

Asociación Uruguaya de Historia Económica (AUDHE)

Terceras Jornadas de Historia Económica

Montevideo, 9 al 11 de julio de 2003

Simposio N° 2

Nombre del simposio: Comercio y comerciantes: agentes, redes y crédito, siglos XIX y XX.

Coordinadores: Alejandro Fernández y Andrea Lluch

Título de la ponencia: El tráfico de harinas entre Castilla y Santander en el siglo XIX. ¿Comercio libre o colusivo?

Autor(es): Rafael Barquín

Adscripción institucional: Universidad de Burgos

Correo electrónico: rbarquin@ubu.es

El tráfico de harinas entre Castilla y Santander en el siglo XIX. ¿Comercio libre o colusivo?

Rafael Barquín
Universidad de Burgos

Introducción: un marco teórico para el monopolista

Entre las décadas de 1820 y 1880, las comarcas que comunicaban las planicies trigueras de Tierra de Campos con el puerto de Santander, en Cantabria, –lo que en adelante denominaré la Ruta de Reinosa- vivieron una gran actividad económica. El cereal cultivado en Castilla era transportado en carros o barcazas hasta los molinos y “fabricas de harinas” situadas en las riberas del Pisuerga o en las estribaciones de la cordillera Cantábrica. En estas últimas las harinas eran ensacadas y acarreadas hasta Santander, donde eran embarcadas con tres destinos: Cuba (y, en mucha menor medida, Puerto Rico), Cataluña (y, a veces, el resto del Litoral español) y el extranjero (fundamentalmente Francia y Gran Bretaña). También hubo un tráfico importante de trigo entre Santander y Cataluña y el extranjero; pero no así con Cuba; el calor húmedo del Caribe y la enorme distancia que separaba Santander de La Habana lo hacían inviable.

Este comercio se sostenía en una legislación comercial muy proteccionista. En Cuba la importación de harinas extranjeras –es decir, no españolas- estaba gravada con unos aranceles que venían a ser similares al valor de la mercancía en destino. En la España “europea” la importación estaba prohibida. No obstante, esta norma podía levantarse si el precio del trigo se elevaba por encima de determinado nivel; además desde 1868 este “prohibicionismo” fue sustituido por un régimen comercial menos restrictivo, el Arancel Figuerola. Desde el punto de vista de Santander, esta política aseguró el dominio de las harinas cántabras en Cuba; aunque algunas partidas llegaban desde Barcelona, sólo eran reenvíos procedentes de Santander. En cambio, en Cataluña y el resto de España tuvieron que competir con las de procedencia levantina, andaluza y aragonesa; pero no, o mejor dicho, no siempre, con las foráneas.

La actividad comercial-industrial desarrollada en la Ruta de Reinosa tuvo su origen en los últimos decenios del siglo XVIII;¹ pero no llegó a tener verdadera importancia hasta la década de 1820 o, más bien, 1840. Con todo, en ningún caso podemos hablar de cifras fabulosas. Las exportaciones de trigo equivalente hacia

¹ Moreno, 1991.

América (1,43 kgs de trigo = 1 kg de harina) aumentaron desde unas 5.000 toneladas en la década de 1820 hasta 30.000-50.000 toneladas en las décadas de 1870 y 1880. El comercio con Cataluña alcanzó volúmenes semejantes. El dirigido al extranjero era muy irregular: normalmente nulo; pero en determinados años podía superar a los dos anteriores juntos. Más adelante veremos todas estas cifras con más detalle. Lo que ahora quiero señalar es que todo esto suponía poco con relación a la producción no ya nacional, sino regional. Aunque no tenemos datos sobre las cosechas de trigo hasta finales del siglo XIX, podemos estimar la de las dos provincias más implicadas, Valladolid y Palencia, en torno a las 200.000 toneladas; y las del conjunto de la Cuenca de Duero –casi equivalente a la actual Comunidad Autónoma de Castilla y León– en unas 600.000 toneladas.² Por tanto, las mayores extracciones de granos y harinas apenas superarían la mitad de la producción de esas dos provincias, y la quinta parte de la de toda la Cuenca del Duero. En años regulares o malos su importancia sería mucho menor.

Pero por sí solas las cifras brutas del comercio no nos dicen lo suficiente. El comercio de harinas a través de la Ruta de Reinosa era importante por dos motivos: Primero porque permitía la articulación de los mercados regionales mediante el establecimiento de retornos: de Cuba –consideremos a la isla una “región” de España– llegaba azúcar y otros productos coloniales; y de Cataluña vinos, textiles y otras manufacturas. De esta forma, el comercio de harinas contribuyó de manera decisiva a la integración del mercado nacional. En segundo lugar, porque permitió el asentamiento de una industria harinera que, hasta el siglo XX, fue la principal de las existentes en la Cuenca del Duero.

Varios historiadores han prestado atención a este primitivo foco industrial; y la impresión general que se desprende de sus trabajos no es demasiado benévola. Las fábricas de harinas eran empresas pequeñas de carácter familiar, poco innovadoras y con una tecnología deficiente; o, hablando con más propiedad, anticuada. Baste decir que España fue uno de los últimos países europeos en introducir el método austro-húngaro de molienda; y que llegó antes a otras regiones costeras que a Castilla. El transporte se efectuaba por la carretera de Reinosa con medios parcos; muy a menudo, campesinos que aprovechaban los períodos de inactividad agrícola para redondear su renta. La construcción del Canal de Castilla en los años 30 y 40 supuso una mejora; pero limitada por cuanto que se detenía en cuanto aparecían las primeras pendientes de la Cordillera Cantábrica. Por eso, pronto se oyeron voces demandando un ferrocarril, que chocaron con la terca realidad de la Montaña. Hasta 1866 no se completó la vía (y aún pasaron unos años más hasta que el tráfico dejó de ser interrumpido por los desprendimientos). Además, nunca fue un medio de transporte barato; en los años 70 y 80 posiblemente fuera el ferrocarril con las tarifas más caras de España. En cuanto al mismo negocio de la comercialización de la harina, se repiten algunas de las características descritas para las fábricas de harinas: carácter familiar, contratación compleja y oscura... etc.

En general, existe coincidencia en que algunas familias santanderinas, los llamados “harinócratas”, habrían acaparado una gran parte del negocio que se extendía

² Estas cifras son estimaciones sobre los datos de producción provinciales a fines del siglo XIX, que pueden encontrarse en GEHR (1991).

desde las fabricas de harina hasta el embarcadero (y más allá). De aquí se deduce un comportamiento colusivo. Por ejemplo, Javier Moreno, a modo de conclusión del artículo que publicó en la *Revista de Historia Económica* en 1995, afirma:

“Los agregados y los argumentos expuestos corroborarían la tesis formulada con anterioridad: las distorsiones de mercado ocasionadas por la instrumentación de una severa política de protección del mercado nacional y ultramarino resultaron sumamente lucrativas para fabricantes y comerciantes de harinas.”

Dos ideas: el tráfico de harinas en la Ruta de Reinosa era especialmente lucrativo por la posibilidad de actuar de forma colusiva; y esta posibilidad se derivaba de la existencia de un mercado exterior reservado. Nótese que lo que se resalta no es la existencia de una estructura empresarial oligopólica, sino la capacidad de la misma para actuar sobre el mercado. Es decir, el que ese entramado de comerciantes y fabricantes de harinas no era precio-aceptante. Permítaseme insistir en este punto pues creo que es una cuestión crucial. La comercialización de harinas pudo estar concentrada en pocas o muchas manos; pero esto, en sí mismo, no era ni malo ni bueno (aunque siempre es deseable el reparto de la riqueza, éste no siempre es compatible con la eficiencia económica). Lo que, en principio, merece un juicio negativo es la existencia de un comportamiento dirigido a encarecer la harina, abaratar el trigo, o ambas cosas a la vez.³

Lo que trato de averiguar en este trabajo es si sucedió así. Y para ello la primera cuestión que debemos abordar es saber hasta dónde llegaba ese hipotético cártel. Desde luego, es imposible que se extendiera a las primeras fases del negocio. La extrema parcelación de la propiedad en Castilla hacía inviable cualquier forma de concentración en la producción de trigo. Tampoco era posible un oligopolio en la transformación del grano en harina, ya que el número de molinos era, literalmente, incontable. El cártel empezaría –al menos, yo lo entiendo así– en las fábricas de harina, cuya actividad estaba dirigida exclusivamente hacia la provisión de harinas para su embarque en Santander. A partir de éstas se observa una progresiva concentración empresarial, que llega a su extremo en la comercialización de granos y harinas con destino a Barcelona; donde, al parecer, un solo hombre, Luis María Sierra, pudo monopolizar todo el negocio en las décadas centrales del siglo.

Delimitada la posible extensión del cártel, hay un hecho que merece la pena señalar: formalmente, nunca existió una institución que lo amparase. Hasta donde yo he leído, no he visto que se firmasen acuerdos o contratos de exclusividad que implicaran a una parte importante de los comerciantes o harineros. Tampoco tengo noticias de que

³ Por supuesto, subyace en todo mi trabajo el empleo de la Teoría Económica Neoclásica. La idea fundamental es que el monopolista actúa movido por la maximización del beneficio. Se trata de un supuesto discutible; el aumento del tamaño de la empresa, la maximización de sus propios ingresos como gestor, la perdurabilidad de la empresa, u otras consideraciones –por ejemplo, el prestigio– podrían ayudar a explicar su comportamiento. Sin embargo, fijar nuestra atención en la maximización del beneficio tiene dos ventajas: es realista y es útil. Lo primero porque ninguna empresa puede sobrevivir a largo plazo sin beneficios; y porque muchos de los otros objetivos se derivan, de forma más o menos directa, de éste. Lo segundo porque aborda directamente la cuestión que entonces preocupaba a castellanos y cántabros, y que ahora sólo repetimos: ¿el pan era caro por culpa de algunos especuladores?

hubiera sanciones a miembros rebeldes que incumplieran las, por otro lado, desconocidas cuotas de producción o distribución. Existieron “casas comerciales” que agrupaban a distintos comerciantes sobre una base familiar -Hoyo (1993, 108-126)-. Pero no hubo una organización superior del tipo “cártel”. Si ésta existió, sus partícipes se cuidaron mucho de que las generaciones futuras lo supieran. Por supuesto, esto no niega la existencia de acuerdos informales y secretos. Pero su efectividad parece difícil, particularmente si no había una opinión pública favorable al mantenimiento de la colusión. La especulación con trigo y harina era una actividad prohibida durante el siglo anterior; y aunque la Revolución Liberal trató de defender la valía y legitimidad de los comerciantes de “reserva”, parece difícil que lograran suprimir la desconfianza que genera todo mayorista de bienes de primera necesidad. Aunque, claro está, precisamente esa mala prensa también justificaría el secretismo.

Por tanto, estaríamos hablando de una organización informal basada en vínculos de sangre y amistad. Creo que tampoco habría dificultad en añadir otro adjetivo: extensa. Según Moreno, a mediados del siglo XIX había más de medio centenar de fábricas de harinas operando en la Ruta de Reinosa pertenecientes a un número poco inferior de propietarios.⁴ En cuanto a la negociación de la harina, Hoyo –1999: 278- cree que esta actividad era ejercida por “un grupo reducido y homogéneo de comerciantes matriculados en el comercio al por mayor en el Puerto de Santander –55 apellidos unidos por cuidadas estrategias matrimoniales-”. Parecen muchos para formar un cártel: Y más aún si tenemos en cuenta que ambos listados apenas coinciden. Y es que sabemos que había muchas fábricas de harinas (la mayoría) que no pertenecían a comerciantes santanderinos. Es posible que en el tercer cuarto del siglo la penetración de los últimos en tierras castellanas aumentase. Por ejemplo, Hoyo relata el arriendo de la fábrica “La Cerverana” al cántabro Bonifacio Ferrer de la Vega en 1856. Pero no parece fácil que esa tendencia permitiera la construcción de un oligopolio en un espacio que abarcaba más de 200 kilómetros, e incluía varias actividades diferentes.⁵ Por lo

⁴ Según las escrituras de arriendo y venta de harineras de 1839 había 50 harineras en 39 pueblos, pertenecientes a 40 propietarios. Uno de ellos, F. Illera poseía cinco fábricas de harinas en cuatro pueblos; dos más, J. Ortiz de la Torre y J. González Agüeros (y, en su caso, Cia) tres fabricas en dos pueblos; tres más poseían dos fábricas; y todos los demás eran propietarios individuales. Sólo en un caso coinciden los apellidos de esos propietarios individuales (N. y A. Polanco).

Ratier, 1848: 24-31 cita 26 fábricas en Cantabria (con 124 piedras), 21 en el Canal de Castilla (123 piedras) y 14 (con 64 piedras) fuera de estas áreas, pero en las inmediaciones de la Ruta de Reinosa (por ejemplo, cerca del puerto de montaña del Escudo, en la frontera entre Burgos y Cantabria). En total 61 fábricas, de las que sólo dos pertenecían al mismo propietario.

De otros testimonios –por ejemplo, Sierra, 1945, o *Boletín Oficial de la Provincia de Santander* (18/IV/1838)- cabe deducir que había aún más fábricas de harinas. Quizás el problema estribe en distinguir entre éstas y los molinos.

Un ejercicio interesante es comparar los apellidos de los comerciantes empleados en ambos trabajos, ya que Moreno centra su atención en Palencia, y Hoyo en Santander. Pues bien: no hay muchas coincidencias. Por ejemplo, ninguno de los nombres de comerciantes santanderinos que tuvieron relación con Bonifacio Ferrer de la Vega, cuya biografía estudia Hoyo, 1999: 284, aparecen en la lista presentada por Moreno.

⁵ Las pruebas concretas aportadas por Moreno son débiles. Parece que los comerciantes de lo que él llama “cártel de Palencia-Grijota” se hicieron con los suministros al ejército durante la guerra carlista mediante prácticas poco limpias. Resulta (permítaseme la broma) más que creíble; pero no deja de ser un aspecto puntual. Igualmente se afirma que más de la mitad de las extracciones desde el Puerto de Santander de 1835 fueron realizadas por dicho cártel. Teniendo en cuenta que las fábricas de esas dos localidades en 1839 eran nueve (puede que más; no sé cuál es exactamente la amplitud de dicho cártel) de las 50

demás, parece que, en ocasiones, las relaciones personales entre algunos de sus miembros –y en particular entre las familias políticas- fueron tensas.

La capacidad para fijar el precio de un cartel no sólo depende de su cohesión interna. También de la existencia de barreras de entrada que impidan competir a otros comerciantes. Desde una perspectiva legal, está meridianamente claro que esas barreras no existían desde la publicación del Código de comercio de 1829. O, incluso, antes: en 1822 se autorizó a los molinos a guardar el trigo sin esperar su molienda “a maquila” (es decir, inmediatamente después de entregado el grano) Por tanto, desde ese año cualquier molinero que dispusiera de grano podría transformarlo en harina y revenderlo aprovechando las diferencias de precio. Fuera de la estricta legalidad, parece razonable pensar que esto se hiciera desde mucho antes, incluso por personas que carecían de molinos. De hecho, desde las últimas décadas del siglo XVIII existían comerciantes especializados en el negocio harinero que subsistían al amparo –o el desamparo- de la cambiante legislación; algunos incluso muy modestos.⁶ En realidad, resulta difícil imaginar qué tipo de barreras podría haber impedido esa actividad. El comercio de harinas no requiere grandes inversiones, cuenta con un número ilimitado de proveedores (en la compra de trigo y en su molienda, pero también en el transporte), opera con un bien homogéneo y apenas exige gastos de publicidad o mano de obra especializada. Ni siquiera la extracción del grano por la Ruta de Reinosa era ineludible, pues existían otras salidas en los mercados madrileño, vasco, asturiano y –según los años- aragonés.

En definitiva, lo que me interesa destacar es que el presunto cártel de los “harinócratas” tuvo que ser imperfecto, ya que difícilmente podría reunir a todos los comerciantes bajo una misma estrategia comercial. Todo esto no significa que ese cártel fuera precio-aceptante. Por ejemplo, la OPEP controla (hasta cierto punto) el precio del petróleo con sólo el 40% de la producción mundial. Pero esas limitaciones deben hacernos dudar sobre su efectividad a la hora de controlar el mercado.

Y es que el estudio de las redes empresariales y de las relaciones familiares y personales que las sostienen por sí mismo no asegura la existencia de prácticas colusivas. Un monopolio no necesariamente tiene porque ofrecer precios más altos que los que se obtendrían en un mercado atomizado. De hecho, es muy frecuente que suceda lo contrario debido a uno de dos factores: existen economías de escala que permiten reducir costes; o el monopolista no quiere o no puede elevar los precios. Sobre lo primero no me atrevería a pronunciarme. Supongo que si existían tantas fábricas de harinas, y si la maquinaria era tan obsoleta, las posibles economías de escala no se aprovecharon. Pero, por otro lado, también pudo haber habido importantes economías en la mera organización del negocio.

señaladas, que en 1835 el comercio estaba sometido al incierto resultado de la guerra carlista, y que tras su finalización el comercio harinero experimentó un notable auge, parece difícil dar demasiado peso a este hecho. Además, se le puede dar la vuelta a todo el argumento: todo esto prueba que existían alternativas al cártel de Grijota-Palencia.

⁶ Castro, 1989: 748-749.

El segundo factor parece más pertinente. ¿Bajo qué circunstancias un monopolista no tiene interés en elevar el precio de las cosas? La verdad es que son muchas. En primer lugar –el caso más evidente– el monopolista no actuará sobre los precios si el bien con el que trabaja tiene una curva de demanda elástica. En esta situación, cualquier elevación del precio generaría una reducción en la cantidad demandada proporcionalmente igual o mayor, de forma que los ingresos totales del monopolista se mantendrían o caerían. En el caso que nos ocupa, la elasticidad de la harina era baja, por lo que, en principio, la manipulación del precio podría ser rentable. No obstante, quizás no haya sido tan baja como se ha supuesto: según mis propias estimaciones, la del trigo, que supongo similar a la de la harina, era de 0,64.⁷ Suficiente para establecer un monopolio, pero quizás no para hacerlo especialmente lucrativo.

Pero ésta no es la única situación que puede mover a un monopolista a no elevar el precio de las cosas. La homogeneidad del producto desincentiva la especulación. Sea cual sea el verdadero valor de la elasticidad de la demanda, es improbable que sea igual para todos los consumidores. Allí dónde existen otras alternativas de consumo será más elevada; y más baja donde la renta sea más alta. De ahí que la discriminación de precios sea una vía para elevar artificialmente el precio en determinados mercados. Otra cosa es que sea fácil. El monopolista debe asegurarse de que el producto que venda a un consumidor a un precio bajo no sea revendido a otro por un precio más elevado, pero inferior al que él mismo ofrece. En el caso de la harina era muy difícil impedir estas prácticas porque el producto era muy homogéneo (sólo había tres clases de harinas, fácilmente discernibles por su blancura) y no existían “squeezes” u otras prácticas de compra forzosa (al menos, no sé que hubiera). Coherentemente, y como veremos, no había diferencias entre precios al por menor y al por mayor en las plazas. Todo esto significa que el monopolista no podía actuar como si los mercados fueran estancos. Si, por ejemplo, el cartel permitía el desabastecimiento de Cuba para elevar el precio, de la harina en aquel mercado, nada podría impedir que la misma harina cántabra que llegaba a Barcelona se reexportase a las Antillas; lo que, como hemos visto, sucedía de vez en cuando.

Un tercer problema es el derivado de la carencia de producción propia. Un monopolista en esta situación no puede dejar de comprar todo (o una buena parte) del bien que se le ofrece, pues de hacerlo dejará de serlo ya que otros comerciantes podrían hacerse con esa mercancía y venderla a un precio inferior.⁸ No obstante, quizás el monopolista disponga de instrumentos para impedir la concurrencia de esos

⁷ Barquín, 2002. Este guarismo se aproxima mucho al calculado por Persson, 1999: 52-54, para la Europa Moderna (y, más concretamente, Suecia). El procedimiento que los dos hemos empleado fue descrito por Fogel, 1991: 248-255 y consiste en la comparación de las variaciones de las cantidades y los precios. El argumento es simple y elegante: si un bien de consumo tuviera una elasticidad de la demanda baja, pequeñas variaciones en la producción (el consumo) ocasionarían grandes variaciones en el precio. Se puede demostrar que la relación entre éstas y aquéllas se aproxima al valor de la elasticidad de la demanda.

⁸ De hecho, hubo ocasiones en las que los comerciantes santanderinos compraron harina que luego no pudieron vender. Eso se desprende de la noticia del *Boletín de Comercio* de 18 de febrero de 1856 que Andrés Hoyo amablemente me ha pasado. Según la misma, aquel año hubo comerciantes que compraron harina que luego no pudieron colocar. De todos modos, las circunstancias eran excepcionales –finales de la guerra de Crimea– y la inmediata crisis de subsistencia vendría a resarcirles por completo.

comerciantes, lo que le dejaría un mayor margen de maniobra. Hay un ejemplo muy conocido de ello, de nuevo en el campo del petróleo: John Rockefeller hizo de la Standard Oil un monopolio sin detentar una participación importante en la producción; simplemente controlaba su distribución y refino. Si hubiera sucedido así en la Ruta de Reinosa, cabría esperar que el precio del trigo en la plaza oferente se mantuviera bajo, pues el cartel de harineros estaría en condiciones de exigir un precio determinado.

Si, de todos modos, el monopolista no puede impedir esa concurrencia, aun le queda un medio para seguir siéndolo: comprar todo el trigo que se le ofrece. Expulsar a otros comerciantes de esta forma no parece una estrategia muy sensata. Pero puede ser efectiva si el negocio es lo bastante boyante como para lograr la venta de toda la mercancía. Lo cierto es que no conozco ninguna comparación histórica; pero la posibilidad teórica está ahí; y, en fin, yo tampoco soy “el más listo del reino”. De todos modos, esta estrategia tiene dos problemas muy relacionados entre sí. El primero es que, a diferencia de otros productos –y muy singularmente del petróleo- las harinas y los granos no pueden almacenarse indefinidamente sin generar pérdidas, ya que hay un deterioro que depende del producto –la harina es mucho menos resistente que el trigo-, el modo de almacenamiento y el clima. Por tanto, el cartel debe encontrar salida a sus compras con cierta premura. Por otro lado, debe contar con unos mercados que le aseguren la salida a su producto en cualquier momento y a un precio que, al menos, le permita cubrir costes. Es fácil imaginar que esos mercados tengan una de dos características: ser cautivos o ser internacionales. Los primeros le permitirían obtener grandes beneficios con una parte fija de la ventas. Lo segundo, deshacerse, con menores beneficios, del excedente. En todo caso, deberíamos observar movimientos comerciales que reflejen las oscilaciones de la producción y las condiciones de los mercados de recepción.

Queda, en fin, una última forma de acercarse a todo este problema: los costes de intermediación. Andrés Hoyo los plantea de este modo (1999, 278):

“Un enfoque diferente desde el que desarrollar una hipótesis causal complementaria consistiría en considerar que fueron los altos costes de intermediación y demás servicios comerciales entre el productor y el consumidor los que igualmente deben tenerse en cuenta a la hora de considerar los elevados precios del trigo –y su principal derivado, la harina-”

La cuestión es: ¿realmente costes de intermediación elevados implican una determinada organización empresarial? En principio, la respuesta es negativa. Los costes de intermediación –digamos costes de transacción- pueden ser elevados bien porque los monopolistas reciben remuneraciones inmerecidas gracias al control que ejercen sobre el precio de compra y/o venta, bien porque realmente la actividad lo exige (por ejemplo, deben cubrir un “riesgo empresarial”). Por tanto, el argumento es inseguro. Pero podemos formularlo al revés, lo que le da más consistencia: si los costes de intermediación fueran bajos no sería posible aceptar que hipotéticos cárteles manipulaban el precio de las cosas.

En resumen: si existía un cártel de fabricantes-comerciantes, si ese cártel tenía capacidad para alterar el precio del trigo y/o harina, y si lo hacía, deberíamos observar: 1º el precio de la harina en el mercado de destino debería ser lo bastante elevado como para que, deducidos los costes de adquisición del trigo, los de su transformación en trigo, y los de su transporte, emergiera una diferencia apreciable. Esta sería el “coste de intermediación”; si fuera elevado, podría (“sólo” podría) existir un cártel colusivo; en caso contrario, no lo habría. 2º esos costes serían una consecuencia, entre otras cosas, del bajo precio al que se pagaba el trigo en Castilla, lo que debería ser observado. 3º si no sucediera así, las fluctuaciones en el movimiento de la harina hacia el exterior deberían explicarse por las circunstancias internas del mercado, y en particular por la necesidad del monopolista para deshacerse de sus excedentes; y no por las circunstancias exteriores, es decir, por el precio de la harina en el mercado internacional. El resto de este trabajo se ocupa de analizar estas cuestiones.

El coste de intermediación en la Ruta de Reinosa

Como hemos señalado, la inexistencia de elevados costes de intermediación constituiría la prueba más directa –necesaria y suficiente– de la inexistencia de prácticas colusivas. Si el mercado se encuentra dominado por un grupo pequeño de comerciantes que actúan de forma colusiva estos obtendrán beneficios extraordinarios que se reflejen como una diferencia positiva entre el precio de venta en Santander y el precio de compra en Castilla, deducidos todos los gastos de la transformación industrial y el transporte.⁹

El cálculo de esta diferencia es muy difícil en un período como la primera mitad del siglo XIX. La Revolución Liberal en España no sólo liquidó una gran parte de los injustos privilegios de los estamentos del Antiguo Régimen; también sumió al país en un vacío estadístico del que no empezará a salir hasta mediados del siglo. No obstante, precisamente en la Ruta de Reinosa disponemos de un conjunto de noticias sobre la industria y el comercio harinero del que carecemos en otras regiones del país. Sería muy farragoso entrar en el detalle de esas informaciones. Valgan algunas notas:

1.- Los precios del trigo en Castilla proceden de la mercurial de la localidad que podría considerarse el “centro de la producción cerealícola de Castilla”: Medina de Rioseco. Se trata de una serie muy buena, de frecuencia mensual, que supera ampliamente el período de estudio.¹⁰

2.- Los precios de la harina en Santander proceden de dos fuentes: la propia mercurial de Santander (desde 1821 hasta 1859) y la “Revista Semanal” que aparece en una publicación local, el *Boletín Oficial de Comercio de Santander*. Ambas series recogen tres clases de harinas, de 1ª, 2ª y 3ª calidad, si bien las anotaciones sobre las dos últimas

⁹ Ese cálculo ha sido realizado por Hoyo, 1993: 59-75, con resultados distintos y más altos que los míos. Sin embargo, en el mismo existen ciertos errores en la fuente –los precios– cuyo detalle sería largo de explicar, y que causan esa sobrevaloración.

¹⁰ Vienen expresados en cargas (de cuatro fanegas) o fanegas por real, que he convertido en ptas/ton por la razón de 78 kgs. por Hl. Debo a Bartolomé Yun el haberme proporcionado dicha serie.

son un poco más tardías (empiezan en 1828 y 1834). Esto se explica porque la mayor parte de la harina lo era de 1ª calidad.¹¹

La “Revista semanal” merece un comentario. En ella se recogen los precios negociados en la plaza entre los mayoristas dedicados al comercio exterior y los del mercado interior. Lo interesante es que estos precios “al por mayor” son casi idénticos a los que se obtienen en la propia mercurial –precios “al por menor”- en los años comunes de 1848-1858. Como señalamos, esto sugiere que no había discriminación de precios. La “Revista semanal” no recogía todas las operaciones realizadas; pero sí un número muy notable de ellas, próximo a la mitad de las salidas registradas por la Aduana. Así pues, son bastante representativos; especialmente en el comercio con la Península. Un aspecto más: de la información disponible se desprende que no hay mucha distancia entre la fecha de compra de la harina y la de su embarque.

3.- La cantidad de harina obtenida del trigo dependía de la calidad de éste –que, entre otras cosas, era una consecuencia del clima de cada año- y de la proporción de harina de 2ª y 3ª calidad que se estuviese dispuesto a obtener. Para conocerlas he manejado tres noticias de informantes contemporáneas de la misma ruta de Reinosa, y que recoge el cuadro 1.¹² Lo cierto es que no son todo lo coherentes que cabría esperar, por lo que he aplicado los coeficientes que se derivan de su promedio.

Cuadro 1. Reducciones del trigo a la harina según varias informaciones

Estimación	Año	Cosecha	% har 1ª	% har 2ª	% har 3ª	% salvado	% pérdida
Sierra	1845	Media	50,0	22,2	5,6	17,8	4,4
Ratier	1848	Buena	54,4	19,0	4,9	19,6	2,2
Memoria	1857	Buena-Media	48,9	16,3	10,9	19,9	4,0
Promedio			51,1	19,2	7,1	19,1	3,5

4.- Dado que el volumen de harina es menor que el de su trigo equivalente, la ubicación de la “fábrica de harinas” influiría en el coste del transporte. He supuesto el caso de una fábrica situada en Alar del Rey, es decir, a 100 kilómetros de Medina de Rioseco y a 140 de Santander. No es un caso hipotético: alrededor de esta localidad se desarrolló una importante industria harinera.

5.- El coste de la molienda procede de cuatro informaciones datadas en 1845, 1857, 1875 y 1881, según las cuales supondría 13,5, 14, 8,2 y 12,8 ptas/ton, respectivamente. De acuerdo a las mismas, aplicaré un coste variable que oscila entre esos valores.¹³

¹¹ Una consecuencia de esta carencia de información es la posible infravaloración de los costes de intermediación en los primeros años. He supuesto que la ausencia de información obedecía a que estas harinas inferiores se vendían, en esos años iniciales, en la propia Castilla. Sus precios en Santander habrían sido el 84,1% y 61,1% del de la harina de 1ª calidad, porcentajes que se obtienen de la relación que mantenían en los años 1828-33 y 1840-45. Si a ellos les restamos el coste del transporte desde Santander hasta Alar del Rey, tendremos el precio percibido a pie de fábrica, que es el que he aplicado.

¹² Ratier, 1848; *Memoria de la Exposición de Agricultura* (1957) y Sierra, 1845.

¹³ Sierra, 1845: 85; *Memoria de la Exposición de la Agricultura* (1857) p. 1061; *Memoria descriptiva del estado de la Agricultura e Industrias que de ella se derivan en la provincia de Palencia*, caja 253; *Respuesta al Interrogatorio de 20 de enero último acerca de los cultivos de esta provincia [Palencia] y sus industrias derivadas*, caja 257.

6.- La única noticia que he encontrado sobre el precio del salvado en esta área la proporciona Sierra: tres reales por arroba. Esto suponía el 77,1% del precio de la cebada y el 39,4% del de trigo en 1844 en Medina de Rioseco. Hay motivos para pensar que estos porcentajes son razonables, por lo que construiré la serie de precios del salvado a partir de este dato y de los precios de la cebada de dicha localidad (pues su principal uso era la alimentación del ganado).¹⁴

7.- El coste del transporte es de gran importancia; y muy complejo de obtener.¹⁵ Hay que tener presente que durante el siglo XIX hubo dos grandes mejoras técnicas, la construcción del Canal de Castilla entre Medina de Rioseco y Alar del Rey, y la del ferrocarril. Por otro lado, parece obvio que la I Guerra Carlista elevó ese coste por las incertidumbres ligadas a su desarrollo. Aunque estrictamente no hubo guerra en la Ruta de Reinosa, la actuación de partidas guerrilleras, especialmente en Cantabria, está bien documentada. A partir de diversas informaciones lo supondré así:

a) Desde el comienzo de la serie en 1821 hasta el comienzo de la guerra Carlista, 0,5 ptas/ton/km.

b) Durante la guerra, 0,7 ptas/ton/km en el tramo Alar del Rey-Santander y de 0,5 ptas/ton/km en el tramo Medina-Alar.

c) Desde enero de 1840 hasta marzo de 1857 decrecerá de forma progresiva desde 0,5 ptas/ton/km hasta 0,35 ptas/ton/km.

d) Desde abril de 1857 a junio de 1866 el precio tendrá dos elementos, uno correspondiente al coste por carretera, y otro al ferrocarril, en proporciones cambiantes según se fueron abriendo nuevos tramos. Aunque se tienen en cuenta las rebajas en las tarifas ferroviarias, el coste en carretera se supone fijo e igual a 0,35 ptas/ton/km.

e) Desde julio de 1866 hasta junio de 1883 sólo se incluye el coste del transporte en ferrocarril, recogiendo las distintas modificaciones de las tarifas.¹⁶

8.- La harina era ensacada en las fábricas, pero los sacos eran abiertos y el contenido volcado en otros más grandes (si iban a Cataluña) o en barriles (si iban a Cuba). He supuesto, sobre la base de algunas informaciones del *Boletín de Comercio*, que esos sacos no se compraban, sino que se alquilaban. Si no fuera así, probablemente habría un ingreso por su venta, de forma que el coste de la compra sería similar al del alquiler. Este sería de 2,5 ptas/ton.¹⁷

El informe de 1881, así como otros similares para otras provincias, señala que el importe de la molturación podía pagarse en metálico o en especie. Si el modo de pago era indiferente, el precio de la molienda se movería al compás de los del trigo y la harina. Esto es coherente con la opinión de Sierra y la *Memoria de la Exposición de Agricultura*. Si calculamos el coste de la molturación de estas cuatro noticias con relación al precio del trigo en los años 1844/45, 1856/57, 1874/75 y 1881/82, éste sería el 7,46%, 5,95%, 3,80% y 4,21% del precio total del trigo. Estas cifras parecen sugerir un progreso técnico en la molturación en los primeros decenios y un estancamiento posterior; impresión que también se desprende de los trabajos Moreno (1995: 235-237 y 1997: 222-246)

¹⁴ Sierra distinguía entre un salvado “fino” y otro “grueso”. Si el precio real del salvado fuera menor, tal y como parece desprenderse de la existencia de estos tipos de salvados, se habría incurrido en una levisima sobrestimación del coste de intermediación.

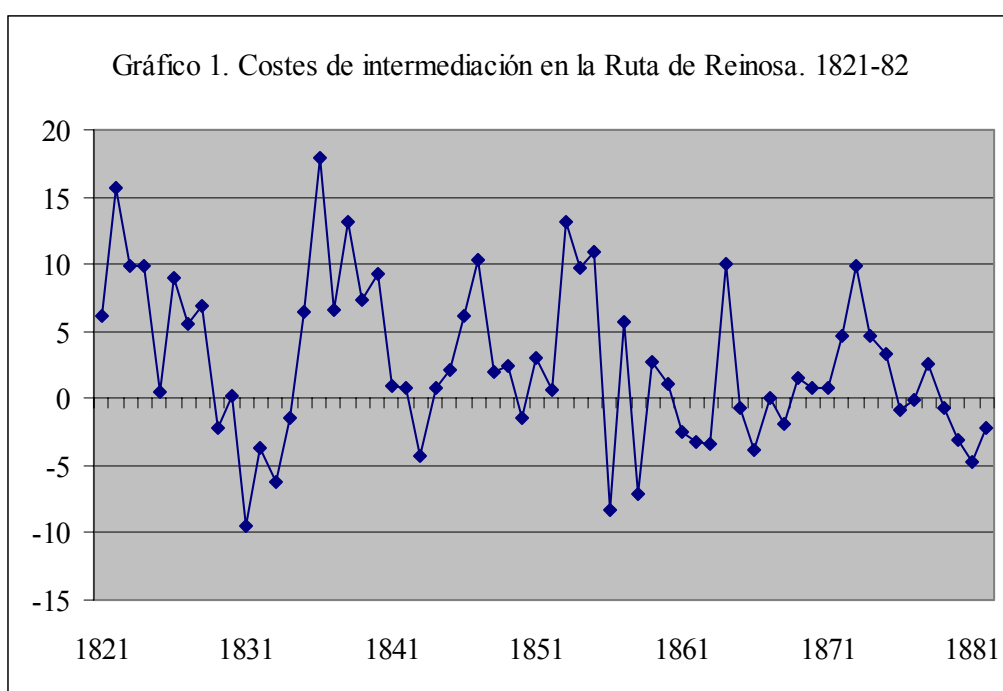
¹⁵ Sobre el transporte en carretera, y también la competencia del ferrocarril, Barquín, 1997.

¹⁶ Obviamente, los costes se aplican a una tonelada desde Medina de Rioseco a Alar del Rey, y a un peso inferior de harina desde aquí hasta Santander.

¹⁷ Sobre esto el *Boletín de Comercio de Santander* del 8 de marzo de 1870 estima que en el porte de la harina desde Valladolid a Barcelona existía un “demérito” de los envases de 2,5 ptas/ton. Esto supone la

9.- Acaso en ese valor estuviese incluido el gasto del papel o lienzo introducido en el mismo saco; pero no parece probable. El precio del papel se mantuvo bastante estable, en torno a los 0,5 reales por resma. Suponiendo que una “mano”, es decir, la vigésima parte de una resma, bastara para envolver el contenido de un saco de ocho arrobas (un tipo muy habitual); y suponiendo que el papel no fuera reutilizable, sería necesario un gasto de 6,8 ptas/ton. Conclusiones similares se obtienen si consideramos el lienzo. Tomaré ese valor como gasto de embalaje, independiente del anterior.¹⁸

El resultado viene recogido en el gráfico 1 y el cuadro 2, como porcentaje de los ingresos “teóricos” totales de la venta de harinas y salvados; lo que viene a ser una aproximación al porcentaje en el que se vería incrementado el precio de la harina como consecuencia de la intermediación. Lo bajo de estas cifras prueba que los “harinócratas” no recibieron una remuneración extraordinaria por su actividad. Su ingreso medio a lo largo de esos 61 años habría ascendido al 2,6 % del valor de la harina vendida en Santander. Además, parece que la actividad comercial fue haciéndose menos rentable con el paso del tiempo. Los mejores años fueron los de la década de 1820, la guerra carlista y la guerra de Crimea, cuando España se convirtió en el abastecedor de trigo en Europa ante el corte del suministro ruso. Fue en esta última ocasión cuando más trigo y harina salió de Santander, por lo que constituirían la “edad dorada” de la harinocracia.



Fuente: ver texto

tercera o cuarta parte de la venta del saco.

¹⁸ Otra opción sería considerar que no se empleaba ni papel ni lienzo, asumiendo una pérdida por “espolvoreo”. El problema es que esta hipótesis genera gastos aún mayores. Por ejemplo, Sierra, 1833:115, creía que las pérdidas por este concepto podían ascender al 60% del valor del transporte.

Cuadro 1 Costes de intermediación en la Ruta de Reinosa. 1821-82

Año	C. int.	1841	1,0	1862	-3,2
1821	6,1	1842	0,8	1863	-3,4
1822	15,7	1843	-4,3	1864	10,0
1823	9,8	1844	0,8	1865	-0,7
1824	9,8	1845	2,2	1866	-3,9
1825	0,5	1846	6,1	1867	0,0
1826	8,9	1847	10,3	1868	-1,8
1827	5,6	1848	2,0	1869	1,5
1828	6,8	1849	2,4	1870	0,8
1829	-2,1	1850	-1,4	1871	0,7
1830	0,1	1851	3,0	1872	4,6
1831	-9,5	1852	0,7	1873	9,8
1832	-3,7	1853	13,1	1874	4,7
1833	-6,2	1854	9,7	1875	3,3
1834	-1,5	1855	10,9	1876	-0,8
1835	6,4	1856	-8,4	1877	-0,1
1836	17,9	1857	5,7	1878	2,6
1837	6,7	1858	-7,1	1879	-0,7
1838	13,1	1859	2,7	1880	-3,1
1839	7,3	1860	1,0	1881	-4,8
1840	9,3	1861	-2,5	1882	-2,2

Fuente: ver texto

La presencia de algunos años con costes de intermediación negativos parece extraña. En algunos casos corresponden a años de malas cosechas, en los que los precios del trigo en Castilla se elevaban proporcionalmente más de lo que lo hacían los de la harina en Santander, hasta el punto de anular cualquier beneficio. No obstante, hubo circunstancias concretas que explican algunos valores. Por ejemplo, que los costes de intermediación fueran tan bajos en los años siguientes a 1829 pudo deberse a la existencia de una fuerte competencia tras la liberalización provocada por la aprobación del Código de Comercio de ese año. Del mismo modo, los elevados costes de intermediación de la guerra carlista reflejan la remuneración extraordinaria que exigía la asunción de riesgos bajo circunstancias bélicas; aunque quizás esto sugeriría, pero no demostraría, que durante la Guerra Carlista el comercio de harinas estuvo controlado por unos pocos comerciantes –el cartel de Palencia-Grijota– que actuaban de forma colusiva, tal y como argumentaba Moreno. Al final de este apartado veremos otra causa que puede explicar algunos de esos valores negativos. De todos modos, incluso anulándolos (en esos años los mayoristas no

realizarían ninguna actividad, lo que parece irreal) los beneficios de los mayoristas sólo habrían ascendido al 5,7%.

El descenso de los costes de intermediación en los años 60 es particularmente interesante. Gracias al tren -y a su imprescindible complemento, el telégrafo- ya no sería necesario contar con grandes almacenes en el centro expedidor y en el puerto de llegada; ni con negociantes de portes; ni con tantos agentes en Castilla. De la noche a la mañana el negocio harinero se simplificó; y en consecuencia, los gastos inherentes a la negociación cayeron. Ahora bien, si el transporte se hizo algo más barato, y si la negociación se simplificó, ¿no debieran haber crecido los beneficios empresariales? Si los harinócratas hubieran conservado un mínimo control sobre el mercado, habrían mantenido o incrementado su comisión. El hecho de que esto no suceda indica que, en realidad, carecían de tal control.

Estas cifras se ven confirmadas por cuatro informaciones situadas en la Ruta de Reinosa. En orden cronológico, contamos con la procedente de cierta compañía de transporte por carretera surgida en 1840. Según la tabla de tarifas aprobada por la dirección, los socios disfrutarían de un ligero descuento con respecto a los contratantes externos. Esa rebaja, que podemos identificar con el coste de intermediación, oscilaba entre el 1,0% y el 2,7% del precio de la mercancía. Una segunda información nos la proporciona Luis M^a Sierra en 1845, para quien la comisión y el corretaje pagados por la harina puesta a bordo ascendía al 2,1% de su precio (no se especifica de dónde procedía la harina). La tercera fue obtenida por Hoyo Aparicio a partir de la revisión de varios protocolos notariales de comerciantes que operaban entre Herrera de Pisuerga y Santander a finales de 1853; su comisión ascendería al 2,5% del precio final de la harina. La última información, que reproduzca íntegramente por razones que enseguida se verán, es un apunte de la “Revista semanal” del *Boletín de Comercio* aparecida el 6 de agosto de 1877:

“Las gestiones practicadas al comienzo de [la semana] por un embarcador para América, dieron por resultado la colocación de 2.000 sacos, cuyo precio de 18 3/8 reales corrió como positivo y cierto.

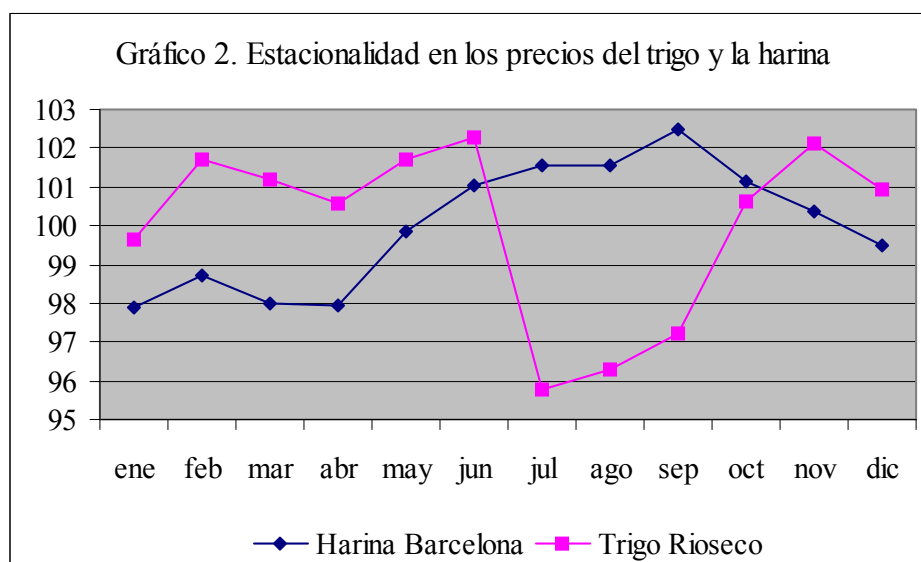
Esta es la única operación que nosotros sepamos ha tenido lugar, con las condiciones de uso corriente en plaza.

Y decimos esto, porque se realizaron también otras dos partidas de una marca, convenidas directamente con el mismo fabricante, díjose que á 18 rs. puestas aquí en la Estación del ferro-carril libres de todo gasto para el vendedor.

De lo que se deduce que el coste de intermediación era 3/8 reales la arroba, es decir, 8,15 ptas/ton, o el 2% del precio final. En fin, de lo sucedido en otros lugares puede deducirse que una comisión del 2 o 3 % del valor de la mercancía era lo habitual en el comercio de la harina.¹⁹

¹⁹ Por ejemplo, fue lo normal en los contratos firmados con la Administración Pública con ocasión de la crisis agrícola de 1856/57. Archivo Histórico Nacional. Fondos Contemporáneos. Sección del Ministerio de Hacienda. Serie General. Legajo 3450 b. Para otros casos, *La Crisis Agrícola y Pecuaria* (1887) Tomo VII, pp. 11 y 26, Sierra, 1845: 100; Torrente, 1845: 19 y 20. *Boletín Oficial de Comercio* de 6 de agosto de 1877

En teoría, los harinócratas podían incrementar sus ingresos aprovechando las diferencias estacionales de precios. Los del trigo en Castilla presentaban un mínimo en los meses siguientes a la cosecha, y un máximo en los de primavera. En cambio, los precios de la harina (no así los del trigo) en Santander presentaban una estacionalidad no inversa, pero sí distinta: el mínimo se alcanzaba en enero, y el máximo en septiembre. Es difícil explicar esta tendencia, aunque puede que tenga relación con las exportaciones hacia Cuba de finales del verano. Sea cual fuere la causa, esos movimientos permitirían ganancias adicionales. Lo primero podría suponer una rebaja del precio del trigo de hasta el 4,2% (mínimo de julio; período 1858-82) y lo segundo un alza del precio de la harina de hasta el 2,5% (máximo de septiembre; mismo período); uno y otro con respecto al precio medio del año; es decir, con respecto a los precios empleados anteriormente. El gráfico 2 recoge esa situación. Un mayorista de Santander que comprara trigo en julio, lo transformara en harina y la condujera a Santander en agosto, y la vendiera en septiembre, obtendría un beneficio del 5,8% (no es la suma de ambas cifras porque el precio del trigo sólo constituye el 80,1% del de la harina en ese período), que habría que añadir al coste de intermediación anterior. En total, un 11,3%. Tampoco es mucho, pero no es un valor despreciable.

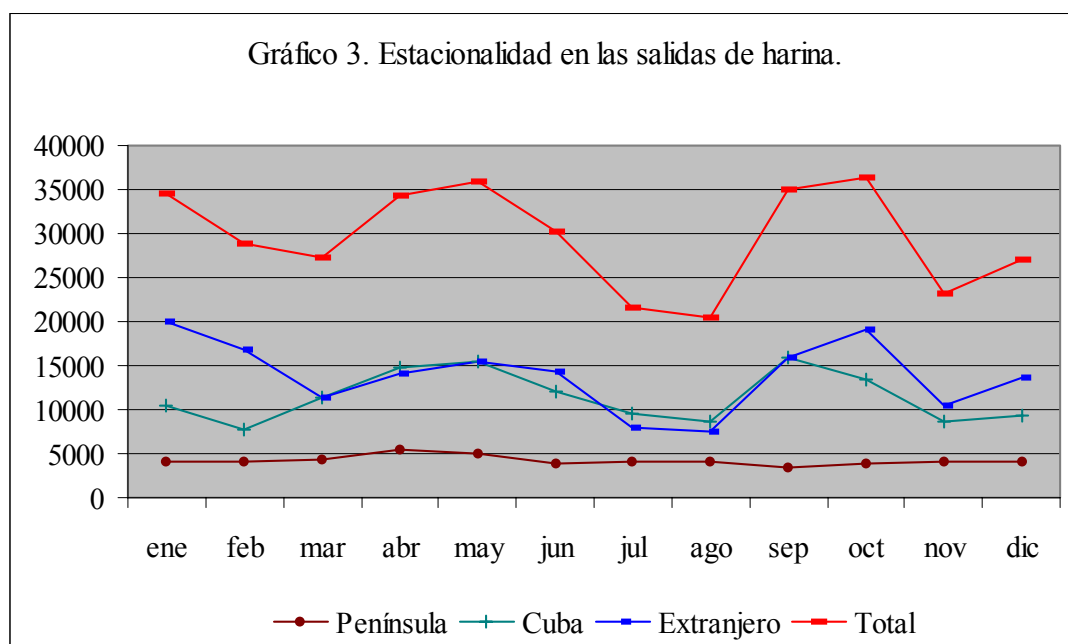


Fuente: *Boletín Oficial del Comercio de Santander*.

No obstante, en la práctica el aprovechamiento de esas diferencias debió ser poco frecuente. En primer lugar, porque los principales beneficiarios del mismo no serían los mayoristas santanderinos, ubicados al final del proceso de transformación-distribución, sino aquellos que pudieran almacenar el trigo: es decir, aquellos campesinos que dispusieran de silos, los molineros que lo almacenaban antes de molerlo (una práctica usual, dado que la harina se deteriora pronto) o, por idénticas razones, las fábricas de harinas. Ya hemos señalado que la extensión de ese cártel hasta las fábricas resulta discutible. En el próximo apartado veremos cómo los hechos la desmienten. Pero en cualquier caso conviene insistir en que la actividad de especulación en el trigo no estaba restringida a un único grupo.

En cambio, sí podrían haber especulado en exclusiva con la harina. Ya hemos visto cómo en 1877 un comerciante la compró directamente al mayorista, suponemos que a pie

de fábrica. De aquí a hacerlo con la debida anticipación para aprovechar las diferencias estacionales de precio sólo hay un paso. De todos modos, no parece que este tipo de prácticas fuera frecuente. La misma “singularidad” de la noticia es reveladora. Pero es que, además, las ventas de harina no presentaban la estacionalidad de sus precios. El gráfico 3 recoge las salidas de harina dirigidas hacia Cuba, la Península (es decir, Cataluña) y el extranjero entre 1858 y 1883, agrupadas por meses, así como el conjunto de todas ellas. Las salidas a Cataluña prácticamente carecen de estacionalidad. Las de Cuba presentan dos máximos en mayo y septiembre. Posiblemente esto era debido a que los barcos evitaban el mal tiempo del invierno; pero también los huracanes del Caribe de finales del verano. Las salidas al extranjero se concentraban en los primeros meses del año, cuando más se notaba la carestía en Europa, y más difícil –o imposible– era el abastecimiento desde el Mar Báltico; así como en el mes de octubre, quizás por la abundancia de grano. Lo interesante es que, en conjunto, la serie total presenta tres máximos y tres mínimos para sólo doce datos. El más marcado era el mínimo de julio y agosto, debido a que se sumaban los mínimos de Cuba y Europa. Así pues, justo cuando los precios de la harina eran más altos, las salidas eran mínimas. Eso sí; al mes siguiente, cuando la harina alcanzaba su máximo, las salidas también eran numerosas. Pero en octubre volvía a encarecerse el trigo de Rioseco. Tal y como se ha descrito en el ejemplo anterior, un monopolista que comprase trigo en julio y agosto y lo vendiera en septiembre haría un buen negocio. Pero como las ventas de ese mes sólo suponían el 10% del año (y sólo el 21,7% las del cuatrimestre julio-septiembre) parece obvio que muy pocos comerciantes pudieran aprovecharse de esas ventajas.



Fuente: *Boletín Oficial del Comercio de Santander*.

Añadamos a todo esto que el almacenamiento implica costes elevados. Como la harina es más delicada que el trigo, y como el clima de Cantabria es muy húmedo, se daba preferencia al almacenamiento de trigo en el Norte de Castilla, especialmente en los meses

de invierno.²⁰ De aquí la existencia de los almacenes-fábricas señalados por Moreno; pero también el ciclo de entradas y salidas de los pósitos, rápidamente vaciados durante la primavera. Gestionar un almacén a 100 o 200 kilómetros del puerto de embarque debía ser complicado. Además, hay que tener en cuenta que la existencia de una estacionalidad en el largo plazo no asegura que realmente la harina vaya a incrementar su precio entre agosto y mayo. De hecho, no sucedió así en Medina de Rioseco en uno de cada tres años. La existencia de este riesgo debía reducir el atractivo de la especulación. Y lo que es más importante: justificaría la separación de la propiedad entre la molienda-almacenamiento y la distribución. De acuerdo a la Teoría de la Agencia, el propietario recurrirá a un agente si puede controlar su actuación sin asumir grandes riesgos. Pero si no es así, y si la posibilidad de evasión es grande –especialmente en épocas de crisis-, ¿no sería más racional dejar esa tarea a un empresario independiente?

Los beneficios obtenidos en el ejemplo propuesto serían doblemente jugosos precisamente porque todos estos gastos serían mínimos. Pero parece razonable pensar que el aprovechamiento de estas ventajas fuera casual y poco relevante, ya que las dificultades de la especulación eran notables. Lo que sí sabemos que existía era el almacenamiento del trigo en Castilla, y su transformación en harina de acuerdo a las necesidades del mercado; una actividad sobre la que los comerciantes no tendrían –y no querrían tener- demasiado control. Por ello, supongo que los costes de intermediación calculados anteriormente apenas se apartan de los que realmente hubo. Quizás la existencia de algunos valores negativos (pero también de algunos valores positivos muy altos) obedezcan a que las extracciones de harina se concentraron en algunos meses particularmente propicios (o desafortunados). En todo caso, nada de esto altera la visión general.

Los precios del trigo en Castilla

Tal y como vimos, si existió un monopolio colusivo en la Ruta de Reinosa, y si se extendió desde la fábrica de harinas hasta el puerto de Santander, el precio del trigo en Castilla sería relativamente bajo, ya que el supuesto cártel actuaría como un monopsonio precio-oferente. Es interesante notar que bajo las condiciones de producción del trigo en Castilla, en la que una parte considerable de la cosecha se destinaba al autoconsumo y la simiente, y donde existían numerosos espacios marginales en los que el cultivo de trigo era posible, aunque con muy bajos rendimientos, era posible obtener una gran producción con bajos costes.

En mi opinión, la forma correcta de validar esta hipótesis es comparar los precios del trigo en Medina de Rioseco –el punto de partida de todo el comercio- con el de otras localidades del interior. Podemos suponer que en esos mercados el comercio de trigo y harina estaría menos monopolizado, o no lo estaría en absoluto. Hay muchos motivos para suponerlo así: el tipo de propiedad predominante en España era el minifundio; existía un número incontable de molinos que, desde las reformas del Trienio (si no antes) actuaban de forma libre; tampoco había restricciones al comercio privado del trigo y la harina; y, en fin, esos mercados no se beneficiarían del mercado reservado de Cuba. Mi selección ha

²⁰ Martínez Vara y Guigó (1999): 195-198.

sido la siguiente: León, una ciudad próxima a Valladolid pero con un acceso algo más difícil al mar debido a las dificultades del cruce de la cordillera.²¹ Segovia, próxima a Medina de Rioseco, pero cuyo comercio de trigo miraba a Madrid antes que al Cantábrico. Zaragoza, un núcleo urbano de características similares a las de Valladolid, pero ubicado en una comarca agrícola distinta. Mérida, ciudad pequeña y poco relacionada comercialmente (en Extremadura el cultivo del trigo se realizaba en régimen de aparcería sobre grandes propiedades). Por último, y a falta de datos urbanos, he añadido los precios provinciales de Sánchez-Albornoz para Teruel, que empiezan en 1856; se trata de una provincia aislada, con muy escasas relaciones comerciales con el exterior.

El cuadro 3 recoge esos precios por decenios para todas las series. A lo largo del período los precios de Medina de Rioseco se fueron elevando con relación a los de las otras plazas. Así en las décadas de 1820 y 1830 siempre marca el mínimo; pero esas diferencias se reducen significativamente en las décadas de 1840 y 1850; y desaparecen e, incluso se invierten en las de 1860 y 1870. Recuérdese que la comarca de Rioseco, Tierra de Campos, era el “centro cerealícola” de España. En buena lógica, deberíamos encontrar aquí los precios del trigo más bajos del país.²² Si esto sólo sucede en los primeros años, tendríamos que concluir que los posibles efectos depresores del cartel sólo tuvieron lugar en esos años. Pero es que precisamente entonces las salidas y exportaciones de trigos y harinas fueron demasiado pequeñas como para que el trigo “desechado” jugase un papel importante en la formación del precio. De acuerdo a las estadísticas oficiales, que se refieren a todo el territorio nacional, pero que podemos aplicar a Santander, las salidas de harinas a Cuba nunca superaron las 16.000 toneladas de trigo equivalente en las décadas de 1820 y 1830; y sólo en 1829 y 1831 hubo exportaciones a Europa significativas. Es cierto que desconocemos el comercio con Cataluña; pero nada hace pensar que fuera mucho más importante que el cubano. Por lo demás, precisamente en esos años, y a tenor de las investigaciones realizadas, la concentración empresarial en la Ruta de Reinosa fue menor que en cualquier momento posterior. En definitiva, sólo podríamos suponer la hipótesis colusiva cuando menos probable es que sucediera.

Cuadro 3. Precios del trigo en varias ciudades y en la provincia de Teruel. Medias decenales. Medidas de dispersión. 1820-1880. reales/fanega.

	Rioseco	Segovia	Zaragoza	León	Mérida	Teruel
1820-30	21.31	26.18	38.41			
1830-40	28.18	32.03	38.99	36.37		
1840-50	27.23	28.44	37.05	34.76	27.31	
1850-60	35.75	37.83	41.57	39.67	37.05	
1860-70	43.28	43.98	42.65	45.80	46.64	42.87
1870-80	41.60	41.36	44.43	40.68	43.93	43.63
σd 1830-80	21.42	27.47	18.94	18.80		

²¹ Parte de la producción leonesa podría haberse dirigido a Cataluña a través de Santander; pero no parece probable por dos motivos: la distancia era de León a Alar era muy grande, y la carretera de Potes no era, casi literalmente, transitable. Sólo el trigo de las comarcas más meridionales y orientales de la provincia podría haber tomado esa dirección.

²² Además, hay que notar que existe una ligera tendencia al alza en los núcleos grandes con respecto a los pequeños. Y Medina de Rioseco era una localidad mucho más pequeña que, por ejemplo, Zaragoza.

σ_d 1850-80	17.29	22.41	16.10	19.53	31.03	
σ_d 1860-80	15.81	18.51	15.10	17.11	22.03	14.94
σ_{mm} 1830-80	19.88	24.49	29.20	18.11		
σ_{mm} 1850-80	17.30	22.42	13.31	19.86	25.98	

Nota: σ_d desviación estándar sobre incrementos porcentuales; σ_{mm} desviación estándar sobre serie de medias móviles de siete años. No se calcula σ_{mm} para 1860-80 por el pequeño tamaño de la muestra.

Fuente: Barquín, 2001 y Sánchez-Albornoz, 1975

De hecho, lo que ha llamado la atención de los historiadores no ha sido la baratura del trigo, sino su encarecimiento en épocas de carestía. Hoyo (1999) establece la relación entre el comercio de harinas y las crisis de subsistencias del siguiente modo:

“En suma, sólo a través de la existencia de un flujo comercial fuertemente oligopolizado en su gestión y monopolizado en su distribución se puede llegar a explicar el hecho de que el interés del “sector comercial” estuviera en coyunturas de escasez por encima del interés del “sector de autoconsumo”. Las disfunciones que representan las crisis aludidas serían, en una apreciable proporción, el resultado de esta particular manera de sortear las dificultades de adaptación de la producción interior al mercado internacional”

La cuestión se plantearía así: en pleno “boom” harinero los comerciantes cántabros comprarían tal cantidad de trigo que, llegada una mala cosecha, se produciría una carestía por falta de reservas. ¿Esto es cierto? El cuadro 3 también recoge distintas medidas de dispersión; en realidad, no hay demasiadas diferencias por el uso de un instrumento u otro. Por muchas razones (por ejemplo, el presumible valor de la elasticidad de la demanda), cabría esperar que la ciudad en la que, en el largo plazo, los precios fueran más bajos, también sería la que los viera oscilar con mayor violencia. Pero la realidad no es exactamente así. Sólo en León en 1830-80, en Zaragoza en 1850-80 y 1860-80, y en Teruel en 1860-80, las desviaciones típicas son menores que en Rioseco. Así pues, incluso cabría hablar de una relativa estabilidad de los precios en esta localidad; lo que, acaso, habría que atribuir al comercio de harinas con Santander.²³ Este resultado parece incompatible con un mercado dominado por unos mayoristas que imponen su precio a los campesinos y les obligan a malvender aquello que no están dispuestos a comprar. De todos modos, este análisis es insuficiente por estar centrado en el largo plazo. Al fin y al cabo, lo que se plantea es el efecto del comercio exterior en épocas de carestía, que tampoco fueron tantas, y que pocas veces coincidieron con extracciones considerables de trigo y harina. De hecho, sólo se dieron esas dos circunstancias en dos ocasiones: las crisis de 1868 y, sobre todo, 1856/57.

Pero, ante todo, existe un problema conceptual. Para justificar un encarecimiento indebido de los precios del trigo en Castilla no necesitamos recurrir a ningún monopsonio; sólo al “boom” exportador. Hoyo sostiene que en esos años los beneficios del sector se incrementaron notablemente. Pero esto podría ser debido tanto a la existencia de prácticas colusivas como al alza de los precios en Europa, insuficientemente reflejadas en España.

²³ Además hay razones locales que explican la estabilidad de los precios de Zaragoza y León. En el primer caso, la importancia del cultivo del trigo “de huerta”; en el segundo, la del centeno.

Nadie espera que los mercados nacionales se ajusten a los internacionales de manera inmediata; y mucho menos en una situación tan excepcional como la de la guerra de Crimea. En todo caso, el ajuste terminó produciéndose, pues a partir de un determinado momento los precios del trigo se elevaron lo suficiente como para anular todo beneficio especulativo.

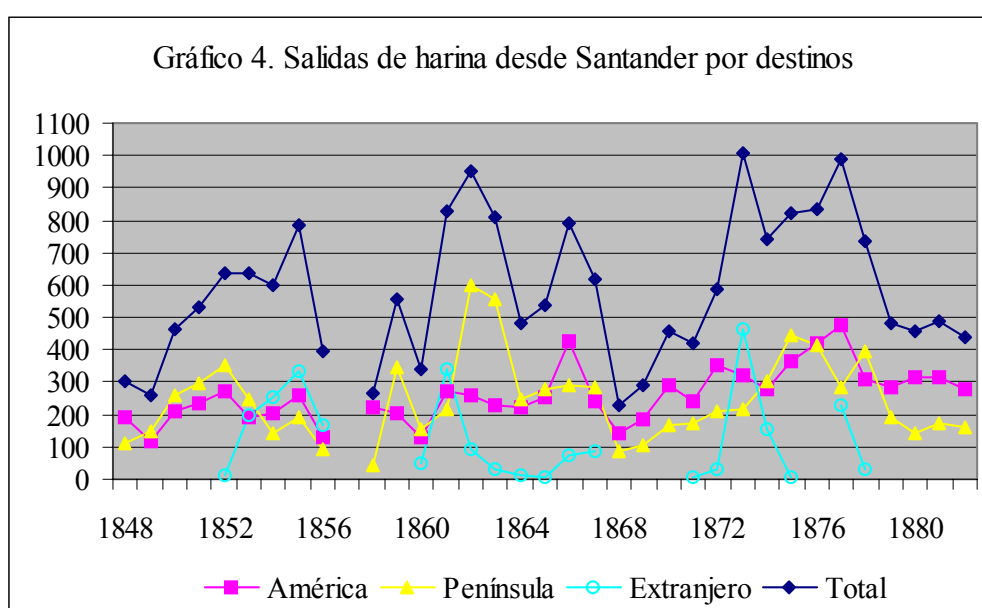
En definitiva, nada permite suponer que el hipotético cártel de los harinócratas llegara hasta las primeras fases de la actividad; y más concretamente, hasta la transformación de harinas. De haberlo hecho, o bien habrían impuesto un precio mucho más bajo, o se habrían abstenido de comprar aquel grano que no podían colocar a través del puerto de Santander. Evidentemente, lo segundo habría tenido el mismo (o mayor) efecto que lo primero: es decir, la caída del precio del trigo en Medina de Rioseco. Pero éste no era especialmente bajo en comparación a otras ciudades. Lo que sí observamos es un discutible encarecimiento del grano en épocas de carestía que no tendría que obedecer a otra cosa distinta del “boom” exportador y, sobre todo, de la crisis de producción. No hay motivos para suponer que existían barreras de entrada al comercio o cualquier forma de monopsonio.

El tráfico de harinas desde Santander

Anteriormente hemos señalado que el monopolista necesita un mercado en el que colocar sus excedentes. Sólo así podría mantener un nivel de compras lo suficientemente elevado como para expulsar a los comerciantes ajenos al cartel; y, al mismo tiempo, evitar la venta de mercancía por debajo del precio de compra (más, por supuesto, los costes de transporte y distribución). En el caso del tráfico de harinas desde Santander existían tres salidas a esos excedentes. En primer lugar el mercado cubano, que estuvo completamente reservado a los comerciantes cántabros. También se podían dirigir al mercado catalán, que hasta 1868 estuvo reservado a los comerciantes españoles (pero no sólo a los cántabros). Desde ese año (pero también en 1856-59, e intermitentemente en la década de 1820) las harinas extranjeras pudieron venderse; si bien con el pago del preceptivo arancel. Por último, quedaba el mercado europeo, en el que, como es lógico, las harinas españolas no gozaban de ningún privilegio comercial. En definitiva, podemos hablar de un mercado reservado, el cubano; otro semilibre, el catalán; y otro completamente libre, el europeo.

Antes de seguir adelante, pensemos por un momento que es lo que deberíamos encontrar si el mercado estuviera dominado por un cartel imperfecto que se extendiese desde la fábrica de harinas hasta el puerto. El cartel emplearía el mercado cautivo –Cuba, y en menor medida, Cataluña-, para “hacer caja”; y el mercado libre –Europa, y en menor medida, Cataluña- para liberarse de excedentes. Dado que existe una fuerte correlación inversa entre el precio y la cosecha, deberíamos encontrar una fuerte dependencia del mercado europeo con el precio del trigo en Castilla. Obviamente, esa correlación será menor en el caso del mercado catalán; y aún menor en el caso del europeo. En particular, en este último los elevados costes del transporte, también contribuirían a dar estabilidad a las ventas, ya que una parte considerable del precio de venta sólo servía para cubrirlos. Como todas las series, y en especial las de cantidades, presentan tendencias, esa correlación sólo podría apreciarse en los cambios porcentuales de esas variables.

El gráfico 4 recoge las extracciones de harina desde Santander hacia sus tres principales mercados, Cuba, la Península (Cataluña) y el exterior. He prescindido del trigo para dar coherencia al argumento posterior; de todos modos, sus salidas eran muy inferiores a las de harinas, y seguían las pautas de los mercados catalán y europeo. Como disponemos de las cifras de importación de harina de Cuba desde 1825, y como Santander dominaba completamente ese mercado, podríamos retrotraer las cifras de exportación de Santander hacia Cuba sin demasiado error. Por otro lado, sabemos de algunos años en los que hubo exportaciones hacia Europa; pero también sabemos que las mismas fueron muy puntuales. En definitiva, y aunque carecemos de cifras precisas sobre el comercio entre Santander y Cataluña con anterioridad a 1848, podemos suponer que la situación descrita en el gráfico no sería muy distinta de la del período anterior.



Fuente: *Boletín Oficial del Comercio de Santander*.

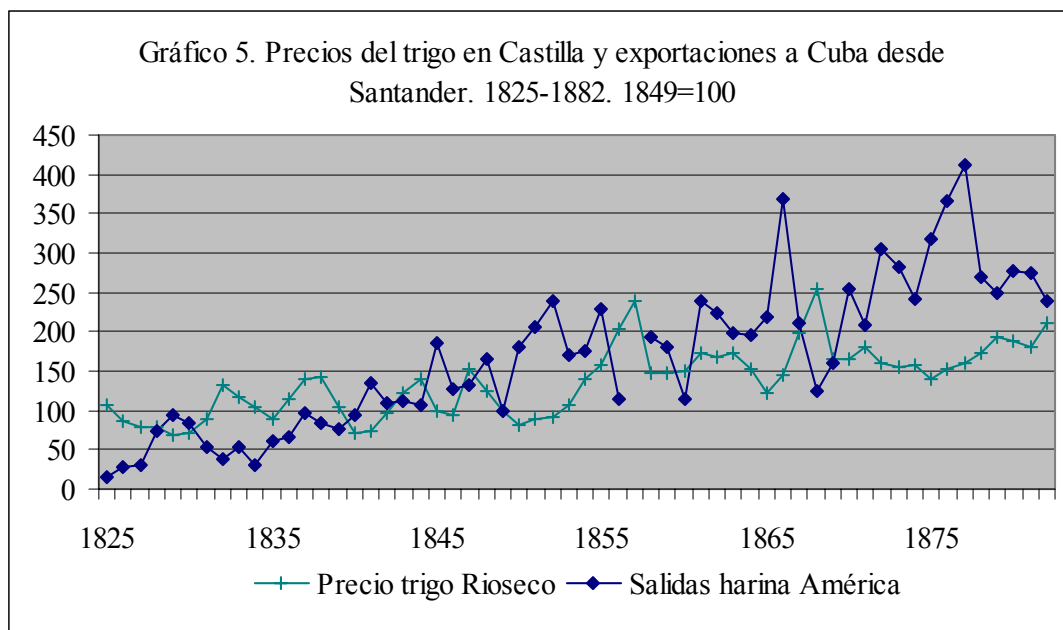
Como ya observó Hoyo, la imagen que se desprende de estos movimientos se ajusta al modelo. Las mayores fluctuaciones son las del mercado libre, Europa; y las menores las del mercado reservado, Cuba. No obstante, existen algunos problemas, que exigen que estudiemos el problema caso por caso.

Empecemos por el mercado europeo. Tal y como se aprecia en el gráfico 4, sólo hubo exportaciones de cierta entidad entre 1853 y 1855, en 1861, en 1872 y 1873, y en 1876. En la primera mitad del siglo, sólo en 1846 y 1847 se alcanzaron discretas exportaciones nacionales (de ellas, sólo una parte, sin duda importante, habrían salido de Santander). La principal razón que explica estos magros resultados es la falta de competitividad de los trigos españoles frente a los rusos y americanos. Por otro lado, resulta pertinente observar que el que las harinas y trigos españoles sean baratos con relación a Europa no significa que también lo sean con relación al precio normal en otros años. Así sucedió en 1853, 1872, 1873 y 1876; pero no en 1847, 1854, 1855 o 1861. Los comerciantes españoles exportaron en esos años pese a que el trigo era caro en Castilla y,

consecuentemente, pese a que no habría muchos excedentes de los que deshacerse. Por lo demás, la misma presencia de largos períodos en los que no hubo exportación alguna evidencia que este mercado no podía ser considerado como una fiable válvula de seguridad. El mercado exterior podría haber ayudado a mantener el monopolio, pero sólo en cuatro de los 60 años estudiados.

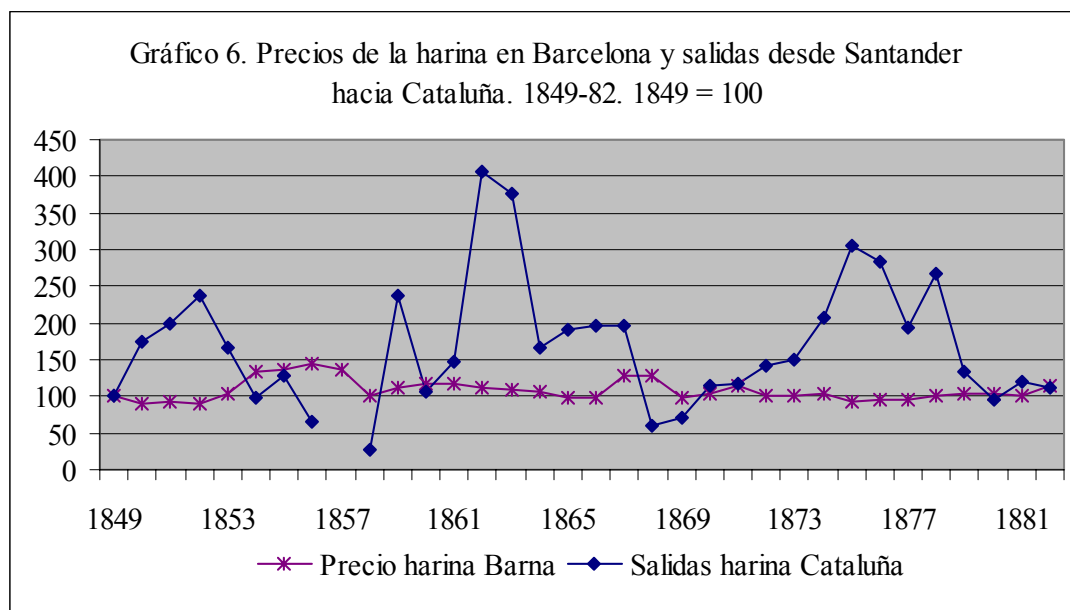
El mercado cubano tenía un potencial muy inferior al europeo. El pan de trigo era un bien demandado por una parte de la población de la isla de Cuba: los blancos, una colectivo que pasó de 300.000 a un millón de personas en el período estudiado. Hablando con propiedad, sólo una parte formaba ese mercado. Y es que el elevado precio del transporte hacía imposible su consumo diario para aquellos que no tuvieran recursos suficientes. Así pues, como buen producto “de lujo”, su elasticidad de la demanda era muy baja.²⁴ Los comerciantes podían asegurarse unas ventas seguras; pero rebajas del precio no traerían incrementos significativos del consumo. De todos modos, esas rebajas nunca podían ser grandes pues, como hemos señalado, el coste del transporte suponía la mayor parte de su precio, por lo que las oscilaciones en el precio del trigo en Castilla sólo se traducían parcialmente en el precio de venta. No deberíamos encontrar correlación alguna entre los precios del trigo en Castilla y las salidas a Cuba. Y, en efecto, el coeficiente de determinación entre los incrementos porcentuales de ambas series es muy bajo: 0,11; con todo, y como veremos, mayor que en el mercado catalán. De todos modos, la imagen se mantiene: el mercado cubano tampoco podía actuar como “válvula de seguridad” de la colusión en la Ruta de Reinosa. Tal y como hemos visto, tampoco sería era su finalidad. Aquí de lo que se trataba era de ganar dinero, aunque sin batir records de venta.

²⁴ En Cuba el pan de trigo no era un bien de primera necesidad. En esta opinión coincidían tanto Mariano Torrente como Luis M^a Sierra, quienes mantenían posiciones opuestas acerca de la libertad de comercio con América. Así, Torrente, 1845: 38, creía que las clases menesterosas “consumen poco pan en la Isla de Cuba, siendo su principal alimento el maíz, el arroz, los plátanos, ñames, yucas, malangas, buniatos y otras raíces farináceas”; mientras que Sierra, 1845: 5, creía que la harina en Cuba era comparable a “la seda, que adorna la aristocrática matrona, y [al] oro y pedrería que brillan en los palacios del opulento.”



Fuente: *Boletín Oficial del Comercio de Santander*, Torrente, 1853 y otras.

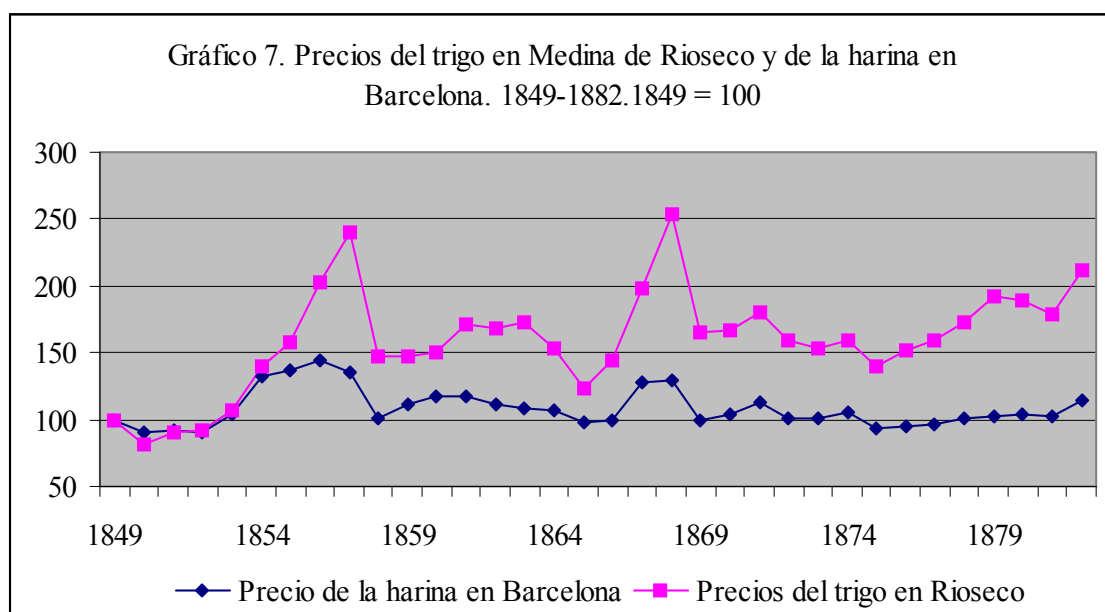
Por último, nos queda el mercado catalán. El gráfico 6 recoge las salidas de harina hacia la Península (en la práctica, Cataluña) y los precios de la harina procedente de Santander en Barcelona. La primera serie no puede explicar la segunda: para el período 1848-82 los coeficientes de determinación de los incrementos porcentuales de las series son prácticamente nulos. Supongo que esto es debido a que, por un lado, coincidían circunstancias parecidas, aunque amortiguadas, a las de Cuba: demanda inelástica y costes elevados de transporte; y por otro, existía una fuerte competencia ejercida desde otras regiones y, según los años, países.



Fuente: *Boletín Oficial del Comercio de Santander* y *Diario de Barcelona*

Algunos años y períodos son muy interesantes. Por ejemplo: los picos de ventas de 1852, 1858 y 1862-63 no se corresponden con precios particularmente altos o bajos. Pero, sobre todo, llama la atención lo sucedido a finales de los 60. En esos años dos circunstancias incidieron muy notablemente en el funcionamiento del mercado. La abolición del prohibicionismo y la construcción de la red ferroviaria. Se trata de dos procesos muy distintos, pero que en la práctica tuvieron el mismo resultado: el aumento de la competencia en el mercado de la harina. Si los comerciantes santanderinos perdieron parte de sus privilegios en Cataluña, cabría imaginar que redirigieran sus exportaciones – insistamos: excedentes de los que debían deshacerse a un precio remunerador- hacia el mercado que aun tuvieran reservado, Cuba, o hacia el exterior, en situación pareja a Cataluña. Sin embargo, las salidas de harina hacia Cataluña experimentaron una evolución semejante a las de Cuba, y sólo en los 80 cayeron de forma acusada.

En realidad, la incapacidad de los comerciantes santanderinos para fijar el precio de la harina en Barcelona se aprecia en otros períodos. El gráfico 7 recoge el precio del trigo en Medina de Rioseco y el de la harina en Barcelona entre 1849 y 1882. Lo más llamativo del mismo es que la elevación de los precios de trigo desde 1855 no se compensa con un alza paralela de los precios de la harina en Barcelona, pese a que durante casi toda la década de los 60 las harinas extranjeras tenían prohibida su entrada en Barcelona. Esto sugeriría que el mercado catalán debía estar más cerca de ser una salida para los excedentes que una “caja”. Sin embargo, ya hemos señalado que no existe relación entre los precios del trigo y las salidas de harina, por lo que tampoco esa caracterización sería válida. Quizás el mercado catalán no deba caracterizarse de ninguno de los dos modos.



Fuente: *Boletín Oficial del Comercio de Santander y Diario de Barcelona*

Por último, observemos el comportamiento de la serie total del gráfico 4. El coeficiente de determinación de todas las salidas y exportaciones con respecto al precio del trigo en Medina de Rioseco (1848-82; incrementos porcentuales) es nulo. Existen tres ciclos que siguen, aunque imperfectamente, la pauta del mercado catalán. En el primero todas las salidas y exportaciones habrían crecido hasta 1855, para caer bruscamente al año

siguiente. En el segundo se alcanzaría un máximo en 1862, seguido de otro, menos pronunciado, en 1866. En el tercero tenemos dos máximos en 1873 y 1877. En el primer y el tercer período no hay grandes cambios de tendencia; no así en el segundo. Si la hipótesis colusiva fuera cierta, tendríamos que suponer que desde 1848 hasta 1855, desde 1868 hasta 1873, y desde 1874 hasta 1877, las cosechas y los excedentes que iban acumulando los cartelistas fueron crecientes. Parece improbable –aunque no imposible– que las cosechas en España tuvieran un comportamiento tan regular como el que se desprende de esos ciclos. El período que más podría ajustarse a la explicación colusiva sería el segundo, en el que encontramos variaciones más acusadas en los volúmenes de harinas extraídos de año en año, que responderían a la necesidad de comprar más de lo que se podría vender en condiciones seguras. Pero precisamente en ese período el liderato en las salidas va alternando de un mercado a otro: en 1859 dominan las salidas hacia Cataluña; en 1861 mandan las europeas; en 1862 y 1863 vuelve a dominar Cataluña; en 1866 Cuba es la gran receptora. Parece difícil explicar cómo se puede mantener precios indebidamente altos de la harina (costes de intermediación elevados) colocándola en mercados distintos de año en año. Si fuera así, habría que reconocer a los harinócratas una gran pericia comercial.

Recapitulemos: el gran problema de la hipótesis planteada es que no sabemos dónde podrían haberse colocado los excedentes de compra de los “harinócratas”. Ninguna de las tres series de salidas, ni la serie total, se mueve al compás marcado por los precios del trigo. Da la impresión de que lo que determinaba las salidas y exportaciones eran las condiciones de los mercados de recepción. En otras palabras: los comerciantes vendían allí donde encontraban una oportunidad de hacerlo. Los más atrevidos comprarían más harina de la que tenían asegurada su venta porque confiarían en que, de un modo u otro, podrían venderla. Los más prudentes se abstendrían de comprar aquello que no supiesen fehacientemente que podían colocar. No parece que las casas comerciales dedicasen una parte importante de sus recursos a comprar trigo. Pero fueran cuales fuesen los recursos dedicados a ello, parece improbable que actuaran en sincronía con otras casas comerciales para expulsar a hipotéticos “outsiders”. La búsqueda y el mantenimiento de mercados de salida a su producto ya supondría bastantes complicaciones como para cuidarse de mantener esas estudiadas estrategias colusivas.

Todo lo cual de nuevo nos lleva al problema de la agencia. Ya hemos señalado que hubo comerciantes santanderinos que extendieron su actividad hacia las fábricas de harinas. Parece ser que, especialmente en las primeras décadas, también hubo harineros que extendieron su negocio hacia el puerto de Santander. Parece claro que hubo una tendencia a la concentración. No obstante, no tenemos ninguna evidencia que permita afirmar que la misma llegó a ser completa; ni siquiera que llegara a reducir apreciablemente el número de agentes. Sin embargo, no otra cosa deberíamos esperar. Si los mercados de venta eran tantos y tan complejos, ¿tendría sentido mantener actividades tan distintas y complejas como la compra de trigo, su transformación en harinas, y su venta en el exterior, dentro de la misma estructura empresarial? Seguramente para algunos comerciantes la respuesta fue positiva; y me imagino que, al asumir mayores riesgos, también obtendrían beneficios más jugosos. Pero no creo que esto fuera la norma; y mucho menos que aquellos que no pudieron abarcar esas actividades actuaran solidariamente con sus colegas en el mantenimiento de un cartel.

En definitiva, los movimientos comerciales de la harina con destino a Cuba, Europa o Cataluña no prueban que existiese un comportamiento colusivo dirigido a dar salida a los excedentes de la actividad especuladora. La abundancia o escasez de la cosecha, o lo que es lo mismo, el bajo o alto precio del trigo, no guarda relación con las salidas y exportaciones de harina. Aunque por razones distintas a las expuestas en este texto, esta conclusión puede parecer sorprendente. Sin embargo, no lo es tanto si tenemos en cuenta que los factores que explican esos movimientos eran muchos. En primer lugar, el precio del trigo en el mercado internacional; pero también la política comercial. De cualquier modo, si la actuación de los comerciantes privados de harinas y trigos en los mercados exteriores no estaba condicionada por la necesidad de dar salida a sus excedentes, y si tampoco ejercían un monopsonio precio-oferente en las compras de trigo en Castilla, sólo cabe concluir que a lo largo de la Ruta de Reinosa nunca se estableció un cartel de harineros que controlase el precio de la harina o el trigo.

Conclusión

Mi propósito en este trabajo, al menos mi principal propósito, no es argumentar que el comercio de la harina en la Ruta de Reinosa estuviera controlado por pocos o muchos agentes. Reconozco que en este punto mi posición es un tanto esquiva. Creo que había tendencias a la concentración vertical. Pero dudo mucho que la harinocracia llegara a controlar completamente el negocio. Desde luego, no lo hizo en las fases iniciales. Pero esa no es la cuestión que me interesa. Lo que he querido averiguar es si ese hipotético cartel podía (o quería) fijar el precio de compra del trigo o de venta de la harina. Mi conclusión, y en esto no soy nada esquivo, es rotundamente negativa.

Otra cuestión distinta, aunque muy ligada a la anterior, es si las actuaciones de los comerciantes cántabros y palentinos, aún sin ser deliberadas, dañaron a la población común. En particular, se ha planteado la posibilidad de que las extracciones de trigo y harina en los años anteriores a las crisis de subsistencias pudieran agravarlas. Creo que del tercer epígrafe se deduce una respuesta negativa, aunque no concluyente; en esto también prefiero ser esquivo. Pero incluso aunque realmente hubiese habido tales efectos, tampoco habría que suponer la existencia de un cartel colusivo.

En los últimos años han proliferado las investigaciones históricas sobre redes empresariales; las comunicaciones presentadas en esta sesión son un buen ejemplo de esta “moda”. Pienso que hay tres razones que explican este desarrollo: por un lado, la revalorización de la Historia de la Empresa, sobre cuyas causas no es necesario entrar por suficientemente conocidas. Por otro, la existencia de fuentes documentales no exploradas en archivos provinciales, locales y privados. En fin, otro factor importante ha sido la cada vez mayor vigencia de la corriente neoinstitucionalista. En mi opinión, cualquiera de estas razones justifica sobradamente esas investigaciones. El estudio de las redes comerciales puede mejorar nuestro conocimiento sobre muchas cosas; y aportar indicios sobre muchas más. Pero no puede explicarlo todo. A veces, como creo que ha sucedido en este caso, sobre una base pequeña se puede llegar a conclusiones erróneas. Por este motivo debemos ser cautos, y acompañar este tipo de estudios con otros realizados desde una perspectiva diferente.

Fuentes y referencias bibliográficas

- Alegre, F. A. J. (1939) *Proyecto de una empresa de conducción de efectos desde Alar del Rey Provincia de Burgos al Puerto de Santander y viceversa y Dictamen de la Comisión*. Imprenta de Martínez, Santander.
- Archivo Histórico Nacional. Fondos Contemporáneos. Sección del Ministerio de Hacienda. Serie General. Legajo 3450 b.
- Barquín, Rafael (1997) "Transporte y precio del trigo en el siglo XIX." *Revista de Historia Económica*, año XV, 1. pp. 17-48.
- Barquín, Rafael (2001) *Precios de trigo e índices de consumo en España. 1765-1883*. Universidad de Burgos.
- Barquín, Rafael (2002) "Wheat price elasticity. Europe XIV-XVIII centuries" *International Congress in Premodern Cliometric History*. Peñaranda de Duero.
- Boletín Oficial del Comercio de Santander*. Cámara Oficial de Comercio Industria y Navegación. Biblioteca Municipal de Santander.
- Boletín Oficial de la Provincia de Santander*
- Castro, Concepción de (1987) *El pan de Madrid*. Alianza, Madrid.
- La Crisis Agrícola y Pecuaria* (1887-89)
- Diario de Barcelona*. Biblioteca de Catalunya.
- Fogel, Robert W., 1991, "Second Thoughts on the European Escape from Hunger: Famines, Chronic Malnutrition, and Mortality Rates" en Osmani, S.R. (ed) *Nutrition and Poverty*. Clarendon Press: 243-286.
- Grupo de Estudios de Historia Rural GEHR (1991) *Estadísticas Históricas de la Producción Agraria Española* Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Madrid.
- Hoyo, Aparicio (1993) *Todo mudó de repente*. Universidad de Cantabria, Santander.
- Hoyo, Aparicio (1998) "Gestión comercial, precios y crisis de subsistencias en Castilla, 1820-1874" en YUN, B y TORRAS, J. (eds) *Consumo, condiciones de vida y comercialización*, Junta de Castilla y León, Valladolid: 275-291.
- Martínez Vara, Tomás (1999) "Fluctuaciones e integración de mercados en Santander y Castilla durante la primera mitad del siglo XIX" *Studio Storica*, 13
- Martínez Vara, Tomás y Guigó, Miguel Angel (1999) "Fluctuaciones estacionales e integración de mercados en Santander y Castilla durante la segunda mitad del siglo XIX" *Studia Historica Historia Contemporánea*, 17: 183-209.
- Memoria de la Exposición de la Agricultura* (1857) Archivo del Ministerio de Agricultura;
- Memoria descriptiva del estado de la Agricultura e Industrias que de ella se derivan en la provincia de Palencia*. Archivo del Ministerio de Agricultura, caja 253.
- Moreno, Javier (1991) "La fábrica de harinas de Monzón de Campos (1786-1805)" *Investigaciones Históricas*, 11, pp. 111-130.
- Moreno, Javier (1995) "La producción de harinas en Castilla la Vieja" *Revista de Historia Económica*, año XIII, 2. pp. 227-250.
- Moreno, Javier (1997) "Las harinas españolas y el mercado antillano, 1818-1908" *VI Congreso de la Asociación de Historia Económica*. Girona, 15-17/IX/1997.

Persson, Karl G., 1999, *Grain markets in Europe 1500-1900*. Cambridge University Press.

Ratier, L. (1848) *Anuario Estadístico de la Administración y el Comercio de la Provincia de Santander*. Valladolid.

Respuesta al Interrogatorio de 20 de enero último acerca de los cultivos de esta provincia [Palencia] y sus industrias derivadas, Archivo del Ministerio de Agricultura, caja 257.

Sierra, Luis María (1833) *Memoria sobre el estado del comercio que publica la Real Junta de Santander*. Santander.

Sierra, Luis María (1845) *Cuestión de harinas. Contestación al Sr. D. Mariano Torrente*. Imprenta de Martínez, Santander.

Torrente, Mariano (1845) *Memoria sobre la cuestión de harinas*. J. Martín Alegría, Madrid

Torrente, Mariano (1852 y 1853) *Bosquejo económico político de la Isla de Cuba*. Tomos I y II. Manuel Pita, Madrid y Barcina, La Habana.

El Vigilante Cántabro. Biblioteca Municipal de Santander

Zamora, José María (1834) *Pronta contestación a la memoria sobre el comercio de harinas escrito por Don Manuel Gutiérrez*. Madrid.