

*Terceras Jornadas de Historia Económica, Montevideo, 9 al 11 de julio.*  
*Simposio: "Comercio y comerciantes: agentes, redes y crédito, siglos XIX y XX"*

***Mercados, monedas y crédito a la luz del funcionamiento de una entidad bancaria (Mendoza 1866-1879)***

Beatriz Bragoni\*

En las últimas décadas la historiografía hispanoamericana ha revisado el papel jugado por los comerciantes y las empresas mercantiles en la dinámica económica del siglo XIX. Origen y diseño de compañías comerciales, estrategias instrumentadas en el comercio de larga y corta distancia, pautas de inversión, formas de comercialización y de acceso o control del crédito entre otras variantes han sido de suma utilidad para advertir direcciones múltiples y resoluciones específicas de las transformaciones económicas latinoamericanas del XIX. Se trataba de una respuesta analítica relativamente opuesta a las visiones macroexplicativas que habían dominado buena parte de la agenda de investigación de los historiadores económicos lo que motivaba a reducir la escala de observación para advertir componentes y lógicas poco sensibles a los estudios convencionales. Poner en primer plano a los actores y estrategias en relación a los contextos variables en los que operaban brindó posibilidades para examinar diversos mecanismos que convergían en las transacciones con lo cual se hizo posible reafirmar o corregir algunas importantes convenciones historiográficas. En el intento por reconstruir biografías económicas y trayectorias empresariales que sirvieran a tal efecto los enfoques regionales ganaron terreno en la medida que permitieron explorar con mayor detalle importantes claves del comercio interregional -como productos, circuitos y crédito- a través de procedimientos analíticos y fuentes hasta entonces poco atendidas que optimizaron la comprensión del desenvolvimiento económico y social del XIX.<sup>1</sup>

Estas formas de aproximación han estado presentes en la historiografía argentina con alcances significativos aunque parciales. A pesar de ello ha sido posible deconstruir algunas sólidas imágenes que cruzaron buena parte de la literatura histórica por algún tiempo. Aquella visión unidireccional del proceso de estructuración económica, política y social en el que la producción agraria pampeana se integraba exitosamente al mercado mundial y en el que las “economías interiores” prolongaban una agonía abierta a fines del siglo XVIII ha recibido importantes deslizamientos. En buena medida los estudios regionales ayudaron a matizar aquella visión canónica que observaba las economías locales sujetas a fuerzas centrífugas y a un “aislamiento” crónico dependiente de un sistema de transporte vetusto incapaz de brindar condiciones favorables para el intercambio. Hoy sabemos que esa experiencia histórica estuvo lejos de obtener idénticos resultados en todas las regiones, y más aun contamos con evidencias sustantivas como para advertir también diferencias microregionales habidas al interior de ellas.<sup>2</sup> El hecho de conocer mejor la

---

\* INCIHUSA-CONICET, Universidad Nacional de Cuyo. *Versión preliminar*. La investigación ha contado con la asistencia de la lic. Virginia Mellado. Agradezco a Andrea Lluch algunas referencias bibliográficas de interés. Esta investigación cuenta con un subsidio de Fundación Antorchas

<sup>1</sup> La literatura es abundante. Puede verse un aproximación al problema para el caso mexicano en Mario Cerutti, en M. Cerutti y M. Vellinga, *Burguesías e industrias en América Latina y Europa Meridional*, Alianza, 1988; además, Empresarios españoles en el norte de México, *Revista de Historia Económica*, Año XVII, 1999, N° especial.

<sup>2</sup> Una excelente puesta al día de las novedades habidas en la producción agraria del XIX puede verse en Osvaldo Barsky y Jorge Gelman, *Historia del agro argentino. Desde la Conquista hasta fines del siglo XX*, Buenos Aires, Grijalbo-Mondadori, 2001.

evolución de las economías locales complejiza la visión de la experiencia argentina del siglo XIX particularmente en aquellas regiones recostadas sobre las fronteras que llevaron a cabo innovaciones productivas sobre la base de utilizar convencionales circuitos de intercambio.<sup>3</sup> En medio de mercados de naturaleza variada y de novedades institucionales orientadas a amortiguar o eliminar las trabas que limitaban la libre circulación de bienes, redes de comerciantes diseminados en diferentes puntos del espacio económico aceitaban los engranajes del comercio interregional. Individuos y empresas mercantiles organizadas por parientes y amigos con capacidad de controlar relaciones, información y crédito se convirtieron en protagonistas para nada secundarios de la transformación económica del siglo XIX. En la Argentina posterior a Caseros el peso relativo de estas constelaciones de compañías mercantiles y de empresarios, en ocasiones multiimplantados en diferentes rubros, adquiere particular significado en la medida que el desenvolvimiento comercial y financiero se dirime en un contexto caracterizado tanto por la escasez de metálico como por la pluralidad de monedas en circulación. La literatura ha evaluado la manera en que el esquema monetario de patrón dual que rigió en Argentina hasta 1881 ofreció complejas situaciones al desempeño comercial y financiero en las provincias interiores.<sup>4</sup> Así también los historiadores han considerado la progresiva sofisticación del sistema bancario ofreciendo reflexiones importantes en torno a los eslabones que unían a los bancos extranjeros y nacionales con una red integrada por casas mercantiles y personas que canalizaban el acceso diferenciado al crédito.<sup>5</sup>

La presente ponencia propone sumar evidencias en estas direcciones a través del examen de mecanismos comerciales y financieros implementados por una entidad bancaria de Mendoza entre 1866 y 1879. Se trata del primer experimento bancario de la provincia, de la razón social Daniel González y Cía. En otras oportunidades hemos dado cuenta de su formación y dinámica;<sup>6</sup> así también la correspondencia bancaria permitió reconstituir la lógica empresaria en la cual las redes personales reducían los costos de transacción de los agentes al permitirles canalizar relaciones, información y crédito.<sup>7</sup> En esta ocasión el objetivo está puesto en dos dimensiones: por un lado, como práctica de negocios de un grupo de parientes infiriendo especificidades de la racionalidad económica que se vincula con el papel jugado por los bancos en procesos de transformación; por otro, como base operativa de mecanismos comerciales y financieros con capacidad de iluminar las condiciones de acceso al crédito en el contexto monetario previo a la unificación y en el marco de un sistema bancario en formación. Con este propósito he concentrado la observación de la dinámica interna de la institución con el fin de examinar la lógica de su funcionamiento a través del tipo de

---

<sup>3</sup> Un abanico de trabajos de interés para el análisis del comercio puede verse en Alejandra Irigoin y Roberto Smith, editores, *La desintegración de la economía colonial: comercio y moneda en el interior del espacio económico rioplatense 1800-1860*, Biblos, Buenos Aires, 2003

<sup>4</sup> Roberto Cortés Conde, Finanzas públicas, moneda y bancos (1810-1899), en *Nueva Historia de la Nación argentina*, Buenos Aires, Planeta-ANH, Tomo V, 2000 y Roberto Cortés Conde, Félix Converso, Luis Coria, Ana Inés Ferreira y Enrique Schaller, Las finanzas públicas y la moneda en las provincias del Interior, en *Nueva Historia de la Nación argentina*, Buenos Aires, Planeta-ANH, Tomo V, 2000. Algunas notas sobre estos bancos de emisión y el proceso que concluye con la unificación de la moneda y la circulación previa en las provincias de los pesos bolivianos pueden verse en Roberto Cortés Conde, *Deuda, dinero, moneda. Evolución fiscal y monetaria en la Argentina*, Sudamericana, 1989. Para nuevas aproximaciones al problema puede verse, Alejandra Irigoin, Moneda, impuestos e instituciones. La estabilización de la moneda corriente en el Estado de Buenos Aires durante las décadas de 1850 y 1860, en *Anuario IEHS-Tandil*, # 10, 1995.

<sup>5</sup> Hilda Sábato en *Capitalismo y ganadería en Buenos Aires. La fiebre del lanar, 1840-1890*, Buenos Aires, sudamericana, 1988, cap. VII

<sup>6</sup> Véase, *Los hijos de la revolución. Familia, negocios y poder en Mendoza, siglo XIX*, Buenos Aires, Taurus, 1999, capítulos I y II especialmente.

<sup>7</sup> Véase mi trabajo, Condiciones y estímulos en la recuperación de una economía regional. Prácticas mercantiles e instituciones empresarias en Mendoza, 1820-1880, en A. Irigoin y R. Smith, editores, *La desintegración de la economía colonial: comercio y moneda en el interior del espacio económico rioplatense 1800-1860*, Biblos, Buenos Aires, 2003

operaciones realizadas, de las formas y medios de pago utilizadas con personas y/o instituciones comerciales que confluían en las transacciones comerciales y financieras entre 1868 y 1879. En tal sentido la correspondencia recibida en Mendoza y producida por un grupo de corresponsales en cuanto arroja información valiosa para analizar la fisonomía de las operaciones y, sobre todo, del papel de estos operadores en la intermediación comercial y/o financiera del periodo considerado en un amplio espacio económico.<sup>8</sup> Se trata de información dispersa que ha sido agrupada por corresponsal y su importancia radica en que permite relevar una serie de mecanismos económicos que ponderan la fisonomía del espacio económico previo a la unificación monetaria en Chile y Argentina, y a la formación y consolidación del sistema bancario moderno. Se trata especialmente de la correspondencia recibida por su gerente, Daniel González, por parte de individuos y/o encargados de casas comerciales habilitadas en territorio chileno y argentino que incluyen destacados centros comerciales y financieros, como Valparaíso y Buenos Aires, y en el que participan al mismo tiempo otros puntos de intermediación como Santiago, Los Andes, San Felipe, San Juan, San Luis, Córdoba y Rosario.

El ejercicio arroja una imagen del funcionamiento de estas instituciones comerciales y/o financieras que corrigen algunas convenciones historiográficas las cuales hacían notar una suerte de desvinculación interregional ocasionada por la conflictividad política y su correlativa incidencia en las relaciones económicas frente a la ausencia de marcos institucionales estables y seguros. Por el contrario la dinámica de estas operaciones parece sugerir que dentro de las funciones cumplidas por este tipo de instituciones la confianza personal se convertía en un elemento para nada secundario en el acceso diferenciado al crédito, situación que permite matizar la imagen canónica que hacía de la iliquidez un obstáculo crónico de las provincias interiores.

#### I-El banco y sus características

El banco González inició sus actividades en la plaza mendocina en 1866 y su vigencia se prolonga hasta 1879 momento en que fue liquidado por concurso de acreedores. A lo largo de su desenvolvimiento no es difícil localizar complicaciones a partir de 1873/74 que dieron por finalizada la experiencia bancaria en 1880.<sup>9</sup> Algunos autores sostienen que su quiebra debe ubicarse en el uso de la entidad para la actividad política y en las prácticas especulativas basadas en la escasez de circulante y en la emisión de moneda sin respaldo<sup>10</sup>. Sin embargo, estas razones parecen ser insuficientes si atendemos al contexto financiero de la época caracterizado por desequilibrios ocasionados entre otras cosas, en la conversión de diversas monedas en circulación.<sup>11</sup> De cualquier modo, se trata de una

---

<sup>8</sup> La correspondencia comercial ha sido valorada en las últimas décadas. Vale tener en cuenta aquí una ya larga genealogía del tratamiento de la correspondencia comercial para los siglos XVIII, XIX y XX. Véase a modo de ejemplo Juan Oddone, *El comercio rioplatense ante la crisis del orden colonial. Cartas de un mercader en De historia e historiadores. Homenaje a Jose Luis Romero, Siglo XXI*, 1982; Zacarias Moutoukias, *Réseaux personnels et autorité coloniale: les négociants de Buenos Aires au XVIIIe siècle*, en *ANNALES E.S.C.*, Juillet-octobre, # 4-5, 1992. Jorge Gelman, *De mercachifle a gran comerciante: los caminos del ascenso en el Río de la Plata Colonial*, Universidad Internacional de Andalucía-La Rábida/Universidad de Buenos Aires, 1996; Carina Frid, *Encontrando la clientela. La empresa comercial y sus protagonistas en el sur de Santa Fe a fines del siglo XIX*, *Ponencia Jornadas InterEscuelas Departamentos de Historia, La Pampa*, 1994; Andrea Lluch, *Nadie mejor que mi pariente. Comerciantes, familias y empresas en los márgenes de la pampa argentina, 1900-1930*, *Ponencia LASA*, Washington, 2001.

<sup>9</sup> En otro lugar referimos al proceso de liquidación del banco. Allí notamos la maniobra diseñada para defender el crédito social y proteger los patrimonios personales que pesaban como obligaciones. Aspecto que sin duda advierte la flexibilidad de estas entidades para controlar el concurso e impedir la quiebra. Ver, *Los hijos de la revolución*, Cap. II.

<sup>10</sup> A. Cunietti Ferrando, "Los bancos emisores de Mendoza, 1866-1880" en *Cuadernos de Numismática y Ciencias Históricas*, 1989.

<sup>11</sup> En el debate legislativo nacional de 1881 (donde se promulgó la Ley 1130 que estableció la unidad

experiencia bancaria que se verifica en otros ámbitos regionales y que se reconoce en la figura de los “bancos de emisión”.<sup>12</sup>

El emprendimiento bancario en la provincia era producto de una innovación empresarial encabezada por un grupo familiar de amplia ingerencia en la economía mendocina. Enriquecidos en la primera mitad del siglo XIX por la vía del comercio de efectos entre Buenos Aires y Mendoza, los González obtuvieron un liderazgo particular al promediar el siglo al aceitar de manera eficaz por la vía de relaciones personales el circuito de intermediación comercial entre diferentes puntos de la región pampeana y el mercado chileno a través del control del comercio de ganado en tránsito y otros efectos de importación y exportación. No debería extrañar entonces que la “sociedad en comandita” creada en Valparaíso, luego refrendada en Mendoza, reuniera en calidad de accionistas a cuatro parientes fuertemente entrelazados por negocios y dos socios chilenos. Una primera observación sobre la distribución de las acciones sugiere diferencias entre los parientes-hermanos: en el capital de 50000 pesos oro destinados a dar vida a la entidad bancaria, Benito González Marcó era propietario de dos acciones que representaban \$20000; Carlos González y su cuñado José María Videla poseían cada uno una acción de \$10000; la acción restante era compartida por los dos vecinos chilenos quienes eran representados en Mendoza por Melitón Arroyo, un notable mediador de la red empresaria que durante los años cuarenta se había desempeñado como síndico de temporalidades hasta 1860. Daniel González era solo administrador del negocio bajo la figura de “gerente industrial”.

El contrato permite apreciar varios aspectos de la dinámica prevista para captar y prestar dinero en una plaza ausente de instituciones bancarias y entre actores no del todo habituados a captar y prestar capital a través de figuras bancarias. Si el hecho de que “el negocio era nuevo en la provincia” condujo a sus socios a solicitar un cuidado particular de las cuentas y contabilidades, esa situación no suponía que como empresarios no tuvieran ejercicio crediticio a título personal. Se trataba entonces de una instancia formalizadora de negocios entre parientes y socios en torno a requerimientos comerciales y financieros derivados del negocio ganadero que procuraba obtener más una base estable para canalizar capital hacia inversiones más seguras que orientarlas a inversiones alternativas que buscaran diversificar inversiones.<sup>13</sup> En consecuencia la experiencia asociativa suponía una modulación de despersonalización que procuraba captar capital y crédito para lubricar sus propios negocios en un

---

monetaria para todo el país) el diputado Marco Avellaneda al describir los antecedentes del sistema monetario adujo: [...] Desde los primeros tiempos de nuestra emancipación política la moneda española de plata fue sustituida entre nosotros por el ‘peso’ de plata acuñado en Bolivia, y la de oro, en su mayor parte, por las onzas acuñadas casi en todas las repúblicas americanas, y creo que las monedas de uno y otro metal fueron iguales a las españolas. Posteriormente el peso acuñado en nuestra circulación, por los medios pesos, conocidos con el nombre de cuatro bolivianos, los que si no eran inferiores a los primeros en su peso, lo eran notablemente en su ley, pues sólo tenían 666 milésimos de fino o sea 2/3 en vez de 11/12. Estos mismos cuatro bolivianos, fueron a su vez sustituidos por otros del mismo cuño, pero muy inferiores en su peso y en su ley, los que son producto de falsificaciones hechas en diversos países. ¿Cómo se explica esta constante sustitución de nuestra moneda circulante, por otra siempre peor? Yo lo atribuyo a dos causas. La primera es la falta absoluta de moneda nacional que obliga a nuestras provincias a aceptar la que quiere darle el país vecino con el que está en más estrecha relación comercial. La segunda causa es, a mi juicio, el atraso y la ignorancia en que han vivido nuestras poblaciones, las que carecían de medios para ensayar y verificar el peso y el título de las monedas extranjeras[...] Basta para mi objeto constatar el hecho de que el oro es el único metal de que sirve la Capital de la República y la provincia de Buenos Aires para su circulación metálica. Documento citado en Roberto Cortés Conde, *Dinero, Deuda y Crisis...* op. cit. pp.167-168.

<sup>12</sup> Véanse a modo de ejemplo, Ezequiel Gallo, *La pampa gringa*. Buenos Aires, Sudamericana, 1984; Félix Converso, *Un mercado en expansión. Córdoba 1870-1914*, Córdoba, Centro de Estudios Históricos, 2001.

<sup>13</sup> Algunos aspectos de las relaciones entre instituciones bancarias y grupos empresarios puede verse, Naomi Lamoreaux, Banks, Kinship, and Economic Development: The New England Case, *Journal of Economic History*, Vol. XLVI, n° 3 (sept 1986); Eugene H. White, California Banking in the Nineteenth Century: The Arte and Method of the Bank of A. Levy, *Business history Review* 75 (Summer 2001):297-324

contexto que sumaba a la iliquidez monetaria los desequilibrios ocasionados por la concurrencia de varias monedas de acuerdo a los desajustes ocasionados al operar en diferentes mercados. Si sobre Chile pagaban y cobraban en cóndores y en Buenos Aires o en Rosario debían cumplir con sus obligaciones con pesos fuertes, en Mendoza la moneda boliviana era la más corriente. De allí que el banco previó operar con moneda boliviana “porque era la más abundante y corriente en toda la República”, y la liquidación del negocio se reduciría a oro. La mecánica del banco González preveía la emisión de billetes bancarios que en la práctica fueron aceptados como dinero porque funcionaban como obligaciones de pago aunque no se constituyeran en dinero de curso legal.<sup>14</sup> Las negociaciones podían extenderse a cualquier mercado a través de agentes, pero sólo haciendo uso de la firma en Mendoza. En un comienzo la actividad del banco fue en aumento, aspecto que se manifiesta no solo en el aumento de depósitos y créditos sino también en la ampliación del número de agentes y por ende en la ampliación de los servicios comerciales y financieros. Una de las razones que pueden explicar tal incremento es la inexistencia en la provincia de bancos públicos que presentaran una virtual competencia, aunque dos instituciones bancarias similares fueron creadas posteriormente: “Casas y Raffo y Cía” y el “Banco de Mendoza”, entre cuyos directores figuraba Tiburcio Benegas originario de Rosario donde había ejercido la gerencia del Banco Nacional. Fernando Raffo era un próspero comerciante italiano que se trasladó a Mendoza después de varios años de residencia en Rosario.

Hasta 1870 el banco no emitió billetes; después su circulación sirvió al público en general para transacciones diversas. Lamentablemente no se cuentan con libros contables que permitan apreciar, por ejemplo, la cartera de clientes y la mecánica de los depósitos y préstamos. A pesar de ello la correspondencia permite ensayar conjeturas provisorias sobre la dinámica crediticia en el mercado local. 48 cartas dirigidas por 22 destinatarios al gerente de la entidad devuelven una imagen aproximada de los clientes o beneficios del crédito bancario. Se advierte que la operatoria aunque exigua en algunos casos alcanzaba a las localidades de la campaña y que afectaba a perfiles económicos muy variados. En ocasiones se trataba de clientes ocasionales como Carlos Varas del Ramblón que entre 1870 y 1876 confió sus ahorros en el banco; en otros, la apertura de cuentas corrientes señala la existencia de un elenco estable de tomadores y depositantes. Entre ellos figuraban a destacados empresarios de la localidad como Agustín Reynals, los hermanos Villanueva o los De la Reta. En otros casos se trataba de personajes menos emblemáticos aunque no por ello menos decisivos como Antonio Ortiz, un molinero de San Martín, que en 1877 manifestaba tener voluntad de pagar la deuda contraída pero que no podía realizar por no tener capital de giro. “Si yo dijera una sola palabra de lo que pasa en el establecimiento – confesaba a su acreedor - a las 24 horas no quedaría fanega de trigo de los depositantes”. En suma, captación de medianos y pequeños ahorros, financiación de pequeños y medianos productores e intermediación comercial y financiera completaban el cuadro de las actividades del banco González en la plaza local.

## II- La intermediación y sus laberintos: personas e instituciones

En otra escala, el funcionamiento comercial y financiero dependía de un espectro de individuos e instituciones. En algunos casos los corresponsales eran individuos o instituciones que estaban vinculados familiar, comercial o políticamente con los socios del banco desde los años '50. Entre los mas destacados se encontraban la firma Jaime Llavallol e hijos de Buenos Aires, Pedro Lindor Ramayo de Rosario, José Conil de Córdoba, José Izaza de Los Andes, Eusebio Videla de San Juan y José Cerveró y Cía. de Valparaíso. En cambio otros casos revelan convenios formalizados por la misma

---

<sup>14</sup> Este tipo de banco se beneficiaba del señoreaje al tener un pasivo por el que no pagaban interés. El público obtenía una utilidad al poseer esos pasivos bancarios (dinero), que usaban en sus transacciones, por lo que alcanzaron una amplia circulación lo que favoreció a los Bancos de emisión. Algunas notas sobre estos bancos de emisión y el proceso que concluye con la unificación de la moneda y la circulación previa en las provincias de los pesos bolivianos pueden verse en Roberto Cortés Conde, *Dinero, deuda y crisis. Evolución fiscal y monetaria en la Argentina*, op. Cit. p. 10-11.

actividad comercial sujetos a condiciones similares – en los que podía llegar a pesar la fisonomía de los mercados o los requerimientos de las operaciones libradas- que eran canalizadas generalmente a través de recomendaciones de otros operadores. Así varios agentes dibujan el cuadro de vinculaciones comerciales y financieras que convergen en la información del banco González. La plaza de Rosario se nutría además con operaciones realizadas con el Banco Nacional, sucursal Rosario, a través de su gerente Weldon, y del comerciante José Agustín Gutiérrez. Por su parte, dos agentes de Valparaíso y Santiago de Chile completaban el diseño cuasi institucional de las transacciones celebradas por el banco mendocino.

¿Qué perfiles sociales reunían estos individuos y empresas? Veamos los individuos que convergían en la red de intermediación. Primero los parientes: el corresponsal sanjuanino era Eusebio Videla, hermano de José María, socio del banco y cuñado de los González por doble vía, quien actuaba de intermediario en un primer momento a título personal y más tarde como socio-gerente del Banco San Juan. La trama de operadores seguía también el ritmo de la sociabilidad política: el vínculo de González con José Izaza y Pedro Ramayo, uno radicado en Chile y el otro en Rosario, era de antigua data. Vinculados al comercio, ambos habían residido en Mendoza en la primera mitad del siglo XIX cumpliendo obligaciones militares al menos hasta 1830. Posteriormente, en 1852, habían integrado la lista de adherentes al Club Argentino de Valparaíso, esa institución creada a instancias de Alberdi para difundir el consenso liberal después de Caseros que conoció filiales en varias capitales de provincias argentinas y ciudades chilenas. Ese juego de identificaciones comerciales y políticas alcanzaban también a uno de los operadores residentes en Buenos Aires después de 1852 como Agenor Chenaut, miliciano en 1825, diputado nacional en 1853 y comerciante aventajado desde entonces como proveedor del ejército de línea.

El perfil de las casas mercantiles de Valparaíso y Buenos Aires era diferente. La compañía de Cerveró de Valparaíso parece reunir cualidades de casas de importación y exportación sujeta a dinámicas mercantiles semejantes a las casas inglesas afincadas en Chile pero volcadas a mercados internos o mediterráneos.<sup>15</sup> El caso del banco Otero y Cía. de Córdoba sugiere un recorrido empresarial semejante al desempeñado por los González a mediados de la década de 1860. Se trataba de un emprendimiento sujeto a la legislación provincial de la provincia mediterránea que estimuló la formación de bancos de emisión después de varios fracasos previos como el frustrado Banco del Interior o la sucursal del banco Mauá de Rosario, y frente a la prohibición del gobierno de no aceptar billetes emitidos por sucursales bancarias con casa central en otras provincias (como el banco Comercial de Santa Fe, Londres, Río de la Plata y Argentino). Se sabe de los orígenes mercantiles de su propietario, Benjamín Otero, y de los beneficios obtenidos en varios períodos de acuerdo a sus estados contables;<sup>16</sup> la información disponible además permite cotejar algunas analogías con el caso de los González en cuanto a capital originario en moneda boliviana (\$b 60.000). Las diferencias más visibles radican sin embargo en la capacidad del banco cordobés de sumar accionistas – un aspecto para nada menor de la capacidad crediticia - y en la pervivencia de la institución que sobrevivió hasta 1886.

En rigor la fisonomía de las firmas supone una significativa transformación asociativa que resuelve la creciente complejidad del sistema a medida que la actividad económica incrementaba su requerimiento en materia de servicios comerciales y financieros. El caso de Llavallol distaba de reunir

---

<sup>15</sup> Es llamativo advertir que la firma no integra la lista de las más importantes empresas vinculadas con el comercio internacional revisadas por Eduardo Cavieres o Sergio Villalobos. Véanse respectivamente, Comercio, diversificación económica y formación de mercados en una economía en transición. Chile en el siglo XIX, en A. Irigoien y R. Smith, editores, *La desintegración de la economía colonial: comercio y moneda en el interior del espacio económico rioplatense 1800-1860*, Biblos, Buenos Aires, 2003, pp.93-111; *Origen y ascenso de la burguesía chilena*, Santiago, Editorial Universitaria, 1987.

<sup>16</sup> Félix Converso, *Un mercado en expansión. Córdoba 1870-1914*, op. Cit. pp.216-224

las cualidades de sus pares del interior argentino. Jaime Llavallol era un viejo comerciante e importador originario de España, propietario de una pequeña flota de barcos a vela que activaban el intercambio de personas y mercancías.<sup>17</sup> En 1852 por decreto provincial fue designado proveedor del ejército; luego se convirtió en presidente de la Sala de Representantes porteña, presidió el banco entre 1854 y 1857 y de 1859 al 61; fue vocal en diferentes períodos, ejerciendo simultáneamente distintas actividades públicas y privadas. En 1855 presidió la compañía de iluminación a gas y vuelve a hacerlo en 1862. Según un cronista de la época poseía 23 leguas de campo en San Pedro, Rojas y Azul. Algunos sostienen que su casa comercial se vinculaba con Urquiza a quien compraba lana, tasajo y otros derivados. Después de su muerte en 1865 su hijo Jaime continúa con los negocios. En los años de la guerra contra el Paraguay su rubro social está ubicado entre los principales proveedores del ejército; en 1867 funda y preside la “Compañía de Navegación a Vapor Italo Platense”, de la que Urquiza era principal accionista. En 1871 forma parte del sistema bancario como vocal del Banco Hipotecario de la provincia de Buenos Aires; dos años después fue director de una compañía de seguros, “La Bienhechora del Plata” y miembro de la Junta de Vigilancia de “La Popular Argentina”, compañía de crédito hipotecario. A pesar de las notables diferencias reveladas, el papel que jugaban estas compañías comerciales en la consignación de mercaderías, descuentos de letras o préstamos a corto y mediano plazo parece estar fuera de duda.

Más allá de naturaleza variada de estas instituciones existía un *modus operandi* en el acceso al circuito de intermediación. En este sentido las *recomendaciones* jugaban un papel relevante en las celebraciones de contratos entre estos agentes. Para el caso del operador cordobés, Otero y Cía., el vínculo comercial con González había dependido de la garantía de un sólido comerciante y hacendado mediterráneo como Manuel de la Lastra con el cual mantenían estrechos lazos comerciales (que luego se formalizarían con un matrimonio celebrado en 1882). De tal modo los mismos comerciantes-financistas eran los que introducían a otros en el negocio, y esta situación sugiere concretamente no solo la centralidad de estas intermediaciones sino además la importancia de la confianza personal en el ingreso a los circuitos del comercio y del crédito. En mayo de 1874 Jaime Llavallol no dudaba en presentar a Thomas Armstrong ante Daniel González porque el comerciante extranjero debía “arreglar algunos asuntos” en la plaza mendocina. “Nos ha pedido le introduzcamos acerca de nuestros corresponsales, - expresaba en su carta- y nos hacemos un gusto en darle al efecto la presente, recomendándolo de un modo especial, pues es persona de toda responsabilidad y de nuestra íntima relación y mucho le agradeceremos a Uds. cuanto se les ofrezca hacer en su obsequio”. Por último, en otros casos, la vinculación comercial respondía a estrictos requerimientos del mercado. Ese era el camino que había seguido un comerciante asentado en Rosario, José M. Gutiérrez para presentarse ante Daniel González en enero de 1868 con el fin de “entrar en relaciones” y “obtener la amistad de ustedes” en cualquier ramo del comercio.

Estos condicionamientos no impedían que cada agente accediera de manera directa a sus corresponsales aunque la interconexión determinaba las formas de circulación de la información y un control diferenciado de la misma.<sup>18</sup> Esto es, acceder comercialmente a uno de esos agentes significaba ingresar en un complejo circuito financiero interregional que incluía instituciones de crédito más sólidas. Esa incorporación no suponía una equiparación entre los agentes, sino que las asimetrías entre las instituciones producían diferenciaciones importantes. Así puede advertirse que al interior de un conglomerado de comerciantes y de firmas comerciales emergían dos centros neurálgicos donde confluían las operaciones libradas en distintos puntos geográficos del espacio económico en cuestión.

---

<sup>17</sup> Para la reconstrucción del perfil empresario de Llavallol, véanse James Scobie, *La lucha por la nacionalidad argentina 1852-1862*, Buenos Aires, Hachette/Solar; Leon Pomer, *La guerra del Paraguay. Estado, política y negocios*, Buenos Aires, CEAL, 1987, p.197

<sup>18</sup> Aspectos vinculados a la noción de mercado imperfecto y el acceso diferenciado a la información han sido señalados por la literatura económica en las últimas décadas. Puede verse a modo ejemplo, Gilles Postel-Vinay, *La terre et l'argent. L'agriculture et le credit en France du XVIIIe au debut du XXe siecle*, Albin Michel, 1998.

Así, por ejemplo, si las operaciones entre el banco González y sus agentes chilenos se hallaban repartidos en distintas ciudades y localidades, en general, varios de ellos terminaban derivando los contratos de cambio y el metálico a la firma de Valparaíso José Cervero y Cía. Algo similar ocurría al este con las operaciones libradas o intermediadas por González que seguían la ruta hacia el Atlántico: la casa Otero y Cía. de Córdoba estaba autorizada a girar sobre Buenos Aires a cargo de los señores Jaime Llavallol e hijos.<sup>19</sup>

### III – La lógica de funcionamiento

Generalmente las condiciones de funcionamiento de estas casas comerciales – que en parte han sido analizadas por Mario Cerutti para el caso mexicano–<sup>20</sup> coincidían en sus formas. Se trataba de la apertura de *cuentas corrientes* por un capital previamente convenido al igual que las comisiones y los intereses que podían modificarse de manera periódica según lo exigieran “las circunstancias”. La apertura de cuentas corrientes habilitaba movimientos comerciales y financieros entre los operadores a través de descuentos dando lugar a un dinámico giro de transacciones a partir de contratos de cambio y de billetes que se sumaban al envío de remesas que incluían diferentes monedas en circulación: pesos bolivianos, pesos chilenos, plata fuerte, cóndores, onzas y ocasionalmente libras. En general intereses y comisiones podían diferir en función del “estado de los mercados”: mientras que los primeros rondaban entre el 9% y el 12% anual, las comisiones por servicios diversos variaban entre el 2% y el 4% según convenios particulares que se actualizaban en cada correspondencia. De convenciones y tratos periódicos también dependían las tasaciones de moneda las que eran anotadas al pie de cada carta al igual que sus conversiones. A los costos de operaciones debían sumarse el corretaje que en general rondaban el 1% y los gastos de correo o charque. Con todo, estos mecanismos aceptaban de manera mas o menos eficaz la canalización de crédito, aspecto fundamental de la intermediación comercial y/o financiera en un supuesto contexto de iliquidez monetaria.

En el caso de lo convenido con Llavallol el banco González obtuvo un crédito permanente de 10000 pesos fuertes, pudiendo girar hasta esa cantidad con la condición de que los descubiertos no superaran los tres meses, con un interés del 12% anual sobre las sumas del debe, lo cual podía “dar margen a una corriente de negocios mutuamente ventajosa”. Por giros y letras de cambio se cobraba un medio por ciento, y las operaciones podían ser libradas contra bancos extranjeros (como el London y River Plate Bank) como también contra otras casas comerciales (como por ejemplo la casa Freyer Hnos y Cía.) y particulares de distintos centros urbanos como Rosario, Córdoba e incluso Valparaíso. El mecanismo de las operaciones consistía en “aceptar siempre los cargos y abonos que resulten de las contra cuentas que se sirvan Uds. pasarnos al recibo, de las que les pasaremos siempre bajo el mismo sistema de números”. A pesar de que el mantenimiento de la cuenta corriente con Llavallol resultaba más alta que los servicios que obtenían de similares casas mercantiles de Valparaíso, la vinculación porteña era notable. Con el puerto del Pacífico las relaciones eran intensas. Pero el contrato celebrado con Cervero difería al convenido con su par porteña: allí en el mismo año González obtuvo una cuenta corriente de 30000 pesos chilenos, valor éste que convertido al cambio oficial en Mendoza a pesos fuertes, casi triplicaba al crédito obtenido en Buenos Aires. Sin embargo, tanto la disponibilidad de girar en descubiertos con un plazo no mayor de 90 días como la comisión impuesta era similar (2%) dado que “así obraban todos los bancos y los banqueros de Londres”.

---

<sup>19</sup> AFP-Correspondencia de Otero y Cía., 2 de marzo 1868

<sup>20</sup> La preocupación de Cerutti va unida a la generalización del crédito laico en detrimento del eclesiástico, aspecto que en México fue mucho más extendido que en el caso argentino. Véase su “Comerciantes y generalización del crédito laico en México (1860-1910). Experiencias regionales”, *Anuario IEHS*- Tandil, # 7, 1992



En cambio para el caso de la firma cordobesa Otero y Cía. los términos del contrato establecían que los giros se harían siempre a 10 días vista. González aceptaría los billetes en la plaza mendocina siempre que no fuera en “sumas fuertes”. Los billetes cordobeses, impresos en la Compañía Americana de Billetes del Banco de Nueva York, servían de remesas por lo que González obtenía un pequeño premio al remitir los billetes por medio del correo en paquetes certificados. Así la casa cordobesa controlaba que sus billetes no volvieran a ponerse en circulación con lo cual procuraba ajustar su deuda o en todo caso disminuir su endeudamiento. Se trataba en la mayoría de los casos de servicios financieros cumplidos por González en función del negocio ganadero que imponía a los comerciantes y hacendados mendocinos – como Cirilo Guevara o Salvador González- el giro de remesas o letras de cambio para saldar sus obligaciones con empresarios cordobeses: *“La mayor parte de los compradores de hacienda de esa, - escribía el empleado de la firma en 1868- se acostumbran dirigir a nosotros y no dudamos poder contentar a sus relaciones y a los que hacen sus giros a nuestro cargo porque estamos en contacto continuo con los principales hacendados de esta provincia”*.

De igual forma la intermediación comercial y financiera llevada a cabo por el banco González era importante para este tipo de casas comerciales y bancos porque los vinculaba con la plaza chilena. La ventaja que ofrecían era la proximidad y relación con Valparaíso que bien podía servir a los operadores individuales e institucionales de Rosario, Córdoba o Buenos Aires. Para la firma Jaime Llavallol el contacto con el puerto del Pacífico si dependía de la vía marítima por medio de la partida periódica de los buques, también era conducido por vía terrestre siguiendo el recorrido de entidades bancarias, casas comerciales o individuos que no solo estaban vinculados con el puerto sino que sobre todo estaban conectadas entre si: *“La presente será entregada a Uds. por chasqui que ordenamos al Sr. Pedro Ramayo haga a Uds. desde el Rosario, quieran Uds., sin pérdida de tiempo, despachar otro a Valparaíso, con el pliego adjunto para los Sres. F. Huth Gruning y Cía. Ese chasqui permanecerá en Valparaíso el tiempo necesario para traerles la contestación y así que llegue a esa nos mandaran Uds. dicha contestación, sea por chasqui dirigido a Ramayo, sea a nosotros mismos por el mismo correo”*.<sup>21</sup> La relación del banco familiar con el Banco de Londres y Río de la Plata -sucursal Rosario- también da cuenta del fenómeno que señalamos: *“Ustedes expresan que a falta de letras me remitirán metálico por el importe de las letras cobradas en nuestra cuenta en esa. Los pesos de 500 y 400 gramos como los de la nueva acuñación tienden a tener poca aceptación aquí; últimamente he comprado cantidades considerables a razón de \$17,30 y 21,30 y espero solamente el resultado de una factura que mandé a Europa para saber el valor intrínseco que puedan tener para así fijar un valor de conveniencia mutua”*.<sup>22</sup> Es indudable que la búsqueda de previsibilidad sobre el destino último de la correspondencia obligaba a estos operadores a optimizar las vinculaciones a través de esta suerte de conductos que cruzaban el territorio y que estos se apoyaban en solidaridades empresarias comunes.

El procesamiento de la información consultada ofrece situaciones interesantes que permiten obtener una visión aproximada de la fisonomía del espacio económico y su posible interacción. La lectura del Cuadro 1 desagrega por operador la cantidad de cartas recibidas por el gerente del banco mendocino permitiendo extraer algunas reflexiones interesantes.

---

<sup>21</sup> A.F.P., Correspondencia de "Jaime Llavallol e Hijos" al gerente del Banco González, 1874.

<sup>22</sup> A.F.P. Correspondencia de E. Anredon, gerente de ese Banco a Daniel fechada el 21/11/1870.

**Cuadro Nº 1: Correspondencia recibida por Daniel González y Cía.**

Operador	Numero de cartas
José Cerveró y Cía - Valparaíso	53
Valentín Marcoleta - Santiago	15
Horacio Iglesias - Los Andes	20
Rudolfo Schuvenginger - Valparaíso	6
Jaime Lavallol e Hijos - Buenos Aires	29
Weldon - Rosario	17
José A. Gutierrez - Rosario	11
Pedro L. Ramayo - Rosario	5
Otero y Cía. - Córdoba	29
Carlos Paul - San Juan	20
Zorrilla y Fernandez - San Luis	8
Banco de San Juan - San Juan	6
Maximino Segura - Jocoli	8
A. Chenaut - Buenos Aires	15
Banco Belzunce - San Luis	4
Juan Ruiz - Córdoba	3
<b>Total de correspondencia recibida</b>	<b>249</b>

**Fuente:** Archivo familiar Panquehua. Correspondencia recibida entre los años 1868-1878.

Como se advierte, existe una mayor frecuencia de correspondencia entre los agentes residentes en territorio argentino. Por otro existiría una equitativa representación entre los agentes de San Juan, Córdoba, Rosario y Buenos Aires. Si en cambio se focaliza la observación, la frecuencia de correspondencia de los agentes chilenos pondera la relación con Valparaíso y no la de Santiago que incluso es menor a la de Los Andes. La cuestión se agudiza cuando se analizan los destinos últimos de las operaciones giradas a los puertos.<sup>23</sup> Como se verá en el cuadro 2 en la mayoría de los casos confluyen en la compañía de Cerveró. Algo similar ocurría en el territorio argentino con las operaciones giradas por el banco mendocino: en varias ocasiones una vez pagadas o aceptadas en su destino (como Córdoba o Rosario) eran remitidas a Buenos Aires para saldar o disminuir la deuda con Lavallol.

#### IV- Las formas de pago: letras de cambio, giros, remesas, pagarés

Las cuentas corrientes habilitadas entre los corresponsales activaba el crédito a través de una serie de operaciones que se realizaban bajo diferentes formas de pago e incluían servicios muy variados.<sup>24</sup> Entre las más corrientes se encontraban letras de cambio, giros, remesas y pagarés. Desde 1820 el uso de la letra de cambio se había difundido entre las provincias argentinas porque favorecían a

<sup>23</sup> La literatura económica ha señalado el fenómeno de concentración de capitales en los centros. Puede verse a modo de ejemplo, Sobre la convergencia de metálico en Buenos Aires puede verse, Tulio Halperin Donghi, *De la revolución de independencia a la confederación rosista*, Paidós, 1984. Un análisis más reciente que robustece y complejiza la tesis de drenaje de metálico pertenece a Alejandra Irigoin, La fabricación de moneda en Buenos Aires y Potosí y la transformación de la economía colonial en el Río de la Plata (1820-1860) en A. Irigoin y R. Schmit editores, *La desintegración de la economía colonial*, op. Cit.

<sup>24</sup> Entre los servicios mas corrientes figuran intermediaciones de cobro al Gobierno nacional (como sueldos militares y proveedurías del ejercito, etc), compras de maquinarias, entre otras.

las transacciones como medio de pago y como instrumento de crédito. Como contrato de cambio adquirían particular relieve en las relaciones comerciales puesto que permitían una relativa flexibilidad de contratos entre personas dada la ausencia de mecanismos modernos de pago – como el cheque. Garantizadas exclusivamente en la responsabilidad personal, las letras de cambio podían ser endosadas por lo cual su curso fue corriente y extendido como instrumento comercial y mecanismo de crédito de corto y mediano plazo.<sup>25</sup>

Como se sabe estos contratos de cambio debían ser pagados a la vista a pesar de que los plazos podían diferir (a la vista o presentación; a días o meses vista; a días o meses fecha o a día fijo o determinado). El pago de una letra a la vista era exigible en el acto de su presentación, y solo podía ser demorado por veinticuatro horas previo acuerdo con el tenedor. El librador garantizaba su pago bajo promesa escrita o verbal. En caso que la obligación se presentara en territorio de otro Estado el pago debía cumplirse según las leyes regidas para el librador. El librador estaba obligado a tener suficientes fondo al tiempo del vencimiento de la letra en poder de la persona a cuyo cargo hubiera girado, so pena de responder por el importe de la letra y los daños y perjuicios que vinieran aunque la letra no hubiese sido protestada en tiempo y forma regular (Cap.IV, Código de Comercio). De allí la importancia de las cuentas corrientes y del papel que estas cumplían entre las obligaciones de los libradores frente a los compromisos asumidos.<sup>26</sup> El comerciante autorizaba por escrito a otro para girar contra él, quedaba obligado a aceptar y pagar, sujetándose a todas las responsabilidades e indemnizaciones como si fuese el mismo librador. La ventaja de las letras residía en que podían ser endosadas, es decir que podían ser transferidas cediendo su propiedad. Por lo tanto el endosante se convertía en un librador mas.

El Cuadro 2 ilustra las formas de pago giradas por González que fueron aceptadas por sus corresponsales en sus destinos.

---

<sup>25</sup> La función de la letra de cambio en la obtención de crédito de pequeños productores ha sido verificada por Hilda Sabato en *Capitalismo y ganadería en Buenos Aires. La fiebre del lanar, 1840-1890*, op.cit.

<sup>26</sup> Código civil, artículo 793

Cuadro Nº2: Formas de pago aceptadas según destino					
OPERADOR	FORMAS DE PAGO				
	Letras	Giros	Remesas	Partidas	Pagarés
José Cerveró y Cía Valparaíso	27	142	13	20	4
Valentín Marcoleta Santiago	24	3	0	0	0
Horacio Iglesias Los Andes	3	0	0	0	0
Rudolfo Schuvenginger Valparaíso	2	0	0	0	1
Jaime Lavallol e Hijos Buenos Aires	27	31	3	12	1
Weldon Rosario	7	10	1	1	0
José Agustín Gutierrez Rosario	0	14	0	4	0
Ramayo Rosario	0	1	0	0	0
Otero y Cía. Córdoba	1	34	0	1	0

**Fuente:** Archivo familiar Panquehua. Correspondencia recibida entre los años 1868-1878.

Es fácil advertir que la mayor parte de las formas de pago aceptadas convergen en los puertos. A pesar de ello, la representación rosarina y cordobesa no debe desmerecerse en cuanto representaban plazas vinculadas con aquellos empresarios regionales que realizaban compras de ganado para satisfacer las demandas del mercado chileno y local, y también porque en esos puntos de intermediación se canalizaban las cobranzas relativas a la venta de la producción cerealera que aun encontraba consumo en microregiones cordobesas y santafesinas.<sup>27</sup> Por otra parte, la letra de cambio aparece con menor representación que los giros. Es probable que esta situación este mostrando una progresiva disminución en la emisión de las letras de cambio en función de las dificultades que presentaba a la hora de hacer efectiva la cobranza. Sobre todo si se trataba de letras de pequeños valor y con dificultades a la hora de cobrarlas en función de las reglamentaciones establecidas por los Códigos de Comercio vigentes a ambos lados del macizo andino en cuanto a modalidades de vencimientos y plazos. Es llamativo advertir las dificultades con las que debía enfrentarse un acreedor de letras de cambio giradas a localidades poco vinculadas por el sistema de transportes vigente y de correos o chasqui previo a la extensión del ferrocarril y del tendido de la red de telégrafos. La opinión vertida por el operador de Valparaíso Santiago Marcoleta y Cia. en 1868 es elocuente al respecto: *“La letra contra Mamerto del Campo solo nos fue cubierta el 5 del presente en la tarde, después de dirigirles dos cartas a Chimborango, no pudiendo hacerla protestar en esta el primero por estar girado sobre aquella villa en la provincia de Calchagua. Este el gran inconveniente que tienen las Letras que vienen giradas sobre pueblos de provincia, pues corren el riesgo de quedar perjudicadas, por ser difícil cumplir con las diligencias de protesta que prescribe nuestro Código de Comercio.”*

Algo similar ocurría en territorio argentino, mas precisamente en la provincia de Buenos Aires donde cobrar letras de pequeños montos era dificultoso por la movilidad geográfica de sus tomadores. En 1867 Llavallol le informaba a Daniel González que cuatro letras cuyos montos rondaban entre 40 y 50 pesos no habían podido ser cobradas por problemas de domicilio<sup>28</sup>: la de Mariano Villavino no fue aceptada por encontrar la puerta cerrada. El susodicho se encontraba en Chivilcoy y solo venia a la ciudad por pocas horas. La de Leonardo Brid tampoco fue aceptada por haberse girado a Azul. La de

<sup>27</sup> Rodolfo Richard Jorba, *Poder, economía y Espacio en Mendoza 1850-1900. Del comercio ganadero a la agroindustria vitivinícola*, (F. Filosofía y Letras-UNC, 1998).

<sup>28</sup> A.F:P: Correspondencia de Llavallol, 1867

Benito García fue rechazada porque la letra indicaba un número inexistente, y los vecinos habían informado que se había retirado a la campaña con su negocio de cigarrería. Todas estas dificultades llevaron a Llavallol a celebrar que su corresponsal en Mendoza había decidido suspender “el negocio de letritas” aceptando su deseo de ocuparse de “recoger las firmas de los girados que han rehusado aceptar para devolver a Uds. en primer proporción las letras rechazadas”<sup>29</sup>

#### VI- Geografía monetaria, escasez de metálico y crédito

Es probable que la utilización de estos instrumentos se vincule a un fenómeno común de las provincias del Interior caracterizado por la existencia de un patrón mixto y la circulación de diversas monedas metálicas sobre el cual Cortés Conde ha sugerido. ¿El análisis de los movimientos que evidencias arrojan al respecto? El Cuadro 3 presenta los valores manejados a través de letras de cambio giradas por destinos. Obviamente que se trata de una aproximación estimativa con el fin de obtener una imagen más o menos fiel de las operaciones comerciales y/o financieras, y de servicios vinculados llevados a cabo en el período analizado.

<b>OPERADOR</b>	<b>Pesos chilenos</b>	<b>Pesos bolivianos</b>	<b>Pesos fuertes</b>	<b>Libras</b>	<b>Condores</b>	<b>Pesos oro</b>
José Cerveró y Cía Valparaíso	459388.61			400	4000	
Valentín Marcoleta Santiago	113411.08					
Horacio Iglesias Los Andes	7097.30					
Rudolfo Schuvenginger Valparaíso		23243.9				5190
Jaime Lavallol e Hijos Buenos Aires			133903		20	
Weldon Rosario		34703.35				
José A. Gutierrez Rosario		49278.50				
Ramayo Rosario		10000				
Otero y Cía. Córdoba		195450.49	24487			
<b>Total:</b>	<b>579896.99</b>	<b>312676.24</b>	<b>158390</b>	<b>400</b>	<b>4020</b>	<b>5190</b>

**Fuente:** Archivo familiar Panquehua. Correspondencia recibida entre los años 1868-1878.

Una evidencia surge a primera vista: los valores aparecen expresados en distintas monedas las cuales exhiben una geografía monetaria específica que resuelve las formas a través de la entidad bancaria mendocina, y los actores económicos se enfrentaban a la circulación de monedas y valores existentes en territorio argentino y chileno. Obviamente que sobre las plazas del país vecino las transacciones se llevaban a cabo con pesos chilenos, cóndores y ocasionalmente libras. Cabe agregar, por otra parte, que las casas mercantiles chilenas no aceptaban pesos fuertes. Preferían en su lugar papel sobre Londres. Asimismo, cabe recordar que la circulación de moneda chilena en Mendoza era tan regular que en 1867, un decreto del gobierno provincial estableció la equivalencia oficial de las monedas que circulaban: la onza de oro equivalía a 16 pesos fuertes y a 20 pesos bolivianos; el

<sup>29</sup> A.F.P. Correspondencia de Llavallol, 13, 7, 1867

cóndor chileno a 9,25 pesos fuertes y 11,56 pesos bolivianos. La circulación del papel moneda de Buenos Aires era prácticamente nula en Mendoza hacia 1870.

De manera complementaria los circuitos monetarios vigentes en ese espacio económico argentino se resuelven de modo segmentado y exhiben con precisión la centralidad del patrón mixto en las transacciones entre el Interior – categoría que por otra parte habría de matizar bastante) y Buenos Aires. Esta cuestión adquiere particular relevancia porque ocurre en el marco de la recuperación de la economía regional por la ruta chilena. No obstante los ritmos transaccionales que sostenía sus corresponsales de centros y localidades comerciales, financieras y de servicios de la región pampeana (y extrapampeana) dan cuenta de la configuración de un mercado en torno a vinculaciones asimétricas pero sostenidas. Así los valores emitidos por el banco González debían tener en cuenta un contexto institucional – y de mercado- diferenciado resuelto del siguiente modo: con Buenos Aires las transacciones se realizaban en pesos fuertes; en cambio con Rosario y Córdoba se llevaban a cabo preferentemente con pesos bolivianos. Aun así la plaza de Rosario revela ser tan relevante como la de Buenos Aires, y esta situación verifica el papel de intermediación del puerto santafesino en las transacciones con las provincias interiores. Sin embargo, no son pocos los testimonios localizados que revelan el eventual uso de esos créditos intermedios pero que luego eran girados a las casas comerciales de Buenos Aires.

Es difícil evaluar la envergadura de las operaciones aquí expuestas. No contamos con trabajos semejantes sobre la región como para realizar algún tipo de comparación, y tampoco hemos accedido a otras experiencias extrarregionales. El caso cordobés representado por el banco Otero, estudiado por Converso, no considera las relaciones entre los agentes sino que analiza sus estados contables. Sin embargo podríamos aproximarnos al problema a través de vías indirectas. Veamos algunas características de estos movimientos de valores. En primer lugar, los valores aceptados por los corresponsales eran muy variados. Por ejemplo, Llavallo podía gestionar letras o giros de 40 o 50 pesos y de 5000. Pero en general se trataba de operaciones que no pasaban los 2500 pesos fuertes. Un abanico similar de valores se advierte en las transacciones realizadas con Valparaíso: se trataba de giros o letras cuyos valores iban desde 500 a 4000 pesos chilenos. De acuerdo al operador chileno Marcoletta valores cercanos a los \$7000 chilenos representaban cifras elevadas. En segundo lugar, estos volúmenes aproximados permiten advertir la capacidad de giro y de captación de crédito del banco mendocino en cada uno de los puntos extremos del espacio económico en el interior del cual se desenvolvía su accionar mercantil y financiero. En rigor, y como en repetidas ocasiones hemos señalado, el banco representaba para González un recurso eficaz de financiación de sus propios negocios – los de sus socios y de sus hermanos- porque de hecho movía mas dinero que su capital originario. Si se revisan someramente los “estados de cuenta” con los corresponsales de los puertos estos arrojan generalmente saldos deudores, asunto que se pone en evidencia finalmente cuando el banco debe ser liquidado en 1879. Es difícil reconstruir con precisión los estados de las cuentas corrientes en virtud de la ausencia de libros contables. Sin embargo, la relativa regularidad de la correspondencia con Llavallo durante abril y mayo de 1874 permite obtener una visión aproximada del problema en un momento por demás peculiar del contexto económico internacional: 4 de abril saldo deudor de 20778 pesos fuertes, el 10 de abril desciende a 17437; el 14 a 9.284 y el 24 tiene un saldo a favor de 10. 041 que languidece a las dos semanas: el 16 de mayo solo dispone de algo mas de 2000 para girar.

Esta flexible, variada y sostenida circulación de valores entre el banco González y sus agentes extrarregionales si parecen indicar la existencia de circuitos diferenciados y asimétricos de crédito, manifiesta al mismo tiempo la escasez de metálico. “Hacerse de dinero” era un asunto medular, y en tal sentido fueron bastante frecuentes los pedidos de dinero solicitados por el gerente del banco mendocino a sus corresponsales o intermediarios. En efecto, al banco González (como a cualquiera de su tipo en regiones intermedias a los puertos) le resulto muy difícil manejarse con metálico. *“Veo que*

*conseguir oro es una gran dificultad – escribía González en 1879 ante el requerimiento de metálico en Mendoza- y hay que hacer todavía algún sacrificio, que aquí no se pueden conseguir los cóndores y a más de los que anuncia que traerá Carlos Videla, sería bueno que consiguiese otros 500 cóndores, y unos 4000 en soles, y lo demás en chirolas*<sup>30</sup>. Al que hacía de sucursal de su banco en Santiago de Chile le manifestaba: *"Muy bueno sería que Ud. no dejase un solo animal sin venderse del ganado anterior, que pudiera pasarnos a todos las liquidaciones del negocio, antes que lleguen las nuevas remesas. Esto también me facilitaría disponer de valores que quedan dando giros a estos comerciantes y aquí me entregan metálico"*<sup>31</sup>. Como se ve la dinámica de las operaciones apela de manera persistente a la urgencia de reunir circulante: *"Ud. debe hacer la intención de hacer su sacrificio por completo, y quedarse allí hasta poder recoger todo el dinero, porque es el único modo que nos puede sacar de pobres"*<sup>32</sup>.

No obstante sería un error pensar que solo representaba un impedimento particular del empresario mendocino sino que se extendía a otras entidades de perfil similar. En tal sentido el endeudamiento crónico que exhibían sus cuentas corrientes en Buenos Aires (y también en Valparaíso) se vincularía no solo a desequilibrios internos y/o comerciales de la gestión empresarial en sentido estricto – como toda una literatura ha sostenido- sino que era tributaria de un sistema monetario y financiero en el cual convergían diferentes valores que concurrían a su vez en mercados diferentes aunque conectados. La opinión vertida por Llavallol sobre los dilemas a los que se enfrentaba el banco Otero de Córdoba verifica que este tipo de instituciones bancarias debía recurrir necesariamente a entidades con disponibilidad de metálico para hacer frente a sus obligaciones o en el mejor de los casos para acumular recursos. *"Sentimos no poder contestar satisfactoriamente a la pregunta que nos hacen sobre fondos disponibles en Córdoba. Nuestros comitentes de aquella plaza es gente que acopian frutos y bien tienen que girar sobre esta para hacerse de dinero. Escribimos sin embargo por este correo por si a alguno pudiera convenirle aceptar los giros de Uds. y en cuenta tengamos contestación avisaremos a Uds. Entre tanto podemos decir que según entendemos mi Banco va a establecerse allí en breve, y en tal caso desaparecen las dificultades que ahora tocan Uds. y que sentimos no poder remover"*.<sup>33</sup>

### A modo de epílogo

El presente ejercicio realizado a través de la correspondencia del banco González permite reflexionar sobre algunos rasgos salientes de estas experiencias comerciales y financieras. Por una parte, se comprueba el papel de intermediación comercial y financiera que cumplían estas instituciones como eslabones de una complejo tejido de entidades e individuos por donde se canalizaban el crédito a mediano y corto plazo en momentos formativos de la banca moderna. Ese evidente protagonismo se robustece a medida que se observa su funcionamiento y se verifica – sobre todo- que la dinámica de la entidad consistía en activar recursos para el accionar empresario como la información y el crédito. Esa disponibilidad o arbitrio estaba asociado con la localización de sus corresponsales quienes dibujaban una verdadera geografía comercial y monetaria en el territorio argentino y que incluía además importantes centros comerciales de la República chilena. En conjunto, comerciantes y compañías comerciales organizaban un esquema institucional flexible y móvil a través del cual las operaciones obtenían algún tipo de previsibilidad porque aseguraban el cumplimiento de los compromisos anteponiendo garantías convenidas que se afirmaban en la confianza personal. Frente a la idea de que la inestabilidad política ocasionaba "oscilaciones brutales" en la economía, este tipo de gestión empresarial sugiere al menos reflexionar sobre tres asuntos: a) la complejidad del espacio económico y

<sup>30</sup> A.F.P. Correspondencia de Daniel González a Santiago de La Lastra abril 1879

<sup>31</sup> A.F.P. Copiador de Daniel González 1878-1879

<sup>32</sup> A.F.P. Correspondencia de Daniel a Santiago de la Lastra 1879

<sup>33</sup> A.F.P. Correspondencia de Llavallol a Daniel González 1874.

monetario previo a la unificación monetaria dejaba un margen de maniobra a comerciantes y empresarios regionales en función de la coexistencia de monedas en circulación; y b) el uso estratégico de esos circuitos diferenciados de crédito no estuvo del todo ausente en el proceso de recuperación y de reconversión de la economía regional al posibilitar la canalización de recursos. Por último el caso examinado permite conjeturar que si la coexistencia de varias monedas introducía serias complicaciones a los comerciantes o empresarios de las provincias interiores, la dificultad de acceder al metálico no era equivalente a la de obtener crédito. Este se asentaba en mecanismos instituidos (personas o casas comerciales) por la misma práctica comercial o empresaria por lo que tanto la confianza como las recomendaciones se convertían en engranajes decisivos de la intermediación comercial o financiera.

Por otra parte, el papel jugado por el banco González invita a reflexionar sobre un supuesto de la teoría económica que otorga a las instituciones bancarias un rol protagónico en el desarrollo de las economías periféricas. Si la experiencia bancaria mendocina no desmiente categóricamente una probable participación en la transición de la una economía dominada por la ganadería comercial a la agroindustria vitivinícola, el origen y desarrollo de la entidad bancaria se corresponde más bien con un ejercicio empresario orientado a financiar sus negocios sobre la base de un complicado engranaje que permitía captar relaciones, información y capital.