

## La integración de comerciantes mayoristas gallegos en redes financieras o bancarias en la segunda mitad del siglo XIX: Manuel Pérez Sáenz

Autora: María Jesús Facal Rodríguez. Universidad de Vigo.

Manuel Pérez Sáenz, procedente de Cameros (La Rioja), inició su actividad económica en el comercio en Compostela, y al final de su vida, en 1880, su negocio consistía fundamentalmente en la banca. La actividad principal de este comerciante se articuló bajo dos centros de operaciones: Compostela, ciudad vinculada a la economía del Antiguo Régimen en recesión, y el puerto de Carril (la ría de Arosa), conexión casi directa del comercio compostelano con el exterior. A su muerte, sus hijos dieron continuidad a la actividad bancaria, y del mismo modo los sucesores de éstos, como se puede apreciar en el siguiente cuadro, de tal forma que en la actualidad y después de numerosas vicisitudes, continúa bajo la denominación de "Banco Gallego".

Denominación de la sociedad	años	gestores o presidentes
Manuel Pérez Sáenz	1845-1880	Manuel Pérez Sáenz
Manuel Pérez Sáenz en liquidación	1880-1885	Olimpio y Cándido Pérez
Hijos de Pérez Sáenz	1885-1901	Olimpio y Cándido Pérez
Olimpio Pérez	1902-1909	Olimpio Pérez
Olimpio Pérez e hijos	1909- 1915	Olimpio Pérez, Marcelino de la Peña y Manuel de Andrés Pérez. <sup>1</sup>
Hijos de Olimpio Pérez	1915-1956	M. Blanco de la Peña
Banco Hijos de Olimpio Perez S.A.	1957-1864	M. Blanco de la Peña (1956-1959), Julián Pérez Esteso (1959-1960), Antonio de la Riva Lara (1960-1969).
Banco de Crédito e Inversiones	1965-1987	Antonio de la Riva Lara (1965-1969).
Banco Gallego <sup>2</sup>	1987-	Rafael Gil-Casares Pérez,

En la jerarquía económica entre ciudades y puertos gallegos, Compostela ocupaba el segundo lugar, si bien ya se manifestaba su transformación;<sup>3</sup> en el vértice de esta jerarquía se encontraba el puerto de A Coruña. Vigo, durante el último tercio del S XIX, impulsada por el desarrollo de su economía portuaria y comercial, así como por la

---

<sup>1</sup> De la Peña estaba casado con una de las nietas de MPS, hija de Olimpio Pérez, De Andres es un nieto, hijo de Celestina Pérez.

<sup>2</sup> A finales de la década de 1970 la familia Pérez Sáenz perdió el control del banco. Así el 30 % de las acciones de la familia, fueron compradas en 1972 por Banca Catalana, y por un fiduciario de Ruiz Mateos, Josep M<sup>a</sup> Sabater, produciéndose entre ambas partes una lucha por el control del banco. Aunque ya en 1974 Banca Catalana controlaba el 57,5% de las acciones, lo que significa que Ruiz Mateos había perdido la lucha por el control. En 1982 se repartieron esas acciones, Banca Catalana quedo con el 39,22 % y el Banco Industrial de Cataluña con el 18,37 %. La crisis de este último hizo tambalear al Banco de Crédito e Inversiones y este pasó al Fondo de Garantía, quien redujo a una peseta el valor de las acciones. En ese momento el Banco fue comprado por el entonces Banco Central que unió los fondos de dicho banco a los del "Banco del Noroeste", otro banco gallego que también había entrado en el Fondo de Garantía Social como consecuencia de la expropiación del grupo Rumasa. Este último banco había sido el primer Banco industrial gallego creado por la familia Menéndez, de A Coruña con amplios intereses navieros. Cabana, F. (1989): **Banca Catalana Diario personal**.

<sup>3</sup>Dos hechos son significativos en el cambio de la jerarquía urbana gallega: el comercio con América y la desamortización eclesiástica. Carmona (1990;35-37), Villares (1981): "*La economía del clero regular*", Pose Antelo, J.M (1992;25).

industria, sobrepasará a Compostela y a Pontevedra.<sup>4</sup> La estructura económica de las cuatro ciudades, cada una de ellas en una escala diferente, contaba con una mayor diversificación que la del resto de los puertos y ciudades gallegas, que eran muy dependientes de una única actividad y presentaban mayores dificultades de acceso. La diversificación de sus economías permitió a algunos de los comerciantes mayoristas reducir los costes de transacción y acaparar una parte del negocio bancario, al ofrecer mejores condiciones en la negociación del papel comercial: mejores precios y dinero por adelantado.

Esta ponencia trata de mostrar cómo a partir de su actividad comercial Manuel Pérez Sáenz (MPS en lo sucesivo) se integró en una red nacional e internacional por la que fluían, hacia o desde ella plazas españolas y extranjeras, medios de pago en diferentes denominaciones y con cotizaciones variadas. Es de destacar que los medios de pago posibilitaban recibir fondos desde Río de la Plata, por ejemplo, a los pueblos de Galicia, a través de la estructura del sistema bancario inglés, o efectuar pagos a Francia sin necesidad de crear nuevo papel comercial.<sup>5</sup> La inexistencia en España de bancos (públicos o privados) con sucursales en ciudades y puertos importantes, a través de las cuales hacer fluir las órdenes de pagos, fue el detonante que impulsó a este y a otros comerciantes a participar en la canalización de dichos flujos,<sup>6</sup> formando en función de ello redes nodales,<sup>7</sup> que irían adquiriendo un carácter bancario y financiero.

Cada red estaba formada por personas e instituciones relacionadas, bien con la actividad bancaria, con la de importación/exportación, o bien eran armadores/consignatarios (exterior o de cabotaje), o comerciantes mayoristas (cereales, textiles, coloniales). Aquellos integrantes que no eran instituciones financieras, la red les brindaba la oportunidad de transformar sus actividades hacia el negocio bancario, en función del número de sus conexiones y del movimiento de sus negocios.

La consolidación paulatina de la estructura de estas redes supondría su posterior utilización por parte de los bancos nacionales (con mayor capacidad de articulación), los cuales, a principios del siglo veinte y basándose en parte en esta estructura, crearían su propia red de sucursales o terminarían por absorber a dichos agentes (los ya entonces conocidos como “casas de banca”, con sus respectivas cartera de clientes e infraestructuras logísticas).

## Planteamiento inicial

Los comerciantes mayoristas y armadores gallegos compartieron un espacio físico, el mar, y un espacio socio-político-institucional, Galicia, como realidad lingüística, geográfica y jurídica, que les condujo a relacionarse entre sí y a establecer

---

<sup>4</sup> Encontramos en ella: Armadores, consignatarios, representantes de compañías de seguros, almacenes, efectos navales, la actividad pesquera, la construcción naval, la industria del salazón y la formación de la industria conservera.

<sup>5</sup> Por ejemplo, importadores de productos franceses o de tejidos catalanes, de droguería o quincalla.

<sup>6</sup> Aunque existieron en la primera mitad de los años 60' delegaciones o sucursales de las sociedades de crédito en las ciudades gallegas, pero estas además de desaparecer con la crisis de 1866, no tenían conexiones con América latina, estaban centradas en las redes establecidas por las sociedades de crédito francesas, vinculadas al ferrocarril. En 1874 se establece el monopolio del Banco de España, pero la red de sucursales no comienza a desarrollarse hasta 1886/87. Castañeda (2001): **El Banco de España (1874-1900). La red de sucursales y los nuevos servicios financieros**. Madrid. Las sucursales de la banca nacional son del S XX. Tedde (1974): *La banca privada española durante la Restauración (1874-1914)* en **La Banca española en la restauración. I Política y finanzas**. Madrid.

<sup>7</sup> Con esta expresión quiero indicar que el agente conecta o articula flujos entre ciudades, pueblos y puertos. Depende de la jerarquía de su ciudad que el nodo que articula disponga de mayor información

lazos económicos. Sin embargo, no se concretaron en uniones jurídicamente formales a largo plazo, ni llegaron a acuerdos para crear empresas de larga duración o para impulsar infraestructuras o instituciones comunes.<sup>8</sup>

En Galicia la estrategia desarrollada con frecuencia por muchos empresarios para la compra de productos al por mayor, al menos hasta el predominio del vapor en el transporte marítimo, fue la de asociarse entre varios como forma de reducir costos, diversificar riesgos, y evitar inmovilizar el capital en una sola inversión.<sup>9</sup> Con la asociación, ambos, además de diversificar riesgos, reducían los costes de transacción, al descender la posibilidad del engaño y fraude,<sup>10</sup> puesto que participaban en los costes de la inversión y gastos derivados del negocio. MPS en su etapa de comerciante mayorista desarrolló esta estrategia con empresarios gallegos y con comerciantes de puertos españoles y americanos (La Habana, Santander y Tarragona).

Los que desarrollaron actividades comerciales mayoristas y actividades relacionadas con el mar (transporte, transformación de productos) establecieron conexiones en el exterior, y dichos vínculos dotaron de un mayor contenido a las relaciones entre ellos dentro de Galicia, al compartir corresponsales y consignatarios de diversos puertos alrededor del mundo. Cada comerciante tenía sus propios agentes a los que estaba unido por actividades económicas específicas, relación que se fue consolidando en el tiempo forjada por la confianza mutua y basada en la experiencia de sus contactos mercantiles. Abarcaba a comerciantes que ejercían en puertos y ciudades españolas con cierta significación económica (a nivel provincial, regional, nacional o internacional), a agentes latinoamericanos, a casas y bancos ingleses o franceses. Los nexos iniciales parecen haber sido establecidos a través del sistema financiero inglés y francés.<sup>11</sup>

La ampliación y crecimiento del comercio generó un importante flujo de medios pagos, provocando una mayor conexión e integración entre las diferentes redes, en busca de la reducción de los costes de transacción, y la ampliación con nuevos nodos. En este sentido, la capacidad de negociación con moneda extranjera, muy demandada por el sector industrial español y por la Tesorería del Estado para efectuar el pago de los intereses y las amortizaciones de la deuda externa española, fue otro de los elementos importantes que llevó a comerciantes y armadores gallegos a la integración en la red en España, convirtiéndose en agentes nodales en función de la posición jerárquica de su ciudad o puerto de actividad.

Fruto de mis investigaciones en diversos archivos y fuentes bancarias he detectado en Galicia varias redes que en su inicio no estaban conectadas entre si:<sup>12</sup> los

---

<sup>8</sup> Cuando se constituyó la sociedad "Crédito Gallego" en A Coruña, una vez que el Banco de la Coruña se integró en el de España, uno de los objetivos, que nunca se cumplió, fue crear sucursales en Galicia.

<sup>9</sup> J. Jonker (1996): **Merchants, Bankers, Middlemen. The Amsterdam money market during the first half of the 19th century.** NEHA. Amsterdam Pag 187-232.

<sup>10</sup> El fraude y engaño se podía producir por distintos motivos: en los precios de compra y venta del producto, en el precio al que se compraban o vendían las letras, por el deterioro de la mercancía, etc..

<sup>11</sup> La externalidad de red ver Eichengreen, B (2000): **La globalización del capital.** Barcelona. Para la formación del sistema bancario de Argentina, Brasil y Cuba de la época, ver Marchal, C: *Modelos y sistemas Bancarios en América latina en el siglo XIX (1850-1880)* en Tedde, P. y Marichal, C, (coords) (1995), Vol I, pp.131-157, Regalsky, A.M.: *la evolución de la Banca Privada nacional en Argentina (1880-1914). Una introducción a su estudio.* en Tedde, P. y Marichal, C, (coords) (1995), Vol II, pp 35-59. García Álvarez, A.(1990) **La gran burguesía comercial en Cuba 1899-1920.** La Habana.

<sup>12</sup> En el Archivo Histórico del Banco de España, la documentación contable y de correspondencia relativa a los comisionados gallegos y a la banca privada. En el Archivo Histórico de Ourense, la documentación relativa a Simeón García y Pereiro Rey y Sociedad de Crédito y Fomento de Vigo, En el Archivo Universidad de Santiago el Fondo Simeón, en el Banco Gallego la documentación relativa a MPS a Hijos de Pérez Saenz, Olimpio Pérez, y sucesivas casas. En el Museo Provincial de Pontevedra la

comisionados del Banco de España,<sup>13</sup> la de MPS muy vinculada a los armadores,<sup>14</sup> y la del comerciante mayorista de textiles Simeón García.<sup>15</sup>

Centrándome en las aportaciones de MPS que posibilitaron su integración en la red de pagos, en los próximos apartados haré en primer lugar, una descripción de su situación y actividad, en segundo lugar, me centraré en el modo de captación de conocimientos y experiencia en la negociación de papel comercial a través de la exportación de maíz, y en tercer lugar trataré la ampliación de su actividad en la red a través de la negociación del papel comercial creado por los fomentadores de pescado del área de influencia de Compostela; finalmente consideraré la consolidación de su intervención a través de los mecanismos de canalización de las remesas americanas.<sup>16</sup>

### **Bases de la integración de Manuel Pérez Sáenz**

MPS no sería agente principal de la red –papel que correspondería a los armadores coruñeses por la situación de dicha ciudad en la estructura administrativa del estado y sus conexiones portuarias directas-<sup>17</sup> pero ocuparía su papel como nodo en la red. La función de MPS se centraba en la intermediación entre la economía nacional e internacional y la economía de Compostela y su área de influencia, a través de sus

---

documentación de Bernardo Suarez Cobian,. Protocolos notariales de A Coruña, Santiago, Vigo. Corredores de Comercio de Vigo y A Coruña.

<sup>13</sup> En A Coruña el comisionado era "Braña , Abella y Cia" conectado con el grupo madrileño de Mendizábal, con motivo de irregularidades le sustituye el armador y empresario A.J de Vila; en Santiago la casa de textiles "J de Andrés García y Cia" que fue sustituido por Bernardo Artime; En Pontevedra comerciante B. Suarez Cobian, en Vigo los diferentes comisionados no tuvo mucho éxito. Sobre el grupo de Mendizábal ver A. De Otazu (1987):**Los Rothschild y sus socios en España ( 1820-1850)**. Madrid

<sup>14</sup> MPS estaba conectado con el Banco de Emisión de la Coruña y durante unos meses ejerció como director del Banco de Emisión de Santiago. El Banco compostelano en A Coruña operaba con Eusebio da Guarda (sucesor del armador Juan Menéndez) y en Ourense con M. Pereiro Rey (delegado de la Sociedad Crédito y Fomento de Vigo 1863-1876, e integrado en la red financiera de los Bertrán de Lis, consecuencia de la construcción de la línea del Ferrocarril de Medina del Campo a Zamora y de Orense a Vigo). El BC no operaba directamente con Orense, plaza sobre la que era difícil colocar papel, sino que lo hacia a través de MPS. En Orense, a partir de la desaparición del Banco de Santiago MPS contactó con el que había sido corresponsal de aquel Manuel Pereiro Rey. En Vigo se intentó crear un Banco de emisión (1863), encontrándose entre sus promotores estaban los Hermanos Pastor de A Coruña, que actuaban también con poderes de dos de los socios fundadores del Banco de Santander, G. Roig de la Parra y Juan Albarca. Los Pastor establecen relaciones con MPS en la segunda mitad de la década de 1860'.

<sup>15</sup> La red de Simeón era en gran parte interna, porque era socio de lo que más tarde sería "Riva y Garcia" en Barcelona, "Boti Riva y cia" de Alcoy, además de las casas de Coruña, Ourense, Vigo y Villagarcía. Su contacto en Madrid era "Alejandro Bacque" y "Schwann y Cia"de Londres. En los inicios esta red tenía muchas conexiones con su familia "de la Riva", ligadas a la zona de Cameros en la Rioja. He detectado otra red de textiles en Galicia, "Requejo, López y Pérez" , asociada con la barcelonesa "Coma Ciuro y Clavell", pero todavía no he podido contrastarla con datos contables.

<sup>16</sup> Sobre el flujo de remesas de MPS ver Facal (2004): "Las remesas de emigrantes en Galicia recibidas en el siglo XIX a través de Manuel Pérez Sáenz e "Hijos d Pérez Sáenz" de Santiago de Compostela", en Taller **Los retornos de América en el siglo XIX**", Departament d'Història i Institucions Econòmiques Universitat de Barcelona y el Institut Universitari d'Història Jaume Vicens Vives, Universitat Pompeu Fabra, Barcelona en 18 de junio de 2004

<sup>17</sup> El hecho de que MPS no fuese importante a nivel nacional o internacional, no invalida el planteamiento y las pruebas que se planean en este trabajo. Son hipótesis de trabajo que solamente el acceso a los archivos del Banco Pastor podrían proporcionar una imagen más clara y completa de este proceso y de esta red nodal.

conexiones con A Coruña, Ourense,<sup>18</sup> Vigo, diversos puertos de la ría de Muros y Noya, y de la ría de Arosa.<sup>19</sup>

Entre los negocios más significativos que MPS realizó cabe enumerar: la compra de maíz con destino a Irlanda (1847-1852) en la que se asoció con Rodríguez Obaya de Cesures (Ría de Arosa); inversiones más a largo plazo en barcos mercantes (1845-1884) con armadores de Santa Eugenia de Riveira (Ría Arosa); expediciones de pasajeros al Río de la Plata (1851-1853), con el armador y banquero coruñés Bruno Herce; compra de cueros al pelo procedentes del Río de la Plata o de Brasil, asociándose con fabricantes compostelanos e inversores de Vigo (1851-1865); exportación de monedas de plata a Francia (1861-1866) y de ganado a Gran Bretaña (1863-1867).

Se pueden distinguir tres etapas en su evolución: 1845-1860; 1860-1870; 1870-1880. Durante su etapa inicial amplió su ámbito de actuación tanto en el tipo de mercancías como en los mercados. Arranca como acopiador de grano y termina como importador/ exportador de diversos productos (maíz, servicios marítimos, monedas de plata, ganado e importación de coloniales de distinta naturaleza). La primera de sus inversiones fue destinada a la compra de maíz en grandes cantidades para su exportación a Irlanda e Inglaterra; con ello adquirió experiencia en la negociación con mercados extranjeros, y dispuso de libras esterlinas, que fundamentalmente negociaba con casas catalanas, por lo que adquirió conocimientos y habilidad sobre el funcionamiento del mercado de letras de cambio, tanto nacional como en moneda extranjera. Terminada la demanda irlandesa de maíz, MPS dirigió sus inversiones hacia las posibilidades que ofrecía las relaciones con América Latina: compra embarcaciones, se introduce en el transporte de emigrantes -en plena ebullición entre los armadores gallegos en ese momento-, y en la exportación/ importación con dicha región.<sup>20</sup> Aumentaron no sólo sus conexiones sino también los servicios ofrecidos a sus corresponsales y clientes.

Además de comisionista y mayorista, proporcionó a sus clientes fondos fuera de Santiago y negociación de letras de origen diverso. Su acceso a la financiación también se amplió, desde los mercados informales de crédito (su suegro, empresarios conocidos) a donde acudía para endeudarse a corto plazo, hasta la aceptación de depósitos de dinero en cuenta corriente, por los que pagaba un interés. De forma que entre 1845 y 1855 contaba con 13 nuevos corresponsales; entre los que hay que resaltar los latinoamericanos (Río de Janeiro, la Habana y Santiago de Cuba) y el francés ("Rodríguez y Salcedo" de Bayona); la mayoría de los que desaparecieron, cinco, estaban relacionados con el negocio del acopio de grano;<sup>21</sup> de los ocho corresponsales iniciales que permanecieron en 1855, cuatro se mantendrán como tales hasta el final.<sup>22</sup>

En la segunda etapa, le afectaron los cambios experimentados en el comercio internacional - liberalización del comercio, alteraciones en el precio relativo del oro y la plata, la estructura empresarial de las casas dedicadas al comercio internacional,<sup>23</sup> la

---

<sup>18</sup> Ourense tiene vínculos económicos financieros muy directos con Santiago y Vigo. Era una plaza con dificultades para canalizar el papel comercial, por lo que Santiago y Vigo eran fundamentales en la compensación de pagos.

<sup>19</sup> Los fomentadores de sardina son los principales tenedores de papel sobre las plazas del Mediterráneo. También estas rías destacan por sus salidas de maíz y ganado.

<sup>20</sup> Vázquez, A(2000): **La emigración gallega a América 1836-1930**. En CD-ROM Tesis doctorales 2000. Humanidades y Ciencias Sociales. Universidad de Santiago

<sup>21</sup> Galeran Barrie y Cia desaparecen como empresa, aunque MPS continuará en Contacto con Leopoldo Barrie y Més, aunque su principal corresponsal en Madrid durante esos años fue León Laffite.

<sup>22</sup> Bajo la misma firma o bajo el nombre de las firmas que les dieron continuidad.

<sup>23</sup> Champan, S. **The rise of Merchant Banking**

revolución de los medios de transporte y de comunicación<sup>24</sup>- al modificarse las condiciones en las que venían operando los armadores y mayoristas gallegos. Su actividad mercantil se acopló al proceso de especialización entre los armadores gallegos, quedando el comercio marítimo a gran escala en manos de aquellos mejor situados ante los nuevos retos del comercio internacional: los armadores y consignatarios de los puertos de Coruña, Vigo y en menor medida Villagarcía (Ría de Arosa).<sup>25</sup> La nueva estructura del comercio y la regularidad del tráfico marítimo, repercutieron en lo que hasta aquel momento habían sido las ventajas de situación y en el nicho de mercado (Compostela y su hinterland) de MPS.

MPS fue progresivamente abandonando el comercio (nacional e internacional),<sup>26</sup> en algunos años se dedicó a la contratación de obras públicas en su área de influencia,<sup>27</sup> a la exportación de monedas de plata por cuenta de "Rodríguez Salcedo" de Bayonna,<sup>28</sup> como intermediario de "Hull y Cia" en la exportación de bueyes hacia Inglaterra (4,522 ms rs). Comenzó a recibir letras de cambio de modo regular, sistemático y generalmente en libras esterlinas, que eran enviadas desde distintos lugares de América Latina por emigrantes gallegos del área de influencia de Compostela, para que, en compensación, MPS entregase dinero a sus familias.<sup>29</sup> Al final de esta etapa, además aumentó su cartera de clientes con la incorporación de los fomentadores de las rías de Muros (Muros, Esteiro, Puebla del Caramiñal, Palmeira, Puerto Son y Puerto Sin).

Entre sus corresponsales españoles se produjo una transformación, destacando "Casatmijana" de Barcelona, y "F. Albors" de Levante, al primero le enviaba las letras en libras esterlinas producidas por la exportación de ganado y al segundo las letras emitidas por los fomentadores de las Rías. Entre sus corresponsales gallegos, creció la actividad con el armador vigués, Mariano Pérez, de quien recibía letras en libras.

En la tercera etapa, puede considerarse que la actividad de MPS era fundamentalmente bancaria, quedando como marginal la de mayorista. Durante estos años aumentó el número de clientes procedentes de la industria del salazón, aumentó el número de depositantes, y amplió su red de corresponsales nacionales y extranjeros. Se podrían sintetizar en cinco los rasgos básicos de esta etapa: uno, el aumento considerable del volumen de la negociación del papel comercial, la concesión de préstamos a empresas de la ciudad, y como consecuencia del aumento de sus clientes entre los fomentadores; dos, el crecimiento de la captación de ahorro, tanto por el número de clientes como por las cantidades depositadas; tres, el aumento de las órdenes de pago relativas a emigrantes gallegos en América y la diversificación de los lugares de origen; cuatro, un mayor protagonismo de su papel en la mediación en la compra-venta

---

<sup>24</sup> La introducción del telégrafo permitirá unas gestiones más rápidas, puesto que las órdenes de compra de productos o de papel comercial se pueden realizar en un día; hasta entonces, había que esperar semanas para recibir las contestaciones a la propuestas, en el caso de Inglaterra o Francia el período se alargaba a un mes.

<sup>25</sup> También entre ellos se produjeron transformaciones sustanciales, dando lugar a la desaparición de algunas casas importantes, al tiempo que un proceso de especialización en función de productos.

<sup>26</sup> A partir de 1870 ejercería en ocasiones como comisionista de los vendedores americanos e incluso de los propios armadores gallegos de Coruña y Vigo.

<sup>27</sup> Para realizar obras públicas, los contratistas tienen que depositar deuda Pública en Garantía, lo que le induce a invertir en ese tipo de valores.

<sup>28</sup> Facal (2001): *La exportación de monedas desde una zona periférica: Galicia 1861-1886*. CDRM.VII Congreso Asociación de Historia Económica.

<sup>29</sup> Su relación comercial directa con América perdió importancia, aunque realizó inversión en cueros al pelo, entre 1858 - 1865 entorno a 3,018 ms rs, pero una parte de ellos fueron comprados en el puerto de Vigo y no importados directamente por el o sus socios. Continuaba con el cobro de pasajes de las expediciones de los 50, pero ya consta que organizase nuevas expediciones, limitándose a la gestión de los pasajes por cuenta de armadores de A Coruña y Vigo

de deuda pública y en la gestión de cobro de cupones e intereses de las inversiones en valores mobiliarios; y finalmente, continuó como contratista o promotor de obras pero trasladándose a la construcción urbana.

Las bases que estableció en esta tercera etapa fueron más permanentes y le llevaron a convertirse en banquero. Así en la década de 1870 MPS no trabajó directamente para los importadores ingleses de ganado sino para los exportadores de A Coruña. Su función consistió en proporcionar dinero en efectivo a los tratantes que trabajaban para dichos exportadores, o pagando directamente a los vendedores de bueyes en Santiago por cuenta de las casas coruñesas. Los exportadores para compensar los pagos le enviaban letras, su principal activo era disponer de dinero líquido y estar situado en un centro de negocio de ganado.<sup>30</sup> Sus corresponsales coruñeses eran: A.J de Vila, "Herce y Alsina",<sup>31</sup> "Vega y Veiga", y "Pastor Hermanos".<sup>32</sup>

En la década de 1870' sus beneficios se produjeron principalmente por las cuentas de los corresponsales. Destacan los producidos por la casa que enviaba remesas de emigrantes desde la Habana; por la negociación de las libras esterlinas originadas con una casa de Londres; por las ventas de libras esterlinas a Barcelona; y por la gestión y compra de valores de deuda pública (en Madrid y París).

La instalación de la sucursal del Banco de España en la ciudad en 1886, produjo un cambio en el mercado de letras de la ciudad y en la circulación del dinero, "Hijos de Pérez Sáenz", la sucesora de MPS<sup>33</sup> negociaba con la sucursal parte de los efectos que antes enviaban a sus corresponsales, y utilizaban las transferencias como modo de cancelar los saldos pendientes con ellos. Entre los corresponsales se produjo un cambio: en Madrid crecieron los corresponsales ligados a las remesas de emigrantes, y los de Barcelona ya no eran compradores de libras esterlinas sino que canalizaban ordenes de pago de la emigración, creciendo en importancia el papel del banquero "Vidal Cuadras".

### **La negociación del papel comercial a raíz de la exportación de maíz gallego a Irlanda**

El  de atención vendrá constituido por las condiciones en las que operaban los exportadores gallegos, así como los aspectos relativos a la financiación de las compras y la negociación de los medios de pago que se generaron en torno a este negocio.

La salida de grano de Galicia entre 1830 y la crisis agraria de 1853-56 ha sido objeto de estudio por parte de la historiografía gallega. De los distintos puntos de vista observados, los rasgos más relacionados con la presente investigación son: en primer lugar, el aumento del precio del maíz en las zonas costeras gallegas ocasionado por su exportación y la participación en la misma de los comerciantes gallegos, que provocó revueltas populares.<sup>34</sup> En segundo lugar, en la comercialización del maíz intervinieron también los fomentadores del salazón de las rías gallegas, ello supuso el desvío de una parte de los beneficios del sector hacia el comercio, siendo una de las causas de la

---

<sup>30</sup> La disponibilidad de dinero líquido es una característica de este banquero, que posiblemente sea consecuencia de vivir en una ciudad episcopal.

<sup>31</sup> Empresa sucesora de los negocios de Bruno Herce.

<sup>32</sup> Todos ellos canalizaron remesas americanas. El comisionado del banco de España también se dedicó a la exportación de ganado. Desde 1865 "José Pastor y Cia"

<sup>33</sup> A raíz de su muerte en 1880, sus legítimos herederos constituyeron una sociedad "Manuel Pérez Sáenz en Liquidación", que se encargó de hacer el inventario y la liquidación para el reparto de la herencia. La sociedad continuó como "Hijos de Pérez Sáenz" a partir de 1885..

<sup>34</sup> P. Taboada (1982): *Revueltas populares en Galicia a mediados del siglo XIX*. Grial anexo 1.

descapitalización del sector que pudo dificultar su modernización.<sup>35</sup> El comercio de cereal se ha presentado, por último, como una fuente de acumulación de capital por parte de los comerciantes mayoristas y armadores gallegos.<sup>36</sup>

MPS fue uno de los protagonistas citados por la historiografía gallega en referencia a los conflictos ocasionados por la exportación de granos.<sup>37</sup> Se pueden distinguir en el negocio de la venta al por mayor del maíz tres fases: la primera, abarca el proceso de compra de grano en el mercado gallego; la segunda describe la negociación con los compradores extranjeros; y la tercera fase del proceso, el retorno de los fondos obtenidos por las ventas del grano. La tercera fase constituye el principal interés para el objetivo de lo que aquí se trata, puesto que es la que describe la negociación del precio del papel emitido por los exportadores gallegos y los problemas del retorno de los fondos.<sup>38</sup>

En la primera fase del negocio del maíz, las compras de MPS fueron realizadas en participación. Lo más importante para poder exportar era contar con un capital inicial necesario para adelantar las compras, y para ello MPS en numerosas ocasiones acudió a préstamos de dinero en efectivo, como así lo expresa ante su socio ante una inminente petición de compra de maíz por parte de un importador irlandés: "*Y porque me piden nuevas propuestas y me dirá si las hago y a que precio pues siendo preciso dinero lo buscaré anticipadamente para hacer compras antes que otros se adelanten.*"<sup>39</sup>. Su principal fuente de financiación fue su suegro,<sup>40</sup> pero obtuvo crédito de comerciantes compostelanos aceptando pagarés, y a cambio de un tipo de interés algunos rentistas y viudas dejaron depositados sus ahorros.

También era básico, sin embargo, disponer de liquidez, las compras se pagaban al contado y el dinero debía ser enviado en metálico.<sup>41</sup> En este sentido, el hecho de que se realizasen en Santiago determinadas recaudaciones de impuestos, cobro de rentas agrarias y los pagos a la Iglesia compostelana, proporcionaba a MPS un acceso fácil al dinero líquido; así lo constatan las salidas de caja de cantidades de oro para realizar las compras de maíz.

El mercado del grano no estaba "formalmente" organizado, existían muchos puntos de venta dispersos y también numerosos compradores;<sup>42</sup> la competencia entre los intermediarios debió ser fuerte, tanto en la compra en el mercado gallego a los labradores y foreros, como en las ofertas realizadas a los compradores extranjeros. Del siguiente extracto, se desprende la desconfianza que mutuamente se tenían los acopiadores gallegos: "*El negocio de la Coruña no era más que averiguaciones sin fundamento pues ahora me viene con que aún no se fletó el barco en Londres que les ha de traer el cargamento al Ferrol*",<sup>43</sup> que muestra que entre ellos se establecían artimañas para conocer los precios a los que vendían el maíz al por mayor.

---

<sup>35</sup> Como propietarios de barcos y en épocas bajas de actividad pesquera, se dedicaron a la comercialización de granos. X. Carmona (1983; p 281).

<sup>36</sup> J. Carmona resalta el comercio de cereales como una de las fuentes de acumulación de capital de los comerciantes gallegos durante los años 40 y 50. Carmona (1983; pp 53 y ss, pp 215 y ss).

<sup>37</sup> Taboada (1982; p 16), en este trabajo se reproduce parte de un informe realizado por la aduana de Carril en la que se cita a MPS como uno de los cargadores de maíz

<sup>38</sup> Este problema se reproduce también en el caso de los fomentadores de salazón, al menos hasta 1884, año en que se unificaba el precio del dinero en España Para este último aspecto ver L. Castañeda y X. Tafunell (1989) y Castañeda (2001).

<sup>39</sup> Carta a Rodríguez Obaya de 21.12.49.

<sup>40</sup> Anualmente le pagaba en torno a unos 25 mil reales de intereses A la muerte de Francisco Rodríguez Arijón en 1856 la deuda de MPS se elevaba a medio millón de reales.

<sup>41</sup> La zona de Cesures era la más importante en la que trabajaba MPS.

<sup>42</sup> Las numerosas ferias eran los lugares fundamentales en donde se podía hacer acopio de maíz, ganado.

<sup>43</sup> Carta 30.10.49.

Era un mercado con amplias oscilaciones en los precios de venta, dependiendo del volumen de la cosecha del año, de la climatología en el momento de la recogida (puesto que la humedad estropeaba el maíz nuevo).<sup>44</sup> La necesidad temporal de dinero por parte de los labradores hacía aumentar la oferta, que entraban a competir con los especuladores mayorista, según se desprende de un comentario de MPS, "*la falta de compradores en almacén por la imposibilidad de conservarlo desgranado y la necesidad de hacer dinero de los pobres labradores*".<sup>45</sup>

La segunda fase consistía en conseguir clientes fuera, negociar precios y establecer condiciones de venta. En 1848 sus primeras ventas a Inglaterra (al merchant bank Frederic Hurt) fueron a medias con Herce, que era el que tenía los contactos y la información. En los años siguientes realizó sus propias ofertas a los compradores extranjeros, dándoles toda clase de facilidades, tales como reducir las incertidumbres derivadas de las relaciones entre dos países con monedas y unidades de medida diferentes. MPS realizaba las ofertas en libras esterlinas y en cuarteras inglesas,<sup>46</sup> esto es, reducía los costes de transacción.<sup>47</sup>

Las propuestas a los importadores se materializaba en diversas formas. La más utilizada por MPS, era comprar el grano de su cuenta propia, y a partir de ahí presentar la propuesta de venta a casas extranjeras. Se iniciaba un proceso de negociación sobre precios y cantidades, mientras tanto y en función de los derroteros que tomaban las negociaciones, MPS iba acopiando grano. Puesto que en aquellos años no existía el telégrafo en Galicia, se daba un tiempo a los compradores para la aceptación de la propuesta comprometiéndose a mantener las condiciones de oferta, independientemente de que subiesen los precios en ese período. Una vez cerrado el acuerdo, las condiciones de pago eran letras en libras esterlinas a 90 días, a contar a partir de la fecha del conocimiento de embarque; los barcos, generalmente ingleses, salían de Inglaterra hacia Carril, a partir de la fecha de aceptación, llegaban en 8 días. El exportador asumía los costes de embarque, almacenamiento y medición, mientras que los ingleses e irlandeses asumían los costes una vez que la mercancía estaba a bordo.<sup>48</sup>

---

<sup>44</sup> El maíz nuevo puede fermentar y por tanto perderse una parte del acopio. Hay una diferencia importante entre el precio del maíz nuevo y el de la cosecha anterior; así, el de la cosecha de 1849 se compra a 4 2 reales, mientras que el maíz viejo de la cosecha de 1848 lo compran a 7 reales, la diferencia se debe a que el maíz nuevo tiene mermas hasta que está disponible para su venta final.

<sup>45</sup> Carta a Obaya 30.10.49.

<sup>46</sup> Son 480 libras inglesas. En los conocimientos de embarque, en ocasiones se expresaban en ferrados.

<sup>47</sup> "*Pero lo que con mas abundancia se coge en este país es el maíz amarillo de superior calidad, cuya producción va aumentando con rapidez y constituye la principal riqueza de este país con destino a Irlanda de Inglaterra como igualmente para Andalucía y otros puntos: La cosecha de este fruto se acaba de recoger en buena sazón y abundante, pero de ella no puede exportarse (ahora) que los vientos secos y helados del Invierno lo pongan bien seco para evitar la fermentación a que es muy propenso mientras esta verde y por lo mismo hay que valerse mientras tanto de la cosecha anterior, cuyo precio no guarda proporción con el del nuevo que solo sirve para el consumo diario[...]* Yo cuento con almacenes, suficiente conocimientos y mas necesario para todos estos ramos especialmente el de granos[...] El puerto que aquí tenemos es el del Carril por donde puede decirse se hacen la mayor parte de exportaciones de granos para esos y otros países por hallarse justamente esta ciudad en el punto céntrico de las producciones agrícolas y no distar mas que tres leguas de carretera y otras tres de ría navegable a dicho puerto del Carril, cuyo fondeadero admite buques del mayor porte. Por eso se dirigen aquí los encargos de Vigo y Coruña [...] Como las medidas de este país no son todas iguales y U tal vez por lo mismo ignora la correspondencia con la cuarter inglesa, ofrezco a U hacerle los envíos en cuarteras inglesas y a precio en moneda inglesa para que le sea a U más fácil calcular sus operaciones" Carta a Andrés de Respaldiza de Londres 2.11.49

<sup>48</sup> En algunas ocasiones, las menos, MPS envió el maíz de su cuenta en sus propios barcos; así en 1849 en el "Olimpio" y en 1851 en el "León" que, recién construido, aprovechó el viaje para ser forrado de cobre,

Algunos exportadores ofrecían precios más elevados, pero corrían con todos los costes y riesgos hasta los puertos de destino; en este caso los importadores adelantaban parte del valor de la compra. Otros ofrecían un precio más bajo, a cambio el cargamento era enviado por cuenta del exportador, que se hacía cargo de fletes, del coste de transporte y del seguro; el importador solo corría con los deterioros que pudiese experimentar el maíz.

La diferencia básicamente con las ventas realizadas por MPS radicaba a mi modo de ver, en que este no asumía los deterioros de la mercancía, ni se hacía cargo de los diversos gastos relacionados con el transporte marítimo.<sup>49</sup> Los envíos a Irlanda se dirigieron al puerto de Wexdorf, y en algunas ocasiones a Cork, el comprador era Richard Devereux.<sup>50</sup>

MPS rechazó ofertas de "Darther hermanos" de Londres,<sup>51</sup> que contaba con correspondientes en toda Galicia y era redistribuidor en el mercado inglés e irlandés, al preferir negociar con los comercializadores directos.<sup>52</sup> Aunque eso suponía un mayor riesgo inicial al realizar los acopios sin comprador fijo, pero también una probabilidad de mayor beneficio. Como ejemplo de la diferente rentabilidad de las compras según las condiciones de venta, he extraído un párrafo de una carta dirigida a dicha casa londinense rechazando una oferta de compra por no estar de acuerdo con las condiciones: "*saco en consecuencia que al precio de 27/6 por cuartera de 480 libras inglesas, flete de 3/6, corretaje de 6 dineros por id, 3 p % de su comisión y garantía, y el 1% de seguro, viene a resultarme puesto aquí abordo dicha cuartera a 22 40 /100 y a 27 f, . con flete de 4 y demás gastos a 21 40/100 cuyos líquidos precios par a mi no me cubren el costo a que tengo algunas existencias de dicho maíz*".<sup>53</sup>

La recuperación de la inversión, esto es, el retorno de los fondos a Galicia, es la tercera fase del proceso, produciéndose situaciones diferentes según los compradores fuesen gallegos, nacionales o extranjeros. Una vez llegado al acuerdo sobre el precio de compra, se producían diferencias en la forma de pago; antes de iniciar MPS su propia actividad exportadora recibía anticipos por parte de los exportadores gallegos,<sup>54</sup> después giraba letras una vez embarcada la mercancía o crédito en casas mercantiles española proporcionado por el comprador.<sup>55</sup>

En Galicia la oferta de letras en libras era muy abundante en relación a la demanda, por lo que solían enviarse a negociar fuera. Operaban al mismo tiempo numerosos armadores del comercio americano y exportadores de maíz que a su vez

---

para mayor seguridad de la nave, y fue enviado a aquellos astilleros donde existía la posibilidad de hacer negocio con la venta de mercancías.

<sup>49</sup> Cuando el maíz se vendía en la Península, se fijaba un precio al que se añadían los diversos costes (fletes, derechos de consumo, medición, desembarco, jornales, sacos, corretaje, gastos de almacenaje, gastos de viaje cuando MPS baja al puerto a controlar el embarque de la mercancía) además de un 2% de comisión sobre el total vendido.

<sup>50</sup> También lo hace a cuenta de Bovill & Devereux de Londres.

<sup>51</sup> Años más tarde mantendrá relaciones económicas con esta casa inglesa como consecuencia de las letras que recibe sobre Londres en contrapartida de los pagos que MPS hace en Santiago a los familiares de los emigrados a América.

<sup>52</sup> : "*Me dijo ayer Lafuente que Riestra el yerno de López de Pontevedra y Codes contrataron cerca de mil cuarteras a 28 1/3 puesto de su cuenta en Irlanda para Darther hermanos de Londres anticipandole la cuarta parte del importe cuyas letras pasaron por mi mano. Creo que salimos mejor nosotros y aunque trato a dicha casa no le propongo por ser la que tiene correspondencia con todo Galicia y porque en todo caso vale más ir en las primeras manos*" Carta a Obaya 10.2.50

<sup>53</sup> Carta a Darther hermanos de Londres 29.6.50.

<sup>54</sup> En 1847 los armadores gallegos Bruno Herce y Francisco Tapias realizaron compras a través de MPS y enviaron, antes de recibir el maíz, letras de cambio para facilitarle las compras, esto es dispuso de medios para realizar el encargo Estas ventas con toda probabilidad a su vez eran destinadas a la exportación a Irlanda; "Francisco Tapias e hijo mayor" de Vigo compra 244 mil reales, y Bruno Herce 366 mil reales.

<sup>55</sup> Estas casas estaban en las ciudades que a MPS le interesaban: casas de Barcelona, Cádiz y Madrid.

realizaban negocios de banca, la oferta estaba muy diversificada y no se podían obtener economías de escala. Esto no se hubiese producido de haber existido en Galicia una fuerte demanda de libras esterlinas, por ejemplo para importación de productos ingleses tales como hojalata, maquinaria, carbón o textil. Se hubiera podido evitar si existiese una banca que abaratase los costes de negociación del papel, obtuviese parte de los beneficios del arbitraje del papel, y a su vez tuviese un papel de apoyo a los sectores productivos modernos.

¿Que hacer con esa divisa? ¿Cambiarla por dinero de curso legal en Galicia, mantener fondos en Londres o solicitar oro a Galicia? Las primeras ventas de 1847 las cobró después de la fecha de emisión de los conocimientos de embarque,<sup>56</sup> a través de su propio (letras de su puño) giro a 90 días sobre Londres.<sup>57</sup> Respecto al oro, este comenzaba a descender en el mercado internacional y en el mercado español se utilizaba sobre todo la plata.<sup>58</sup> Durante aquellos años, a diferencia de lo que sucedería en la década de 1860,<sup>59</sup> no he localizado movimientos de metales de ningún tipo por lo que no parece haber sido esa la forma normal.

Si existía en cambio mucha preocupación por el precio de la divisa. MPS centraba como uno de las fuentes que provocaba el descenso del precio de la divisa inglesa en Galicia, al comercio gallego- cubano (más general sería español-cubano). En el siguiente extracto de la carta enviada a su socio, le plantea embarcar lo antes posible maíz a Inglaterra para poder girar las letras a Francia durante la escasez de libras, adelantándose a la arribada a puerto de barcos del comercio con América. "...De ninguna manera nos conviene demorarlo un momento por disponer de los fondos cuanto antes pues como en Francia cada día empeora el cambio s/ Londres cuanto más tarde mas perderemos en él, lo cual es una buena lastima pero viene mucho papel de la Habana y en Santander está ya a 51,30..."<sup>60</sup> El otro caso en 1850, en una carta a su corresponsal de Barcelona dice: "Celebraré lo consiguiese aunque fuese a los 5:20 a que está ofrecido o a lo menos con el menor quebranto posible una vez que hay que temer la competencia del que se espera de esta divisa por el primer correo de la Habana, lo que no dejo de sentir, pues muy luego tendré que remesarle unas 700 £ de que podré disponer y por lo mismo celebraré que obtenga Ud. buenos retornos sobre estas plazas".<sup>61</sup>

MPS contaba con tres mercados compradores de letras en libras: Bayonna,<sup>62</sup> Madrid y Barcelona.<sup>63</sup> Se producía pérdida en algunos momentos en la negociación de las libras y también en la negociación del papel Barcelona, Alicante, etc.

Los corresponsales de Barcelona y Madrid, básicamente, recibían de MPS el papel para negociar al mejor cambio.<sup>64</sup> En estos mercados, una vez vendidas las libras

---

<sup>56</sup> Los envíos a Gran Bretaña son recibidos por "Zwilchemart y Cia" de Liverpool, que cuentan con un agente en Bayona, Pedro Bourret, este agente es quien acepta las letras girada por MPS. En este año también envió maíz al puerto irlandés de Cork a través de la casa "Zwilchenbart y Cia" de Liverpool por un total de 101.224 rs

<sup>57</sup> Aunque no siempre las emite a partir de la fecha de embarque sino más bien cuando le conviene en función de la evolución de los cambios en Barcelona o en Francia.

<sup>58</sup> Flandreau, M (1995): **L'or du monde. La France et la stabilité du système monétaire international 1848-1873**. Paris. Sardá, J (1983): **Escritos 1948-1980**, Madrid, pp 123-140.

<sup>59</sup> Facal (2001): *La exportación de monedas desde una zona periférica: Galicia 1861-1886*. CDRM.VII Congreso Asociación de Historia Económica.

<sup>60</sup> Carta Obaya 12.2.51.

<sup>61</sup> El texto de la carta dice 5:20 debe ser 50:20, en ese momento los cambios oscilaban entorno a los 50 y 50 2 libras / dinero. Carta a A Gusi 15.2.1850

<sup>62</sup> Destaca "Rodríguez y Salcedo", que en algunas ocasiones llegó a comprar maíz, para enviarlo a Inglaterra, pero fue marginal.

<sup>63</sup> Estos corresponsales, en sus cartas establecían los límites a los que estaban dispuestos a comprar las libras esterlinas.

<sup>64</sup> En su correspondencia los comerciantes al final de las cartas incluían los cambios a los que se negociaba el papel en su ciudad en esa fecha, sobre otras ciudades españolas o sobre Londres y Paris, de

en los mercados nacionales surgía el problema del retorno, es decir, la forma de hacer llegar el dinero a Santiago.<sup>65</sup> Así se expresa al corresponsal catalán: "*receloso de la falta de retornos y de que los cambios s/ Londres vayan empeorando como aparenta no me atrevo a enviar más que 389 £*"<sup>66</sup> En la siguiente carta dirigida a su corresponsal en Barcelona, explica que a pesar de que el precio al que se paga en esa ciudad la libra esterlina era alto, no le compensa enviarlas porque perdería con la negociación de sus letras sobre Barcelona: "*Noto que el Londres había mejorado retrocediendo a 50:20, pero ya por la dificultad de los retornos, ya por estar el cambio mejor en Madrid encaminé alla estos días lo que pude librar y no se aun como saldrá. Luego tendré que librar mas y si los retornos se presentan mas, con presencia de sus notas así obraré*".<sup>67</sup>

Los retornos solían realizarse de tres formas. La primera de ellas consistía en que el corresponsal enviase papel negociado con daño sobre Santiago, Vigo o Coruña, es decir, obtener unas letras por un valor inferior al que MPS cobraría al vencimiento de la letra.<sup>68</sup> La segunda, girar sobre Barcelona a cargo de su corresponsal letras de su puño, a favor de comerciantes de textiles de la ciudad.<sup>69</sup> El uso de estas dos formas estaba relacionada con la necesidad de efectuar pagos a Cataluña. La tercera forma de retornar el dinero era a través del envío a Santiago, desde Barcelona, de papel sobre otros puertos españoles, dependiendo esos envíos de las diferencias en la cotización del papel; por ejemplo si el papel girado sobre Sevilla era más barato en Barcelona que en Santiago,<sup>70</sup> MPS aceptaba que se le pagasen en papel Sevilla que el podría colocar con ventaja en Santiago: "*Lisonjero es en verdad este cambio pero como los retornos se presentan mal me hallo perplejo en remesarlo todo o parte del que conservo de esta divisa en cartera, por cuya razón celebraré que Ud. pueda lograr breves retornos sobre estas plazas que son las más ventajosas según verá por la cotización*".<sup>71</sup>

Por otra parte MPS utilizó las libras esterlinas para remitir fondos, acumulados a favor de "Rodríguez y Salcedo"<sup>72</sup> que no había podido enviar por falta de papel, y reducir el coste de los saldos acreedores de dichos corresponsales.<sup>73</sup> Aunque también puede decirse que MPS estaba disponiendo de un crédito a corto plazo. El retorno de fondos a Francia se efectuaba normalmente en libras esterlinas, solo cuando la cotización de la moneda inglesa libra subió en España resultaba poco ventajosos el

---

esa manera el comerciante que recibía la información sabía a que precio podía enviar el papel y preveer la ganancia obtenida en el envío de ese papel.

<sup>65</sup> En el caso de MPS sería a Santiago, pero el mismo problema se da en Vigo, Pontevedra, Ferrol, con menos fuerza en la Coruña y en mucho mayor proporción en Orense y Lugo.

<sup>66</sup> Carta A.Gusi 25.6.50.

<sup>67</sup> Carta a Gusi 22.3.50.

<sup>68</sup> "*su apreciable del 26 del citado junio de la que desplegué una cambial a m/o de ron 10.000 a 8 d/v c/o de este Don Ramón Teodoro Rey por la que deducido el 7/8 p% y aumento de corretaje se sirve debitarme y yo le abono de conformidad ron 9.922 con finas gracias por tan buena adquisición pues me hago bien cargo que ahí debe necesariamente escasear el papel s/ estas plazas porque aquí abunda a cambios ventajosos como que hay veces que pierde el 1/4 sobre esta plaza*" Carta A. Gusi 4.7.50

<sup>69</sup> "*Al paso que esta divisa ( la libra esterlina) va ahí empeorando también aquí va a mas la dificultad de librar s/ esa habiendose hecho ya ayer a puño a 1/4 daño de suerte que ya voy perdiendo las esperanzas de librar a la par como hasta aquí*" Carta A. Gusi 17.7.50. Comerciantes como Dionisio de la Fuente, P. Junquera, F. Villelga, F. Vilardebó

<sup>70</sup> Todos los comerciantes, en su correspondencia, cuando tenían que enviar o recibir papel, hacían constar al final de las cartas la cotización en la ciudad de papel sobre otras ciudades, de esa manera se comunicaban al precio al que podrían recibir el papel.

<sup>71</sup> Carta a Gusi 31.5.50.

<sup>72</sup> MPS en 1850 recibió letras para cobrar a "Francisco Sierra y Sobrinos" por importe de 694 mil reales, de los cuales 434 mil procedían de Rodríguez Salcedo. Según Barreiro Fernández (1984 ; 410), Sierra tenía amplias conexiones con América y canalizaba ahorro hacia Galicia, y suspendió pagos en 1854.

<sup>73</sup> Entre ambas casas tenían un acuerdo de cuenta corriente de interés mutuo, del 5 % sobre el saldo acreedor, así como 0,5% de comisión en cada operación, garantía en los endosos y abono del corretaje.

cambio para la casa francesa (1851), esta cambió la operativa.<sup>74</sup> Compró maíz para a su vez envió a Irlanda.<sup>75</sup>

MPS enviaba a Francia libras esterlinas cuando le convenía el tipo de cambio establecido por la casa francesa, en caso contrario se las reservaba hasta el momento en que los cambios le fuesen favorables, o bien las enviaba a Madrid y Barcelona donde obtenía un mejor cambio.<sup>76</sup> Cuando los cambios estaban bajos, MPS compraba libras a través de corredor para su envío a Bayonna, y las suyas las dirigía a negociar en Madrid y Barcelona para sacar un mayor beneficio; aprovechando la ventaja de girar de su puño, en función de las demandas del corresponsal.<sup>77</sup>

Todo ello le proporcionó una experiencia valiosa sobre el funcionamiento del mercado de letras y la forma de obtener unas mejores condiciones de cobro o pago en función del precio del papel, que a su vez le permitirá ampliar sus inversiones, comprar papel y endosarlo a los corresponsales con una ganancia, así como ofrecer medios de pago a otros empresarios de su área de influencia. La venta de maíz a gran escala dirigido al mercado inglés proporciona experiencia a MPS en el comercio exterior: conocimiento acerca del funcionamiento de los mercados externos, contactos con las merchant banks ingleses; experiencia en el manejo de problemas relacionados con el transporte marítimo; experiencia en negocios en asociación con otros comerciantes; y sobre todo experiencia en el arbitraje y en la negociación de medios de pago tanto en los mercados españoles como en moneda extranjera.

### **Las bases de la integración en la red facilitadas por el salazón de pescado**

Los vínculos de la industria salazonera con Compostela son expresados muy claramente en la memoria de la Sucursal del Banco de España en 1886 elaborada por su director " *...En el territorio á que extiende su radio de acción la Sucursal de Santiago, no funciona otra industria en grande, y no nos atrevemos á llamarla, en el galicismo corriente, gran industria por no reunir todos los caracteres típicos de tal- que la extractiva de la pesca y las ya fabriles de su salazón y conserva...* "<sup>78</sup>

Compostela, a diferencia de los puertos de las rías de Muros era una economía urbana, como un mayor número de habitantes y un mayor nivel de renta. Contaba con un importante núcleo de comerciantes mayoristas, en ella residían organismos oficiales dependientes del Estado a quien debían hacer transferencias de fondos, así como hacer frente a ordenes de pago emitidas desde Madrid.<sup>79</sup> Todo ello otorgaba a la ciudad

---

<sup>74</sup> El cambio que establecía la casa francesa era de: 1, por 50:75 y en ocasiones a 50:50 ( 240 dineros/ peso fuerte), mientras que en Galicia se cotizaba en torno a los 50:20 y escaseaba. Carta a Rodríguez Salcedo 16.11.50.

<sup>75</sup> En los años 60 la exportación de plata comenzaría precisamente como alternativa al tipo de cambio y a la remisión de fondos en libras.

<sup>76</sup>La mayoría de las veces en la época de la exportación del maíz 1847-1852. Prados (1981), Martín Aceña (1989).

<sup>77</sup>. En 1850 le envió 14.333 libras en letras de las que solamente 1.835 eran de su puño, disponiendo ese año de 8.897 de su propiedad. Así, el 10.6.50 le envió a Bayonna 400 £ a un cambio de 50,50, mientras que el día 6 de ese mismo mes en Barcelona su corresponsal había negociado 1.222 £ a un cambio de 49,75 más el 1/3 % de comisión: la diferencia en el cambio es significativa y compensaban los gastos de comisión y corretaje

<sup>78</sup> Díaz de Rábago (1900;408): *La sucursal de Santiago*. Tomo V. Por su relativa proximidad a la ciudad, la industria a la que se refiere el autor debe ser la de la ría de Muros y Noya. El director es autor de un conocido informe sobre la industria de la pesca Díaz de Rábago (1900; 3-133): *La industria de la pesca en Galicia*. Tomo V. Obras Completas. Sociedad Económica de Amigos del País de Santiago. Tip de José M. Paredes. Santiago 1900.

<sup>79</sup>Barreiro Fernández, X (1984), Carmona, J. (1949), Erias Roel, A..(1977)

ventajas sobre los puertos de su entorno,<sup>80</sup> al ser más económico retornar el dinero de las ventas de salazón en papel a cobrar a través de Compostela que dirigirlo directamente a las zonas productoras,<sup>81</sup> y así mismo existían más posibilidades de negociar papel.<sup>82</sup> El siguiente comentario extraído de la correspondencia de MPS y dirigido a un comerciante mayorista de Padrón es significativo respecto a la situación de la ciudad en el mercado de letras gallego: "...El papel sobre Tarragona no puede convenirme a la par como U lo ofrece por ser preferible el papel Cádiz y Sevilla que abunda a 3/4 de quebranto y por lo mismo solo a este cambio me convendría siempre que lo recibiese en el correo de mañana, pues no puedo alargarme a mas tiempo a fin de aprovechar el que todos los días se presenta en las Rías y esos fabricantes de curtidos..."<sup>83</sup>

Hasta principio de la década de los sesenta el interés que unió a MPS con las rías de Muros y de Arosa fue el transporte marítimo y la actividad comercial, era insignificante su relación con los fomentadores.<sup>84</sup> Pueden establecerse varias explicaciones: Una primera, cada salazonero tenía sus propios vínculos comerciales en los mercados finales y por tanto apenas enviaba a negociar sus letras a través de comerciantes mayoristas, y la segunda, el reparto del negocio del papel entre los comerciantes mayoristas de Compostela; del siguiente extracto se deduce el respeto por los clientes de cada comerciante: "... tendré el mismo gusto con cualquiera otro de sus amigos de confianza que con motivo de la retirada de estos Sres Moreno necesitan aquí corresponsal para la colocación de sus giros y más que se les ofrezca, entendiéndose siempre que no es mi animo sacar a nadie sus corresponsales"<sup>85</sup>.

MPS inicialmente utiliza sus relaciones con las rías para informar a sus corresponsales sobre las posibilidades de obtener fletes, para facilitarles contactos con los fomentadores para que estos les envíen salazón en consignación, como expresa este extracto de la carta dirigida a su corresponsal de Santander: "...Escaseando mucho la pesca de sardina dificilmente conseguirá su bergantín "tres hermanas" el fletamento que Vd desean en Vigo, en las rías, para Levante pues por dicha falta y lo que cargan los vapores se hallan muchos barcos de vela sin ocupación con perjuicio de los armadores..."<sup>86</sup> También utiliza sus relaciones en sentido contrario, para apoyar la actividad comercial de los fomentadores, favoreciendo los contactos con compradores de fuera de Galicia; así en 1858 envía diversas cartas a los fomentadores para que contacten con un comprador valenciano de viaje por Galicia: "...El objeto de la presente es recomendar a su portador Dn Gregorio Ferrer del comercio de Valencia que viajará por el país para adquirir relaciones con las principales casas de fomentadores de pesca por

---

<sup>80</sup> Era muy frecuente en los 1860 y 1870 que MPS se encargase de poner telegramas por cuenta de los salazoneros a diversas poblaciones españolas, en los que se registran ofertas y aceptaciones sobre precios de mercancías, y se comunicaba la salida de barcos.

<sup>81</sup> Era más barato enviar a Compostela las letras a cobrar sobre pueblos, puesto que había una actividad económica más fluida entre Santiago y los pueblos y por lo tanto hay muchas ocasiones de remitir fondos. Y además el propio corresponsal tiene más ocasiones de que MPS le remita fondos, por lo tanto concentra fondos en Santiago, que si tuviese que esperar a remitirlos desde los propios pueblos, donde los flujos de pagos y cobros son lentos y menos frecuentes. Parece muy posible que la industria de la salazón de Muros, Noya, Riveira y Puebla utilizasen a los comerciantes de Santiago; mientras que los de Villagarcía, y Marín utilizasen a los de Pontevedra (A. Suarez Cobian, F.Riera).

<sup>82</sup> Comerciantes e industriales deben efectuar pagos a otras ciudades o puertos españoles o extranjeros. Por ejemplo en Barcelona tejidos, en Tarragona aguardientes, en Sevilla aceites, en Alicante vinos, en París moda, diversos artículo de lujo...

<sup>83</sup> Carta a Antonio Orense 21.8.60.

<sup>84</sup> Solamente cinco fomentadores poseen una cuenta corriente, con tres de ellos cuales compartía la propiedad de buques.

<sup>85</sup> Carta a Roque Martínez 10.12.68.

<sup>86</sup> Carta a F. Díaz 15.1.58.

*ser uno de los principales ramos que abraza su casa y siendo la de UD de las más importantes me he tomado la confianza de indicárselo contando con su favorable acogida...".<sup>87</sup>*

En los primeros tiempos, MPS prestaba ya algunos servicios, como actuar de garante cuando solicitaban préstamos ante terceros: *"... Hice las diligencias que Ud me encargo y con trabajo pude lograr que facilite los 2000 duros por un año al 6% de descuento y que hayan de ser con mi garantía. Por lo mismo si a U. o a su recomendado le acomoda puede hacer el pagaré a favor de U.. Y U. me lo endosa a mi debiendo ser en pago en esta, tanto para recibir ahora como para pagar al vencimiento, por lo que en tal caso puede U. librar a mi cargo como guste pues el oro escasea mucho..."<sup>88</sup>*

Hasta más o menos 1860 era MPS el que acudía a los fomentadores en búsqueda de papel comercial: libras esterlinas o letras con vencimiento en puertos españoles. Así lo muestra el siguiente párrafo de una carta que dirige a su corresponsal en Corcubión: *"...iguales remesas me han llegado de Muros y por lo mismo supongo que por ahí habrá algunos fomentadores que tengan también s/ Londres, y si VD pudiese agenciármelo y remitírmelo al mismo cambio de 50:50 por 20 reales a reintegrar aquí..."<sup>89</sup>* O también en el siguiente, donde se ofrecía a compra letras sobre plazas españolas: *" En la actualidad tomaría hasta unos 6 a 8 mil pesos fuertes en papel sobre dicha plaza ( se refiere a Santander), así como la de Bilbao, a la par, que sirva a Ud de gobierno por si alguno de sus amigos quisiera disponer de fondos que allí tengan".<sup>90</sup>*

A principios de la década de 1860 comenzó la solicitud por parte de los salazoneros de la Ría de Muros y Noya a MPS con el fin de que se encargase de la negociación de su papel.<sup>91</sup> De sus respuestas se desprenden los servicios proporcionados y las necesidades del sector: *"...Con el mayor gusto me ocuparé no solo de la negociación de las letras que Ud tenga a bien mandarme sino que también lo tendré en servirle hasta donde alcance mi poco valer..."<sup>92</sup>* En la respuesta a un fomentador de Villagarcía, le ofrece una línea crédito sobre la que poder girar en descubierto: *" ...También lo estoy en que V. vayan disponiendo a mi cargo según necesiten hasta la cantidad de 20 o 30 mil reales, pero deben Ud hacerlo siempre a ocho días vista, seguros de que será atendida su firma y después ya arreglaremos en buena armonía los intereses..."<sup>93</sup>* Así responde a un salazonero de la Ría de Arosa: *"...Estoy conforme en que mi anticipo de 30 mil reales continúe hasta que cese las necesidades de la presente cosecha de pescado y con mucho gusto mandaría a Us. como desean sobre Villagarcía, Carril o la Puebla, pero hoy carezco de fondos en dichos puntos, a menos que me venga alguno de fuera [...] Podría remesarle en metálico hasta Caldas por medio de algún amigo de confianza, designándome Ud casa donde entregarlo..."<sup>94</sup>* Un servicio muy frecuente fue el envío de monedas metálicas, en calderilla oro o plata, los fomentadores eran demandantes de dinero líquido: *"... Con alguna lentitud se va reuniendo calderilla vieja pues aun no cuento más que con 8.000 reales, pero no lo descuido y cuando haya una partidita regular ya avisaré a U. para que con la plata mande U recoger a Cesures..."<sup>95</sup>* Reduciendo costes en la negociación: *"...A los de Barna, no les pongo timbre porque van directamente y encargo que siendo necesario se le agreguen por c/a de U. Fue lástima que U, se molestase en ponerlas tan pequeños porque se pierde algo en el sello. Doy a U finas gracias por sus ofrecimientos que aprecio mucho y también a mi vez tengo el gusto de ofrecer a U. mis servicios para cuanto contemple útil ..." <sup>96</sup>*

---

<sup>87</sup> Carta a Ferrer y Marlés 19.5.58. Otros fomentadores a los que le envía cartas son José Bargés, Manuel Goday y Cia, Manuel Romero y Francisco Roura. Correspondencia 19.5.58

<sup>88</sup> Carta a J. Bargés 2.8.57.

<sup>89</sup> Carta a C. de Hoz 16.10.50.

<sup>90</sup> Carta a F. Roura 16.11.58.

<sup>91</sup> En 1865 eran 9 salazoneros 1 de Muros, 1 de la Puebla, 2 de Portoson, 1 de Portosin, 1 de Villagarcía, 3 de Riveira

<sup>92</sup> Carta a Francisco Roura 1.8.57.

<sup>93</sup> Carta a Llauger y Hnos 1.8.63.

<sup>94</sup> Carta a Llauger y Hermanos 3.9.63.

<sup>95</sup> Carta a José Ferrer y Marlés 22.4.65, un mes más tarde le envía 20.000 reales en oro, 40.000 rs en plata y 5000 en calderilla vieja. Carta 22.5.65.

<sup>96</sup> Carta a J. Portals 7.6.66.

Entre los servicios ofrecidos figuraba: el anticipo de fondos a cuenta del futuro papel enviado para negociar,<sup>97</sup> la remisión de fondos en metálico desde Compostela, las condiciones de los giros,<sup>98</sup> información de los cambios a que se negociaban las letras,<sup>99</sup> las plazas sobre las que tomaría papel, giro de letras o libramientos a cargo de MPS a pagar en la ciudad.

El aumento de la negociación de papel en los años anteriores, le había permitido a MPS ampliar su red de corresponsales, su experiencia y reputación hicieron que a lo largo de la década de los 50 fuese una persona a tener en cuenta en el mundo mercantil fuera de Galicia. Encuentro varias explicaciones complementarias a la expansión de la actividad de MPS entre los fomentadores: una primera al propio crecimiento de las ventas de la industria salazonera entre la década de 1860 y 1870;<sup>100</sup> la segunda, podría ser consecuencia de la pérdida de peso de los comerciantes mayoristas más tradicionales de la ciudad, que siendo mucho más relevantes que MPS en 1850 no consiguieron prolongar sus actividades y terminaron por desaparecer de la escena mercantil;<sup>101</sup> y la tercera, el aumento de los negocios de MPS le permitió ofrecer mejores y más baratos servicios en la negociación del papel comercial e incluso anticiparles capital a corto plazo.

Veamos que sucedió con los corresponsales que operaban en los mercados tradicionales de salazón gallego. ¿fueron las comisiones las que les movieron a aumentar el negocio, o era la forma más barata de retornar los fondos?

Una parte muy considerable del papel procedente de las rías se dirigían a Cataluña y a Levante, por lo que sus clientes salazoneros le permitieron ampliar su red de contactos en estas regiones, anteriormente ese papel se enviaba a Madrid. En Barcelona fue estableciendo relaciones con: "Vidal Quadra hermanos" basada exclusivamente en la negociación de letras de cambio,<sup>102</sup> anteriormente a 1863 sus relaciones con Cataluña estaban basadas en los negocios de vinos, aguardientes y cereales,<sup>103</sup> en 1865 se incorporó "Garriga Nogués" ligada al textil <sup>104</sup> y a final de 1869 "Cayetano Casamitjana" pero esta casa no tiene vinculación con el negocio del papel de los fomentadores sino con las libras esterlinas.<sup>105</sup> Estos corresponsales recibían letras

---

<sup>97</sup> En la práctica totalidad de las cuentas de los salazoneros, sus saldos eran acreedores, por lo que la función de MPS fue la ir avanzando los fondos haciéndose cargo de los pagos a cargo de estos clientes.

<sup>98</sup> Normalmente establece un previo aviso de 8 días.

<sup>99</sup> En algunas cartas a petición del salazoneros o porque a MPS le interesa obtener papel sobre determinados puntos, les incluía información del tipo al que se negocia las letras en cada una de las ciudades que interesaba.

<sup>100</sup> Carmona (1984).

<sup>101</sup> Familias con gran tradición y peso: Luis De la Riva, José de Andrés García, Pio Moreno y Sobrinos. El cambio generacional.

<sup>102</sup> En 1857 esta casa entró en contacto con MPS para solicitarle que lo representase en la Junta de Acreedores de la fabrica de lienzos de Ramón Teodomiro Rey en Santiago. Carta a Vidal Quadras 26.1.57.

<sup>103</sup> Como no existen libros mayores o de efectos o caja anteriores a 1863 no se puede asegurar la fecha exacta, aunque por la correspondencia anterior a esos años se puede deducir aproximadamente esa fecha.

<sup>104</sup> Las personas que durante esta década pagaron los billetes a cobrar a MPS, estaban vinculadas a la comercialización de tejidos, entre las más destacadas: "Villega Pérez y Cia", Bruno Bartolomé y "J Riva y García" esta en 1867 se convertiría en "Simeón García". Sobre la casa catalana García López, J.R (1990): *Mercado aragonés e industria catalana: Los orígenes de la Banca Garriga- Nogués* en Delgado, J.M et alt (coord). **Las relaciones económicas entre Aragón y Cataluña ( siglos XVIII-XX).**

<sup>105</sup> Llegan procedentes de Buenos Aires y la Habana. Fue recomendado a MPS por su corresponsal de Alcoy Fco Albors de Alcoy, y establecen una cuenta a medias con el 6 % de interés anual reciproco. Cartas a Casamitjana y Albors de 22.12 69.

sobre Barcelona, Tarragona, Londres y sobre puertos del Mediterráneo (Cartagena, Alicante)

Con el Levante la vinculación tradicional de MPS se basaba en la venta de cereales y en la de servicios prestados a sus barcos que hacían escala en aquellos puertos. Estas eran las condiciones establecidas en 1867 de los nuevos relaciones basadas en el movimiento de letras: "...Aunque supongo tendrán U. establecidos con sus corresponsales la cuantía de 1/4 % de comisión y 6% de interés recíproco como yo la llevo con el mutuo amigo Sr. Laffite de Madrid y otras casas abonando también correos, estimaré a U me digan si en esto estarían conformes para continuar o suspender en otros caso..."<sup>106</sup> Al año siguiente se dirige a una conocida casa de Alcoy proponiéndole negocios bancarios: "...careciendo de relaciones en esa población y teniendo noticia que U se ocupa, como yo, del negocio de Banca, lo cual vengo observando por varias letras que recibo, me tomo la confianza de dirigirme a U. proponiéndole si gusta abrirme una cuenta con tal objetivo en sus libros, bien sea de mi cuenta o bien de cuenta mitad con Ud. bajo las mismas bases y condiciones que generalmente tengo establecidos con mis corresponsales a saber..."<sup>107</sup>. En Alicante el primer corresponsal fue "Gaspar White y Cia" (1866-1875), tras la crisis de 1866 desaparece pero surgen nuevos corresponsales en la zona: "Carruana hnos" de Valencia (1867), y "Francisco Xavier Albors de Alcoy" (1868-1874) que negocia letras sobre Cartagena, Alicante, Valencia.<sup>108</sup> Dentro de los corresponsales de Alicante he encontrado dos comportamientos diferenciados, el de Albors que envía fundamentalmente letras sobre Santiago, y la de los demás corresponsales, sobre las zonas próximas que a la propia ciudad, en este caso parece ser que son los corresponsales quienes tienen que buscarse el medio de compensar los fondos enviados por MPS.

Con las letras enviadas fuera de Galicia, MPS acumulaba fondos en casa de sus corresponsales, lo que permite extender ordenes de pago o bien a los corresponsales aceptar letras sobre Compostela. Sus corresponsales reunían y enviaban letras para cobrar la ciudad o en su área de influencia.<sup>109</sup> Plausiblemente las letras enviadas por los corresponsales de Barcelona, Alcoy, Tarragona, Valencia en su mayoría corresponden a ventas de los productos de estas zonas.<sup>110</sup> El caso de los corresponsales de Madrid era más complejo, la ciudad era una especie de centro de compensación.<sup>111</sup>

---

<sup>106</sup> Carta a Carruana Hermanos 16.4.67.

<sup>107</sup> F. Albors

<sup>108</sup> Dedicado al negocio de las papeleras y negocios de Banca, y a partir de 1870 su hijo Rigoberto Albors que se dedica a los negocios financieros y constituye otra casa mercantil denominada "Albors y Escalambre" en Córdoba, con quien también mantiene MPS corresponsalía X. Cuevas (1999).

<sup>109</sup> Estas eran reenviados a comerciantes o clientes del área que abarcaba Villagarcía, Corcubión Padrón. Llegaban también pero en mucha menor medida de Lugo y Ourense, o Vigo, Pontevedra y Coruña. Las letras a cobrar sobre Coruña, Vigo o Pontevedra debían obedecer a las propias estrategias de los corresponsales, bien para compensar sus deudas con MPS y por carecer en ese momento de letras sobre Santiago, bien porque prefiere diversificar fondos en las ciudades gallegas. Puesto que pudrían haberlas dirigido directamente a su ciudad de vencimiento que cuentan con banqueros o comerciantes con los que tenían relación.

<sup>110</sup> Tarragona (Vinos y aguardientes), Alcoy (textiles), Valencia (arroz), Barcelona (textiles). P.ej Albors comerciante banquero de Alcoy recibía letras, procedentes del salazón, que vencían fundamentalmente en Alcoy y Alicante, en contrapartida enviaba letras a cobrar en Santiago, procedente de las ventas de aguardientes y vinos.

<sup>111</sup> Recibía las transferencias procedentes de los ingresos públicos, que habían sido negociadas por banqueros madrileños o el BE y reenviadas a sus corresponsales/ comisionados en provincias, y al mismo tiempo tenía que realizar pagos a la mayoría de las ciudades españolas por sus compras. Resultando que recibía letras de las ciudades de la periferia, y pagaba sus deudas con las letras en circulación recibidas en lugar de poner en circulación nuevas letras, evitándose los costes que ello conllevaba. Los corresponsales eran: "Guillermo Rolland", "León Laffite" y "Finat Coll y Cia".

El siguiente cuadro nos presenta la evolución de los cambios al que se compraba en Santiago las letras giradas por los salazoneros, datos extraídos de la contabilidad y de la correspondencia de MPS.

	1850	1854	1860	1863	1865	1866	1867	1868	1869
Alicante	3/4d;1/2d;	1/2d	1/4d; 1/2d, 1/4B, par	par;1/2d	2 B; 1/4B	2 B	par, 2 B	par, 1/2d	par, 1/2 d, 1/4d,1/4B, 1/8B
Barcelona	1 1/2b; 1B; 3/4B; 1/4B;Par; 1/4 d	3/4d;	1/2B; 3/4B; par	3/8B; 1/4B;	2 B	1 2 B	2B, 3/4B; 7/8B; 5/8B	1/2B, 3/8B, 1/4d	3/4B; 3/8B; 1/4B, 1/2B, par
Bilbao	1/4d;1/2d;1/4d		1/4B	par	par			1/4d	
Cartagena				1/4d	2 d		3/4 d		2 d
Santander	par;1/4b;3/4d		par	par;1/4 d;				par	par, 1/4 d
Tarragona			par; 1/4 d; 1/2d	par		1 B	par	par, 3/4 d,	1/4 d, par
Valencia		1/2d;		par	1/8 B	1/4 B	1/4 B	par	1/4 B, par
Londres	50; 50,25; 50,50; 50,60; 50,75; 51	50,8	50,30	50,20; 50,12 2; 49; 49,8; 50;49,90			50,	49,5; 48,9;95r	50

Las plazas sobre las que crea papel el sector eran mayoritariamente Alicante, Barcelona, Tarragona en menor medida Bilbao, Santander y San Sebastián. Como se observa hay oscilaciones en el precio, la cotización sobre Barcelona suele estar por encima de la par, normalmente con beneficio, mientras que las cotización sobre las ciudades del sur suele ser con daño;<sup>112</sup> " ...También abunda el papel sobre Alicante y Tarragona que tal vez menos de 1/4 a 2.% de daño no pueda colocarse..."<sup>113</sup>

A raíz de la instalación de la sucursal del Banco de España en la ciudad en 1886,<sup>114</sup> se produjo un cambio en la negociación de las letras, "Hijos de Pérez Sáenz" cedían parte del papel comercial recibido a sucursal, la mayoría letras con vencimiento en la ciudad. Al figurar en la letra como endosantes actuaban como tercera firma, condición necesaria para que la sucursal aceptase negociar el papel. En las letras cedidas sobre otras ciudades españolas, hasta abril de 1890 la sucursal las compraba con un daño del 1/8 % sobre el importe total, ya fuesen con vencimiento en Galicia o en otras ciudades españolas. A partir de esa fecha el Banco en lugar de cobrar un daño aplicaba

<sup>112</sup> Nos referimos al daño o beneficio al que se vende el papel. En ocasiones las cotizaciones de la época añadían a la cotización del daño o beneficio una expresión: bien **D** cuando no ha habido quien vendiera letras a ese cambio, o bien **B** cuando no ha habido compradores a ese cambio. Rodero de la Calle, E (1889;173): **Tratado Teórico y Práctico de Cálculos mercantiles**

<sup>113</sup> Carta a Vicente Pou ( Corcubión) 4.4.60.

<sup>114</sup> La primera operación en la cuenta de MPS en la sucursal es del 21 de Octubre de 1866, desde el 4 de julio de 1882 tiene una cuenta abierta que en realidad sería de billetes de caja denominada " Billetes del Banco de España en cartera", en la que recoge los billetes que recibe y el precio al que los compra y los billetes que vende. Suele compra unas décimas por debajo de la par y los vende por el valor nominal. Esta cuenta desaparece con la instalación de la sucursal.

un descuento del 4%, en función de los días que restasen hasta el vencimiento, como la mayoría vencían a 8 días vistas se aplicaba el 4% sobre 11 días, a partir de enero de 1892 se elevó el descuento aplicado al 5%. También cedieron a la sucursal papel en libras esterlinas y francos, el tipo de cambio aplicado variaba en función de los días que faltaban para el vencimiento de la letra (90 días, a la vista o a fecha fija), siendo mayor cuanto más líquida fuese la letra, es decir, cuanto más próximo estuviese el vencimiento. Para poder recibir transferencias era necesario ser cliente del BE o de sus sucursales, los salazoneros no eran clientes del Banco, por lo tanto otra función desempeñada por MPS fue la de transferencia y recepción de fondos en nombre o por cuenta de los salazoneros.

### **Las remesas de emigrantes como medio de consolidación de su intervención en la red ¿por qué MPS?**

La emigración engendró una nueva actividad ligada a la generación de ahorro, consistente en transferencias de dinero a las familias gallegas. Las casas mercantiles americanas que realizaban dichos envíos necesitaban intermediarios a través de los cuales hacer llegar ese ahorro. Para hacerse cargo de dichos pagos en Galicia era necesario ser conocido en la red de pagos de las casas americanas, estar ubicado en la zona de emigración,<sup>115</sup> al mismo tiempo que poder ser reembolsado con facilidad para compensarles por el servicio de adelanto del dinero. MPS durante la década de 1850 había organizado varias expediciones con emigrantes al Río de la Plata y posteriormente vendió pasajes para los armadores coruñeses y vigueses, por tanto era una persona conocida no sólo entre los armadores gallegos y casas latinoamericanas, sino entre los propios emigrantes del área de influencia de Compostela.

Entre 1850-1900 se distinguen varias formas en la transferencia de fondos de la emigración: **en la primera**, las letras giradas se libraban con cargo a casas de A Coruña,<sup>116</sup> y estas encargaban a MPS para que efectuase los pagos, quien recibía a cambio letras sobre Santiago o libras esterlinas; **en la segunda**, los giros llegaban a cargo de a MPS, y este recibía de los libradores americanos papel a cobrar en Europa, mayoritariamente libras esterlinas, pero también papel sobre plazas importantes de España; **en la tercera**, MPS recibía giros a su cargo pero por cuenta de casas gallegas - sobre todo de A Coruña-, casas de Madrid o Barcelona, y casas portuguesas,<sup>117</sup> quienes se hacían cargo de dotar de fondos a MPS para el pago de las órdenes (bien a las familias directamente o para redistribuirlas entre los corresponsales de su área de influencia).<sup>118</sup>

A finales de la década de 1840 tengo constancia de la llegada de órdenes a pagar en Compostela a través de Bruno Herce de A Coruña, de las que se hizo cargo MPS, que no contaba en aquel momento con contactos directos en América. Hacia 1859 ya tenía relaciones directas, y las órdenes procedían en su mayoría de la Habana y de

---

<sup>115</sup> La emigración en Galicia, y en general en todas partes, se va expandiendo en el territorio de las zonas de fácil comunicación que son las de la costa, hacia las del interior. Ourense será de las últimas en incorporarse. Vázquez (2000)

<sup>116</sup> No me centro en las ordenes de pago (son letras en reales o pesetas a pagar en Santiago) que en realidad propiamente son el ahorro, sino en las letras que giran las casas americanas (libras, pesos, pesetas a pagar en distintos lugares) para compensar a las casas gallegas de los desembolsos que hacen a la persona que se nombra en la orden de pago, quien a su vez podría endosarla.

<sup>117</sup> Los giros procedentes de Brasil.

<sup>118</sup> Florecen muchos corresponsales en cada una de estas ciudades, pero con un volumen muy desigual de negocio. El corresponsal de Cádiz fue el primero que inició los envíos, pero como la ciudad se fue quedando al margen del circuito de pagos, perdió importancia.

Buenos Aires; emitidas las cubanas por "Noriega y Olmo",<sup>119</sup> y las rioplatenses por "J. Lavallol".<sup>120</sup> Sin embargo, el movimiento de letras no parecía muy claro, al menos visto desde las relaciones Compostela - Habana, y para MPS no se justificaba una relación bancaria, de modo que escribió a sus corresponsales manifestándoles su intención de abandonar, alegando la poca rentabilidad del negocio bancario con la isla: "*...siendo en esta plaza tan reducidos los negocios de banca que no dan para cubrir contribución, aparte de la molestia que dan y quiebras de monedas, he decidido dejar este ramo de más apariencia que provecho. Por lo mismo ruego a Ud tenga la bondad de suspender sus giros a mi cargo pues repito que por las razones expuestas he decidido dejar el negocio...*".<sup>121</sup>

Cambió la situación en la década siguiente y a partir de 1860-62 comenzó a recibir de modo regular y en volumen significativo órdenes de pago directas procedentes de "Desmestre y Cia" de la Habana.<sup>122</sup> Los inicios de estos envíos muestran las primeras dificultades, que se centraban en el modo de compensar los pagos, y que en Compostela se debían a la escasa actividad mercantil: "*...Siendo que Ud hallasen excesivo el quebrando de la letra de 1.000 \$ S/SS pagar aquí a los 60 d/v pero aquí no hay banco para descuentos ni tampoco es plaza que se preste bien a ello y sobre todo no me parece excesivo...*".<sup>123</sup> En aquel momento se resolvió el problema utilizando como intermediario a un armador de Vigo, MPS podía librar letras contra él a cargo de Desmestre.<sup>124</sup> Aunque la solución vendría con la contraprestación en libras esterlinas, cuya tenencia daría lugar a varias posibilidades de negocio: a) su envío a Londres, permaneciendo los fondos con "Dharther hermanos", lo que le permitió girar y proporcionar libras a sus clientes;<sup>125</sup> b) su negociación en el mercado local en función de la evolución de los cambios; y c) su envío a negociar a aquellas plazas donde se alcanzaban buenos cambios y desde donde era fácil retornar los fondos a Compostela. En este último caso, entre 1870 y 1878, MPS envió la divisa para su negociación a Barcelona a través de "Cayetano Casatmijana" que en ese período fue su principal comprador.<sup>126</sup>

MPS hacia 1867-1870 empezó a ser objeto de numerosas proposiciones por parte de casas gallegas y españolas para intermediar en dichas órdenes de pago, que se tradujeron en una ampliación de sus contactos bancarios. En A Coruña, donde ya

---

<sup>119</sup> Con esta casa realizó negocios para la vena de azúcar en España

<sup>120</sup> Casa encargada de recibir los barcos de MPS con pasajeros, de vender y distribuir en la región el vino y la harina enviadas, y realizar por cuenta de MPS compras de tasajo y cueros al pelo, mercancías que llevarían los barcos a Cuba y a Galicia

<sup>121</sup> Carta a Noriega Olmo y Cia 2.11.59. lo mismo repite en febrero de 1860.

<sup>122</sup> Estos envíos serían muy activas hasta 1880. Antes de 1861 este corresponsal se denominaba "Revuelta y Cia", MPS mantenía contactos desde 1858, pero no comenzó a recibir ordenes hasta 1862. Al menos con los datos hoy disponibles. Es posible que una vez que la documentación de este banquero este ordenada puedan encontrarse nuevos datos. Actualmente el archivo del Banco Gallego que es de donde procede el material de esta investigación esta en proceso de catalogación, limpieza, etc....

<sup>123</sup> Carta a Desmestre y Cia 2.4.1862.

<sup>124</sup> Carta de MPS a Desmestre y Cia de la Habana 16.5.62 El comerciante de Vigo proporcionaba mercancías para el almacén de ultramarinos que en Santiago gestionaba MPS en asociación con Antonio Herrero (anís, aguardiente de caña y azúcar)

<sup>125</sup> En agosto de 1867 MPS le pide a esta casa las condiciones para establecer relaciones en banca, y una vez que la casa contesta, la respuesta de MPS sintetiza las condiciones: "*... se sirven fijarme habida consideración al trabajo y responsabilidad que da el negocio de banca a 1/2% pero que sin embargo, verán si más tarde podrán modificar este tipo, y con respecta a los intereses en pro o en contra se guiaran por las circunstancias de la plaza, pero que me trataran con toda la equidad que aquellas permitan..*" Carta a Darther 27.8.1867 La cuenta con este corresponsal desaparece con "Hijos de Pérez Saenz"

<sup>126</sup> Este corresponsal fue recomendado por Fco J Albors de Alcoy con el que había establecido relaciones a raíz de las letras de los fomentadores "*...bajo los auspicios de Francisco Javier Albors de Alcoy se sirve proponerme el negocio de Banca de cuenta y mitad con interés reciproco del 6% anual, respondiendo cada parte de las remesas de papel...*". Carta a C. Casamitjana 22.12.69

contaba con un corresponsal desde el inicio de sus negocios,<sup>127</sup> se incorporaron tres nuevos: "A.J de Vila",<sup>128</sup> "José Pastor y Cia",<sup>129</sup> y "Vega y Veiga".<sup>130</sup> Recojo la respuesta que MPS da a uno de ellos para el inicio de una fructífera relación bancaria: " *con mucho gusto abriré a Ud cuenta de Banca que me indican ya por la buena reputación que goza su respetable casa ya por la buena recomendación de estos mutuos amigos Sr Manuel Pio Moreno y Sobrinos*".<sup>131</sup> En sucesivas cartas y de modo progresivo, los coruñeses fueron indicando a MPS los nombres de las casas americanas que remitirán giros por cuenta de ellos. Al mismo tiempo MPS fue contribuyendo a articular la red interior en Galicia, facilitando los contactos entre sus corresponsales de su área y los armadores: " *...No tengo relaciones con D Lorenzo Pérez de Villagarcía, pero puedo proporcionársela para dicho punto, según desean con mi cuñado Mateo García de la Riva de aquel comercio, a quien si Uds gustan pueden darle el encargo de recoger por su cuenta giros de América o cualquier otro asunto que se les ofrezca, pues estoy seguro satisfará sus deseos y a mayor abundamiento le garantizo yo, además de que ya tiene iguales encargos de otras casas...*"<sup>132</sup>

El siguiente cuadro recoge la evolución del número de corresponsales de MPS situados fuera de Galicia.<sup>133</sup> Puesto que se produjeron bajas, trata de mostrar su permanencia. He separado la información en dos columnas, la primera refleja el nº de los que permanece durante el período señalado, y en la segunda las incorporaciones a lo largo del mismo período. Se aprecia la primera expansión de la década de 1870 y la explosión de final de siglo, donde las últimas incorporaciones son las de la banca en forma de sociedad anónima que se crea en España a finales de siglo.

**Tabla 1 Evolución del número de corresponsales no Gallegos de MPS e HPS 1845-1901**

	Nº de los que permanecen	Nº de Incorporaciones que se mantienen en el siguiente período
1845/50-1863	5	5
1863-1870	9	10
1870-1880	20	7
1880-1890	15	7
1890-1901	14	22 en 1898-1901
Fuente: libros mayores de MPS y de HPS		

En 1869 se sumó a la red de giros e intermediación "Martínez Pinillos" de Cádiz, quien se hacía cargo de las remesas de "Sáenz Izquierdo", de la Habana.<sup>134</sup> A través de las relaciones con este corresponsal se puede observar cómo se fue tejiendo la red. MPS sirvió de enlace entre corresponsales " *... los Sr Vega y Veiga de La Coruña están en relaciones activas con esta su casa y me merecen confianza por lo que creo pueden Ud trabajar con dicha casa sin dificultades. Efectivamente me pidieron la venia para dirigirse a U. y por olvido no se lo*

<sup>127</sup> "Herce y Alsina" sucesora de Bruno Herce, se hacía cargo de los giros de "Gelats hermanos" y "J. A. Bancés"

<sup>128</sup> Por cuenta de la casa "Rigal", "Ruiz, Vega y Cia" de Cuba. Con su muerte las remesas cubanas que llegaban a través de A: J de vila parecen llegar a través de "E Saenz e hijos" de Madrid.

<sup>129</sup> "Onofre Triay", para después ampliar de un modo considerable sus contactos con Buenos Aires, Cuba, destacando en los años 70': "B. Borrás y Cia", "London and River Plate".

<sup>130</sup> las órdenes de pago comenzaron a llegar a partir de septiembre de 1868, por cuenta de casas de Cienfuegos (García y Cia), Habana (Veger y Cia) y Puerto Rico (Polavieja y Cia).

<sup>131</sup> " *... respecto a condiciones ya que da la casualidad que el Jefe de esta su casa se encuentra en esa hoy, le escribo par que se apersona con Uds...*" Carta a "J.Pastor y Cia" 8.7.1867

<sup>132</sup> Carta a "J Pastor y cia " 12.2.70.

<sup>133</sup>No todos son intermediarios de las ordenes de pagos, a lo largo del texto se citan los más importantes.

<sup>134</sup> La denominación anterior era " Martín Sáenz Izquierdo"

*indiqué...El Sr. Sáenz Izquierdo puede librar a cargo de D Vicente Pau Corcubión...";*<sup>135</sup> pero además MPS hizo de agente redistribuidor al compensar algunos de los giros recibidos en poblaciones del noroeste peninsular (desde Burgos, Palencia, Valladolid a Lugo, Rivadeo pasando por Corcubión y Tuy) procedentes de la citada casa cubana y realizados por cuenta de "Martínez Pinillos".<sup>136</sup> A raíz de estos contactos MPS establece relaciones con "Bravo Hermanos" de Burgos, "Cuesta Hermanos" de Valladolid y Zamora, "Jover y Menéndez" de León.

El primero de sus corresponsales en Barcelona relacionado con las órdenes de pago aunque con un volumen poco significativo fue "Pedro Pairo" en 1869, que se hizo cargo de los giros de "Jaime Llavallol" de Buenos Aires, un antiguo corresponsal; a partir de 1875 "Vidal Cuadra Hermanos"<sup>137</sup> se hizo cargo desde Barcelona de un volumen de pagos de cierta importancia a MPS, que continuó hasta la década de 1890, a pesar de la incorporación de Antón Freixa (1886), Banco Local de Tarragona (1882), y Banco Franco Español. Su declive en el volumen de negocio coincide con el progresivo aumento del negocio con la sucursal del Credit Lyonnais en Barcelona.

La incorporación de las numerosas casas de banca madrileñas relacionadas con las remesas se produce a partir de 1870. Las órdenes procedían de diversos puntos de Cuba, Buenos Aires y Montevideo y los corresponsales más importantes y duraderos fueron: "E. Sainz e hijos" desde 1870, "Francisco de Paula Jiménez y Cia" entre 1872-1879, y "Tomas García Calamarte" desde 1875.<sup>138</sup> A partir de 1882, mucho antes que en Barcelona, comenzó la relación con la sucursal del Credit Lyonnais en Madrid, que se extenderá en los noventa a otras de sus sucursales extranjeras (París, Londres, Bayona manteniendo cuentas de libras esterlinas y francos) y nacionales (Valencia y Sevilla).

Los contactos de MPS se completaron a partir de 1872, con bancos y casas portuguesas que se hacían cargo del ahorro emigrante procedente de Brasil. Al igual que sucedió con los corresponsales en España, se produjeron numerosos contactos pero los más prolongados en el tiempo sería con el Banco Alliança de Porto establecido desde 1875,<sup>139</sup> y en la década de 1880 el "Banco de Comercio e Industria" de Oporto.<sup>140</sup>

Entre los nuevos corresponsales en los años 1870' se establecieron unas condiciones muy similares: un 6% de interés recíproco anual; cada casa se hace responsable de sus remesas y de los gastos de correo y envío; liquidación de cuentas semestrales. Se daba opción a elegir otra variantes respecto al cobro de comisiones, que compensa en función del volumen de negocio: bien se cobraba ¼% de comisión o bien se podía ir a medias en las utilidades.<sup>141</sup>

Para finalizar y a modo de conclusión de este apartado, el proceso desencadenado por las demandas de los emigrantes gallegos para hacer efectivo su ahorro a sus familias se inició cuando la articulación del sistema bancario, a nivel internacional e nacional, todavía era muy tenue. Los mecanismos y formas que hicieron posible la llegada del ahorro emigrante en los que participó MPS evolucionaron al

---

<sup>135</sup> Carta a "Martínez Pinillos e hijos" de Cádiz

<sup>136</sup> Lo que indica que en aquel momento era más fácil para una casa gaditana, compensar giros con letras sobre Santiago que sobre las ciudades o pueblos citados.

<sup>137</sup> las casas que emitían el mayor volumen de ordenes de pago con este corresponsal eran "Smith, Bell y Cia" y "J.M Borges y Cia" de la Habana

<sup>138</sup> En 1879 se incorpora nuevos corresponsales: "Alfaro y Cia", y José García del Valle. Posteriormente el " Banco Hispano Americano" en 1898.

<sup>139</sup> Con este banco mantendrá relaciones al menos hasta 1901 y compensaba los pagos con papel Madrid.

<sup>140</sup> Sus giros procedían de Río y su contrapartida solían consistir en letras sobre Londres

<sup>141</sup> Carta a Sainz e hijos 3.3.1870.

mismo tiempo que se producía la transformación del sistema bancario, tanto nacional como internacional.<sup>142</sup>

El flujo de dinero comenzó a generar costes y beneficios, e hizo surgir agentes e instituciones que buscaron tanto apropiarse de los beneficios como reducir los costos, internando parte de los flujos. Los beneficios directos surgieron en relación con los tipos de cambio a los se compraba o vendía las letras y con las comisiones cobradas por su gestión. Se produjeron también beneficios indirectos, a través del crédito establecido entre los propios intermediarios basado en el flujo de dinero que de modo regular llegaba vía el ahorro emigrante. Por su parte, los costes se redujeron, al irse eliminando los intermediarios en el negocio de las letras en moneda extranjera; proceso que tuvo lugar de diversos modos: creando sucursales propias (bancos latinoamericanos de capital nacional o capital extranjero, con oficinas en Europa, o bancos europeos con sucursales en Europa y América latina), estableciendo conexiones directas con los emisores latinoamericanos de las ordenes de pago (casas de Barcelona, A Coruña, Madrid, Sevilla) y con las casas o bancos (ingleses, franceses, españoles) que se hacían cargo de pagar las letras enviadas en contrapartida a las órdenes de pago.

A lo largo de este proceso florecieron muchos agentes en todos los extremos de la cadena de pagos, aunque terminara por producirse un proceso de concentración.<sup>143</sup> A ello se unió hacia 1884 el cambio en el sistema bancario español, con la generalización de las sucursales del Banco de España en provincias y ciudades significativas, que provocó la transformación de los mecanismos interiores de pago y compensación.<sup>144</sup> Los corresponsales aumentaron la frecuencia con la que efectuaban la liquidación de sus saldos, de semestrales pasaron a quincenales, y en lugar de compensarse con letras comenzaron a realizarse transferencias a través de las sucursales del Banco de España. Se terminaba el negocio de las letras sobre las plazas españolas, y los beneficios se trasladaban al descuento comercial realizado a las empresas por los banqueros privados o por las sucursales del Banco de España.<sup>145</sup>

---

<sup>142</sup> Para un planteamiento general sobre el flujo de remesas americanas ver García López, J.R (1992): **Las remesas de los emigrantes en América. Siglos XIX y XX.**

<sup>143</sup> Collins (1991): **Banks and Industrial Finance in Britain 1800-1938**, Londres.

<sup>144</sup> Castañeda (2001)

<sup>145</sup> Tedde (1974)