

Primeras hipótesis sobre
la función de los bancos en la industrialización catalana
(1829-1883)

● Joan Ramon Rosés i Vendoiro
Universitat Pompeu Fabra
Balneario 150, 1º 2º
Tel. 415.78.78; Fax. 415.91.80
e-mail: roses@upf.es
Barcelona 08008
(Versión, mayo 1993)

Resumen

Este escrito intenta ofrecer una reinterpretación de las relaciones entre la banca y la industria en Cataluña en el período que va de 1829 a 1883. Nuestra idea es que el modelo de GERSCHENKRON (1968) no se ajusta al caso catalán, donde los bancos son más resultado que impulso para la industrialización.

La idea principal de toda la ponencia es que todo el debate de las relaciones entre banca e industria tiene que ser replanteado como una cuestión de costes de transacción y de información. Los cambios de la primera fase de la institucionalización bancaria no son completos, porque solo se avanza significativamente en el sentido de la institucionalización pero no en el de la mejora de la gestión de información.

En la primera sección plantearemos algunas hipótesis generales sobre el papel de la banca en la primera fase de la industrialización catalana y trataremos de clarificar el tipo de banca existente en Cataluña. En una segunda parte analizaremos la función de las cajas mutuas de crédito en la financiación de la industria textil. La tercera parte estará dedicada al estudio de la crisis de 1866 y sus consecuencias en la financiación de la industria de bienes de consumo. La cuarta parte a los instrumentos de crédito industrial y al uso que de estos hizo la Caja Vilumara. Finalizaremos con una crítica de la interpretación gerschenkroniana a partir del caso catalán.

Primeras hipótesis sobre
la función de los bancos en la industrialización catalana
(1829-1883)

● Joan Ramon Rosés i Vendoiro
Universitat Pompeu Fabra

La función de los bancos en la promoción del desarrollo económico y de la industrialización es, y ha sido, uno de los temas de debate de la historia económica europea. Así, desde los primeros trabajos de Alexander GERSCHENKRON (1968) o Rondo CAMERON (1967)(1972), hasta las más recientes aportaciones de Richard TILLY (1986), Pat HUDSON (1989), Peter MATHIAS (1989) o Richard SYLLA (1991) —por citar sólo algunos de los ejemplos más sobresalientes—, se ha argumentado en favor o en contra de las sociedades bancarias como sustitutivas de la iniciativa empresarial individual. En este sentido ha sido el modelo de atraso económico de Gerschenkron la aportación que ha generado la literatura y el debate más interesantes.

En cambio, la literatura de historia económica española ha permanecido bastante ajena a todo este debate y sólo Gabriel TORTELLA (1973) se ha ocupado de las relaciones entre la banca y la industrialización utilizando como instrumento el modelo de Gerschenkron. Gabriel Tortella defiende que la débil iniciativa empresarial y el papel del Estado habían hecho que en España los bancos tuviesen un papel fundamental en la industrialización; así, afirma: «... el caso español durante el siglo XIX, y durante el actual, parece ajustarse bastante a las hipótesis de Gerschenkron acerca del papel de los bancos en países relativamente atrasados, sustituyendo a los mecanismos de mercado en la generación de fondos prestables y en la promoción de empresas industriales.» (TORTELLA 1981, p. 129).

En cuanto al fenómeno de la industrialización catalana parece, en principio, que no se ajusta al modelo gerschenkroniano de los países con atraso relativo. Así, tanto Carles SUDRIA (1987) como el mismo Gabriel TORTELLA (1981) han destacado el raquitismo de la estructura bancaria y la separación entre banca e industria en Cataluña. Para este fenómeno se han señalado tanto causas internas, la falta de interés por los créditos de los industriales catalanes (TORTELLA 1981), como externas, la falta de aceptación de la firma de letras de cambio en el mercado interior español (SUDRIA 1987).

Si los estudios sobre las relaciones banca-industria son escasos, sí que son abundantes, en cambio, las investigaciones sobre la banca española del siglo XIX. En este sentido, cabría destacar los trabajos pioneros del mismo TORTELLA (1970a)(1970b)(1973)(1974)(1981), TEDDE (1974), SÁNCHEZ-ALBORNOZ (1968a)(1968b) y ANES (1974), que explicaron las características principales del sistema bancario y su evolución. Aquellos primeros estudios han tenido continuidad en recientes investigaciones sobre la banca

y las variables monetarias españolas y catalanas del siglo XIX. Así, tanto las recientes aportaciones de MARTÍN ACENA (1985a)(1985b), GARCÍA LÓPEZ (1985)(1987), PASCUAL y SUDRIÀ (1993) —todas ellas para España— como las de NADAL y SUDRIÀ (1981), SUDRIÀ (1987), CASTANEDA, PASCUAL y TAFUNELL (1991); SUDRIÀ (1992); SUDRIÀ, PASCUAL y CASTAÑEDA (1993); CASTAÑEDA y TAFUNELL (1993) —para Cataluña— han complicado la percepción que se tiene de la banca. Estos recientes estudios ofrecen una nueva visión del mercado bancario en el que conviven, ahora, sociedades anónimas con comerciantes banqueros. Al mismo tiempo se destaca la falta de un mercado bancario unificado y la existencia de cambios interiores.

Nuestra intención es ofrecer una nueva aproximación a las relaciones entre banca e industria en Cataluña tomando en cuenta las críticas —un resumen se halla en COLLINS (1990) y en SYLLA (1991)— que se han hecho al papel de los bancos en el modelo de atraso económico de Alexander Gerschenkron, introduciendo en el marco analítico la nueva visión que se está dando del sistema bancario catalán y español.

En la primera sección plantearemos algunas hipótesis generales sobre el papel de la banca en la primera fase de la industrialización catalana y trataremos de clarificar el tipo de banca existente en Cataluña. En una segunda parte analizaremos la función de las cajas mutuas de crédito en la financiación de la industria textil. La tercera a estudiar la crisis de 1866 y su influencia en todo este entramado financiero de la industria. La cuarta parte estará dedicada al estudio de los instrumentos de crédito industrial y al uso que de estos hizo la Caja Vilumara. Finalizaremos con una crítica de la interpretación gerschenkroniana a partir del caso catalán.

La idea principal de toda la ponencia es que todo el debate de las relaciones entre banca e industria tiene que ser replanteado como una cuestión de costes de transacción y de información. Los cambios de la primera fase de la institucionalización bancaria no son completos, porque solo se avanza significativamente en el sentido de la institucionalización pero no en el de la mejora de la gestión de información.

1. El desarrollo de la banca formal en la primera fase de la industrialización catalana

Las empresas se desarrollan cuando existen beneficios en el uso del mecanismo de precios (COASE 1937). En el caso de las empresas financieras estas surgen, si aplicamos el modelo de Coase, cuando se dan dos precondiciones: cuando existe un mercado con precios (en este caso cuando se reconocen legalmente las tasas de interés) y cuando la demanda de este mercado es lo suficientemente grande para que se den beneficios en la organización empresarial.

La primera condición se dio con el Código de Comercio de 1829, al unificar la legislación mercantil para toda España y reconocer los instrumentos bancarios y las tasas de interés; y la segunda hacia 1843-1844 cuando el desarrollo industrial, y en general el crecimiento de la renta catalana, fue

- 3 -

para trasladar los capitales excedentes desde los sectores tradicionales a los modernos. Esta red es, de hecho, una ventaja comparativa decisiva y un factor necesario para la industrialización (POLLARD 1991).²

Tabla I: IPICAT (1844-1874)

Años	Tasa Crecimiento Anual Acumulativa
1844-1848	11,00%
1849-1856	9,64%
1857-1866	3,32%
1867-1874	6,62%
1844-1874	5,45%

Fuente: CARRERAS (1990)

Una vez determinada esta primera cuestión queda en pie una segunda: ¿sustituyeron los bancos, una vez formados, a la iniciativa empresarial o, como caso extremo, perjudicaron al desarrollo industrial al tener sentido, sólo, como empresas especulativas?

La red informal de crédito resultó insuficiente para responder a la presión de liquidez de capitales desde principios de la década de 1840, y así se puso de manifiesto en una serie de tensiones financieras en el mercado de las letras de cambio en 1840-41 (CASTAÑEDA 1991). Como resultado de esta primera presión del mercado se dieron las condiciones necesarias para que fuese posible la formación de entidades bancarias, así se fundó el Banco de Barcelona (1844). Durante su primera época, hasta la crisis de 1848, el Banco actuó en el mercado de la financiación industrial con créditos a la compra de materias primas. A partir de esta crisis parece que el Banco abandona ¿para siempre? la práctica de la financiación industrial (CABANA 1978, SUDRIÀ 1992).

El Banco de Barcelona no sustituyó a la iniciativa empresarial en ningún momento, sólo ofreció los servicios que la industria catalana demandaba. Además, entre 1848 y 1855 —momento del nacimiento de nuevas sociedades anónimas— el Banco de Barcelona disfrutó de un monopolio *de facto* de la emisión de billetes y fue la única gran sociedad bancaria. Entonces, cuando el Banco de Barcelona abandonó su actividad «industrial»: ¿desapareció la relación entre el sistema bancario y la industria? Cabría considerar varias posibles respuestas: en primer lugar, que esto fue así y que, por tanto, la industria prescindió de los servicios bancarios con lo cual malgastó una parte de sus recursos en costes de negociación

² Por ejemplo, recientemente, se ha destacado la importancia de la red informal de crédito como factor decisivo en el desarrollo de la estructura industrial de la zona de Sabadell-Tarrrasa (BENAU 1993).

- 5 -

suficiente para ello.

Se puede argumentar que ya existieron bancos en Cataluña durante el siglo XVIII; pero si bien esto es cierto, también es cierto que no tuvieron capacidad para perdurar o para crear un sistema más amplio. En la organización económica del Antiguo Régimen la supervivencia de las empresas bancarias dependía, en gran parte, de la concesión de privilegios monopolísticos por parte del Estado; por tanto, estas empresas no son equiparables a las empresas bancarias que nacen en el momento de la libertad de mercado. En cuanto a la importancia del Código de Comercio de 1829 cabe destacar que antes ya existían regulaciones de los Consulados de Comercio sobre las prácticas mercantiles pero faltaba una Ley que unificase estas a nivel nacional. Así, al reducir la incertidumbre legal, el Código de Comercio redujo los costes de transacción y con ellos el precio del dinero.

Por tanto, el mercado financiero catalán padece una profunda metamorfosis durante los años que siguen a la promulgación del primer Código de Comercio (1829); pese a este progresivo proceso van a convivir durante mucho tiempo entidades «modernas» con entidades organizadas bajo formas de asociación «tradicionales». Así mismo los instrumentos de crédito tradicionales, el censal y el debitorio, no van a desaparecer sino que van a ser utilizados con fines diferentes de aquellos para los que fueron creados (CASTANEDA 1991).

En cualquier caso, el comienzo de la industrialización precede, en el caso catalán, al fenómeno de la complicación del mercado financiero. Como han sugerido recientemente Yousef CASSIS (1991); Sidney POLLARD y Dieter ZIEGLER (1991) éste es el patrón europeo: los bancos sólo aparecen a partir de un cierto nivel de desarrollo económico, por tanto, el sistema bancario es más un resultado que un impulso para el crecimiento. En resumen, parece que la iniciativa empresarial de la economía catalana era lo suficientemente fuerte como para generar, por sí sola, la primera fase de la mecanización industrial. Los mismos industriales y los comerciantes —utilizando los recursos de la red informal de crédito,¹ que movilizaba los excedentes de la economía regional— se bastaron para proceder a esta.

La red informal de crédito estaba constituida por casas de comercio, corredores de comercio, inversores-especuladores usurarios, abogados, notarios.... La principal función de esta red era mover los recursos excedentes desde el sector no modernizado de la economía catalana hacia el sector moderno; y desde el sector servicios hacia la producción. Cuanto mayor fuese la eficiencia de esta red menores serían los costes de transacción en la economía. La red informal de crédito se fundamentaba en las relaciones personales y los contactos directos.

La existencia de una red informal de crédito es uno de los factores explicativos de la diferenciación regional (HUDSON 1989). Las regiones que disponen de ella desarrollan antes la transición desde la protoindustria (o desde la manufactura centralizada) a la factoría, ya que disponen de un medio

¹Sobre la importancia de estas redes informales de crédito para el desarrollo económico se pueden ver los artículos del BANCO MUNDIAL (1989); CHENERY y SRINIVASAN (eds.) (1988); y GERMEIS, KESSLER y MEGHIR (1991).

- 4 -

ralentizando su crecimiento; o bien que surgieron nuevos intermediarios financieros a la sombra del Banco de Barcelona que sustituyeron a éste en las operaciones industriales; o que intermediarios ya existentes comenzaron a realizar esta labor o incrementaron su participación en la misma.

Un análisis de la Tabla I muestra que el crecimiento del IPICAT (Índice Producción Industrial Catalana) fue mayor en el período 1844-48 que en el período 1849-56, pero no podría señalarse un parón del mismo. Parece que las condiciones del mercado no fueron tan desfavorables como podría sugerir la primera respuesta (y no muy diferentes a las de la primera etapa del Banco de Barcelona). En general, y hasta 1856, la red informal de crédito y de banca continuó con su actividad y sin duda tuvo que incrementar su importancia. Sería en esta época cuando muchos comerciantes comenzarían a especializarse como banqueros o como comerciantes banqueros. Por otro lado, la aparición de los bancos de emisión hizo crecer la oferta monetaria y, por tanto, la circulación de capitales (SUDRIÀ 1992). En resumen, nada parece indicar que el sector industrial tuviese que padecer una crisis deflacionaria por falta de medios de pago.

Tabla II: Capitales invertidos en sociedades, Barcelona (1815-60)

	Banca y Seguros		
	Médias Anuales Miles Ptas.	% del total	% sobre industria
1831-1835	0	0,00	0,00
1836-1840	8	0,73	1,43
1841-1845	370	6,32	14,19
1846-1850	218	2,18	3,32
1851-1855	1.157	7,41	14,05
1856-1860	11.591	26,70	113,64
1815-1860	1.516	17,21	45,92

Fuentes: SUDRIÀ, PASCUAL Y CASTANEDA (1992)

A partir de 1856, y con la nueva legislación, nacen en Barcelona varias sociedades de crédito. A diferencia de otras entidades españolas, éstas se encuentran constituidas, casi con exclusividad, por capitales de origen nacional —en este caso abrumadoramente catalanes— (SÁNCHEZ-ALBORNOZ 1968a). La más importante fue la Sociedad Catalana General de Crédito que puede ser calificada, sin ningún pudor, como banco industrial, ya que se dedicó mayoritariamente a la inversión en ferrocarriles y a la

- 6 -

explotación de las cuencas carboníferas del Principado (TORTELLA 1973; PASCUAL 1991).³ Las otras dos sociedades de crédito catalanas del momento eran la Unión Comercial y el Crédito Mobiliario Barcelonés, pero tuvieron una importancia mucho menor (Ibid.).

La presencia de sociedades de crédito en Cataluña indica que se conocía y que se utilizó el modelo de banca industrial francesa. Este modelo de banca industrial se fundamentaba en la inversión en sectores con fuerte demanda de capitales (ferrocarriles, carbón, minería, siderurgia) y no en la industria de bienes de consumo. En principio, las sociedades de crédito no sustituyeron a la iniciativa privada catalana, sino que fueron una muestra de que las grandes necesidades de capitales de las nuevas industrias y de los ferrocarriles no podían ser satisfechas por los empresarios de manera individual, o con el recurso a la sociedad comanditaria. Las sociedades de crédito catalanas fueron resultado, precisamente, de la fuerte iniciativa empresarial autóctona.⁴

Con la crisis de 1859 la Sociedad Catalana General de Crédito repliega parte de su actividad mientras que la Unión Comercial quiebra (TORTELLA 1973, PASCUAL 1991). Pocos años después aparecen los primeros síntomas de crisis industriales con los problemas provocados por el «Hambre de Algodón» y por las malas cosechas. En esta delicada situación se constituyen nuevas sociedades bancarias, buena parte de ellas con una clara vocación de apoyo a la industria textil.

Por un lado nacen tres nuevas sociedades de crédito: Crédito y Fomento de Barcelona, Crédito Mercantil y Sociedad de Crédito «El Crédito». La primera era una transformación de una sociedad comanditaria ligada al sector de la construcción. La segunda, obra de Antonio López y López, con la colaboración del círculo de Manuel Girona, nacía con la idea de gran banco comercial. Y, finalmente, la tercera fue fundada con la pretensión de crear una gran red de corresponsales (TORTELLA 1973, PASCUAL 1991). Pero éste no es el fenómeno más importante de estos años, lo decisivo es el surgimiento de una serie de sociedades bancarias mutuas entre industriales textiles y comerciantes.

II. Las cajas mutuas y el crédito a la industria textil

La industria textil utilizó, con preferencia, el crédito comercial. Una característica de las industrias de bienes de consumo es la gran importancia que tiene para ellas poder disponer de una red de crédito y de servicios financieros continua. Ello es debido a que este tipo de industrias necesitan poco capital fijo

³De la estructura de cartera de la Sociedad Catalana General de Crédito cabría destacar la alta concentración de riesgos en el mismo sector: ferrocarriles (en 1859 un 58% de los activos eran del sector ferroviario). En cuanto a la consecución y a la gestión de capitales esta sociedad prefería el recurso a los capitales propios sobre el capital ajeno, por tanto era sin duda un banco de inversión (según el patrón francés) y no un *mixed banking* (según el patrón alemán).

⁴De hecho la innovación de la banca industrial no se debe a los franceses. Los primeros que descubrieron la banca industrial fueron los belgas de forma casual. Durante la primera gran crisis industrial los grandes bancos de Bélgica se vieron ligados a sociedades industriales a las que tuvieron que apoyar porque habían concentrado en ellas sus activos (VAN DER WEE y GOOSENS 1992).

Tabla III: Actividad crediticia de la Cajas de descuento de Barcelona en 1857 (en millones de ptas.)

	Caja Catalana		Caja Barcelonesa	
	Cantidad	%	Cantidad	%
Crédito Concedido	34,95	100,0	24,48	100,0
Crédito Amortizado	28,92	82,7	19,38	80,0
Pendiente	6,03	17,3	4,9	20,0
Descuentos	s.d.	s.d.	3,4	71,1
a menos 1 mes	s.d.	s.d.	2,1	43,9
a menos 2 meses	s.d.	s.d.	7,5	15,3
a menos 3 meses	s.d.	s.d.	0,2	5,2
a más 90 días	s.d.	s.d.	0,3	6,6
Préstamos	s.d.	s.d.	1,4	29,8
Valores	s.d.	s.d.	0,8	16,1
Algodón en rama	s.d.	s.d.	0,5	11,2
Frutos Coloniales	s.d.	s.d.	0,7	1,4

Fuentes: Memoria Caja Barcelonesa (1858) y Memoria de la Sociedad Caja Catalana (1858); las cifras están redondeadas.

Las cajas mutuas imitan a un modelo francés anterior, tanto en la forma legal —se constituyen como sociedades comanditarias— como en el objeto y la organización.⁷ La virtualidad de constituirse como sociedades comanditarias era evitar el reconocimiento por parte del Ministerio de Fomento y los procesos de control y inspección por parte de las autoridades estatales. A cambio, las cajas mutuas ofrecían la garantía indefinida basada en los bienes de los socios. La más importante de estas cajas mutuas fue la Caja Vilumara que reconstituida dos veces y con varios nombres perduraría hasta 1915 fecha en que fue adquirida por el Banco de Barcelona (CABANA 1978, ROSÉS 1990). En cambio, el resto de sociedades de este tipo no llegaron a superar la crisis de 1866.

La primera de estas sociedades fue la Caja Auxiliar del Comercio, fundada el día 11 de enero de 1862. Esta empresa era obra directa de José Palomo y Dasca, comerciante de Tortosa, que gestionaba otra

⁷ Sobre el modelo francés hay referencias en LANDES (1956)(1969), CAMERON (1967), KINDLEBERGER (1988) y POLLARD (1991). En el caso catalán las similitudes eran tantas que algunas empresas tienen incluso el mismo nombre, traducido, que las francesas.

y, en cambio, necesitan continuamente capital circulante para renovar sus materias primas y acelerar la producción. Gracias a este movimiento de capitales las industrias textiles podían mantener su proceso productivo de manera ininterrumpida. O sea, la disposición de un caudal regular de financiación hace posible la explotación continuada de las posibilidades productivas del establecimiento fabril.

Por otro lado, el sistema de aplazamiento de pagos era muy utilizado por muchos industriales textiles europeos para incrementar su mercado (LÉVY-LEBOYER 1964, HUDSON 1989, POLLARD 1991). De este modo el comerciante minorista era financiado directamente por el industrial, que a su vez utilizaba el mercado de redescuento para recuperar su capital. Parece, por los testimonios y datos disponibles (SOCIÉTAT D'ESTUDIS ECONÒMICS 1908), que este proceso no era posible en España debido a los problemas del mercado interior. Sirva a modo de ejemplo el caso de la industria sedera Franciscó Vilumara y Cía. que financió completamente la creación de varias tiendas en Madrid con todos los géneros y capitales al no encontrar un mercado articulado para sus productos ni comerciantes madrileños que le firmasen letras de cambio (ROSÉS 1990).

En una primera fase del desarrollo bancario, el crédito comercial para la industria textil (y los servicios financieros) parece que fueron llevados a cabo por los comerciantes banqueros; a los que más tarde se unieron las dos cajas de descuento. Las cajas de descuento: la Caja Barcelonesa de Giros y Descuentos y la Caja Catalana Industrial y Mercantil, dividían sus activos entre los descuentos y los préstamos directos sobre valores, algodón y frutos coloniales, según parecen indicar las memorias de la Caja Barcelonesa.⁵ En cambio, desconocemos casi por completo, la actividad de los comerciantes banqueros de la ciudad de Barcelona.

Como se desprende de las anteriores líneas el mercado bancario y financiero barcelonés no destacaba especialmente la presencia de crédito textil especializado. El crédito a la industria textil era uno de tantos servicios que ofrecían algunos bancos comerciales y los comerciantes banqueros.⁶ Esta situación no era grave en los momentos de bonanza económica y de expansión de mercados cuando los costes financieros podían ser trasladados vía precios al consumidor. En cambio, en las situaciones de crisis la competitividad y las mejoras de precios se convierten en una necesidad acuciante. Así disponer de una buena fuente de financiación era una ventaja comparativa importante. En resumen, la innovación financiera es una de las herramientas tecnológicas de las que dispone la industria para mejorar su eficiencia y reducir los costes de transacción. El nacimiento de las cajas mutuas viene, precisamente, para superar esta

⁵ Según consta en la memoria de la CAJA BARCELONESA (1858) la sociedad efectuó 836 descuentos y realizó 561 préstamos; por su parte la Sociedad CAJA CATALANA (1858) en su Memoria hace constar que otorgó 721 préstamos y descontó 2.100 efectos.

⁶ S.D. CHAPMAN (1979) ha destacado esta misma situación para la industria textil inglesa. El problema es simple: la industria textil al ser una industria de bienes de consumo es muy inestable y, por tanto, esta sujeta las variaciones de la demanda (condicionada por problemas de la renta o cambios en la moda). En este sentido, desde el punto de vista de la ortodoxia bancaria vigente durante el siglo XIX, es una inversión con demasiados riesgos para una institución financiera.

empresa financiera al mismo tiempo (dedicada al crédito hipotecario) y que era representante de varios bancos madrileños. La sociedad tenía 15 socios fundadores: nueve comerciantes, cuatro fabricantes, un abogado y un notario que habían aportado un capital inicial de 32.000 duros. La sociedad desapareció al ser absorbida por la otra empresa de José Palomo en 1863; por medio de la liquidación y venta del activo a esta.⁸

Tabla IV: Capital máximo desembolsado por las cajas mutuas de Barcelona (1862-66)

NOMBRE SOCIAL	NOMBRE DE MARCA	CAPITAL (pte)	AÑO FUND	AÑO DIS.
Vilumara, Bianchi y Cía.*	Credito Munio Fabril y Mercantil	978.750	1863	1866
Castellá, Manté, Monner y Cía.	Caja Mutua	740.500	1862	1866
Estruch, Reig, Corbella, Babot, Tomás, Sabadell y Cía.	Cía. General del Credito Munio	525.000	1862	1866
Jose Palomo y Cía.	Caja Auxiliar del Comercio	275.000	1862	1863
Vilumara Hermanos y Cía.	Caja Vilumara	200.000	1862	1863
Eusebio Pons y Cía.	El Fomento del Credito	195.000	1862	1864
Torres, Mas y Cía.	Caja Mutua Mercantil	71.000	1864	1866

* Reconstituida a partir de la Caja Vilumara. Fuentes: A.H.P.B.

También en el año 1862 se formó la sociedad Castellá, Manté, Monner y Cía. con un capital de 385.000 duros, de los cuales se desembolsó un 20%, y 76 socios fundadores. El objeto de esta sociedad era: «Reunir y tener cajas aportadas a la misma por sus socios, abrir crédito a los propios bajo reciprocidad y garantía mutua (...), hacer préstamos sobre hipotecas, descontar pagarés, letras de cambio, libranzas y demás documentos de buenas firmas siempre que la sociedad se halle con buenas firmas para ello; podrá igualmente extenderse ú otras operaciones en mayor o menor escala con personas extrañas a la sociedad, cuando la gerencia lo crea oportuno o convenientes». El crédito de los socios era igual de manera automática a su capital desembolsado siendo fijado el máximo por la gerencia.⁹

Esta sociedad tuvo muy buena acogida y vio crecer su capital, con la llegada de nuevos socios hasta llegar el mes de octubre a los 500.500 duros (20% desembolsado) y después, sólo un mes más tarde, a 605.500 duros (20% desembolsado). Durante el año 1.863 el crecimiento tampoco se detuvo y la

⁸ A.H.P.B.: Phasas Compte 1862, pp. 26 y ss.; H. Martí Ferrer 1863, pp. 1253 y ss.

⁹ A.H.P.B.: M. Soler y Gelada 1862, pp. 259 y ss.

sociedad llegó a los 740.000 duros de capital (20% desembolsado) y a los 157 socios.¹⁰

La Caja Vilumara fue fundada con este nombre por los hermanos José y Francisco Vilumara y Sans y por su padre Ramón Vilumara y Broquetas. El objeto de esta sociedad era conceder préstamos, efectuar descuentos de letras y pagarés y aceptar depósitos en cuentas corrientes. La idea originaria, y así estaba expuesto en el contrato de fundación, era formar una empresa para gestionar y proveer la gran cantidad de capital circulante que necesitaba el negocio familiar, la sedería Francisco Vilumara y Cía.¹¹ Los problemas financieros eran intrínsecos a toda la industria sedera, debido a que la producción de tejidos de seda requería una gran cantidad de capital circulante por el elevado precio de la materia prima.

Tabla V: Balance de Vilumara, Bianchi y Cía. a 30 de junio de 1.867

Activo		Pasivo	
75% Socios	2.287.500	Acreedores por oc.	592.246
Cartera efectos	594.128	Ordenes circulación	1.325
Pagarés protestados	5.242	Intereses	10.137
Varios deudores	38.936	Capital social	3.050.000
Deudores hipoteca	58.407	a) desembolsado	762.500
José Bianchi	196.596	b) por desembolsar	2.287.500
Cuentas Transitorias	2.715	Fondo reserva	64.894
Mobiliario	3.603	Utilidades	22.675
Depósitos custodia	450.000	Acreedores depósitos	450.000
Caja resistencia	550.248		
Total	4.194.779	Total	4.194.779

Fuentes: A.H.P.B. Planas Compte, pp. 513-515.

Un año después, y gracias a los grandes éxitos cosechados, la sociedad cerraba para constituir una compañía mayor con el nombre de Crédito Mutuo Fabril y Mercantil. Los socios de la nueva empresa son mayoritariamente industriales —casi todos del sector textil— y comerciantes barceloneses. Entre los comerciantes asociados había desde pequeños tenderos y viajeros de comercio hasta banqueros, armadores, corredores reales, comerciantes al por mayor o grandes casas de comercio. Junto a personas

¹⁰ A.H.P.B.: M. Soler y Gelada, 1863, 1864, 1865 y 1866.

¹¹ Fuente: A.H.P.B. Planas Compte 1862, p. 279 y ss. y 1863, 489 y ss.; y 503 y ss.

solventia.

Como consecuencia de lo antes expuesto, la estabilidad financiera de estas sociedades era muy precaria. En primer lugar, no existía una verdadera diversificación de riesgos ya que los socios procedían del mismo *entourage*, ya que de hecho los estatutos de todas estas sociedades establecían que se entraba en la empresa por recomendación de varios socios. Al mismo tiempo estos socios tenían las mismas, o similares, necesidades de crédito. En segundo lugar, el control a que se sometía a los gerentes era tan laxo que, de hecho, estos actuaban como verdaderos propietarios de la sociedad.¹⁷ Y, en tercer lugar, por su propio origen tanto socios como gerentes tenían muy poca o nula experiencia en el campo de la gestión bancaria.

Su presencia en el mercado financiero barcelonés tuvo una serie de consecuencias sobre el resto del sistema. En primer lugar, unos efectos inmediatos (recordemos que era un momento de crisis de la demanda) incrementaron la oferta monetaria, las facilidades para el descuento e hicieron descender su precio; por tanto actuó de manera anticíclica y redujo los costes empresariales (al menos de sus socios). Como efectos a más largo plazo cabría destacar que habitó a una serie de industriales a relacionarse con la banca y a utilizar efectos mercantiles en sus transacciones y que, por tanto, incrementó la dependencia del sector industrial de los servicios financieros. Al mismo tiempo reforzó los lazos entre comerciantes e industriales ya que ambos colaboraban en su financiación mutua.

III. La crisis de 1866 y sus consecuencias

La crisis de 1866 destruyó todo este sistema financiero del sector textil y, en general, el entramado del sector bancario comercial. Las dos cajas de descuento organizadas como sociedades anónimas y todas las cajas mutuas comanditarias quebraron, el sistema quedó reducido al Banco de Barcelona, al Crédito Mercantil (muy ligado a él) y a la Catalana General de Crédito (SÁNCHEZ-ALBORNOZ 1968b, TORTELLA 1973).

En la crisis de 1866 concurren diversas causas concomitantes. Las crisis son varias, en varios sectores y a la vez. En primer lugar la crisis de la industria algodonera por el encarecimiento de su principal materia prima: el algodón en rama. En segundo lugar la crisis agraria en el interior de España. En tercer lugar los problemas de la exportación del sector de la vid. Y, en cuarto lugar, la quiebra de los ferrocarriles por su fracaso como negocio capitalista.

Por tanto, en el ambiente enrarecido por la crisis económica sobreviene el pánico financiero. El pánico surge en la Bolsa y desde aquí se extiende a las entidades financieras. La principal manifestación del pánico son las colas de cuentacorrentistas para retirar sus fondos de los bancos.

¹⁷ De hecho Vilumara, Bianchi y Cía. tuvo que disolverse porque uno de sus dos gerentes, José Bianchi y Mellado, no pudo responder de las enormes deudas que había contraído con la sociedad.

a título particular en la sociedad también estaban presentes empresas como tales.¹²

El crecimiento de su capital fue muy rápido y espectacular. Pero a partir de 1865 los primeros síntomas de crisis se hicieron notar y varios socios abandonaron la empresa por su manifiesta insolvencia (igual sucedía en Castellá, Manté, Monner y Cía). En muchos casos hecha evidente ante la imposibilidad de devolver a la sociedad los préstamos que habían contraído con ella.¹³

En el mismo año 1862 todavía van a nacer dos sociedades mutuas más. La Compañía General del Crédito Mutuo con un capital inicial de 200.000 duros (desembolsado en un 50%). Esta sociedad trata de diversificar la oferta y ante las dificultades para incrementar su capital ofrece un nuevo producto financiero: «la participación accidental». Se trataba de conseguir clientes a cambio de una participación mínima, desde 25 duros, en la sociedad. A cambio podían disfrutar de crédito, hasta un 80% de su capital, y repartos de beneficios por el tiempo que fuesen socios accidentales. O sea, este sistema trataba de evitar los problemas generados por la participación comanditaria. Parece que esta sociedad, y su innovación, no tuvieron éxito y como prueba de ello es que su capital sólo aumento en 10.000 duros durante 1863.¹⁴

La última sociedad que nace en 1862 es El Fomento del Crédito con un capital inicial de 39.000 duros. Se fija un máximo de participación por socio de 10.000 duros y un mínimo de 100. En cualquier caso, esta sociedad no tiene éxito y en 1864 quiebra por la huída del gerente, Eusebio Pons i Dalmau, con la caja de la empresa.¹⁵

La última caja mutua en constituirse es la Caja Mutua Mercantil. Esta caja se constituyó con muy poco capital 18.000 duros (20% desembolsado) pero creció muy rápido hasta alcanzar los 71.000 duros (20% desembolsado). En este caso esta empresa no reunía, tan solo, a fabricantes y comerciantes sino que también eran miembros de ella un numeroso grupo de pequeños artesanos (entre ellos varios maestros de obras y carpinteros).¹⁶

Por tanto, la idea básica de estas cajas mutuas era la reciprocidad y el apoyo mutuo. El crédito de cada socio era igual, de manera automática, a la cantidad que había invertido o tenía depositada en la sociedad, por bien que podía aumentarse a voluntad de los gerentes. Como estipulaban los contratos sociales de todas estas cajas mutuas, los socios pagaban menos intereses o tasas y recibían una remuneración por sus depósitos. En resumen, la función de estas empresas era al externalizar la gestión bancaria reducir costes a las empresas industriales y comerciales. De hecho, los costes de información dentro de la sociedad eran muy pequeños porque a todos los socios se les concedía *per se* un margen de

¹² Fuente: A.H.P.B. Planas Compte 1863, p. 489 y ss.

¹³ Fuente: A.H.P.B. Planas Compte 1865 y 1866, varias escrituras.

¹⁴ Fuente: A.H.P.B. F. Bellisollé 1862, p. 443 y ss.; M. Soler y Gelada 1866, pp. 970 y ss.

¹⁵ Fuente: A.H.P.B. Xuriach Fabra 1862, pp. 212 y ss.; L.G. Gurri 1864, pp. 711 y ss.

¹⁶ Fuente: A.H.P.B. I. Carner 1864, pp. 325 y ss.

Además, CASTAÑEDA Y TAFUNELL (1993) han destacado recientemente el carácter alcista en los precios de los cambios entre 1864 y 1866; en este sentido podría muy bien suponerse que antes del *crack* existían graves problemas en la circulación bancaria comercial. Así, la crisis pondría en evidencia la dificultad de las relaciones con el mercado externo mientras estas se organizarasen mediante la circulación de letras de cambio. El sistema de letras de cambio se sustentaba sobre redes de corresponsales y no de sucursales. La base de todo el sistema era la confianza de unos agentes hacia otros. Cada uno de los corresponsales lo era, a la vez, de una o más entidades financieras, de uno o más lugares. La falta de información, o la información imperfecta, producía efectos en cadena por tal de proteger los propios activos. En un momento de incertidumbre, muy bien se puede suponer, que la primera medida era interrumpir el flujo del descuento procedente de otros corresponsales. Por tanto, noticias alarmantes de otras plazas financieras, en este caso las noticias procedían de Londres, provocaban el pánico generalizado y movimientos irregulares en busca de liquidez. Difícilmente, las plazas que necesitaban líquido podían, entonces, recurrir al sistema para proveerse de él. Por tanto, se puede argumentar que si bien el desencadenante directo del pánico de 1866 fue una crisis ferroviaria, esta se vio agravada por las dificultades de la circulación monetaria.

También los problemas de la información financiera se pondrían de manifiesto en esta crisis. Los diversos agentes financieros que intervenían en el mercado barcelonés disponían de una información parcial y, a veces, contradictoria. En primer lugar, los mismos clientes de las instituciones financieras desconfiaban de ellas porque estas no ofrecían información suficiente sobre su gestión y además no gozaban de una larga tradición (una muestra evidente es la rapidez en que se formaron colas para retirar fondos). A su vez unas entidades financieras desconfiaban de otras (recuérdese sólo, a modo de ejemplo, las acusaciones del Banco de Barcelona hacia la solvencia de las cajas de descuento y algunas sociedades de crédito) y competían adorosamente por el control del mercado. En resumen, si bien en Barcelona existía un sistema financiero formal no se habían creado, en cambio, canales suficientes de control, regulación y seguridad.

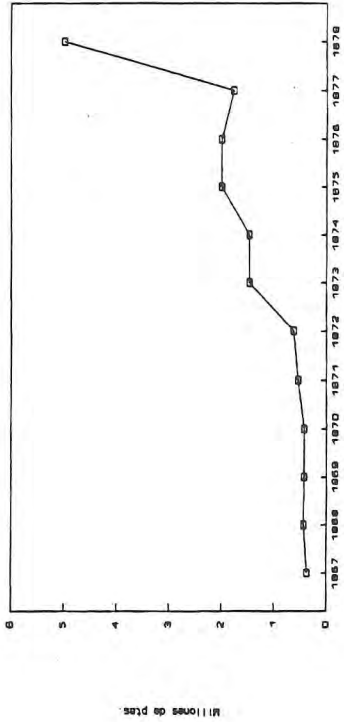
Las medidas que se tomaron para frenar la crisis fueron del todo ineficaces. En principio las propias entidades trataron de incrementar su capitalización para responder a la demanda de líquido por parte de sus cuentacorrentistas. Pero, más tarde —ante el fracaso de los diversos intentos individuales— se trató de recurrir a las autoridades para cerrar el mercado (SÁNCHEZ-ALBORNOZ 1968a). Sólo la existencia de un sistema de último seguro podía evitar los pánicos bancarios y la entidad que podía haber cumplido con esa función —el Banco de Barcelona— no estaba por esa labor.

En resumen, la crisis de 1866 puso de manifiesto la debilidad de los logros conseguidos en el sistema financiero en los años precedentes; todo se malogró —en gran parte— porque la banca formal seguía gestionando sus activos con los métodos de la banca informal (en el siguiente apartado analizo este supuesto y la relación con los problemas de información).

La crisis de 1866 también tuvo graves consecuencias para la estructuración del negocio bancario

barcelonés; estas consecuencias fueron más allá del corto plazo y se convirtieron en problemas permanentes. En primer lugar, la concentración del negocio, en manos del Banco de Barcelona y sus afines, tuvo que aumentar las tendencias oligopolísticas y encarecer el precio del dinero. De hecho la eficiencia del sistema aumentó, y el riesgo de quiebras se redujo, pero a cambio de reducir la oferta de crédito. En segundo lugar, el precio de la información no se redujo, aunque el número de agentes lo hizo, y nada indica que se incrementasen las tendencias hacia la formalización del negocio y la reducción de los costes unitarios de la información en la gestión de los préstamos. Es más, creemos que aumentaron tanto la desconfianza (un ejemplo está en la decisión del nuevo Crédito Mutuo Fabril y Mercantil de restringir la información sobre su actividad al mínimo)¹⁸ como los problemas del crédito en general.

Gráfico I: Evolución del capital desembolsado del Crédito Mutuo Fabril y Mercantil (1867-78)



En cualquier caso en el mercado se incrementaron las oportunidades de beneficio empresarial. Así pareció entenderlo Francesc Vilumara que después de la crisis reconstituyó la sociedad con los mismos fines y de forma más ambiciosa.¹⁹ En general, el sistema se mantuvo estable y sin demasiados cambios hasta la reforma propiciada por el decreto Echegaray.

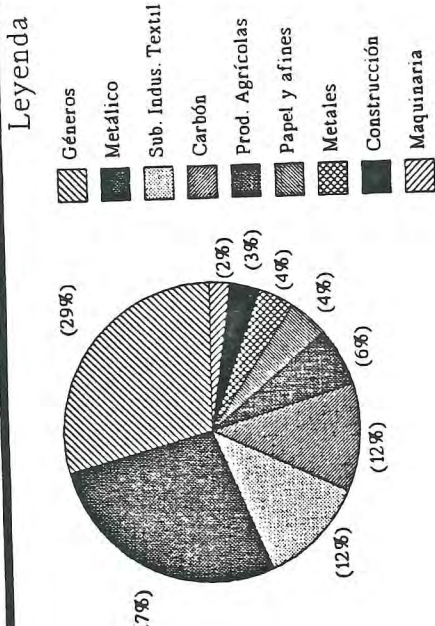
La reconstitución de la nueva sociedad Crédito Mutuo Fabril y Mercantil fue muy lenta, pese a

¹⁸ Y así lo hicieron constar en el reglamento de la sociedad. Fuente: A.H.P.B. Planas Compte, p. 45 y ss.

¹⁹ La nueva Caja Vilumara, ahora con dos nuevos gerentes Cristóbal Talabull y Mascaró y Pablo Sadó y Pérez (un naviero y un comerciante de géneros textiles), creció primero con lentitud para luego incrementar rápidamente su capital entre 1872 y 1878. Así, entre esas dos fechas, pasó de las 625.000 plas. a los 5.000.000 plas. de capital desembolsado —que a la postre sería el definitivo—.

El mercado de pagos exteriores-interiores catalanes se organizó, en gran parte, gracias a las letras de cambio (SUDRIA, PASCUAL y CASTAÑEDA 1992). Las letras tenían un triple uso: servían para mover capitales, como medio de cobro aplazado y como medio para obtener créditos al contado. Se han señalado algunos casos del tercer uso de la letra de cambio (CASTAÑEDA 1991); pero los dos primeros eran los más habituales y comunes.

Gráfica II: Productos de los pagarés protestados, Crédito Mutuo Fabril y Mercantil (1875-1883)



Fuentes: A.H.P.B. Jerónimo Canbó años 1875-79; José Falp 1880-83.²¹

El uso del pagaré era diferente. En primer lugar no podía ser comercializado fuera de la plaza donde había sido firmado y, en segundo lugar, se requería —para su validez— la firma del deudor (y del avalador de la deuda si era el caso). En resumen, no servía para el traslado de capitales y era mucho más

²¹ La Gráfica I ha sido elaborada a partir de las actas notariales que se levantan durante un protesto. En general existen dos tipos de protestos: el protesto de aceptación (para que se acepte la deuda) y el protesto del efecto propiamente dicho. En el caso de los pagarés el primer paso no existe puesto que el pagaré está aceptado previamente mediante el endoso. La fecha de 1875 no es voluntaria ya que hasta ese momento, y desde mediados de los años 60 (¿quizás 1867?), dejaron de aparecer los protestos en los protocolos. El protesto de pagaré tiene una ventaja sobre el de letras; en este al copiarse el pagaré figura —de manera obligatoria— la razón por la que fue firmado; así, hemos podido determinar sobre qué productos se firmaban los pagarés. En todos los casos el protesto es aclaratorio excepto cuando figura bajo el epígrafe *por géneros a mi entera satisfacción*. El no determinar qué tipo de géneros puede inducir a múltiples interpretaciones, nosotros creemos que estos pagarés son firmados por productos elaborados (posiblemente en su mayoría textiles) ya que no aparecen pagarés que expliciten productos elaborados bajo el epígrafe de la razón para la firma. El total de protestos hallados es de 363, de estos 273 (75%) corresponden a pagarés y el resto a letras de cambio.

la falta de competencia. Lo que parece reforzar la idea de Pere PASCUAL (1987) sobre las consecuencias psicológicas que produjo en la burguesía catalana dicho crack financiero. Por tanto, la capitalización de la sociedad fue muy dificultosa pese al crecimiento del IPICAT durante el período.

Tabla VI: Profesión u objeto social de los nuevos miembros del Crédito Mutuo Fabril y Mercantil (1863-1889).

	Industria	Comercio	Renlistas	Otros
1863-1866	54%	42%	3%	0%
1867-1873	31%	60%	7%	2%
1874-1882	18%	59%	17%	4%
1883-1889	23%	47%	29%	1%

Fuentes y método de estimación: Rosés (1990)

Pero no fuese esta la única consecuencia aparente de la crisis. La crisis alteró la esencia del sistema financiero de la industria, y parece, que alejó a los industriales de la compra de participaciones en sociedades bancarias. Por tanto, separó a la industria del control del circuito de crédito industrial. La Tabla VI constata esta tendencia. En resumen, la crisis de 1866 no solo interrumpió el desarrollo del sistema de banca formal sino que parece que afectó, más allá del corto plazo, a la relación de los industriales con el sistema bancario. Además, nada demuestra que provocase una mejora de la eficiencia del negocio bancario y de los sistemas de información.

IV. Formas y usos del crédito industrial

Hasta ahora hemos discutido la estructura institucional de las sociedades bancarias pero no hemos entrado en el nivel de análisis de las formas de crédito industrial. En nuestro caso nosotros sólo presentaremos los resultados del estudio desde la perspectiva de una empresa financiera: el Crédito Mutuo Fabril y Mercantil. La principal actividad del Crédito Mutuo Fabril y Mercantil (conocido de manera popular como Caja de Vilumara) es el descuento de efectos mercantiles mientras que los préstamos de valores quedan en un, muy lejano, segundo término.²⁰

²⁰ En el resumen del ejercicio de 30 junio de 1865 a 30 de junio de 1866 se destacaba que la sociedad había efectuado 1.014 descuentos que habían proporcionado unos intereses de 9.738 duros; y 25 préstamos sobre valores con unos intereses de 2.393 duros; al mismo tiempo la sociedad había ganado 2.318 duros por intereses sobre otros conceptos (posiblemente descubiertos en las cuentas corrientes). Así resultaba el total de utilidades de 16.477 duros (14.450 de los cuales habían sido obtenidos en la forma de intereses). Fuente: A.H.P.B. Planas Compte 1867 pp. 541 y 542.

seguro que la letra de cambio. Como era mucho más seguro y fiable que la letra sus costes de transacción eran menores y por tanto resultaba más barato. En la función directa de crédito nosotros pensamos, con los datos que tenemos, que la letra fue sustituida por el pagaré.

El estudio de las razones para la firma de los pagarés nos indicaría si existía en Barcelona un mercado de crédito para los industriales y si estos tenían posibilidad de usar los recursos de las instituciones financieras para incrementar su producción. La respuesta a esta cuestión parece afirmativa —tal como demuestra la Gráfica II— una buena parte de los pagarés negociados por la Caja Vilumara eran de *inputs* industriales (30%); bienes intermedios de la industria textil (12%), carbón (12%), metales (4%) y maquinaria (2%). Al mismo tiempo una buena parte de los pagarés por metálico habían sido firmados por industriales.²² En los pagarés firmados por géneros, que en nuestro caso hemos interpretado como productos acabados, también aparecían muchos industriales entre los libradores del pagaré. En resumen, el Crédito Mutuo Fabril y Mercantil financiaba la expansión de la producción industrial al descontar pagarés firmados por industriales (para adquirir productos de su industria) o librados por industriales (al vender sus productos a comerciantes).

En cambio es difícil determinar si estos créditos a corto plazo, los pagarés raramente sobrepasaban los noventa días, se podían convertir en créditos a largo plazo. Una de las formas de conseguir créditos a largo plazo consiste en renovar continuamente las deudas con nuevos pagarés (incluso aceptando el pago de la deuda con una nueva firma de documento) o abrir una línea de crédito, sin la firma de efectos mercantiles, en una cuenta corriente. De una y otra práctica hay constancia documental. Luis CASTAÑEDA (1991) ya la halló, y nosotros (SOLA y Rosés 1992)(Rosés 1990) hemos corroborado su presencia, pero hasta el momento no hemos podido cuantificar la extensión e importancia de esta práctica. En cualquier caso, este tipo de innovación financiera era conocida y utilizada en la plaza financiera de Barcelona.

Sirva a modo de ejemplo dos de los casos de los que tenemos constancia documental. En primer lugar el del mismo José Vilumara y Sans, hermano del gerente del Crédito Mutuo Fabril y Mercantil, que tenía un acuerdo (¿verbal?) con la sociedad por el cual se redescataban todos sus pagarés y letras. José Vilumara compraba carbón en Cardiff (Gales) y lo transportaba a Barcelona y una vez aquí revendía la carga —dividida en pequeñas partidas— a industriales y a un mayorista de Sabadell (Richardson y Cía.). La Caja Vilumara redescataba sus efectos permitiendo a este empresario tanto aplazar el pago a sus clientes como traer con rapidez un nuevo barco (José Vilumara pagaba los fletes y la carga por adelantado).²³

Otro caso, era el de la sociedad Biada Hermanos de Mataró y su relación con la Caja Barcelonesa

²² En este caso no puedo ofrecer cifras concluyentes ya que en el protesto no figuraba, o figuraba en pocas ocasiones, la profesión del deudor; por tanto fundamento mi supuesto en la aparición habitual de algunos nombres de socios industriales de la Caja Vilumara. Simplemente pretendemos demostrar que se usaba el pagaré para créditos en metálico, a corto plazo, para la industria.

²³ A.H.P.B. José Falp, años 1881-1883.

de Giros y Descuentos. Esta sociedad firmó un acuerdo de obligación con interés del 7% anual a la Caja Baronesa el 4 de abril de 1866 después de que uno de sus pagará hubiese sido devuelto sin satisfacer el 11 de diciembre de 1864. Más tarde la sociedad firmó otro acuerdo para transformar deudas a corto plazo, que ascendían a un total de 136.036 duros, por deudores al 8% anual y vencimiento a los 16 meses (entre marzo y abril de 1866). En resumen, existe la constancia de que se practicaba la transformación, y renovación, de las deudas a corto plazo en créditos a largo plazo. La secuencia parece clara, el pagaré era el instrumento para el crédito a corto plazo y el deudor para la deuda diferida a largo plazo.²⁴

Hasta ahora, en este apartado, hemos discutido la forma del crédito pero no hemos entrado en los métodos que definían la concesión de créditos. En primer lugar, y como paso previo, habría que definir las características esenciales del mercado crediticio de Barcelona en cuanto a la información: era un mercado completo (todo el mundo conocía las reglas del juego), con información imperfecta (no se conocía las primas de riesgo verdaderas) y asimétrica (existían empresas y agentes que concentraban bastante más información que los demandantes de servicios financieros).

Los bancos y banqueros se movían, principalmente, por aversión al riesgo. Su principal problema era determinar el riesgo de cada una de las operaciones y el tipo de interés que se debía fijar sobre ella. Pero fijar un tipo de interés muy alto no era una garantía de seguridad porque el deudor deshonesto (que en ningún caso pensaba cancelar la deuda) estaría dispuesto a aceptar cualquier tipo de interés.²⁵ Como ya hemos insistido antes además, no existían, métodos «científicos» para calcular la cartera perfecta o conocer el riesgo de las operaciones.

Para paliar este doble problema los banqueros catalanes del siglo XIX utilizaron dos políticas. La primera, fue llevar hasta el límite los principios de la banca informal sublimando la honestidad personal y el prestigio financiero; y la segunda fue practicar la especialización de los negocios. Por tanto, con el proceso de institucionalización, si bien se creó un red formal de crédito, no se produjo, en cambio, una transformación de las redes de información que continuaban siendo informales. Es decir, todavía se utilizaban las mismas garantías que regían en el mercado informal antes del nacimiento de las empresas bancarias.

Los bancos se especializaron en cuatro tipos para reducir el riesgo de sus operaciones y especializar el negocio. La primera opción fue actuar de banco de banqueros: el caso del Banco de Barcelona concedía pocos créditos y a personas escogidas (principalmente las grandes casas de comercio o banca de Barcelona) que eran las que efectuaban las operaciones de riesgo. Por tanto, reducía a mínimos

²⁴ A.C.A. Audiencia, sección Tribunal de Comercio, expedientes N° 1744, 1745 y 1746.

²⁵ Los fundamentos teóricos de este problema están ampliamente desarrollados en Louis PHILIPS (1988): pp. 142-152.

los riesgos, incrementaba la seguridad y mantenía los beneficios estables.²⁶

La segunda opción era el control directo o la relación estrecha con los deudores; para que esta práctica fuese posible tenían que existir grandes empresas demandantes de capital que pudiesen absorber una gran parte del negocio del banco. Para este caso un ejemplo era la Sociedad Catalana General de Crédito en su primera época que estableció vínculos directos, en forma de acuerdos escritos, con una empresa de ferrocarriles.

Una tercera solución era la de los bancos comerciales (por ejemplo las dos casas de descuento) que diversificaban riesgos y clientelas. Esta solución implicaba que no se podían discriminar a los clientes con barreras de entrada y que se tenía que aceptar una cantidad mínima de impagos. A cambio los beneficios del banco se movían con el ciclo económico.

Tabla VII: Estructura de las deudas (1867)

	Caja Mutua		Crédito Mutuo Fabril y Mercantil	
	Capital (ptas.)	% del total deudas	Capital (ptas.)	% del total deudas
Máximo deudor	1.165.070	58,4	196.596	65,8
Segundo deudor	559.120	28,0		
Resto deudores	272.100	13,6	102.285	34,2
Total deudas	1.996.290	100,0	298.881	100,0
Recursos Propios	870.825	43,6	1.312.748	439,2

Fuente: A.H.P.B. Pla y Soler 1867 pp. 1368 y ss.; Planas Compte 1867, pp. 513-515.

Y, finalmente, el cuarto tipo de solución: el empleado por las sociedades mutuales. En estas sociedades se reducía (o creía reducir) el problema del *free rider* al ligar al demandante de crédito como miembro de la sociedad. El resultado es que se podía incrementar la concentración de riesgos en unos pocos demandantes de los que se confiaba absoluta honestidad. Este sistema contenía en si mismo una contradicción, la empresa valía lo que sus socios que eran sus clientes. Por tanto, su prestigio dependía de la estabilidad de sus clientes lo que producía que se concentrasen los riesgos más allá de lo razonable.

²⁶ Hace tiempo que se destaca el carácter restrictivo de la política del Banco de Barcelona (TORTELLA 1973, SUDRIÀ 1982) y las tendencias monopolísticas de sus directivos (SUDRIÀ 1992). Así el problema para muchos industriales no era el precio de los créditos sino el acceso a los mismos.

Esta contradicción fundamental podía provocar la formación de carteras poco diversificadas. Tal como muestra la Tabla VII, las cajas no llevaban a cabo una política de diversificación de la cartera.

O sea, la información estaba fraccionada para cada una de las empresas ya que era un mercado con información asimétrica. De hecho, cada una de las empresas financieras se especializaba en un tipo de clientela y en un tipo de producto. Esta especialización era resultado natural de la aversión al riesgo de los banqueros; al ceñir su clientela mejoraban la gestión y reducían (o creían reducir) al mínimo la incertidumbre.

Como resultado de ello cada grupo financiero tenía su propio mercado, sus propias instituciones y su propio sistema de relaciones; los que se encontraban fuera de estos círculos o no podían acceder al mercado financiero o lo hacían a precios muy altos. En resumen, uno de los principales problemas que generaban las instituciones financieras era su dificultad para financiar nuevos proyectos de personas «extrañas».

Así, después de la crisis de 1866, el Crédito Mutuo Fabril y Mercantil, continuó siendo el principal banco «industrial». La Tabla VIII muestra como su política de crédito no varió mucho respecto al período anterior a la crisis de 1866. Por tanto, concentraba en exceso muchos riesgos en unos pocos clientes que tenían fácil acceso a importantes cantidades. Hacia 1877-78 la situación se hizo insostenible y el monto de las deudas era más importante que en 1866. De hecho el sistema volvía a contradecirse y la racionalidad económica imponía un cambio de estrategia. Por tanto, aprovechando la muerte del fundador Francisco Vilumara (en 1877) la sociedad realiza un salto hacia adelante para poder seguir existiendo.

En primer lugar se incrementa el capital de forma espectacular; aceptando la entrada de gran cantidad de nuevos socios (en total 148 durante el año 1878) y rompiendo el antiguo núcleo de relaciones. Y, en segundo lugar, cambia la política de crédito: la empresa se convierte en un banco «comercial». Así, se abandonan los grandes créditos y se incrementa el descuento de pagarés (especialmente) y de letras de cambio de menor cuantía. Con ello se desliga a la sociedad de sus antiguos grandes clientes y se diversifican riesgos. En resumen, entramos en la década de 1880 con la desaparición del concepto de banca industrial mutua y con el predominio de la banca «comercial», que tiene entre una más de sus actividades el descuento de efectos a los industriales.

Ahora, para la industria, si sólo puede obtener créditos a corto plazo (o créditos renovables), se ciernen problemas repentinos de falta de liquidez debidos a las crisis financieras; o sea, esta dependencia del crédito a corto plazo aumentaba la inestabilidad industrial. Por otro lado, la necesidad de negociar continuamente cada una de las operaciones aumenta la incertidumbre y los costes de transacción. En resumen, se puede suponer que la dependencia de sistemas de crédito a corto plazo tendría efectos perniciosos para la industria de bienes de consumo; siendo posible que estos problemas —a largo plazo— tendiesen a alejar a los industriales del crédito y de la banca.

457

Tabla VIII: Créditos impagados al Crédito Mutuo Fabril y Mercantil (1875-1883)

	Letras de cambio			Pagarés			Préstamos			Totales	
	Cantidad	Nº	Media	Cantidad	Nº	Media	Cantidad	Nº	Media	Cantidad	Nº
1875	475	1	475	102.867	9	11.429	375.000	1	375.000	478.342	11
1876	28.277	8	3.534	242.923	18	13.495	397.500	3	132.500	668.700	29
1877	10.695	5	2.139	35.497	11	3.227	375.000	1	375.000	421.192	17
1878	3.875	1	3.875	259.938	6	43.323	445.000	3	148.333	708.813	10
1879	0	0	0	8.931	8	1.116	469.283	2	234.642	478.214	10
1880	55.057	24	2.295	193.223	38	5.085	375.000	1	375.000	623.280	63
1881	43.444	16	2.715	331.669	66	5.026	375.000	1	375.000	750.113	83
1882	30.627	16	1.914	268.659	60	4.478	200.000	1	200.000	499.286	77
1883	49.889	19	2.626	320.336	57	5.620	230.509	2	115.255	600.734	78
Total	222.339	90	2.470	1.764.043	273	6.462	3.242.292	15	216.153	5.228.674	378

Fuentes: ver Gráfico II

IV. Conclusiones: Una crítica al modelo de Gerschenkron

La primera crítica básica que se ha argumentado (SYLLA 1991) al modelo de Gerschenkron es que es demasiado general y que no engloba todas las variables básicas para el análisis. Creemos que esto queda perfectamente claro para el caso catalán: el modelo calán de relaciones banca-industria se parece más a la propuesta que hace Gerschenkron sobre Gran Bretaña que a la categoría de *first comers*, que es a la que pertenece cronológicamente la industrialización catalana. Así en Cataluña parece que los bancos fueron poco importantes, según la propuesta de Gerschenkron, ya que no sustituyeron a la iniciativa empresarial individual en el *great spur*, si utilizamos la terminología típicamente gerschenkroniana.

La banca (tal como la entendía Gerschenkron) no participó en la iniciativa empresarial que hizo posible la primera mecanización de la industria de bienes de consumo catalana; y no participó en ella, simplemente, porque no existía banca gerschenkroniana en Cataluña. Pero no hay que olvidar que en el proceso de la acumulación primitiva tuvo un papel esencial la red de crédito informal. Esta red movilizó

los recursos excedentes hacia las necesidades de la industria pero, a pesar de todo, esta red estaba constituida por empresarios individuales que se movían por intereses individuales (no existía ni coordinación ni organización de esfuerzos o de políticas). Es cierto que la existencia de esta red fue una de las ventajas estratégicas de las que dispuso Cataluña para su industrialización, pero esta red no se parece en nada al concepto de banca que tiene Gerschenkron. Los bancos de Gerschenkron surgieron en Cataluña cuando el tamaño de la economía catalana fue suficiente; y fueron más un resultado de este crecimiento que un impulso para él.

La crítica anterior, en cierto sentido, no es demasiado justa con la propuesta de Gerschenkron. Como ya hemos dicho, el modelo de Alexander Gerschenkron es general y, por tanto, tiene que ser entendido como una aproximación general. Es decir, aunque su propuesta no se cumpla estrictamente tiene la gran virtud de que incide en el papel de la institución en el desarrollo económico. De hecho, en una gran parte de los modelos de la Teoría del Desarrollo se sostiene que, sólo, las fuerzas del mercado provocan el crecimiento. Mientras, en cambio, en el modelo de Gerschenkron la institución cumple una función vital.

Entonces.. ¿Cual es la cuestión principal que nos sugiere Alexander Gerschenkron? la cuestión principal es ver si los bancos, una vez creados, tuvieron «eficiencia estructural».

Para medir la eficiencia de los bancos nos referiremos a sus tres funciones:

1) La primera, y más importante, es la de servir como intermediarios entre ahorradores y inversores. O, lo que es lo mismo, entre los agentes deficitarios de capital y los excedentarios. De hecho esta función ya la cumple la red informal de crédito, por tanto, como saber la virtualidad de la red formal (institucional) de sociedades financieras.

Últimamente la teoría económica ha señalado que la principal función de las instituciones financieras en los mercados es colocar los recursos aprovechando las ventajas de la información asimétrica (MAYSHAR 1983). Sin duda los gestores de los bancos tenían mucha más información sobre sus clientes que la que tenía un agente individual y su gestión de recursos sería, *ceteris paribus*, mejor que la de los agentes individuales. La eficiencia en este campo se podría conocer estudiando sus formas de supervisión, control y coordinación.

Nuestros resultados, hasta cierto punto provisionales, son que si bien existían instituciones estas no habían desarrollado formas de gestión muy diferentes a las de la banca informal. Nos encontraríamos por tanto en un momento de transición, en que la banca acumula recursos pero, todavía, no ha desarrollado de manera suficiente sistemas de información eficientes para colocarlos. Una prueba es que los bancos se mueven siguiendo los criterios individuales de aversión al riesgo. En cualquier caso, los bancos no deben ser entendidos como instituciones especulativas sino como instituciones en fase de transición.

Otra cuestión es el porqué no desarrollaron los mismos sistemas de supervisión, control y coordinación que, por ejemplo, existían en la banca alemana. La evidencia internacional nos parece clara:

- 23 -

la banca tuvo una mayor participación en la creación de aquellos sectores industrial que necesitaban más capital inicial y fijo (la minería, la siderurgia y los ferrocarriles) y una menor, aunque importante, en los sectores con más capital circulante (las industrias de bienes de consumo).²⁷ En resumen, la banca se adapta a las condiciones de la demanda industrial. Esto se puede explicar, en parte, a causa de los costes de información; sin duda es mucho más difícil para una institución financiera obtener información, y como resultado control, sobre un sector industrial con muchos agentes que sobre un sector muy concentrado. Así, en un principio, moverse por criterios individuales de aversión al riesgo no sería tan descabellado.

2) La segunda función de las instituciones es crear medios de pago. Aquí no hay duda de que los bancos catalanes cumplieron con su función incluso, en algunos momentos, en exceso. Aunque todavía nos falte un estudio definitivo sobre la conformación de la oferta monetaria, en Cataluña, durante el período.²⁸

3) La tercera función, la que sería —en sentido estricto— la de la banca gerschenkroniana, no se cumplió. Es decir, los bancos catalanes nos sustituyeron a la iniciativa empresarial individual. En cualquier caso no se puede despreciar su función «estratégica» dentro de la economía catalana.

Para concluir, el sistema financiero que se desarrolló en Cataluña durante la primera fase de la industrialización era un sistema financiero de transición: con instituciones moviéndose bajo los criterios de la banca informal. En cualquier caso, fue muy importante para el desarrollo económico y cumplió con una tarea bastante importante y decisiva. Su tarea principal fue mover los fondos excedentes de una buena parte de la economía catalana y recolocarlos, de manera más o menos eficiente, en los sectores productivos.

Bibliografía

ANES, R. (1974): «El Banco de España (1874-1914): un banco nacional», en SCHWARTZ, P. ed.: *La Banca española en la Restauración* Tomo I, Serv. de Estudios del Banco de España, Madrid.

ARROW, K.J. (1984): *The economics of information*, Basil Blackwell, Londres.

BANCO MUNDIAL (1989): *Informe sobre el desarrollo mundial 1989*. Banco Mundial, Washington D.C.

BENAU, J.M. (1993): «Estructura industrial i empresarial al districte tèxtil llaner de Sabadell i Terrassa en el segle XIX», en *Jornades d'estudi sobre la burgesia catalana al segle XIX*, Universitat Pompeu Fabra, Barcelona.

CABANA, F. (1978): *Historia del Banc de Barcelona (1844-1920)*, Edicions 62, Barcelona.

CAJA BARCELONESA (1858): *Memoria leída en la junta general de accionistas*, Narciso Ramírez, Barcelona.

²⁷ W. FELDENKIRCHEN (1991) ha defendido esta estructura para las relaciones entre la banca alemana y los diversos sectores industriales alemanes.

²⁸ El artículo de SUDRIÀ, C., PASCUAL, P. y CASTAÑEDA, L. (1992) es una buena primera aproximación.

- 24 -

LANDES, D.S. (1969): *The Unbound Prometheus. Technological change and industrial development in Western Europe from 1750 to the present*, Cambridge U.P., Cambridge.

LEVY-LUBOYER, M. (1964): *Les Banques Européennes et l'industrialisation internationale dans la première moitié du XIX siècle*, P.U.F., Paris.

MARTIN ATEÑA, P. (1985a): «Desarrollo y modernización del sistema financiero, 1844-1935», el Sánchez-Albornoz, N. ed.: *La modernización económica de España, 1830-1930*, Alianza Universidad, Madrid.

MARTIN ATEÑA, P. (1985b): «La política monetaria durante la Restauración, 1875-1914» en GARCIA DELGADO, J.L. ed.: *La España de la restauración*, siglo XXI, Madrid.

MATHIAS, P. (1989): «Financing the industrial revolution», en MATHIAS, P. y DAVIES, J.A. (eds.): *The first industrial revolutions*, Basil Blackwell, Oxford.

MAYSIAH, J. (1983): «On divergence of opinion and imperfections in capital markets», en *American Economic Review*, Vol. XLIII, pp. 114-128.

NADAL, Jordi y SUDRIÀ, Carles (1981): *Historia de la Caixa de Pensiones*, Caixa de Pensiones, Barcelona.

PASCUAL, Pere (1985): «Ferrocarrils i industrialització a Catalunya», en *Recerques*, N° 17.

PASCUAL, Pere (1990): *Agricultura i industrialització a la Catalunya del segle XIX. Formació i desestructuració d'un sistema econòmic*, Crítica, Barcelona.

PHILIPS, L. (1988): *The economics of imperfect information*, Cambridge U.P., Cambridge.

POLLARD, S. (1991): *La conquista Pacífica. La industrialización de Europa, 1760-1970*, Prensas Universitarias, Zaragoza.

POLLARD, S. i ZIEGLER, D. (1992): «Banking and industrialization: Rondo Cameron twenty years on» en CASSIS, Y. ed.: *Op. Cit.*, pp. 17-36.

ROSÉS, J.R. (1990): *El sistema financiero de la restauración: La Caja de Vilumara (1862-1889)*, Tesis de Licenciatura inédita, Universidad de Barcelona.

SÁNCHEZ-ALBORNÓZ, N. (1968a): «Los bancos y las sociedades de crédito en provincias: 1856-1868», en *Moneda y Crédito*, n° 104, pp. 39-68.

SÁNCHEZ-ALBORNÓZ, N. (1968b): *España hace un siglo: una economía dual*, Península, Barcelona.

SOCIETAT D'ESTUDIS ECONÒMICS (1908): *Informació pública sobre la necessitat de crear una banca catalana*, Barcelona.

SOLÀ, A. y ROSÉS, J.R. (1992): «Un banquer de la Restauració: Evarist Arnús i Ferrer (1820-1890)», en *Actes Congrés Internacional d'Història Catalunya y la Restauració*, Centre d'Estudis del Bages, Manresa.

STRONG, N. y WALKER, M. (1987): *Information and capital markets*, Basil Blackwell, Londres.

SUDRIÀ, C. (1987): «El finançament del procés d'industrialització en FONTANA y alt.: Catalunya y Espanya al segle XIX, Columba, Barcelona.

SUDRIÀ, C. (1992): «Los Bancos de Emisión Provinciales en la España del siglo XIX», mimeo.

- 25 -

CAJA CATALANA (1858): *Memoria leída en la junta general de accionistas de la sociedad*, Imprenta Pons y Cia., Barcelona.

CAMERON, R. y alt. (1967): *Banking in Early Stages of Industrialization*, Oxford U.P., N. York.

CAMERON, R. ed. (1972): *Banking and Economic Development: Some lessons of History*, Oxford U.P., N. York.

CARRERAS, A. (1990): *Industrialización española: estudios de historia cuantitativa*, Espasa calpe, Madrid.

CASSIS, Y. ed. (1992): *Finance and financiers in European History, 1880-1960*, Cambridge U.P., Cambridge.

CASTAÑEDA, L., PASCUAL, P. y TAPINELL, X. (1991): «Las finanzas» en NADAL, J. y MALUQUER DE MOTES, J. dir. y CABANA, F. coord.: *Historia Económica de la Catalunya contemporánea*, Vol. III (siglo XIX).

CASTAÑEDA, L. y TAPINELL, X. (1993): «Un nuevo indicador para la historia financiera española: la cotización de las letras de cambio a corto plazo», en *Revista de Historia Económica*, prox.

COASE, R.H. (1937): «The Nature of Firm» en WILLIAMSON, O.E. y S.G. WINTER eds. (1991): *The Nature of the Firm. Origins, evolution and development*, Oxford U.P., Nueva York.

COLLINS, M. (1991): *Banks and Industrial Finance in Britain, 1800-1939*, MacMillan, Londres.

CHAPMAN, S.D. (1979): «Financial Restraints on the Growth of Firms in the Cotton Industry, 1790-1850», en *Economic History Review*, segunda serie, Vol. XXXII, N° 1.

CHEMERY, H. i SRINIVASAN, T.N. eds. (1988): *Handbook of Development Economics*, North-Holland, Amsterdam.

FELDENKIRCHEN, W. (1991): «Banking and Economic Growth: Banks and Industry in Germany in the Nineteenth Century and their changing relationship during industrialisation» en LEE, W.R. ed.: *German Industry and German Industrialisation*, Routledge, Londres.

GARCÍA LÓPEZ, J.R. (1985): «Banqueros y comerciantes-banqueros clave oculta del funcionamiento del sistema bancario español en el siglo XIX», en *Moneda y Crédito*, N° 175 (diciembre).

GARCÍA LÓPEZ, J.R. (1987): *Los comerciantes banqueros en el sistema bancario español: Estudio de casas de banca asturianas en el siglo XIX*, Universidad de Oviedo, Oviedo.

GERMIDIS, D., KESSLER, D. y MECHER, R. (1991): *Financial systems and development: What role for the formal and informal financial sectors?*, O.C.D.E., Paris.

GERSCHENKRON, A. (1968): *El Atrazo Económico en su perspectiva histórica*, Ariel, Barcelona.

HUDSON, P. (1989): «Capital and credit in the West Riding wool textile industry c.1750-1850», en HUDSON, P. ed.: *Regions and industries, a perspective on the industrial revolution in Britain*, Cambridge U.P., Cambridge.

KINDLEBERGER, Ch.P. (1988): *Historia financiera de Europa*. Crítica, Barcelona.

LANDES, D.S. (1956): «Vieille banque et banque nouvelle: la révolution financière du dix-neuvième siècle», en *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, vol III, ps. 204-222.

- 26 -

SUDRIÀ, C., PASCUAL, P. (1993): «Quiebra colonial y ajuste monetario en España», mimeo.

SUDRIÀ, C., PASCUAL, P. y CASTAÑEDA, L. (1992): «Oferta monetaria y financiación industrial en Cataluña, 1815-1860», en *Revista de Historia Industrial*, nº 1, pp. 189-202.

SYLLA, R. (1991): «The role of banks», en SYLLA, R. y TONIOLO, G. eds.: *Patterns of european industrialization*, Routledge, Londres y Nueva York.

TENDE DE LORCA, P. (1974): «La banca privada española durante la Restauración (1874-1914)». Tomo I, en SCHWARTZ, P. ed.: *La Banca española en la Restauración* Tomo I, Serv. Est. B. de España, Madrid.

TILLY, R.H. (1986): «German banking, 1850-1914: Development Assistance for the strong» en *The Journal of European Economic History*, Vol XV, Nº 1.

TORTELLA CASARES, G. (1970a): «El Banco de España entre 1829 y 1929. La formación de un banco central», en *El Banco de España. Una historia económica*, Banco de España, Madrid.

TORTELLA CASARES, G. (1970b): «La evolución del sistema financiero de 1856 a 1868», en Ensayos sobre la economía española a mediados del siglo XIX, Ariel, Madrid.

TORTELLA CASARES, G. (1973): *Los orígenes del capitalismo en España*, Tecnos, Madrid.

TORTELLA CASARES, G. (1974): «Las magnitudes monetarias y sus determinantes» en SCHWARTZ, P. ed.: *Op. cit.*

TORTELLA CASARES, G. (1981): «Los sistemas monetario y bancario», en TUÑÓN DE LARA, M. (dir.): *Historia de España*, Labor, Barcelona.

VAN DER WEE, H. i GOOSSENS, M. (1991): «Belgium» a CAMERON, R. y V.I. BOVYKIN, ed.: *International Banking, 1870-1914*, Oxford University Press, Oxford.

1. INTRODUCCION

461

La presente comunicación pretende demostrar cuál fue la actitud de la Cámara de Comercio de Bilbao, como representante de los intereses de los empresarios vizcaínos, frente a ciertos aspectos de la política económica, concretamente en lo relativo a las políticas fiscal, monetaria y bancaria, que se desarrollaron durante las diversas etapas del franquismo.

Para ello nos hemos servido, como principales fuentes documentales, de las MEMORIAS INTERNAS (también denominadas Memorias de Secretaría) de la Cámara de Comercio de Bilbao (MICCB); del órgano de expresión de la propia Cámara, es decir, la revista INFORMACION; y de diversos INFORMES, ESCRITOS Y EXPEDIENTES elaborados por la entidad bilbaína.

Especialmente la revista Información contiene una relación muy abundante de artículos, acerca de los temas mencionados, que en su mayor parte están firmados por técnicos o publicistas de prestigio, como Pedro Rico Ruano, Isidro Infante, J. Sánchez Riverá, Miguel Garau, Germán Bernacer, Higinio París Egulaz, Julián de Torresano, y un largo etcétera. Lógicamente, no es en los trabajos firmados por estos autores -en general de impecable factura-, sino en los editoriales de Información, donde mejor se puede comprender el sentir del colectivo empresarial vizcaíno ante los aspectos citados de la política económica franquista.

V CONGRESO DE LA ASOCIACION DE HISTORIA ECONOMICA

LA CAMARA DE COMERCIO DE BILBAO ANTE LA POLITICA FISCAL.
MONETARIA Y BANCARIA DEL FRANQUIISMO

Pedro M^a VELARDE REVILLA
Fermín ALLENDE PORTILLO

(Universidad del País Vasco)