



Introducción

Algunas reflexiones sobre los sistemas de financiación rural entre los siglos XIX y XX: nuevos enfoques para un tema clásico

La prestación de servicios financieros eficientes y sostenibles al alcance de poblaciones rurales con escasos recursos constituye una preocupación actual y creciente para numerosos organismos de carácter nacional e internacional que apoyan estos esfuerzos. Existen precedentes históricos que desde 1850 a 1930 configuraron lo que en aquellos momentos se denominó el problema del "crédito agrícola", cuyo debate surgía cíclicamente, en función de los períodos de crisis que ponían en cuestión las estructuras agrarias y que además constituyó uno de los pilares fundamentales para afrontar soluciones duraderas y profundas a las mismas.

El estudio de los sistemas de financiación agraria es un tema aún poco frecuentado en la investigación especializada sobre la agricultura española. Sin embargo, para una mejor comprensión del sector es necesario conocer las vías de financiación de las actividades productivas del mismo, lo que implica estudiar aspectos tales como el origen del capital que posibilitó la introducción de los cambios técnicos; la dinamización del mercado de la tierra; las raíces del poder de las redes clientelares desarrolladas desde mediados del siglo XIX; las razones que permitieron la supervivencia de las explotaciones familiares durante la implantación y profundización del capitalismo en el mundo rural, mientras que otras desaparecían ante el peso de las deudas y los mecanismos de la usura; cómo se produjo el acceso a los mercados formales de crédito de los pequeños campesinos, etc.

Analizar los múltiples aspectos que constituyen los sistemas de financiación agraria posibilita acercarse a una visión multifactorial de los problemas del sector y su dinámica de desarrollo, implicando ámbitos de análisis muy diversos que se interrelacionan (sistemas de producción, relaciones de producción, sistemas de crédito, mercados y comercialización, sistemas de control socioeconómico, etc.) para poder construir hipótesis y explicaciones sobre los mismos. La primera observación es que, independientemente de la evolución de la oferta, la penetración y cobertura de las finanzas formales en las

áreas rurales presentó problemas difíciles de solucionar desde 1850 hasta 1939. Una de las preguntas claves que asaltan a cualquier estudioso del tema se refiere a cómo explicar *el fracaso de los intentos previos por incrementar la oferta de servicios financieros rurales*, dado que todavía no comprendemos bien los modos concretos y complejos de cómo la prestación eficiente y sostenible de servicios financieros contribuyen al bienestar de la población rural.

Una dificultad añadida es el tipo de fuentes del período, que impiden determinar con exactitud si el *crédito agrícola* fue realmente destinado a financiar la agricultura y si el denominado *crédito rural* fue invertido en el campo. La desviación de fondos pudo ser importante, especialmente entre los grandes propietarios receptores de las cantidades más altas desde los prestamistas institucionales (Banco Hipotecario de España, Banco de España, Servicio Nacional del Crédito Agrícola, etc.). Buena parte de la actividad agropecuaria no se financió con *crédito agrícola*, sino a través de *crédito comercial* por medio de los proveedores de insumos y los compradores de cosechas, que servían de canales para que el crédito formal llegara a los productores. Resulta necesario investigar con más detenimiento el papel de estos intermediarios en la comercialización y en el desarrollo de los mercados financieros rurales.

El poder del autofinanciamiento (con apoyo de parientes, amigos y redes de ayuda) puede haber tenido más importancia de lo reconocido usualmente. Esto no puede sorprendernos, cuando estamos reconociendo que la proporción de productores rurales que tenían acceso al crédito formal durante la segunda mitad del siglo XIX y primera década del XX era muy baja. Todo lo cual sugiere la existencia de cierta capacidad de ahorro, que a partir de la segunda década del XX sería el fundamento del desarrollo del cooperativismo agrícola y más en concreto del de tipo crediticio.

Una de las mayores limitaciones para el establecimiento de mercados formales provino de la dificultad para establecer *relaciones de crédi-*

to “sanas” y de lo costoso que era acumular *capital de información* sobre la clientela, lo que representaba un costo social considerable para las iniciativas de carácter público y privado. Por el contrario, los prestamistas locales y las instituciones de microcrédito (cooperativas) demostraron una mayor capacidad para conocer y controlar a sus respectivos clientes. Esa fue una de las razones del éxito de los primeros entre 1850-1900 y de las segundas a partir de 1910, sobre todo allí donde se desarrolló el asociacionismo campesino.

Otra realidad constatable fue que, a pesar de la liberalización financiera operada desde finales del siglo XIX, la banca comercial no penetró en las áreas rurales salvo en muy contados casos (por ejemplo, en las Islas Baleares). Los intentos de reformas legislativas no fueron una condición suficiente para lograr una expansión sostenida de la oferta formal de servicios financieros en las áreas rurales. Incluso las iniciativas públicas fracasaron estrepitosamente. Por consiguiente, una primera pregunta sería si las modificaciones e iniciativas políticas (por ejemplo, la Ley Hipotecaria de 1909) que permitían a los intermediarios financieros operar en condiciones de mercado no fueron suficientes. *¿Qué más se necesitaba?* Encontrar una respuesta a este interrogante permitiría explicar por qué las intervenciones tradicionales para corregir las deficiencias fracasaron y por qué la banca comercial no ocupó el vacío que dejaban los prestamistas individuales y las casas de comercio.

Una segunda pregunta que la investigación debe responder se refiere a las *razones por las que la población rural de escasos recursos nunca tuvo acceso a los servicios financieros formales eficientes durante la mayor parte del período estudiado*. Identificar incorrectamente la naturaleza del problema y escoger mal los instrumentos financieros para resolverlo fue una constante durante los años estudiados; así se ha señalado el fracaso del Banco Hipotecario de España, la Caja para el Fomento de la Pequeña Propiedad, los escasos resultados de los Pósitos

o del Servicio Nacional de Crédito Agrícola, etc. Algunas de estas instituciones públicas se caracterizaron por concentrar su cartera, provocando que un pequeño número de productores muy solventes fuesen los que tenían acceso a sus préstamos y capturasen la mayor parte del crédito subsidiado (incluido las líneas de créditos preferentes del Banco de España). Se demostró cómo los beneficiarios de los subsidios, tanto por la vía de los intereses como por la tolerancia ante su morosidad, eran pequeños grupos de propietarios políticamente poderosos (véase el caso de las federaciones católicas-agrarias y el Servicio Nacional del Crédito Agrícola durante los últimos años de la Dictadura primorriverista).

Una primera causa del fracaso radica en el uso de estrategias financieras inadecuadas. Por sí sólo el crédito no podía resolver los problemas de desarrollo rural ni crear un mercado inexistente para un producto que nadie quiere; ni resolver la ausencia de una red de comercialización de los cultivos. Además, tampoco generaba la tecnología que permitía reducir los costos de producción a una escala competitiva. El crédito, en una palabra, no convertía en empresario agrícola a quien no tenía esa capacidad. Centrar las miras únicamente en ese tema no sólo no resolvía los problemas, sino que más bien distraía la atención (desde las dos últimas décadas del siglo XIX hasta 1919 asistimos a una avalancha de proyectos oficiales que no llegaron a buen término) para enfrentarse a otros obstáculos al desarrollo rural. Al no superarse las limitaciones existentes, la capacidad de endeudamiento de los productores no mejoró y las organizaciones financieras se enfrentaron a una demanda débil por sus servicios.

El crédito era importante para el crecimiento económico agrario, pero sólo resultaba eficaz cuando existían *oportunidades productivas reales*, que difícilmente serían aprovechadas si el agricultor sólo contaba con sus propios recursos. Cuando el crédito se daba en condiciones adecuadas, los productores tenían la capacidad de endeudarse a tasas de interés de mercado y

así cancelar sus obligaciones en los términos y plazos convenidos. La financiación por sí misma no podía crear oportunidades productivas, sino que las potenciaba. Se equivocaban quienes suponían que el crédito podía ser un sustituto de otros motores del desarrollo (como, por ejemplo, la formación de capital humano, el desarrollo de los mercados, la adopción de buenas políticas, la construcción de infraestructuras, etc.).

Otra pregunta relevante es: *¿por qué era tan difícil expandir la oferta de servicios financieros rurales?* El enfoque proteccionista de la época obvió estas dificultades; la agenda de los gobiernos liberales incorporaba, en el mejor de los casos, una preocupación por la falta de acceso de la población rural a los servicios financieros formales y por los duros términos y condiciones (en particular las elevadas tasas de interés, visible en las encuestas de todo tipo que se realizaron al respecto) de las finanzas informales. El diagnóstico de la situación incorporaba dos elementos básicos: por un lado, los banqueros eran demasiado conservadores y no estaban interesados en la oferta de liquideces a los campesinos modestos; por otro, la usura de los prestamistas y las elevadas tasas de interés que cobraban eran entendidas como una forma de explotación. Estas dos explicaciones hacían referencia a un elemento común. Los problemas de las finanzas rurales se atribuían a la falta de voluntad (indiferencia) de los banqueros comerciales privados y a la mala voluntad (intención de explotación) de los prestamistas informales. Los banqueros no querían atender a esta clientela; los prestamistas buscaban explotarla. Supuestamente se trataba de un problema de *voluntad*. A partir de este diagnóstico, el Estado se veía obligado a asumir cierta responsabilidad para corregir estos *fallos del mercado*. La respuesta consistió en buscar agentes benevolentes dispuestos a ofrecer servicios financieros (banca y agencias públicas, apoyo legal y jurídico al cooperativismo –ley de 1906–), es decir, que realmente tuviesen la voluntad y que los ofrecieran sin explotar a su clientela.

Pero ello suponía ignorar las *dificultades* existentes para ofrecer servicios financieros a los clientes rurales. No es que los bancos privados no *quisiesen* prestar en las zonas rurales, sino que eran conscientes que con las tecnologías bancarias disponibles esta actividad no les resultaba rentable, porque los costos y los riesgos eran demasiado elevados y no imaginarios, ya que surgían de la necesidad de superar dificultades substanciales para ofrecer servicios financieros. El supuesto incorrecto de las intervenciones fue que se consideró como un problema de *voluntad* lo que era un problema de *dificultad*.

La débil intervención del Estado no hizo, ni podía hacer, desaparecer dichas limitaciones. *Per se*, la simple voluntad del Estado no podía remover los obstáculos que limitaban el desarrollo de las transacciones financieras en las áreas rurales ni hacer desaparecer los costos que surgían en intentos por superarlas (incluso los analistas de la época señalaban que algunas legislaciones generaban mayores dificultades por los recargos fiscales que suponían para las operaciones). Las fronteras de las finanzas rurales no se podían expandir a fuerza de leyes, decretos y órdenes ministeriales.

Los problemas fundamentales eran muchas veces de *carácter técnico*, puesto que se trataba de encontrar formas de producir *servicios* financieros rurales a costos razonables. La solución no llegó a formularse, salvo en determinados casos a través del cooperativismo, dado que era necesario desarrollar una *función de producción* (una tecnología) que permitiera obtener este resultado. El recurso a la teoría económica puede conducirnos a entender mejor las limitaciones que colapsaban el desarrollo de los mercados financieros rurales. Así, las teorías sobre la información (Conning, 1998), sobre los incentivos, las instituciones y las organizaciones (Stiglitz, 1993), pueden facilitarnos el entendimiento de la naturaleza de las dificultades que restringieron las transacciones financieras, aunque esa lista resulta enorme (González-Vega, 1997). Entre otros problemas,

se pueden destacar el desarrollo de circuitos monopolísticos de poder, el surgimiento de externalidades, el tratamiento de la información como un bien público, los problemas de la selección adversa y del riesgo moral y otras razones que propician fallos en el mercado, la existencia de mercados incompletos, los fallos burocráticos y la economía política de la búsqueda de rentas, los problemas de agencia y de la acción colectiva, etc.

La superación de algunos de estos obstáculos provino del campo de las microfinanzas que practicaron las cooperativas de crédito, cajas rurales y cajas de ahorros, las cuales en algunos espacios regionales obtuvieron magníficos resultados en términos de cobertura y sostenibilidad (Martínez Soto, 1997), lo que les permitió expandir la oferta de servicios financieros (crédito) a clientelas de escasos recursos que habían quedado al margen del mercado formal. El principal problema que tuvieron que superar era el referido a la estimación del riesgo y la comprensión de las circunstancias que inciden sobre el mismo. En definitiva, nos encontramos ante una muestra de las vías escogidas por este tipo de entidades para hacer frente a los elevados costes de transacción que la circulación de capital tuvo en España durante el período de estudio. Dada su disposición a asumir el riesgo de la concesión de los préstamos, estas instituciones tenían ante sí una situación complicada debido a diversas razones relacionadas, primeramente con la información de la clientela, que a menudo podía ser incompleta e imperfecta. Adquirir información adicional para mejorar la evaluación del riesgo podía ser muy costoso. Si este esfuerzo resultaba demasiado caro, el préstamo no se concedía. También podía suceder que al solicitante podía resultarle difícil suministrar la información que el prestamista necesitaba. Si este costo reducía mucho la demanda de crédito, la transacción no se producía. Una segunda cuestión se refiere al carácter asimétrico de la información manejada. Así, el prestamista no terminaba de confiar en todo lo que el prestatario afirmaba. Esto obliga al primero a

verificar la información independientemente y a crear incentivos para que el deudor pague. Esto no era fácil ni barato. Las cooperativas del sistema Raiffeisen o las murcianas del sistema Fontes recurrían a mecanismos solitarios de control que eran muy eficaces en este sentido. Cuando lograrlo era muy caro, el préstamo no se otorgaba.

Por otra parte, una vez desembolsados los fondos, el deudor podía darles un destino que aumentase el riesgo previsto por el prestamista, ya que podía cambiar el uso convenido o bien podía tomar riesgos adicionales e incluso podía no ser todo lo diligente que se requería para garantizar el pago. En vista de esta posibilidad de *riesgo moral*, el acreedor debía usar recursos para vigilar al deudor, lo que hacían muy bien las cooperativas de crédito ligadas a los sindicatos católico-agrícolas. Si poner en marcha este sistema de control era muy caro, el préstamo no se concedía. Por último, en caso de incumplimiento por parte del deudor, el acreedor tenía que encontrar mecanismos para hacer valer el contrato. De esta forma actuaban las cooperativas y cajas rurales basadas en el sistema Raiffeisen que utilizaban la solidaridad ilimitada de sus socios con éxito. Si no existía la infraestructura institucional requerida, esto podía ser muy arriesgado para el prestamista y por tanto el crédito no se realizaba.

Solucionar estos problemas de información, de incentivos y de cumplimiento de contratos no resultaba a menudo ni fácil ni barato. Las tecnologías de crédito son conjuntos de acciones y de procedimientos para resolver problemas y, en el caso de las microfinanzas, tales problemas podían ser particularmente agudos debido a diversas circunstancias. La primera se refiere a la *heterogeneidad de la clientela*, además de la ausencia de separación del hogar y de la empresa, lo que complicaban los problemas de información. En segundo lugar, la ausencia de "historiales de crédito" bien documentados y de mecanismos adecuados de evaluación de crédito encarecían al deudor la demostración de su

capacidad de pago. La falta de estados financieros que ofrecieran información estandarizada provocaba el encarecimiento para el deudor a la hora de demostrar su capacidad de pago. Sin olvidar que la escasez de activos suficientemente *líquidos* ofrecidos como garantía y que el acreedor pudiera capturar en caso de incumplimiento de la obligación limitaban la posibilidad de crear una estructura de *incentivos a pagar* adecuada. Finalmente, las escasas oportunidades de *diversificación* de la cartera agravaban la amenaza de *covarianza* en los resultados de los clientes.

El éxito relativo que obtuvieron las organizaciones de microfinanzas (cajas rurales, cajas de ahorros, bancos populares, cooperativas, etc.) fue el resultado de factores como sus *políticas de precios*, ya que utilizaron tasas de interés asequibles para su clientela, al tiempo que les permitía cubrir parte de sus costos y contribuían a su sostenibilidad. También resultaban importantes las *políticas de diseño de productos* puestas en marcha. Estas organizaciones introdujeron productos financieros que respondían a las demandas de sus socios y clientela. Sus productos de crédito se distinguieron por la libre disponibilidad de los fondos, a diferencia del crédito supervisado y dirigido. Reconocían la fungibilidad de los fondos y medían la capacidad de pago del deudor en función de todos los flujos de fondos del hogar.

También las propias *tecnologías de crédito* impusieron costos de transacción comparativamente bajos a los deudores. En consecuencia, la combinación del costo total de los fondos y la calidad del producto ofrecido por estas entidades y organizaciones resultó competitivo en el nicho de mercado donde operaban. El resultado fue la oferta de un producto financiero muy útil a su clientela y socios (que aumenta el *bienestar* del deudor) y que podía ser ofrecido a un precio (tasa de interés) que permitía la permanencia y la sostenibilidad de la organización o entidad de microfinanzas. Todo ello descansaba en las estrategias de *diversificación de ingresos* del hogar campesino, que reducía los peligros

de la escasa diversificación de sus carteras. Estas mismas estrategias del hogar (empleo no agrícola, migración, cultivo de varias parcelas) contribuían a enfrentar los problemas de estacionalidad y de riesgo sistémico.

Además, las organizaciones de microfinanzas que lograron asentarse adoptaron diseños institucionales que valoraban la *sostenibilidad*. El secreto residía en descubrir que la mejor forma de alcanzar los objetivos altruistas de la organización consistía en la adopción de un plan de negocios que incorporaba no sólo la vocación de servicio a la clientela (su misión), sino también una vocación de permanencia.

La fortaleza de las tecnologías de microcrédito que pusieron en marcha las organizaciones de carácter cooperativo o mutualista resultó de la combinación de un conjunto de factores, entre los que cabe destacar la incorporación de incentivos para pagar los créditos, lo que dio como resultado unas tasas de atrasos y de morosidad muy bajas, es decir, esos incentivos resultaron todo un éxito y los bajos costos de aplicación, al menos comparados con los que resultaban de las tecnologías bancarias tradicionales. Otros aspectos como el contacto directo del agente de crédito con el cliente o la relación personal de *largo plazo* entre cliente-socio, resultaban igualmente decisivos. Por último, el uso de tecnología intensiva en información, así como de procedimientos ágiles y rápidos, trámites sencillos, facilidad para realizar la amortización y el conocimiento directo del historial del cliente facilitaron la realización de todo tipo de operaciones adaptadas a las necesidades de financiación de los productores.

Estas tecnologías descansaban en sistemas complejos de múltiples elementos, siendo la consistencia del sistema su virtud más importante. Además desarrollaban una elevada *compatibilidad de incentivos* entre el deudor y el acreedor. A ambos les interesaba la continuidad de su relación. Esto era así porque estas tecnologías desplazaban el papel central de las garantías reales como incentivo a pagar los préstamos y lo sustituían por el valor de una relación a

largo plazo (*contrato implícito*) entre las partes. En general, las distintas vías de financiación agraria desarrolladas entre 1850-1930 se enfrentaron a diversos obstáculos relacionados principalmente con la heterogeneidad de la clientela, las variables *exógenas* (que tenían una gran incidencia en los resultados del proyecto productivo de la explotación), la dispersión de la clientela que aumentaba los costos de transacción y de infraestructuras, así como la *estacionalidad* de los ciclos biológicos de las cosechas que implicaba una fuerte variabilidad de los ingresos de las explotaciones. Otros factores que dificultaron la extensión del crédito agrario estaban relacionados con la propia *covarianza* de los ingresos y la amenaza de *riesgo sistémico*, que resultaban elementos centrales en las dificultades del acreedor. Por último, la pobreza de una buena parte de la clientela conllevaba montos menores de los préstamos, lo que hacía difícil justificar los costos de transacción de deudores a acreedores y la evaluación de la capacidad y voluntad de pago del deudor. El bajo nivel de renta de la demanda también significaba la ausencia de activos que pudieran ser ofrecidos como garantías a fin de aliviar los problemas de incentivos.

En la actualidad, aún queda mucho territorio por analizar en el ámbito del crédito agrario, lo que incluye una nómina amplia de cuestiones tales como: el desarrollo y funcionamiento de los mercados informales en las distintas agriculturas del país; la identificación de los prestamistas y sus estrategias inversoras; la relación entre los mercados del crédito y la tierra; el desarrollo de modalidades concretas de financiación que primaron hasta el primer tercio del siglo XX; la identificación de los grupos prestatarios; las relaciones entre los servicios comerciales agrarios y el préstamo; las dificultades para el establecimiento de servicios financieros formales; el desarrollo de iniciativas desde el propio sector para desarrollar alternativas a la financiación (cooperativismo y otras formas mutualistas); las respuestas regionales a los problemas que planteaba, etc.

En este número de la revista Areas se abordan algunas de estas cuestiones desde el punto de vista de la historia económica y empresarial de ámbito regional e internacional. El primer trabajo, firmado por G. Muzzioli, traza una evolución de los problemas que encontró el crédito agrario en Italia desde la segunda mitad del siglo XIX hasta el final del régimen fascista sobre todo desde el campo institucional, es decir, desde la acción legislativa de los sucesivos gobiernos locales y centrales. Dividido el período en tres fases diferenciadas, el repaso contempla especialmente los efectos de las principales leyes impulsoras de instituciones específicas de crédito, desde las cajas rurales a los consorcios agrarios pasando por la acción de la banca privada y de los diversos institutos de crédito regionales que desde la primera década del siglo XX monopolizaron el crédito productivo agrario. En este sentido, resulta especialmente interesante la valoración realizada sobre la labor del régimen fascista desde la década de 1920, principalmente referida a la acción centralizadora que posibilitó la modernización de buena parte de las estructuras agrarias italianas, teniendo en cuenta la política diferencial llevada a cabo, sobre todo tras la ley de 1927, que en relación a las diversas estructuras de la propiedad intentó recoger las demandas de los distintos agentes implicados, fueran grandes o pequeños propietarios.

En segundo lugar, T. Guinnane nos ofrece un análisis de las cooperativas de crédito rural desarrolladas en Alemania entre 1850 y 1914. Estas instituciones, parte esencial del sistema financiero alemán de los siglos XIX y XX, son observadas desde la óptica de su composición organizativa y gestión interna, en consonancia con la literatura bancaria anglosajona más actual. El trabajo demuestra la eficiente adaptación de la oferta cooperativa al tipo concreto de demanda, insistiendo en los mecanismos internos de control de las entidades, independientemente de la fórmula de responsabilidad adoptada. En este sentido, prácticamente todos los grupos cooperativos (Raiffesen, Hass...) desa-

rollaron sus propios instrumentos de auditoría y control para hacer frente a los dos problemas más frecuentes con que se encontraron las cooperativas de crédito: la escasa capacitación técnica de sus directivos y, en consecuencia, los fraudes a los que se veían sometidos. Este aspecto constituye la aportación fundamental del trabajo, ya que, como el propio autor subraya, el papel desempeñado por estas entidades en la formación del capital humano facilitó, por un lado, la innovación en las prácticas de gestión de las cooperativas y, por otro, propició la extensión de las prácticas bancarias y empresariales en Alemania desde finales del siglo XIX.

En cuanto al ámbito de España, el primer trabajo corresponde a E. Tello, que presenta una interpretación general a la crisis censalista que desde la segunda mitad del siglo XVIII y los primeros decenios del XIX marcó la transición de los instrumentos crediticios agrarios del antiguo régimen a los nuevos de carácter hipotecario. A través de los testimonios directos de tres contabilidades eclesiásticas catalanas y contando además con las evidencias regionales que en las últimas décadas han abordado esta cuestión, Tello insiste en analizar las funciones esenciales de los censos consignativos –básicamente garantizaban la viabilidad de las explotaciones campesinas en el largo plazo–, así como la naturaleza del mercado crediticio en su conjunto, estrechamente ligado al mercado de la tierra. La pérdida de protagonismo de los censales se debió al agotamiento del antiguo régimen y de sus sistema de rentas, en particular con las resistencias al pago que se produjo durante el primer tercio del siglo XIX y en menor medida a las variaciones del tipo legal de interés. Finalmente, los sucesivos cambios legislativos sancionaron un fenómeno que *de facto* respondió a la lógica económica y social del nuevo régimen liberal.

El siguiente trabajo también adopta el marco nacional de análisis, ya que P. Carasa traza una panorámica sobre los numerosos proyectos institucionales que sobre el ámbito del crédito

agrícola e hipotecario se llevaron a cabo desde la revolución liberal. El minucioso análisis legislativo sirve al autor para introducir el binomio “intento-fracaso” sobre el que gravita todo el trabajo, ya que, desde las primeras reformas liberales hasta la legislación crediticia de la primera mitad del siglo XX, la colección de normas y decretos que o bien no llegaron a ejecutarse o bien no abordaron los problemas esenciales del sector fue enorme (*la ineficacia magnificada*, en afortunada expresión de A. M. Bernal). La traducción de esa enorme tarea legislativa fue el conjunto de instituciones que en mayor o menor medida contribuyeron a configurar la oferta financiera orientada al productor y propietario agrícola (montepíos, pósitos, bancos agrícolas, Banco Hipotecario...), incluyendo el microcrédito desarrollado a fines del siglo XIX (cajas rurales, sindicatos...). En último lugar, se ofrece un abanico de hipótesis que explican porqué la profusión de iniciativas institucionales no implicaron la creación y canalización de una oferta de liquidez suficiente al sector agrario. Entre las razones de mayor peso, tanto inherentes o no a la propia dinámica agrícola, el autor destaca la falta de madurez de las estructuras institucionales a la hora de diagnosticar la verdadera naturaleza del problema. Así, junto a una estructura de la propiedad en muchos casos inapropiada para el fomento del ahorro, los propios objetivos de la acción legislativa se relacionaron principalmente con el control social del campesinado (circunstancia ligada al papel de la Iglesia) y con la pervivencia de comportamientos sociales y económicos fuertemente tradicionales.

Ambas aportaciones generales tienen su constatación en los trabajos de carácter regional sobre la cuestión, todos ellos elaborados sobre los presupuestos del micro-análisis de casos. Primeramente, A. Sánchez Picón y L. C. Navarro presentan un panorama general de las insuficiencias de la oferta financiera agraria en Andalucía durante el siglo XIX y hasta 1936, aunque sin ánimo de síntesis definitiva, tal y como advierten los propios autores, dadas las

dificultades heurísticas que el caso andaluz presenta. El hilo conductor del trabajo lo constituye la pervivencia de los mecanismos tradicionales en la financiación de la agricultura regional, como lo demuestra el predominio de los mercados informales de crédito y sobre todo de los pósitos, instituciones utilizadas por las oligarquías rurales para perpetuar relaciones económicas y sociales desiguales. A su vez, resulta significativa la escasa implantación del cooperativismo, a diferencia de otras regiones españolas, fenómeno relacionado con las particularidades productivas y de tenencia de la tierra de buena parte de la región. Este hecho contrastó con el desarrollo de cultivos comerciales en la Andalucía oriental, principalmente la franja mediterránea, más intensivos en capital, y cuyas necesidades financieras fueron generalmente cubiertas por medio de préstamos hipotecarios y por adelantos de dinero a cuenta de la cosecha por las empresas, principalmente británicas, encargadas de comercializar el producto. Este fenómeno también resultó habitual en el sector platanero y tomatero canario, tal y como destaca el trabajo de F. Carnero y J. S. Nuez dedicado al análisis de la oferta financiera en Canarias entre 1880 y la Guerra Civil. Al igual que en Andalucía, el cambio productivo que supuso la implantación y desarrollo de cultivos más intensivos implicó fuertes inversiones de capital, que en este caso se produjeron durante la última década del siglo XIX y sobre todo tras la Primera Guerra Mundial. La mejora de las infraestructuras del transporte marítimo situó a la agricultura canaria en una buena posición geoestratégica con respecto a los mercados internacionales, lo que propició la conversión de la actividad agrícola de forma notable. Mediante un detallado análisis del crédito privado, los autores muestran la creciente importancia del capital transferido hacia la agricultura comercial por medio de préstamos hipotecarios y personales y el crédito comercial (se apuntan también algunas hipótesis sobre la importancia de los adelantos de cosecha, aunque sin verificar por falta de fuentes), sobre

todo en relación con las coyunturas productivas. Al mismo tiempo destaca el estudio del origen del capital, que muestra la participación de las casas agroexportadoras foráneas y también locales, sobre todo hasta 1900-1910, momento desde el cual el sector bancario institucional se convirtió en el principal prestamista agrario, a la cabeza del cual se encontró el Banco de España debido al escaso peso de la banca local.

Otro ejemplo de evolución de las estructuras agrarias y de sus necesidades financieras entre la segunda mitad del siglo XIX y las primeras décadas del XX lo constituye Cantabria, estudiado por R. Domínguez. Este trabajo aborda, en primer lugar, la transformación de la economía regional desde la óptica de los cambios institucionales y productivos que colocaron a la ganadería vacuna de carácter intensivo en la base de la economía regional. Así, la rápida desaparición de la aparcería de ganado y el acceso a la propiedad de los prados de los campesinos implicaron la decadencia de los sistemas de financiación tradicionales ligados al crédito privado al consumo. El espectacular crecimiento de la demanda láctea asociada al desarrollo del mercado nacional propició la aparición en escena de grandes compañías (principalmente la Nestlé), que desde principios del siglo XX marcaron significativamente la pauta del sector no sólo por su posición cuasimonopolística en la demanda de leche a los productores, sino por constituirse como un grupo de presión a tener en cuenta en el diseño de la política arancelaria. En este sentido, la ganadería industrial desarrollada durante el primer tercio del siglo XX contó con dos pilares de financiación: la capacidad de generación de beneficios de los mayores productores agrupados bajo la Asociación Provincial de Ganaderos y el cooperativismo agrario de carácter católico. Los dos ámbitos utilizaron mecanismos similares de financiación, principalmente el crédito, el abastecimiento de insumos y la extensión de los seguros ganaderos. Mecanismos que, pese a su contribución a la

modernización general del sector, mostraron sus mayores carencias en la financiación del pequeño y mediano productor, como lo demuestran los múltiples problemas de reproducción que este tipo de explotaciones sufrió (enfrentadas además a la mayor capacidad de maniobra de una gran compañía, Nestlé) en la década anterior a la Guerra Civil.

Finalmente, el trabajo de A. P. Martínez Soto ejemplifica la desigual incidencia de los mecanismos institucionales e informales de crédito en una región de especial desarrollo agrario desde la segunda mitad del siglo XIX como fue la de Murcia. El avanzado estado de la investigación referida al crédito agrícola en Murcia permite al autor abordar algunas cuestiones más concretas. A través del análisis de un instrumento jurídico tan específico y extendido como los pactos de retro o retroventas, se muestra cómo éstos representaron un elemento central en la tela de araña del endeudamiento campesino, sobre todo hasta los primeros quinquenios el siglo XX. A través de los mecanismos diferenciales de valuación de las propiedades transferidas, la retroventa se convirtió en el principal recurso financiero de pequeños y medianos propietarios a favor de los prestamistas, generalmente procedente de los sectores mercantiles y de las oligarquías rurales. Este componente social del endeudamiento, ligado a la creación de redes clientelares y de poder en los medios rurales, estuvo también presente en el crédito hipotecario territorial. Ambos mecanismos –obligaciones y retroventas– tendieron a disminuir en importancia desde que la institucionalización del mercado regional del crédito fue mayor, debido fundamentalmente a la extensión de entidades financieras formales, el Banco de Cartagena, y del cooperativismo agrario. Ambos fenómenos, sobre todo este último, vinculado al desarrollo de instituciones orientadas al micro-crédito, demostraron durante el primer tercio del siglo XX una fuerte capacidad de adecuación al tipo de demanda principal, la caracterizada por los pequeños y medianos productores.

Para finalizar estas reflexiones sobre un tema tan complejo y poliédrico como es la financiación de los sistemas agrarios, tan sólo señalar que todavía queda un vasto dominio desconocido tanto a escala nacional como regional. Así, desde el debate en Cabezón de la Sal organizado por el SEHA en 1993 ha transcurrido casi una década y aún se ha avanzado poco, por lo que esperamos que este monográfico sirva para continuar el debate y el interés investigador sobre el mismo.