61</sup> Datos extraídos de *Revista Veritas*, N° 24, año 2, Buenos Aires, 1932. Este porcentaje era su vez el primero dentro de todos los rubros analizados. En 1931, el segundo sector en monto de quiebras fue el de concursos particulares.

<sup>62</sup> El papel de la información en la coordinación de las actividades económicas fue enfatizado por Hayek. Referencias en Mark Casson, *Information and organization. A new perspective on the theory of the firm*, Oxford, Clarendon Press, 1997. Un artículo clásico de la corriente economía de la información es el de George Stigler, “The economics of information”, en *The Journal of Political Economy*, Vol. 69, N° 3, Chicago, 1961.

<sup>63</sup> La primera de estas imágenes aparece en obras como la de Romain Gaignard, *La Pampa Argentina*, Buenos Aires, Ediciones Solar, 1989.

mayor rentabilidad de sus operaciones limitando los riesgos, lo que indirectamente agregaba un elemento de mayor inestabilidad a la agricultura pampeana, atada a la lógica comercial de estos préstamos.

Las políticas de racionamiento entonces habrían sido la principal estrategia de control del fiado. Como contraparte habrían tenido un impacto directo en el desenvolvimiento de la economía agraria, en la medida en que las mismas conllevaban, por un lado, la necesidad para el productor de endeudarse en otros almacenes y probablemente a tasas más altas por su mal desempeño. A la par, podían aparejar la postergación de la siembra-cosecha para los productores disminuyendo las posibilidades de acumulación y potenciando con ello, los ciclos de crisis agrícola y de descontento rural.<sup>64</sup> Un ejemplo ilustrativo de tal situación fue la coyuntura de 1910 cuando la sequía y los vientos afectaron a 1.000.000 de hectáreas de la Pampa Central y sur de Buenos Aires. Frente a las dificultades de los chacareros arreciaron las denuncias en torno al efecto nefasto que provocó el cierre de cuentas por parte de los comerciantes.

Las restricciones crediticias por su parte se profundizaron en los momentos de crisis, tal como sucedió en los años diez y a inicios de los treinta. Por tanto, deseamos llamar la atención acerca de que no sólo es importante estudiar las tasas de interés, sino también los efectos de las políticas de racionamientos, aspectos hasta ahora poco considerados en la literatura sobre crédito rural. Estas políticas aparejaban determinadas consecuencias sociales, en especial para los productores con mayor nivel de endeudamiento. Sería interesante en tal sentido, testear estas hipótesis en forma complementaria con el accionar de otros actores comerciales, tales como los colonizadores o comerciantes-subarrendatarios para comprender la dinámica de tales procesos en otras escalas y los efectos sobre la capacidad de acumulación de los actores más expuestos al aparato comercial.

Finalmente, y para hacer explicativas estas afirmaciones, debería sumarse otra de nuestras hipótesis. En la facilitación del crédito no estuvo la principal fuente de ganancias de este tipo de comercios. Estas operaciones fueron el vehículo fundamental para la expansión de las ventas de mercaderías, insumos y maquinarias agrícolas, que además de ser su negocio principal contaban con márgenes más amplios de ganancias. A ello debe sumarse que las tareas de acopio –y los altos beneficios derivados de esta actividad– los colocaba en una posición en que el crédito era un servicio para obtener la comercialización de cereales.<sup>65</sup>

<sup>64</sup> Menciones sobre el impacto de las políticas comerciales de los almaceneros en el conflicto agrario, aunque sin ser incorporadas estas reflexiones al estudio del crédito agrario, pueden hallarse en Aníbal Arcondo, “El conflicto agrario argentino de 1912. Ensayo de interpretación”, en *Desarrollo Económico*, N° 79, Vol. 20, Buenos Aires, IDES, 1980. Para La Pampa en particular, véase Asquini y otros, *Conflictos sociales en La Pampa*, Santa Rosa, FEP, 1999.

<sup>65</sup> Lamentablemente no puede analizarse aquí los detalles de esta afirmación. Para un análisis de las tareas de acopio –y sus ganancias– junto a los beneficios derivados de la comercialización de

Entonces ¿por qué daban crédito este tipo de comerciantes si no era una fuente de ganancias en sí misma? La habilitación fue el lubricante con el cual movieron el engranaje comercial. Una sola expresión instruye de la incomodidad generada por un fiado que superaba los límites comerciales: “ayer se presentó una orden de \$816 por compra de hacienda, esta clase de vales no nos conviene abonar por lo que resulta ser banqueros y sin intereses pues otro día se le ocurre comprar un campo y nosotros ser los pagadores, por tal si a Ud. le conviene dennos un límite de efectivo mensual para no tener que molestarlo más” (T., C. 19, F.523, 1910). La complementariedad entre distintas actividades es clave para desentrañar la identidad de los almaceneros y explicar también el desarrollo y especialización en la administración de los distintos mecanismos crediticios expuestos.

#### REFLEXIONES FINALES

Este artículo ha pretendido mostrar, al reducir la escala de observación y concentrarse en estudios concretos de comerciantes rurales, las diferentes modalidades utilizadas por estos agentes en el interior de los diversos mercados locales para oficiar de intermediarios financieros. La escasez de efectivo, la alta estacionalidad de las actividades primarias, la inexistencia de una sistema integral de crédito rural oficial y las políticas restrictivas de los bancos, hicieron surgir al interior del sistema comercial distintas modalidades crediticias, directas e indirectas, encargadas de dinamizar la producción y otorgar liquidez a la economía zonal.

Dos conclusiones se desprenden de la implementación de los denominados mecanismos indirectos. Si bien las operaciones con letras y pagarés, y en general el uso flexible de los créditos, ratificarían el acceso privilegiado de los comerciantes al crédito bancario, se descubriría en el caso estudiado, que los nexos entre instituciones oficiales, comerciantes y productores con excedentes habrían sido mucho más estrechos que los señalados tradicionalmente.<sup>66</sup> En esta línea, las operatorias con giros y descuentos de documentos permiten visualizar que la segmentación entre mercado *formal e informal* de crédito era menor a lo expuesta por otros autores y que los lazos entre ambos niveles son mayores a medida que nos acercamos al crédito comercial.

---

insumos productivos, véase los capítulos 3 y 8 de Andrea Lluch, “Comercio y Crédito en La Pampa a inicios del siglo XX...”.

<sup>66</sup> Como señala Joseph Tulchin, “El crédito agrario en la Argentina, 1910-1926”, en *Desarrollo Económico*, Vol. 18, N° 71, Buenos Aires, 1978.

En relación a la aplicación de las líneas de crédito oficiales, por el contrario, surgió una imagen que descubre la alta intermediación privada en estos instrumentos. Ello nos llevó a postular que las escasas líneas oficiales de crédito en Argentina se manifestaron intermitente, parcial y pragmáticamente, con una cuota importante de mediación privada en la implementación de alguna de ellas.

Ahora bien, ¿cómo explicar la centralidad e interposición de los comerciantes entre distintos agentes crediticios y los productores? Mas allá de las especificidades propias del caso bajo estudio –que como indicamos se trata de una empresa comercial y no arrendadora de tierras– esperamos haber mostrado que la centralidad de la intermediación privada se apoyaba en las dificultades, tareas y costos asociados al ejercicio “habilitador”, las que deben ser planteadas pues sin esta consideración se omitiría una cuota central de la lógica de la “coordinación” entre sector comercial, bancario y oficial. Y esto es un elemento que consideramos podría ser explicitado y replicado en futuros trabajos sobre la cuestión.

En tal sentido, los problemas del crédito agrario en la Argentina de principios del siglo XX resultan muy actuales desde la perspectiva de la literatura sobre el papel de la información asimétrica en los mercados de crédito. La interposición de los intermediarios habría reducido los costos de la información y atenuado los riesgos para bancos y otros agentes comerciales (tanto exportadores de cereales como introductoras de máquinas o seguros agrícolas) La atomización del mercado diseñada bajo estas lógicas, también se vincula a una etapa en donde por las características anteriormente mencionadas no existía en el país un sistema bancario fluido e integrado. La explicitada asimetría de la información entre prestamista y prestatario, permitiría analizar así, bajo nuevas bases, las tareas de los comerciantes y algunas de las características halladas en su implementación, tales como la disparidad en los tipos de interés, la segmentación local de los préstamos y las políticas de racionamiento.

Por otra parte los comerciantes, al ligar los préstamos con su función comercial presentaban una mayor flexibilidad y ubicuidad para operar en el área. En forma indisoluble con estas conclusiones, otro pilar que ayuda a comprender su accionar –y a diferenciarlos de otros agentes crediticios– es que, como indicamos, sus préstamos estaban atados a otro tipo de contratos, ya que se realizaban en función de la venta de mercaderías, insumos, seguros y una línea muy amplia de productos; generándose contratos interconectados.

En suma, la presencia nodal de estos agentes en las finanzas rurales ha sido atribuida a su posición monopólica, a la ineficiencia del sistema bancario o a la rigidez de la estructura agraria pampeana. Mientras que la propuesta de este artículo, y si bien coincide en las peculiaridades del crédito a la agricultura argentina –alto riesgo y presencia preponderante de arrendatarios–, le otorga un mayor énfasis a la influencia de la asimetría de la información entre prestamistas y prestatarios. Este aspecto terminó de dar forma al sistema crediticio local, cargado de contradicciones estructurales y coyunturales, y erigió a los comerciantes

como los administradores centrales de los mecanismos de financiación de la agricultura pampeana en su etapa de mayor expansión.

*Abreviaturas utilizadas:*

- T. Fondo Torroba
- A. H. J. Archivo Histórico Judicial, Provincia de La Pampa.
- C. Libro Copiador de correspondencia (enviada)
- D. Libro Diario
- M. Libro Mayor
- F. Folio

## RESUMEN

Durante la segunda mitad del siglo XIX y el primer tercio del XX, la expansión agraria desempeñó un papel central en la formación del capitalismo argentino. Articulando este proceso se desarrollaron una serie de mecanismos de intermediación, encargados de canalizar la producción de la campaña hacia los puertos además de proveer una serie de insumos, maquinarias, alimentos y financiación a los productores. Nuestra investigación se propuso estudiar el papel de intermediación comercial y financiera desempeñado por los comercios rurales –denominados almacenes de ramos generales– durante las tres primeras décadas del siglo XX. El área de estudio se correspondió con la franja centro-este del Territorio Nacional de La Pampa. En este artículo se presentan algunas de nuestras conclusiones alrededor de los mecanismos crediticios –directos e indirectos–, los costos, prácticas y lógicas del ejercicio habilitador de los negocios de campaña, focalizando en las tasas de interés y las políticas de racionamiento crediticio. Para avanzar en el análisis de estos temas la estrategia fue reducir la escala de observación y concentrarse en estudios de caso. A la par, el propósito de reexaminar el papel de los comerciantes se apoyó en la incorporación de los avances de la teoría económica sobre las tareas de intermediación financiera en los mercados rurales.

Palabras clave: Crédito – comerciantes – agricultura – intermediarios – La Pampa

## SUMMARY

The agrarian expansion was the motor of the economic growth of Argentina at the end of the nineteenth century. In this process, like in other contexts, the country general stores, called in Argentina “almacenes de ramos generales”, played an important role, channeling part of the production toward the port and providing inputs, machinery, capital but also clothes and dry canned food for rural producers until the major yearly crops were harvested. The study about the role and modus operandi of rural merchants in the first decades of the XX century is the main topic of this article. The area of study is one of the margins of the pampeana region (the National Territory of La Pampa). In particular, the article deals with the different credit mechanisms –direct and indirect ones– and the practices and logics of the rural merchants in their role of financial intermediaries. Particularly, the discussion is focused on the interest rates and the credit rationing policies in markets with imperfect information. Besides the use of primary sources, such as company and business records of rural merchants, steps towards a proper historical consideration were made following new theoretical understanding of credit markets and financial intermediation in rural areas.

Key words: Credit – Rural merchants – Financial intermediaries – Agricultural activities – La Pampa