

# EL COMERCIO DE HARINA ENTRE CASTILLA, SANTANDER, BARCELONA Y CUBA: ¿CÁRTEL O LIBRE COMERCIO?\*

Rafael Barquín Gil (UNED)

Recibido: 12 de noviembre de 2009

Aceptado: 19 de diciembre de 2009

## Resumen

En este artículo se argumenta que el comercio de la harina y el trigo desarrollado en la ruta de Reinosa durante el siglo XIX no era colusorio. Por tanto, este tipo de prácticas no pudieron dañar su competitividad internacional. El estudio cubre 60 años en la historia de varias industrias y servicios del sector; desde la compra del trigo en Castilla hasta la venta de la harina en Cataluña, Cuba y Europa. Y rebate investigaciones anteriores: Javier Moreno (1995 y otras) y Andrés Hoyo (1991 y 1999). Para ello se realiza un nuevo cálculo de los 'costes de intermediación' y se analiza el tráfico de harina desde Santander hacia aquellos destinos.

Palabras clave: cártel, harina, trigo, intermediación

*The Flour trade between Castile, Santander, Barcelona and cuba:  
cartel or free Market?,  
by Rafael Barquín*

## Abstract

In this article I hold that there isn't evidence of collusion in the trade of flour and wheat in the 19th century Reinosa's route. Therefore, these practices did not affect to the international competitiveness of these goods. The study covers sixty years of the history of several regional industries and services, from the purchase of wheat in Castile to the sale of flour in Catalonia, Cuba and Europe. The article refutes some previous research: Javier Moreno (1995 and others) and Andrés Hoyo (1993 and 1999). In order to do it I have made a new estimate of the 'income of intermediation' and I have analyzed the wheat prices series in Castile and the exports of flour from Santander.

Key words: cartel, flour, wheat, intermediation

*Claves JEL: N73.*

## 1.- Introducción

La utilización de las palabras “monopolio”, “oligopolio” y “cártel” es extensa en los libros de Historia Económica de España. Con ellas se ha caracterizado a sectores industriales muy diversos, desde el ferrocarril a la industria siderúrgica, pasando por la producción de papel, cristal, cemento, energía eléctrica y, por supuesto, la banca. Es probable que muchos estudiantes

---

\* Agradezco encarecidamente los comentarios de los *referees*, así como los que tiempo atrás me hizo Andrés Hoyo. Su amistad vale mucho más que cualquier discrepancia académica.

de las facultades de Economía hayan extraído la idea de que el cártel fue la estructura básica de la industria española de los siglos XIX y XX. Esta impresión sería coherente con muchas de las características del conjunto de la economía. España era un país relativamente pequeño, poco poblado, pobre y cerrado al exterior, lo que explicaría el pequeño tamaño de las instalaciones y su gran concentración espacial, así como una cultura empresarial rentista y poco innovadora. En fin, un candidato idóneo para la cartelización.

Pero quizás la historiografía española ha ido demasiado lejos en la búsqueda de cárteles. Al fin y al cabo, las formas extremas de mercado, monopolio y libre competencia, son *rara avis*. En el mundo económico real predomina el mestizaje, situaciones en las que cada empresa sólo tiene un limitado grado de control sobre el mercado. Por peculiar que haya sido la Historia Económica de España, una intensa cartelización parece improbable; al menos, hasta bien entrado el siglo XX.

Los estudios sobre cárteles en España han tomado distintos caminos. A veces se han dirigido hacia la búsqueda de elementos definitorios, como las asociaciones y acuerdos entre empresas (Gómez Mendoza, 1987). Pero otras veces la cartelización se ha inferido de hechos que realmente no dicen nada sobre el comportamiento colusorio de las empresas. Por ejemplo, la presencia de consejeros “vinculados” o “cruzados” en la dirección de las corporaciones (Tamames, 1967), o el grado de concentración industrial (Fraile, 1991). Los peligros que encierran estas líneas de investigación son enormes. La asistencia del representante de un gran banco a un determinado Consejo de Administración puede significar mucho, poco o nada. Un cártel puede formarse con un millar de empresas (el carbón del Ruhr); pero también puede existir una feroz competencia en un sector con sólo dos grandes compañías (aeronáutica civil). Los mismos autores citados anteriormente se cuidan de advertir sobre el carácter indiciario de sus investigaciones.

En este artículo se investiga la posible existencia de un cártel en el tráfico de harinas en la ruta de Reinosa entre 1820 y 1880. La cuestión básica es su definición. Un cártel es una organización formal integrada por varias empresas de un mismo sector que regulan su producción, compraventa y precios. Su fin es elevar el precio del bien que todas ellas venden, o reducir el de las materias primas que todas ellas compran. Dicho de otro modo, el cártel es una forma de colusión que permite a las empresas no ser precio-aceptantes sacrificando parte su autonomía. En mi opinión, lo interesante de este caso es que reúne dos circunstancias que nunca deberían ir juntas: improbabilidad y aceptación. Improbabilidad porque, a poco que se piense, hay pocas actividades económicas menos susceptibles de cartelización que el tráfico de harinas. Aceptación porque, pese a ello, la supuesta existencia de ese cártel ha sido afirmada por, al menos, dos investigadores.

## **2.- El tráfico de harinas entre Castilla y Santander a mediados del XIX**

Entre 1820 y 1880, las comarcas que comunicaban las planicies trigueras de Tierra de Campos con el puerto de Santander -la ruta de Reinosa- fueron testigos de un gran tráfico comercial. El cereal de Castilla era transportado en carros y barcazas hasta los molinos y ‘fabricas de harinas’ del Pisuerga y las estribaciones de la cordillera Cantábrica. Allí la harina era ensacada y acarreada hasta Santander, donde se embarcaba con tres destinos: Cuba (y en mucha menor medida Puerto Rico), Cataluña (y en menor medida el resto del litoral español) y el extranjero (sobre todo Francia y Gran Bretaña). También hubo un tráfico importante de trigo hacia Cataluña y el extranjero, pero no hacia Cuba.

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 equivalían al valor de la mercancía en destino<sup>1</sup>. En la Península y Baleares las importaciones de trigo y harina estuvieron prohibidas desde 1820 (en realidad, 1826); salvo que su precio se situara por encima de ciertos niveles que sólo fueron superados con claridad en 1856 y 1857<sup>2</sup>. Sólo a partir de 1868 este prohibicionismo fue sustituido por un régimen comercial menos restrictivo, el arancel Figuerola. En consecuencia, las harinas cántabras dominaron casi completamente el mercado cubano; pero en Cataluña y el resto de España competían con las de procedencia levantina, andaluza y aragonesa; aunque no con las extranjeras, salvo en los años de crisis y desde 1868.

La actividad comercial e industrial desarrollada en la ruta de Reinosa tuvo su origen en los últimos decenios del siglo XVIII (Moreno, 1991b); pero no llegó a tener importancia hasta la década de 1820. Nunca fueron montos fabulosos<sup>3</sup>. Las exportaciones de trigo equivalente hacia América aumentaron desde unas 5.000/10.000 toneladas en las décadas de 1820 y 1830, hasta 30.000/50.000 toneladas en las de 1870 y 1880. El comercio con Cataluña alcanzó volúmenes semejantes. Normalmente no se vendía nada o casi nada en el extranjero; pero hubo años en los que esas exportaciones superaron las dos partidas anteriores juntas. En conjunto, estos flujos representaban poco con respecto a la producción triguera; no ya de la nación, sino a escala regional. Aunque no tenemos datos sobre las cosechas de trigo hasta finales del siglo XIX, sobre la base de las estadísticas disponibles podemos estimar la de las dos provincias más implicadas, Valladolid y Palencia, en unas 200.000 toneladas; y las del conjunto de la Cuenca de Duero en 600.000 toneladas<sup>4</sup>. Por tanto, las mayores extracciones de granos y harinas representarían menos de la mitad de la producción de esas dos provincias, y la quinta parte de la de Castilla y León.

El comercio de harinas a través de la ruta de Reinosa tenía una importancia mayor de la que se desprende de su limitado volumen. En primer lugar, porque permitía la articulación de los mercados regionales mediante el establecimiento de retornos: de Cuba llegaba azúcar y otros productos coloniales; y de Cataluña vinos, textiles y manufacturas (Martínez Vara, 1983: 166-72 y 212-25.) De esta forma, probablemente ese comercio sirvió a la integración del mercado nacional, no ya sólo del trigo sino también de otros muchos productos. Por otro lado, permitió el asentamiento de una industria harinera que, hasta el siglo XX, fue la mayor de las existentes en Castilla y León. No obstante, sus efectos sobre la innovación agrícola parecen haber sido escasos (Moreno, 2002: 182-83).

Un aspecto señalado por varios autores ha sido la inexistencia de verdaderas condiciones de libre mercado por la concurrencia de un cártel formado por comerciantes y harineros, los llamados *harinócratas*. Así, Javier Moreno (1995: 244-46) dedica a este asunto el cuarto epígrafe de un artículo que consta de dos apartados sobre “La cartelización de la oferta de harinas” y la “Cartelización e integración vertical”<sup>5</sup>. Andrés Hoyo (1999) ha sostenido la misma tesis en

---

<sup>1</sup> Garrabou y Sanz (1985): 22. Moyano, Claudio, 1880: 15, Torrente, Mariano, 1845: 19 y 20 y Sierra, Luis M<sup>a</sup>, 1833: 61. El comienzo de esta política puede situarse en 1824, cuando se hizo efectivo el arancel de 1818 (Moreno, 1995: 232).

<sup>2</sup> Hubo muchas excepciones y suspensiones de la norma entre 1820 y 1825 (Barquín, 2003: 129).

<sup>3</sup> Las estadísticas oficiales de exportación de trigo y harina posteriores a 1849 han sido publicadas en varias ocasiones; por ejemplo, en GEHR, 1985: 356-57. La mayor parte de las cifras anteriores a ese año proceden de la “Información Arancelaria” publicada en la *Gaceta de Madrid* de 17/IV/1848. Moreno (1995) y Barquín (2003) las han reducido y homogeneizado; las pequeñas diferencias entre los dos autores obedece al empleo de una medida distinta de capacidad para el barril. Por otro lado, en lo que sigue se supone una equivalencia de 1,43 kilogramos de trigo por cada kilogramo de harina.

<sup>4</sup> Las cifras sobre producción cerealista posteriores a 1890 pueden encontrarse en GEHR (1991). Las de 1882-1890 en Barquín (2002). Un análisis semejante puede encontrarse en Moreno (2002: 175).

<sup>5</sup> En su opinión (1995: 244-45), “El mercado harinero en la década de los treinta se caracterizó por la fuerte ‘cartelización’ de la oferta.” Señala cómo durante la Guerra Carlista los harineros trabajaron “en régimen de monopsonio en las compras de la Hacienda de los granos devengados por su tenencia momentánea de bienes y derechos eclesiásticos.” Hubo (246) “prácticas monopolísticas” en la expedición de harinas hacia La Habana.

menos ocasiones pero, acaso, con más rotundidad. Además, incorpora una tesis interesante y consecuente con el resto de sus argumentos: los elevados precios del trigo y la harina “en comparación con otras regiones” tenían su origen en “los altos costos de intermediación y demás servicios comerciales entre el productor y el consumidor final”, lo que explica la pérdida de competitividad del trigo español en los mercados internacionales (1999: 278). En su opinión:

“El buen desarrollo de esta hipótesis debe tener en cuenta dos importantes aspectos a no olvidar. Por un lado, la formación y consolidación de un homogéneo, reducido y concentrado grupo de interés, que en su actividad maximizadora del beneficio pudo ejercer un control de la oferta de los servicios vinculados con el comercio del trigo y la harina. Por otro lado, la existencia de un mercado reservado y protegido de la competencia exterior por medio de barreras arancelarias (mercado cautivo). A lo anterior debe añadirse una circunstancia ya suficientemente contrastada: la creciente posición de monopolio que en la distribución, principalmente, de la harina obtenida a partir de la molturación de trigo castellano fue ocupando el puerto de Santander”.

Esto daría respuesta a una cuestión intrigante: ¿por qué España no fue el ‘granero de Europa’? Siendo el país agrícola más próximo a Gran Bretaña, y habiéndose especializado en la exportación de minerales, el abastecimiento de trigo hubiera sido un paso lógico. No sucedió así porque a lo largo del siglo XIX el trigo español se encareció mucho con respecto al de otros productores. De hecho, el país pasó de ser un discreto exportador de grano a ser un enorme importador. Pero, ¿cómo pudo haber sucedido esto? ¿Acaso los costes de producción no eran más bajos que en otros países? La tesis de Hoyo ayudaría a resolver este puzzle.

O, acaso, trasladaría el problema a otro lugar: ¿por qué España era diferente? La principal característica de los mercados decimonónicos de cereal consiste en que eran lo más parecido a eso que llamamos ‘mercado libre’. En Inglaterra la etapa final en su construcción puede darse por concluida hacia 1750 (Charters y Phil, 1990: 210-55). En el resto de Europa los cambios fueron más lentos. Habitualmente se atribuye la desaparición de las crisis de subsistencias a la extensión y profundización de los mercados de grano tras el período napoleónico; si bien hubo muchas experiencias precursoras en la segunda mitad del siglo XVIII (Persson, 1999: 131-55). En cualquier caso, a comienzos del siglo XIX los mercados de trigo y harina eran amplios, profundos y no intervenidos.

En esto, como en otras muchas cosas, España fue un alumno más bien torpe. Fue el último país en mantener un gran sistema de almacenes públicos, la red de Pósitos Reales. La libertad de comercio de granos se aprobó en 1765; pero era corta y fue parcialmente suspendida en 1790. Sólo hasta bien entrado el reinado de Fernando VII se volvieron a dar pasos hacia la liberalización. La Ley de Fomento de la Industria y el Comercio de 8 de mayo de 1822 tácitamente autorizó a los molineros la especulación con trigo. Luego, el Código de Comercio de 1829 y el Real Decreto de Libertad de Comercio de 20 de enero de 1834 extendieron esa libertad. Es posible que esas normas se limitaran a dar cobertura legal a lo que ya sucedía desde hacía tiempo al amparo (o desamparo) de la cambiante legislación (Castro, 1989: 748-49). Sea como fuere, desde la década de 1830, si no antes, en España existió un marco legal para el comercio de harina y trigo semejante al del resto de Europa. Entonces, ¿qué podría haber generado una estructura de mercado tan distinta?

---

Igualmente, “la anulación de la competencia en el mercado harinero se reprodujo en Barcelona”.

En el mismo sentido Moreno (1996: 189-90) señala que “a pesar del elevado número de empresas castellanas ocupadas en la producción de harina [...] el mercado harinero se caracterizó por un elevado grado de monopolización, debido a las barreras de entrada”. Además “la oligopolización de la harinería castellana se intensificó con ocasión de la crisis de 1864-68”. Idem (2006: 318) en el mercado harinero “Tanto en Cuba como en España” [...] media docena de casas santanderinas controlaban el mercado habanero de este producto, donde imperaban prácticas colusivas inútilmente denunciadas por los consumidores locales”.

### 3.- Normas, instituciones y apellidos

Pero antes de nada: ¿dónde estaba ese cártel? Y es que la primera dificultad que encuentra la hipótesis colusoria es que nunca existió una institución que lo amparase, una asociación de *harinócratas* (el mismo término es un neologismo). Por supuesto, hubo partidos, grupos y *lobbies* que presionaron, y lograron, mantener una elevada protección arancelaria. La Liga Agraria Española, fundada en 1887 (fuera del período de estudio) pudo ser la más conocida. Pero ni ésta ni ninguna otra organización anterior actuaron de forma semejante a, por ejemplo, la Unión Vidriera de España o la Unión de Fabricantes de portland; es decir, regulando precios y cantidades.

Por supuesto, las prácticas colusorias podrían haberse basado en relaciones informales, de amistad o parentesco, que sostendrían acuerdos de los que hoy no quedaría rastro. Claro que tampoco parece que los *harinócratas* fueran renuentes a plasmarlos por escrito. Lo hicieron en 1839 cuando elevaron una propuesta conjunta para el suministro del Ejército; una decisión que, además, fue vista con desagrado por la Hacienda y la Intendencia militar (Moreno, 1995: 240). Este ejemplo prueba que los comerciantes colaboraban entre sí para lograr un objetivo concreto; y que lo hacían abiertamente. Pero también es una demostración de que no estaban amparados por una organización estable. En fin, ésa es la cuestión: ¿por qué no tenemos pruebas documentales de asociaciones con vuelos más altos?

La respuesta más inmediata es que la mera coordinación de los miembros de ese supuesto cártel hubiera sido demasiado complicada. En primer lugar, por su ámbito: Santander dista 250 kilómetros de Valladolid. También por el número de actores. Si, como se desprende de la historiografía, el cártel arrancaba en las fábricas de harinas -grandes molinos con capacidad para ensacar harina-, tendría no menos de 60 partícipes. En 1848 Luis Ratier (24-30) citaba 26 fábricas en Cantabria (con 124 piedras), 21 en el Canal de Castilla (123 piedras) y 14 fuera de una y otra área (64 piedras)<sup>6</sup>. En total 61, de las que sólo dos pertenecían a una misma persona. Pero esta cifra es un mínimo. Para el lustro 1855-60 Moreno (1991a: 175-80) localiza unos 60 propietarios de fábricas de harina sólo en las provincias de Palencia y Valladolid<sup>7</sup>. Si sumamos las 26 de Cantabria de diez años antes estaríamos ante, al menos, 86 propietarios. En opinión de Sierra (1845: 89) “hay fábricas que pertenecen a capitales respetables, más en lo general, las fortunas de los dueños son mediana y [en] algunos escasa”.

Pero quizás el mayor problema no venga ni de la distancia ni del número de partícipes, sino de la capacidad de control sobre cada uno de ellos. Si, tal y como afirman Ratier (1848:25) y Sierra (1845:84), cada piedra era capaz de moler 60 fanegas de trigo durante 12 horas, una sola fábrica con diez piedras funcionando a pleno rendimiento podría generar en dos meses 600 toneladas de harina; es decir, el 40% de toda la exportada a Cuba en un mes “normal” de 1848. Un hipotético oligopolio se volvería inviable con que dos o tres fábricas no formaran parte de él. Y era más que probable que así sucediera porque la capacidad de molienda total excedía en

---

<sup>6</sup> Sierra (1845): 84 y Ratier (1848): 24-31. Posiblemente hubo más fábricas de harinas. Un indicio de ello es, por ejemplo, la noticia aparecida en el Boletín Oficial de la Provincia de Santander el 18 de abril de 1838 que refiere las destrucciones ocasionadas por una avenida de agua. Ocho fábricas de harinas sufrieron desperfectos en Cantabria. Entre ellas había dos en Rionansa y uno en Hermandad del Campo de Suso que no aparecen en la lista de Ratier.

<sup>7</sup> Moreno presenta tres listados de fábricas de harinas. Uno de ellos recoge 30 fábricas y 8 molinos situados en el Canal de Castilla. Uno de esos arrendatarios poseía cuatro fábricas de harinas en dos pueblos; dos más tenían tres fábricas en Grijota (y en otro pueblo); otros tres poseían dos fábricas; y todos los demás eran propietarios individuales. Otro listado de fábricas palentinas entre 1853 y 1860 reúne 44 empresas pertenecientes a 37 propietarios, ninguno de los cuáles tenía más de tres fábricas. El tercero, incompleto según el autor, reúne 33 fábricas de la provincia de Valladolid en 1855-60, que pertenecían a 29 propietarios. Comparando los listados de Valladolid y Palencia, se cuentan 60 propietarios diferentes; unas pocas veces se repiten los apellidos de dos hermanos. Incluso considerado esta discutible excepción hay alrededor de medio centenar de apellidos diferentes (más o menos según cómo se consideren apellidos muy comunes como López). Y todo ello sin contar con las fábricas de harinas Cantabria.



mucho la producción de harina. Según Sierra (1845:85, 89 y 101) ya desde la década de 1840, existían tres o cuatro veces más fábricas de harina de las necesarias.

La forma más sencilla de evitar esas dificultades sería situar el “cuello de botella” en una fase posterior. Hoyo (1993:108-26 y 1999:278) apunta hacia los comerciantes santanderinos al por mayor, un grupo al que define como “reducido y homogéneo”, pese a estar formado por “55 apellidos”; es decir, poco menos que el número de fábricas de Valladolid y Palencia.

En definitiva, estamos ante un número considerable de propietarios. Y esto suscita una pregunta: si no existía una organización formal, ¿qué les mantenía unidos? ¿Sólo la defensa del cártel? Según Hoyo, el grupo habría permanecido cohesionado mediante “cuidadas estrategias matrimoniales”. También Moreno (1991a: 187 y 1995: 245) señala la importancia de este vínculo en las empresas harineras de Palencia, si bien opina (2006:317) que esa estructura era un “lastre” al estar “jalonada de cismas y tensiones familiares”. Pero hay una dificultad más elemental: el tiempo. La inmensa mayor parte de las fábricas de harina no aparecieron hasta las décadas de 1830 y 1840; y entraron en declive 30 o 40 años después. Lo mismo se puede decir de las casas comerciales de Santander. Por tanto, habría habido poco más de una generación para consolidar esos lazos comerciales y de colaboración informal. Y, por cierto, en unos años difíciles: como hemos visto, al menos al principio hubo un exceso de capacidad productiva en las fábricas. Habría que suponer que tras una primera fase de feroz competencia se entró en otra de colaboración, tal y como sucedió, por ejemplo, en el ferrocarril. El problema con la ruta de Reinosa es que esas etapas, como las bodas, tendrían que haberse sucedido a una velocidad de vértigo.

Podemos señalar otra dificultad: la inexistencia de barreras de entrada. Desde la producción de trigo hasta la exportación de la harina el negocio estaba abierto a todo el mundo. Por supuesto, las primeras fases eran completamente libres, como revela el enorme número de campesinos y molinos. El transporte era otra actividad liberalizada desde comienzos del siglo XIX. La construcción del ferrocarril trajo un cambio importante al sustituir a una miríada de carreteros por un único transportista. Pero la línea no se completó hasta 1862; y, en todo caso, no hay motivos para suponer estrategias de cooperación entre el ferrocarril y algunos grandes transportistas, pues las tarifas de mayor aplicación, las especiales, sólo atendían a criterios objetivos de cantidad y distancia. Como hemos visto, los comerciantes al por mayor no eran menos de medio centenar, lo que también sugiere la inexistencia de barreras. En la navegación participaban tanto buques nacionales como extranjeros. Pero incluso dentro de los primeros volvemos a encontrar el mismo esquema: muchos barcos -62 matriculados en Santander- de los que sólo algunos pertenecían a grandes comerciantes (Sierra, 1845:94-98).

Pero quizás lo más significativo sea la temprana desaparición de las barreras de entrada en la fabricación de harina. Ya hemos visto que a mediados de siglo había un centenar; y que eran muchas más de las necesarias. Semejante proliferación se explica, entre otras cosas, porque no había restricciones al uso de los caudales debido a la abolición de los *derechos de agua*. Ésta acompañó a la de los señoríos, decretada por las Cortes de Cádiz durante la Guerra de Independencia. El 14 de septiembre de 1814 Fernando VII restableció los señoríos; pero excluyó esos derechos (aunque tampoco del todo; en Cataluña, Valencia y Baleares siguieron vigentes). Posteriormente, el Real Decreto de 19 de noviembre de 1835 estableció la “libre facultad de construir molinos de harina”, entre otras industrias (Maluquer de Motes, 1993:85-86). Es interesante observar que el gobierno de Fernando VII también mantuvo la política prohibicionista del Trienio, y no dictó ninguna norma expresa que

aboliera la Ley de 1822<sup>8</sup>. Diera la impresión que el régimen no era completamente hostil al sector.

Sea como fuere, parece claro que desde una fecha no demasiado tardía el marco legal facilitaba el libre establecimiento de empresas. Lo que, además, era relativamente fácil de hacer: las actividades relacionadas con el negocio harinero no requerían grandes inversiones. De ahí que hubiera tantos agentes que negociaban con todo tipo de bienes de equipo, tal y como se refleja en los anuncios de particulares del *Boletín de Comercio de Santander* (Barquín, 1999:295). En definitiva, el ambiente económico de la ruta de Reinosa era el de su época, el de la Revolución Liberal nacida con el siglo. Tanto Hoyo (1999:184-5) como Moreno (1991a:164) ponen de relieve la importancia que tuvo ese nuevo ordenamiento jurídico en el auge de la industria y el comercio de la harina.

En fin, hay varios testimonios que, de forma más o menos expresa, ponen de relieve que no existía ese supuesto cártel. Por ejemplo, Sierra (1845:85) afirma que los fabricantes de harina “muelen y venden la harina según los precios del mercado”. Este comportamiento es incompatible con un monopolio. Pero donde estos comentarios son más frecuentes es en el tráfico entre Santander y Cuba, quizás debido a que el problema de la colusión se mezcla con el de la reserva del mercado antillano. Al respecto Sierra (1845:19-20) dice lo siguiente:

“Monopolio, según nuestro Diccionario, tiene dos significaciones: en la una se da a entender el tráfico abusivo y odioso, por el cual una compañía o un particular vende exclusivamente mercaderías que deberían ser libres, y en la otra se significa el convenio hecho entre mercaderes de vender a un determinado precio los géneros. Ninguna de las dos acepciones cuadra al tráfico con la Isla de Cuba, aun cuando él se conceda exclusivamente a la Metrópoli; lo primero porque no sería un particular o una compañía quien lo ejerciera; y lo segundo porque es moralmente imposible que cuantos se dedicaran al tráfico de harinas Españolas se convinieran a venderlas a precios determinados.”

Lo interesante de este testimonio es que su autor defendía la reserva del mercado cubano porque no se basaba en un monopolio. Desde luego, es un punto de vista bastante discutible. Pero lo que viene al caso es que era algo tan evidente que se empleaba como argumento para otro asunto. Más aún: desde la posición contraria a esa reserva, Mariano Torrente (1852:365) también daba por hecho la inexistencia de colusión en el tráfico de harinas con Cuba:

“No se crea, sin embargo, que esté al arbitrio de unos y otros [vendedores y compradores] aumentar o deprimir los precios a un grado excesivo: si lo primero, se corre el peligro de no hallar pronto compradores, y tal vez de vender a menos precio del de las primeras ofertas, si en este tiempo llegan otros buques con la misma mercancía, como sucede frecuentemente en el mercado de La Habana.”

En resumen: el cártel no existía formalmente; tampoco se reconoce una fase clara en la que establecerlo; no había condiciones económicas o legales que favorecieran su aparición; y se daba por supuesta su inexistencia en el tráfico con Cuba. La hipótesis colusoria tiene poco a lo que agarrarse. Pero tampoco hemos refutado su existencia. Para resolver este asunto

---

<sup>8</sup> Como es sabido, el 7 de octubre de 1823 se publicó un Real Decreto declarando “nulos y de ningún valor todos los actos del Gobierno llamado constitucional (de cualquiera clase y condición que sean)”. Pero no parece que se aplicara en lo relativo al trigo almacenado en los molinos. No hubo ninguna prohibición expresa y, además, el decreto de 26 de febrero de 1824 que reiteraba la prohibición de importar, declaraba libre el tráfico dentro de la península, lo que implícitamente incluía el almacenamiento. En realidad, es inimaginable que un molino pueda operar de otro modo.

Sea como fuere, la publicación del Código del Comercio de 1829 dio una autorización más que tácita al comercio de reserva. Sólo hay una referencia al de frutos, en el artículo 360, que señala que los labradores que venden sus cosechas no deben ser considerados comerciantes. El artículo anterior define (y autoriza) la “clase de mercantiles” como la de aquellos que hacen “compras [...] de cosas muebles con objeto de adquirir sobre ellas algún lucro revendiéndolas, bien sea en la misma forma en que se compraron, o en otra diferente”.

deberíamos comprobar si se cumplen las condiciones propias de un cártel. De ello se ocuparán los cuatro siguientes epígrafes.

#### 4.- El ingreso de intermediación en la Ruta de Reinosa

Un asunto al que tanto Moreno (1991a:183-92) como Hoyo (1993 y 1999) han dedicado una parte de su investigación ha sido dilucidar el grado de integración vertical. Los dos autores aprecian indicios; pero las evidencias en sentido contrario son tan abrumadoras que más bien habría que hablar de una escasa o nula integración. Por ejemplo, sólo existen ocho coincidencias entre los 80 apellidos de comerciantes cántabros del período 1828-76 (Hoyo, 1993:113 y 288) y los 57 apellidos de harineros palentinos y vallisoletanos del período 1853-60 (Moreno, 1991a:175-80). Tampoco los testimonios de la época la avalan. Según Sierra (1845:94-98), “son muchos más los navieros que no tienen fábricas que los que las tienen”. Lo mismo sucedía en la estepa castellana. Están documentadas las compras de fincas rurales o cosechas por harineros y comerciantes; pero también su carácter esporádico (Moreno, 1991a:178-83 y Hoyo, 1993:256-63). De hecho, incluso Moreno (2002:177) cree que “los harineros renunciaron a la integración vertical en sus empresas de la producción de materia prima”. Si, como parece, no existió esa integración vertical, debemos suponer que o bien los costes de transacción eran bajos, o bien existía un cártel en alguna de las fases productivas implicadas, lo que la convertía en innecesaria o inconveniente.

Consideremos ahora el ingreso -o coste- de intermediación. Éste sería la diferencia entre el precio de venta del bien (la harina) y el precio de compra de la materia prima (el trigo) y de todos los inputs necesarios para su transporte y transformación. El interés de este cálculo estriba en que es un test de las dos hipótesis anteriores. Si la falta de integración vertical responde a que los costes de transacción eran bajos, entonces los ingresos de intermediación también tendrían que serlo. En cambio, si la falta de integración vertical obedece a la existencia de un cártel, esos ingresos serían elevados. Con carácter genérico, la existencia de un cártel exige que haya elevados ingresos de intermediación; pero la relación inversa no necesariamente es válida.

El problema de todo esto es más práctico que teórico. El cálculo de ese ingreso de intermediación no es sencillo por las deficiencias documentales y su propia naturaleza (estamos ante un proceso de transformación industrial y distribución comercial). Hoyo (1993:59-75 y 285-87) y Barquín (1999:297-98 y 307) han realizado dos aproximaciones. Lo que sigue es un intento de mejora. Las principales fuentes y métodos empleados son los siguientes:

1.- Los precios del trigo en Castilla proceden de la mercurial de la plaza que podría considerarse como el “centro cerealista de Castilla”: Medina de Rioseco. De hecho, desde esta localidad partía uno de los dos ramales del Canal de Castilla. La calidad de los datos es muy elevada<sup>9</sup>.

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 el *Boletín Oficial de Comercio de Santander*. Las dos series recogen tres clases de harinas, de 1ª, 2ª y 3ª calidad, si bien las anotaciones sobre las dos últimas son un poco más tardías (desde 1828 y 1834). Probablemente esto se deba a que la mayor parte de la harina era de 1ª calidad<sup>10</sup>. En la ‘Revista

---

<sup>9</sup> 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. Amablemente Bartolomé Yun me proporcionó esa serie.

<sup>10</sup> Una consecuencia de esta carencia de información es la posible infravaloración de los ingresos de intermediación en los primeros años. He supuesto que era debida a que esas harinas inferiores se vendían, en los 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 una aproximación al precio percibido a pie de fábrica.



Semanal' aparecen los precios negociados entre los mayoristas dedicados al comercio exterior y los del mercado interior. Estos precios al por mayor son casi idénticos a los que se obtienen en la propia mercurial, al por menor, en los años comunes de 1848-1858. Esto prueba que no existía discriminación de precios entre clientes. La 'Revista Semanal' recogía datos de alrededor de la mitad de las operaciones registradas, pero con más frecuencia las salidas hacia la Península que hacia Cuba. De ahí que se trate de precios muy representativos en el comercio con la Península.

3.- La cantidad de harina obtenida de cada kilogramo de trigo dependía de su calidad (que variaba de año en año, con el clima), y de la proporción de harina de 2ª y 3ª calidad que se estuviese dispuesto a obtener. Para conocerlas he manejado tres noticias contemporáneas<sup>11</sup>.

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 que estuviera situada en Alar del Rey, al final del Canal de Castilla, y a 100 kilómetros de Medina de Rioseco y 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 fechadas en 1845, 1857, 1875 y 1881, según las cuales suponía 13,5, 14, 8,2 y 12,8 ptas/ton, respectivamente. De acuerdo a las mismas, he aplicado un coste variable que oscila entre esos valores<sup>12</sup>.

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. Esos porcentajes son similares a los que he calculado para Monteagudo, Navarra, entre 1855 y 1867, con respecto a los precios locales: 75,6% y 38,1%<sup>13</sup>. He construido la serie de precios del salvado suponiendo que siempre era un porcentaje fijo del precio de la cebada en Rioseco, pues su principal uso era la alimentación del ganado<sup>14</sup>.

7.- El cálculo del coste del transporte es complejo y de gran importancia. Durante el siglo XIX se levantaron dos grandes infraestructuras de transporte; el Canal de Castilla (iniciado en el siglo anterior) y el ferrocarril. Por otro lado, la Iª Guerra Carlista elevó el coste de transporte por la incertidumbre antes que por sus efectos materiales. Sobre la base de varias informaciones (Barquín 1997; 30-38; Hoyo, 1993: 62-68) 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 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 del ferrocarril, en proporciones cambiantes según se fueron abriendo nuevos tramos. El primero siempre es 0,35

---

<sup>11</sup> Ratier, 1848; *Memoria de la Exposición de Agricultura* (1957) y Sierra (1845).

<sup>12</sup> Sierra (1845): 85; *Memoria de la Exposición de la Agricultura* (1857): 1061; *Memoria descriptiva... en la provincia de Palencia* (1875); *Respuesta al Interrogatorio de 20 de enero...* (1881). En el último informe, así como en otros similares para otras provincias, se afirma 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 dicho coste en las cuatro noticias anteriores 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 de Moreno (1995: 235-37 y 1997: 222-46)

<sup>13</sup> José Miguel Lana Berasain ha tenido la gentileza de proporcionarme los datos originales.

<sup>14</sup> 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 levísima sobrestimación del ingreso de intermediación.

ptas/ton/km. El segundo varía algo según las tarifas, pero viene a ser la mitad del anterior: 0,173 ptas/ton/km.

e) Desde julio de 1866 hasta junio de 1883 sólo se incluye éste último, que es 0,153 ptas/ton/km en los diez últimos años<sup>15</sup>.

8.- Al llegar a Santander los sacos de harina eran abiertos y su 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. De todos modos, no es mucho: 2,5 ptas/ton<sup>16</sup>.

9.- Acaso en ese valor estuviese incluido el gasto del papel o lienzo introducido en el mismo saco; pero no parece probable. He supuesto que el papel era de estraza (el más económico) y he tomado un precio de 9,55 reales la resma, que recoge el *Censo de Frutos y Manufacturas*. Suponiendo que dos cuadernillos de cinco pliegos, es decir, la quincuagésima parte de una resma, bastaran 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 0,5 ptas/ton. Tomaré ese valor como gasto de embalaje, independiente del anterior<sup>17</sup>.

Aún podemos ir un poco más lejos comparando los precios de la harina de 1ª calidad en Santander con los de esa misma harina en Barcelona, tomados del *Diario de Barcelona*. Hay que tener presente que con la construcción de la red ferroviaria una buena parte de las harinas castellananas empezaron a llegar a Barcelona directamente por tren. El *Diario de Barcelona* no las distingue de las que venían por mar, por lo que la serie de precios es inutilizable desde los años 60. Por lo demás, el cálculo de los ingresos de intermediación es más sencillo que en la ruta de Reinosa porque no hay transformación de un producto en otro y existe buena información sobre el precio del flete -por ejemplo, en el propio *Boletín de Comercio*- y el resto de los gastos; que, además, fueron bastante estables. Quizás los mayores problemas estén en los gastos de descarga en Barcelona, que han podido ser infravalorados<sup>18</sup>.

El resultado viene recogido en el gráfico 1. En el caso de la ruta de Reinosa cada dato es el porcentaje de los ingresos teóricos totales de la venta de las tres clases de harinas y los salvados; lo que viene a ser una aproximación al porcentaje en el que se vería incrementado el precio de la harina de 1ª calidad como consecuencia de la intermediación de los *harinócratas*. En la ruta entre Santander y Barcelona sólo se tiene en cuenta esa harina. Algunas cifras son poco creíbles. Así, los ingresos negativos de los años 1836 y 1857 deben explicarse por la combinación de una coyuntura muy específica -la guerra y la crisis de subsistencias- unida a cierto desfase en la información de esos años que, en el segundo caso, sólo cubren cuatro meses.

En general, los ingresos de intermediación en la ruta marítima son más elevados que en la terrestre. Esto puede obedecer a dos razones. Quizás no se hayan recogido todos los gastos del puerto, o quizás la harina castellana vendida en Barcelona lo hacía con ventaja porque competía con otras de peor calidad. En todo caso, no parece que estemos ante una actividad particularmente rentable. Sólo en los primeros años se alcanza el 10%; idea que confirma Sierra (1845:90-91). Los valores medios son 4,8% entre Reinosa y Santander en 61 años; y 7,9% entre Santander y Barcelona en 40 años (hasta la conexión férrea). La diferencia entre los dos períodos hace que las cifras no sean del todo comparables. Con todo, hay una cierta semejanza en la

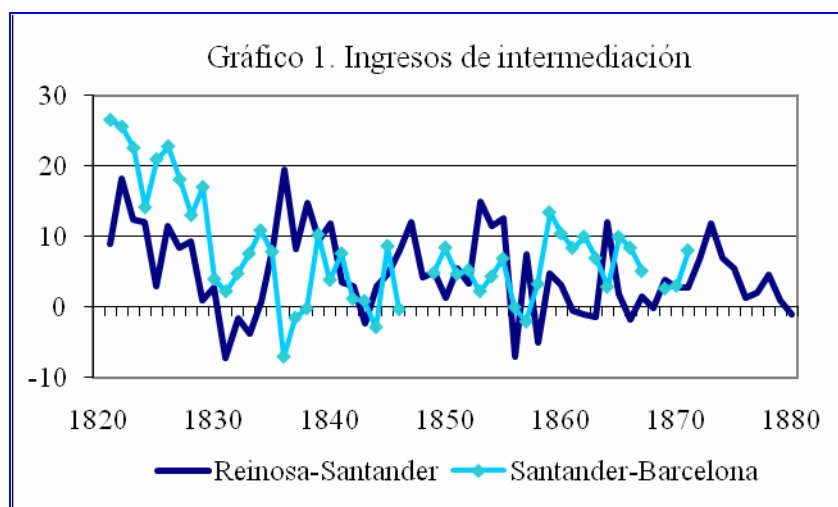
<sup>15</sup> Obviamente, los costes se aplican a una tonelada desde Medina de Rioseco a Alar del Rey, y a un peso inferior de harina desde aquí hasta Santander.

<sup>16</sup> 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 tercera o cuarta parte de la venta del saco.

<sup>17</sup> Otra opción sería suponer que no se empleaba papel alguno y se aceptaba una pérdida por “espolvoreo”. Pero entonces los gastos son bastante mayores. Por ejemplo, Sierra, 1833:115, creía que las pérdidas por este concepto llegaban al 60% del valor del transporte, lo que parece excesivo.

<sup>18</sup> Para los que me he servido de Arancel (1841) del puerto de Barcelona.

evolución de las dos series. Los mayores ingresos se obtuvieron en el primer lustro de la década de 1820, la guerra carlista y la guerra de Crimea<sup>19</sup>. Precisamente, las mayores exportaciones se alcanzaron en los años anteriores a 1856, que marcaron la ‘edad dorada’ de la *harinocracia*.



Fuente: ver texto.

Estas cifras se ven confirmadas por cuatro informaciones igualmente localizadas en la Ruta de Reinoso. En orden cronológico, tenemos la procedente de cierta compañía de transporte por carretera surgida en 1840. Según su tabla de tarifas, los socios de esa empresa disfrutaban de un ligero descuento con respecto a los contratantes externos. Esa rebaja, que se podría identificar con el ingreso de intermediación, oscilaba entre el 1,0% y el 2,7% del precio de la mercancía. Una segunda información nos la proporciona Luis M<sup>a</sup> 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 (1999:282-83) 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 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”.

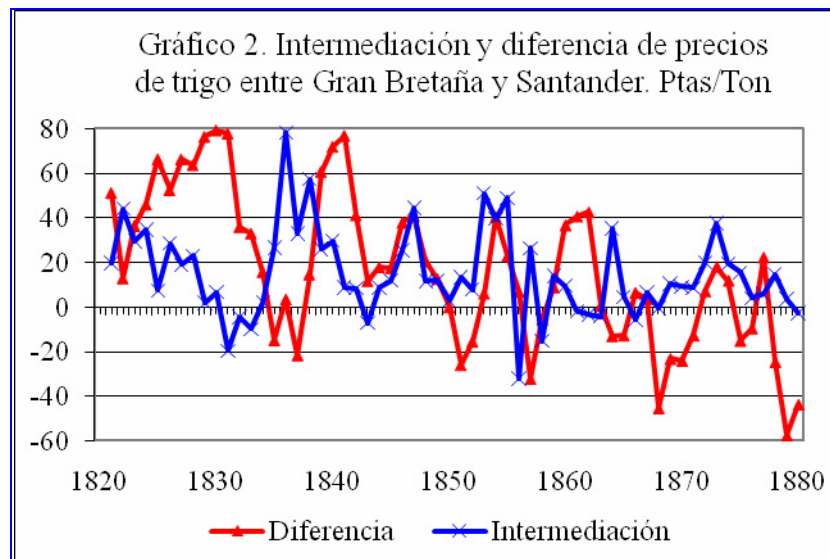
De lo que se deduce que el ingreso de intermediación era 3/8 reales la arroba, es decir, 8,15 ptas/ton, o el 2% del precio final. Una conclusión similar se obtiene de las escasas informaciones disponibles para otros ámbitos geográficos<sup>20</sup>. En definitiva, estamos ante ingresos

<sup>19</sup> Con respecto a Hoyo (1993) hay dos diferencias principales. En primer lugar, mi estimación es inferior a la suya: un 4,8% frente al 8%. Por otro lado, los ingresos en mi estimación se reparten de forma más o menos homogénea aunque decreciente, mientras que en la de Hoyo se concentran en los años centrales del siglo. Posteriormente, Hoyo (1999: 278-79, sobre la base de 1993), presentó una estimación muy superior, del 17%, que se explica porque incluye otros gastos distintos de la estricta intermediación.

<sup>20</sup> Por ejemplo, una comisión semejante fue la acordada en los contratos firmados con la Administración Pública durante la crisis de subsistencia de 1856/57. Archivo Histórico Nacional... legajo 3450b. Para otros casos, *La*

de intermediación bajos. Y por las razones señaladas anteriormente, esto refuta la hipótesis de que la estructura del mercado fuera oligopólica<sup>21</sup>.

Pero hay otra consecuencia relevante: la intermediación poco o nada tenía que ver con la pérdida de competitividad del trigo y la harina en los mercados internacionales. El gráfico 2 recoge la diferencia de precios de trigo entre Santander y Gran Bretaña junto a los ingresos de intermediación; ambos expresados en ptas/ton (y no como porcentaje)<sup>22</sup>. En general, la diferencia de precios fue mayor que el coste de intermediación en los primeros años; y menor (y negativa) en los últimos. En las décadas de 1840, 1850 y 1860 las dos series son, en promedio, semejantes. Unos ingresos de intermediación tan modestos difícilmente pueden explicar las dificultades del trigo español en el extranjero. Hasta el fin de la Guerra Carlista las series de ingresos y de diferencias presentan un comportamiento inverso. De esto podría deducirse que la intermediación reducía la competitividad del trigo español; aunque, en realidad, hasta 1833 sólo hubo descensos. En cualquier caso, desde los años 40 y hasta el final las tendencias son, básicamente, comunes, lo que refuta la hipótesis de que la intermediación dañara la competitividad. Lo más razonable sería suponer que cuando la cosecha era abundante el precio del trigo caía, de modo que aumentaba tanto la diferencia como los ingresos de intermediación.



Fuente: ver texto.

## 5.- Estacionalidad e integración vertical

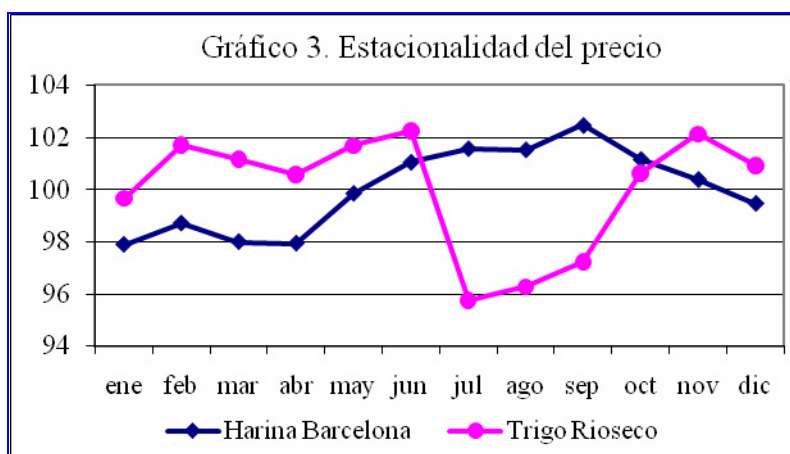
El anterior ingreso de intermediación ha sido calculado como diferencia anual de precios. En teoría, los *harinócratas* podían incrementar su ganancia con las diferencias estacionales. Los

*Crisis Agrícola y Pecuaria* (1887) Tomo VII: 11 y 26, Sierra (1845): 100; Torrente (1845): 19 y 20; y *Boletín Oficial de Comercio de Santander* de 6 de agosto de 1877.

<sup>21</sup> Por otro lado, es muy relevante la caída de los ingresos de intermediación en los años 60, cuando el ferrocarril llegó a Santander. Con él –y su imprescindible complemento, el telégrafo– ya no era 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. Simultáneamente cayó el ingreso de intermediación. Pero, ¿por qué? Si los *harinócratas* hubieran conservado un mínimo control sobre el mercado, habrían mantenido o incrementado su comisión. El hecho de que esto no sucediera indica que, en realidad, no disponían de ese control.

<sup>22</sup> Para los precios de trigo de Santander entre 1821 y 1828 he empleado los de Medina de Rioseco a los que he añadido el coste de transporte anteriormente señalado. El resto de los datos proceden de las mismas fuentes que en el gráfico 1 así como Barquín, 2001, Mitchell y Deane, 1962, y Prados de la Escosura, 1986.

precios del trigo en Castilla presentaban un mínimo en los meses siguientes a la cosecha y un máximo en primavera. En cambio, los de la harina (no así el trigo) en Santander presentaban un mínimo en enero y un máximo en septiembre. Es posible que este ciclo esté relacionado con las exportaciones hacia Cuba de finales del verano. Sea como fuere, esos movimientos hubieran permitido ganancias adicionales. La estacionalidad del trigo permitiría comprar con una rebaja de hasta el 4,2% (mínimo de julio; período 1858-82); el alza del precio de la harina permitiría alcanzar hasta el 2,5% (máximo de septiembre; mismo período). En los dos casos con respecto al precio medio del año agrícola; es decir, con respecto a los precios empleados. El gráfico 3 recoge esa situación. Así, un mayorista de Santander que comprara trigo en julio y lo transformara en harina en septiembre para venderla inmediatamente en Santander 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 ingreso anterior. En total, un 10,6%.



Fuente: *Boletín Oficial del Comercio de Santander*.

Pero esas posibles ganancias son bastante hipotéticas. En primer lugar, porque la mayor diferencia se encuentra en el precio del trigo, no en la harina; que, además, no era un producto adecuado para el acaparamiento y especulación. En consecuencia, los potenciales beneficiarios de esas prácticas serían aquellos campesinos que dispusieran de trojes, los “comisionados de granos para fábricas de harinas” -Moreno, (1991a:181 y 2002:176), que intermediaban entre los anteriores y los harineros-, y los propios molineros, grandes o pequeños. Esto tiene una interesante implicación. Uno de los motivos que podrían haber llevado a los *harinócratas* a la integración vertical sería el aprovechamiento de las diferencias estacionales de precios. Ya hemos visto cómo en 1877 un comerciante compró harina directamente a un 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. El caso es que la integración vertical, y en particular hacia las primeras fases, no tuvo lugar. Moreno (2002:176-77) argumenta que la precaria situación económica de los pequeños campesinos castellanos no les permitía acaparar, por lo que esas operaciones especulativas quedarían reservadas a los comerciantes. Es posible que fuera así, aunque es difícil saberlo. No todos los campesinos castellanos eran minifundistas que vivían al borde de la depauperación. También los había medianos e incluso grandes, y no hay ningún motivo para suponer que estos últimos no pudiesen aprovecharse de un negocio que, al fin y al cabo, sólo exigía una parte pequeña de la cosecha total de Castilla.

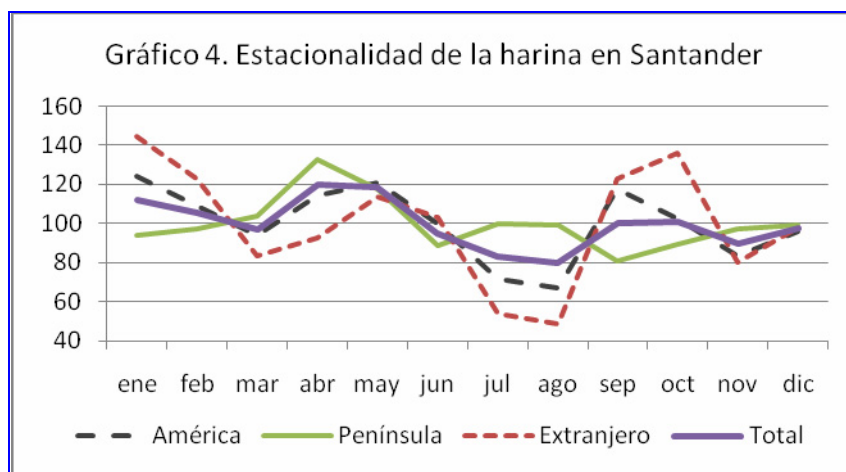
Sea como fuere, estas operaciones no debieron tener mucha incidencia en los ingresos totales. La compra especulativa siempre implica un riesgo, pues la estacionalidad no es un ciclo perfectamente previsible. Lo normal era que los precios en agosto fueran más bajos que en marzo. Pero si las expectativas de la cosecha fracasaban podía suceder lo contrario; y, de hecho,



así sucedió uno de cada tres años en Medina de Rioseco. De ello parecen haber sido conscientes los mismos harineros. Según Sierra (1845:82-83), esas oscilaciones eran “de tal naturaleza que la previsión humana no alcanza a apreciarlas exactamente”.

Esta opinión era extensible al segundo campo de ganancias, la harina. Pero el mayor problema aquí era que el acaparamiento no era sencillo pues estamos ante un producto relativamente delicado. Sierra (1845:23-24 y 93) afirma que la harina “es conducida a puerto tan pronto como se muele”, de modo que apenas permanecía en Santander pese a que había buenos almacenes. Igualmente señala que al llegar a Cuba “generalmente se vende sobre el muelle”, pasando pronto de los “introdutores” a los panaderos. Sólo entonces era almacenada porque “la Isla no consume, ni puede consumir de un golpe las expediciones”. Sorprendentemente, consideraba nulo el deterioro si la harina procedía de España y lo era por pocos meses; en su opinión, la procedente de Estados Unidos era mucho menos resistente. Sea correcto o no tan patriótico e interesado punto de vista, lo que está claro es que el almacenamiento sólo tenía lugar en la última fase, y era realizado por panaderos cubanos. Según *El vigilante cántabro* (16-9-1841), estos imponían sus condiciones a los comerciantes españoles pues forzaban “al vendedor a pasar por todo; ya porque en los reconocimientos periciales no puede prometerse imparcialidad, y ya por el descrédito en que caerían sus frutos...”

En resumen, no hay rastro de esas hipotéticas operaciones comerciales. Y tampoco el movimiento de mercancías las refleja. Las ventas de harina no presentan la estacionalidad de sus precios. El gráfico 4 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 marcan un máximo en abril y un mínimo en septiembre, tal y como cabría esperar de cualquier mercado peninsular. Las exportaciones a Cuba presentan dos máximos en mayo y septiembre que posiblemente obedezcan a las temporadas de huracanes del Caribe. Las dirigidas al extranjero se concentraban en septiembre y octubre, tras la cosecha; pero también eran buenos los meses de abril y mayo, cuando más se notaba la carestía en Europa. La serie total presenta un máximo en abril y un mínimo en agosto, semejando las exportaciones a Cuba pero corregidas por las ventas peninsulares. Así pues, de los seis meses en que los precios de la harina eran superiores a la media, entre junio y noviembre, las ventas eran bajas en los tres primeros; y sólo un poco por encima de la media en septiembre y octubre; y de nuevo inferiores en noviembre. Y todo ello gracias al “imprevisible” mercado internacional. En fin, la estacionalidad pudo mejorar algo los ingresos de los harinócratas; pero en una cuantía ínfima.



Fuente: *Boletín Oficial del Comercio de Santander*.

## 6.- Los precios del trigo en Castilla

Hay tres razones que justifican la cooperación entre agentes de una misma industria para alterar el precio de las cosas: 1º forzar a los proveedores a suministrar la materia prima a un precio bajo; es decir, formar un oligopsonio. 2º elevar los precios del bien fabricado; es decir, formar un oligopolio. 3º discriminar entre clientes. Esto último era irrealizable porque la harina (dentro de cada calidad) era un producto homogéneo, sus partidas eran inidentificables y el mercado de compra y venta muy grande. Hasta tal punto era difícil discriminar que, como hemos visto, ni siquiera se aprecian diferencias significativas en su precio “al por menor” y “al por mayor”. Por tanto, podemos descartar sin más el último motivo. En este epígrafe veremos el primero.

Si los *harinócratas* hubiesen logrado formar un oligopsonio necesariamente el precio del trigo en Castilla habría caído. Los campesinos, demasiado numerosos para organizarse, habrían tenido que plegarse a las condiciones del cártel. Por tanto, podemos comprobar su existencia comparando sin más los precios de trigo. El problema de este razonamiento estriba en que, con o sin cártel, el trigo en Tierra de Campos bien pudo ser el más bajo de España. Alrededor de Medina de Rioseco se extendía la mayor zona cerealista del país. De ahí que todo lo que podemos hacer es comprobar si, en efecto, se cumplía la condición necesaria, aunque no suficiente, de unos precios muy bajos.

Para ello podemos comparar el precio del trigo en Medina de Rioseco con los de una muestra representativa de ciudades con condiciones de mercado semejantes. Serían León, una ciudad próxima a Valladolid pero con un complicado acceso al mar<sup>23</sup>; Segovia, cercana a Medina de Rioseco pero orientada económicamente hacia Madrid; Zaragoza, un núcleo urbano de cierto tamaño y ubicado en una comarca agrícola diferente; finalmente, Mérida, una ciudad pequeña y con pocos flujos comerciales. El cuadro 1 recoge los resultados.

Cuadro 1.- Precios del trigo en varias ciudades. Reales/fanega.

	Rioseco	Segovia	Zaragoza	León	Mérida
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
1870-80	41.60	41.36	44.43	40.68	43.93

Fuente: Barquín (2001).

A lo largo del período los precios del trigo en Tierra de Campos se fueron elevando y acercando a los de las otras comarcas. En las cuatro primeras décadas Rioseco siempre marca el mínimo de la muestra. Pero desde 1840-50 las diferencias con Mérida y Segovia son tan pequeñas que no permiten reconocer ningún efecto depresivo en el precio del trigo. En las décadas de 1860-70 y 1870-80 otras capitales ya tienen precios menores; y en ningún caso las diferencias son importantes. Este comportamiento no resulta extraño; se ajusta muy bien a lo que sabemos sobre la integración del mercado del trigo. En fin, sólo cabe suponer algún efecto depresor en los precios entre 1820 y 1840. Pero precisamente en esos años las exportaciones de

<sup>23</sup> Parte de la producción leonesa podría haberse dirigido a Cataluña a través de Santander; pero no parece probable por dos motivos: la distancia hasta Alar del Rey 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.

trigo y harina fueron muy modestas. De acuerdo a las estadísticas oficiales -referidas a todo el territorio nacional-, durante esos años las salidas de harinas a Cuba nunca superaron las 16.000 toneladas de trigo equivalente; y sólo en 1829 y 1831 hubo exportaciones significativas a Europa. Es cierto que desconocemos el comercio con Cataluña; pero nada hace pensar que fuera mucho mayor que el cubano. Si el cártel movilizaba poco grano, su capacidad de influencia en los precios de Castilla también tendría que haber sido pequeña. De hecho, Moreno no cree que tuviera efectos importantes sobre la producción agrícola.

Pero hay más. El cuadro 2 recoge los precios del trigo en varias localidades de la ruta de Reinosa en los años 30. Los de Palencia (A), Herrera de Pisuegra y Reinosa, muy incompletos, son estados semanales recopilados por la Intendencia del Ejército<sup>24</sup>. Los precios de Medina de Rioseco proceden de su mercurial. Para compararlos con los anteriores sólo se han empleado los meses comunes (tres primeros años). Los de Palencia (B) son precios a los que los harineros habrían comprado el trigo, según Sierra (1845:82)<sup>25</sup>.

Cuadro 2.- Precios del trigo en la ruta de Reinosa. reales/fanega.

	Intendencia militar			Mercurial Rioseco	Sierra Palencia B
	Palencia A	Herrera	Reinosa		
1828 (ene-abr)	22,2	23,3	30,7	19,9	
1830 (jun-dic)	18,7	22,9	26,9	19,8	
1831 (ene-jul)	21,9	23,9	31,5	20,0	
1834				26,6	26,0
1835				22,7	27,0
1836				29,3	35,3
1837				35,6	37,0
1838				36,3	41,0
1839				26,6	33,3

Fuente: AHN, legajo 1357; Sierra (1845), p. 82 y Mercurial de Medina de Rioseco.

Hay dos hechos relevantes. Primero, salvo el primer año (en el que casi hay igualdad) los precios a los que los harineros compraban el trigo en Palencia fueron claramente superiores a los de la mercurial de Rioseco: entre 1,4 y 6 reales. Nótese que en 1828, 1830 y 1831 la diferencia entre Rioseco y Palencia fue muy pequeña, positiva en dos años (2 reales) y negativa en otro (1 real). Dicho de otro modo: incluso teniendo en cuenta esa corrección, los harineros seguirían pagando la fanega de trigo unos tres reales por encima del precio de mercado.

El segundo aspecto reseñable es la diferencia de precios entre Palencia, Herrera de Pisuegra y Reinosa. La distancia entre las dos primeras localidades es pequeña; el terreno es llano; y Herrera, como Rioseco, es tierra de “pan llevar”. Así pues, incluso la pequeña diferencia de precios que hay entre las dos localidades parece injustificada. Pero lo que realmente llama la atención es que en Reinosa, a 60 kilómetros de Herrera, el precio aumenta entre 4 y 8 reales por fanega. Ciertamente, el camino es más difícil; pero no tanto. Desde finales del siglo XVIII el tráfico en esta ruta se veía facilitado por el canal de Castilla y la carretera de Reinosa. Una diferencia de precios tan grande podría explicarse por la demanda de trigo realizada desde las fábricas de harinas ubicadas en ese tramo. En definitiva, cualquiera que sea la explicación de

<sup>24</sup> Archivo Histórico Nacional...legajo 1357.

<sup>25</sup> Aparentemente, no son precios al por menor, sino los que habrían pagado los harineros en sus operaciones. Sierra afirma que proceden “de los libros de los especuladores de la plaza [...] incluso la comisión”. Ésta probablemente se refiera la del “comisionado de granos”. Sería muy interesante conocer su cuantía; en todo caso su mera existencia sugiere, una vez más, que esto no es un cártel.

esas diferencias, lo que está fuera de duda es que los *harinócratas* no tensaron a la baja los precios del trigo. No hay ningún indicio que permita suponer que constituyeron un oligoposonio. Muy al contrario, todo apunta a que competían en la compra del trigo, lo que condujo al alza de su precio. Lo que, por cierto, una vez más es confirmado por Sierra (1845:92).

## 7.- El tráfico de harinas desde Santander

Si los *harinócratas* no podían regular el precio en Castilla, es decir, si eran precio-aceptantes de trigo, sólo habrían podido obtener ganancias extraordinarias elevando el precio de venta de la harina. Obviamente, esto habría tenido efectos en los flujos comerciales.

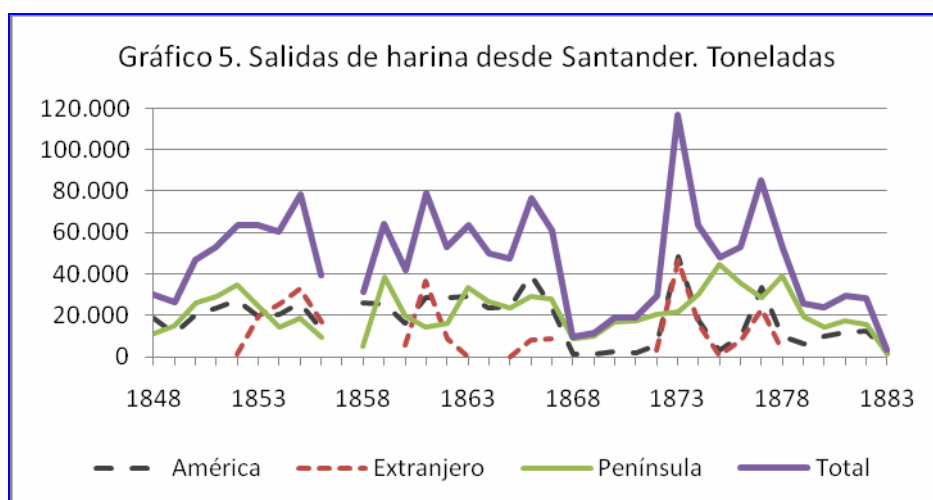
Tal y como hemos visto, el principal problema de esta estrategia es que la harina no puede ser almacenada por mucho tiempo. De hecho, la práctica habitual siempre fue almacenar trigo y molerlo según la demanda de harina. El mismo trigo experimenta mermas crecientes a medida que pasa el tiempo, de modo que hay que darle alguna salida antes de que sea demasiado tarde. Todo esto tiene una interesante implicación: para controlar la oferta de un mercado de trigo o harina bajo condiciones de monopolio es necesario contar con otro mercado en el que situar el exceso de producción no vendida; una “válvula de seguridad” que libere la mercancía almacenada.

Lo lógico es que ese papel sea desempeñado por el mercado internacional, al que, en teoría, suponemos una ilimitada capacidad de absorción. Otra solución consistiría en contar con otro mercado con características muy diferentes en el que igualmente situar los excedentes<sup>26</sup>. En cualquier caso, se debería apreciar una relación directa entre las fluctuaciones en las cosechas y las exportaciones dirigidas a esas “válvulas de seguridad”. Las ventas en el mercado controlado por el cártel deberían ser más estables.

El gráfico 5 recoge las extracciones de harina desde Santander hacia Cuba, la Península (Cataluña) y Europa. La obtención de estas series es posible porque contamos con las cifras de importaciones cubanas de harina desde 1825; y porque Santander dominaba completamente ese mercado. 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 en cuanto a la participación de cada mercado. No así en el volumen que, obviamente, sería mucho menor.

---

<sup>26</sup> Además sería necesario que la elasticidad de la demanda de la harina (o su materia prima) sea mayor que  $-1$ . Persson (1999: 65-90 y 131-55) y Barquín (1999: 300-03 y 2009) han encontrado elasticidades de  $-0,65$ . No es una rigidez tan rotunda como la supuesta por la conocida (y nunca bien atribuida ni justificada) Ley de King, pero quizás sea suficiente. De todos modos, precisamente en Santander la elasticidad del trigo entre 1834 y 1854 era muy cercana a  $-1$ .



Fuente: *Boletín Oficial del Comercio de Santander*.

El mayor obstáculo para que los mercados internacionales (básicamente, Europa) actuasen como “válvula de seguridad” de la producción nacional era su carácter esporádico. Sólo hubo diez años en los que las exportaciones de trigo y harina fueron significativas. Hasta la década de 1850 no existían excedentes o medios adecuados; además, la guerra carlista redujo significativamente el comercio desde Santander. Pero desde la década siguiente, y tal y como se aprecia en el gráfico 2, el trigo castellano estaba dejando de ser competitivo. Por eso, las exportaciones se circunscribieron a años de buenas cosechas en España con relación a Europa; o mejor dicho, años de malas cosechas europeas con respecto a las españolas. Esos años de fuerte exportación –nunca extraordinaria– fueron diez: 1846, 1847, desde 1853 a 1856, 1861, 1873, 1874 y 1877. Sólo entonces los comerciantes cántabros habrían dirigido harina hacia Europa para evitar que su precio cayera en España. Pero con relación a los años agrícolas inmediatamente anteriores, el precio cayó en las tres exportaciones de la década de 1870. Por tanto, hipotéticamente ese propósito sólo se habría alcanzado en los otros siete años (en demasía en 1847 y 1856, años de crisis). En fin, todo esto parece una enorme elucubración. Lo único que sabemos con certeza es que en esos pocos años el trigo en Europa se pagaba mejor; y esto era así por razones ajenas al mercado español, como la guerra de Crimea y las malas cosechas. No parece sensato hablar de un comportamiento premeditado y sistemático<sup>27</sup>.

Puesto que la utilización del mercado europeo como regulador del precio en España sólo podría haber sido puntual, cabría recurrir al mercado reservado de Cuba. Allí el pan de trigo sólo era consumido por una parte de la población blanca; y nunca como alimento principal. Así pues, el mercado de la harina era pequeño y poco sensible; una parte considerable del precio pagado era el de su transporte desde España, de modo que los cambios en la oferta apenas incidían en el precio final de un bien al que, por otro lado, se consideraba “de lujo”<sup>28</sup>. De forma coherente, las oscilaciones de las exportaciones de harina desde España fueron más reducidas que las salidas hacia Barcelona. Los movimientos comerciales no indican que el mercado cubano regulase el exceso de oferta en la Península; no hay una relación inversa y significativa entre los precios del trigo en Castilla y las exportaciones de harina hacia Cuba. En fin, los *harinócratas* no

<sup>27</sup> Para los precios españoles ver Barquín (2001) y Sánchez-Albornoz (1975). Para los de Londres, como mercado de referencia, Mitchell & Deane (1962): 489.

<sup>28</sup> Para Torrente (1845: 38) 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”. 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.” Según los censos de población de la isla en 1827 vivían 311.000 blancos, 426.000 en 1846, y 981.000 en 1877.



aprovecharon la reserva del mercado cubano para dar salida a sus excedentes. Simplemente, no podían hacerlo<sup>29</sup>.

Por tanto, con la excepción de Europa en años puntuales, no habría habido mercados externos con los que regular el mercado español. Esto implica que la restricción de la oferta interna habría tenido que ser ejecutada desde la primera fase productiva; es decir, guardando el trigo en Castilla y transformándolo en harina sólo cuando las condiciones del mercado permitieran la obtención de ganancias extraordinarias. Como hemos visto, no hay indicios de que existiera la necesaria integración vertical. En cualquier caso, de haberla habido lo que sería de esperar es que hubiera alguna relación estadística significativa entre las salidas de harina desde Santander y su precio en Barcelona. Pero tampoco sucede así. El precio de la harina de Santander en Barcelona era muy estable e independiente; lo cual es lógico, pues la ciudad condal también se abastecía de harinas procedentes de Aragón y otras regiones (así como del extranjero en 1856/57 y desde 1869).

En resumen, las salidas de harina desde Santander hacia sus tres principales destinos no se corresponden con lo que deberíamos esperar en caso de que el comercio harinero estuviese controlado por un oligopolio interesado en mantener alto su precio en la Península. Las cosas habrían sido mucho más sencillas: los comerciantes santanderinos vendían harina en Cuba y Europa si el precio les resultaba remunerador. No lo hacían para encarecerla en Santander o Barcelona sino, simplemente, porque se les pagaba mejor.

Lo cual cierra la cuestión. Si los *harinócratas* no rebajaron el precio del trigo en Castilla, ni aumentaron el de la harina en Santander o Barcelona, ¿por qué hay que suponer que formaban un oligopolio u oligoposonio? *Entia non sunt multiplicanda praeter necessitatem*.

## 8.- Conclusiones

El propósito de este artículo ha sido presentar un ejemplo de “falso cártel”; así como la metodología para reconocerlo. Aquí no se analiza la identidad de los *harinócratas* como grupo político, pues un *lobby* no es (o no necesariamente lo es) un cártel. Lo que se analiza es si ese grupo rompió los mecanismos de fijación de precios propios de una economía de mercado; y la respuesta es negativa. Cada harinero, cada comerciante, cada armador y, en fin, cada arriero, campesino o tendero, competía en un mercado relativamente abierto en el que nadie ordenaba lo que había que producir o vender. No existe rastro alguno de comportamiento colusorio en los ingresos de intermediación, los precios del trigo y la harina, o los movimientos comerciales. Por supuesto, esto tampoco significa que no hubiera agentes que empleasen técnicas comerciales dirigidas a asegurar clientes o garantizar el precio de compra o venta. Pero nada fuera de lo común; al menos, nada que denote una estructura de mercado oligopólica.

Un cártel inexistente no podía afectar a la competitividad del trigo y la harina en el exterior. Y tampoco podía provocar un reparto particularmente desequilibrado de las rentas. Al eliminar el cártel de nuestro horizonte se tiene una visión más sosegada de las relaciones económicas.

Mi deseo es que estas páginas sean un toque de atención sobre los riesgos que se corren con los resultados demasiado previsibles. España pudo haber sido un país muy “cartelizable”; pero la cuestión es averiguar si este sector, o cualquier otro, realmente era un cártel. ¿Existía o no

---

<sup>29</sup> Hoyo (1999: 288-91) plantea el problema al revés: habría sido la regularidad de las exportaciones de harina hacia Cuba la que habría provocado cierta irregularidad en el suministro de la Península y, en consecuencia, habría agravado la intensidad de las fluctuaciones de los precios. La razón de esa “desigual atención” a los dos mercados se debe a la “considerable importancia que la demanda colonial tenía para el reducido y concentrado grupo de gestores”; a lo que se sumaba el miedo a la competencia procedente de los Estados Unidos. Pero todo esto constituye un argumento circular: una hipótesis -la existencia del cártel- es explicada mediante un fenómeno -los movimientos comerciales- que se explican por la propia hipótesis -el cártel-.

existía una organización que mediante la restricción de su propia oferta alteraba el precio de las cosas en beneficio de sus miembros? En el caso aquí abordado, no.

## Fuentes y bibliografía

### Fuentes

- ARCHIVO HISTÓRICO NACIONAL. Fondos Contemporáneos. Sección del Ministerio de Hacienda. Serie General. Legajos 1357 y 3450 b.
- ARCHIVO DEL MINISTERIO DE AGRICULTURA (1857): *Memoria de la Exposición de la Agricultura*
- (1875): *Memoria descriptiva del estado de la Agricultura e Industrias que de ella se derivan en la provincia de Palencia*. Caja 253.
- (1881): *Respuesta al Interrogatorio de 20 de enero último acerca de los cultivos de esta provincia [Palencia] y sus industrias derivadas*. Caja 257.
- *BOLETÍN OFICIAL DEL COMERCIO DE SANTANDER*. Cámara Oficial de Comercio Industria y Navegación. Biblioteca Municipal de Santander.
- *BOLETÍN OFICIAL DE LA PROVINCIA DE SANTANDER*
- *DIARIO DE BARCELONA*
- *EL VIGILANTE CÁNTABRO*. Biblioteca Municipal de Santander

### Bibliografía

- 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.
- ARANCEL (1841) *Arancel ó tarifa de los precios que para el trabajo de carga y descarga deben regir en este puerto [de Barcelona]*
- BARQUÍN GIL, Rafael (2002): “La producción de trigo en España en el último tercio del siglo XIX. Una comparación internacional”, *Revista de Historia Económica*, 20, 1.
- (2001): *Precios de trigo e índices de consumo en España. 1765-1883*, Universidad de Burgos, Burgos.
- (1999): “El comercio de la harina entre Castilla y Santander y la crisis de subsistencia de 1856/57” en YUN, B. y TORRAS, J. (eds.): *Consumo, condiciones de vida y comercialización*, Junta de Castilla y León, Valladolid.
- (1997): “Transporte y precio del trigo en el siglo XIX”, *Revista de Historia Económica*, año XV, 1.

- CASTRO, Concepción de (1987): *El pan de Madrid*. Alianza, Madrid.
- CHARTRES, John and Phil, D. (1990) “The marketing of agricultural produce: 1640-1750”, en CHARTRES, J. (ed.): *Agricultural markets and trade. 1500-1750. Chapters from the Agrarian History of England and Wales edited by Joan Thirsk*. Vol IV. Cambridge University Press, Cambridge.
- *La Crisis Agrícola y Pecuaria (1887-89)*, Sucesores de Rivadeneyra, Madrid.
- GÓMEZ MENDOZA, Antonio (1987): “La formación de un cártel en el primer tercio del siglo XX: la industria del cemento portland”, *Revista de Historia Económica*, V, 2.
- GRUPO DE ESTUDIOS DE HISTORIA RURAL –GEHR- (1985): “Los precios del trigo y la cebada” en *Historia Agraria de la España Contemporánea*, Crítica, Madrid.
- HOYO APARICIO, Andrés (1993): *Todo mudó de repente*, Universidad de Cantabria, Santander.
- (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.
- MALUQUER DE MOTES, Jordi (1983): “La despatrimonialización del agua: movilización de un recurso natural fundamental”, *Revista de Historia Económica*, I, 2.
- MARTÍNEZ VARA, Tomás (1983): *Santander de villa a ciudad*, Ayuntamiento de Santander, Santander.
- MITCHELL, Brian R. and DEANE, Phyllis (1962): *Abstract of British Historical Statistics*, Cambridge University Press, Cambridge.
- MORENO LÁZARO, Javier (2006): “Factor empresarial y atraso económico en Castilla y León (siglos XIX y XX)” en GARCÍA, J. L. y MANERA, C. (dirs): *Historia Empresarial de España. Un enfoque regional en profundidad*, LID, Madrid, LID.
- (2002): “La harinería castellana y el capitalismo agrario en el tránsito a la industrialización”, *Historia Agraria*, 27: 165-89
- (1997): “Las harinas españolas y el mercado antillano, 1818-1908”, *VI Congreso de la Asociación de Historia Económica*. Girona, 15-17/IX/1997.
- (1996): “Empresas y empresarios castellanos en el negocio de la harina, 1778-1913” en COMÍN, F. y MARTÍN ACEÑA, P. (eds.): *La empresa en la Historia de España*, Civitas, Madrid.
- (1995): “Protección arancelaria, distorsiones de mercado y beneficios extraordinarios: La producción de harinas en Castilla la Vieja. 1820-1841”, *Revista de Historia Económica*, año XIII, 2.

- (1991a): “La fiebre harinera castellana. La historia de un sueño industrial (1841-1864)” en YUN, B. (ed.): *Estudios sobre capitalismo agrario, crédito e industria en Castilla (siglos XIX y XX)*, Junta de Castilla y León, Valladolid.
- (1991b): “La fábrica de Monzón de Campos (1786-1805): La primera harinera de España”, *Investigaciones históricas: Época moderna y contemporánea*, 11.
- PERSSON, Karl Gunnar (1999): *Grain markets in Europe 1500-1900*, Cambridge University Press, Cambridge.
- RATIER, Luis (1848): *Anuario Estadístico de la Administración y el Comercio de la Provincia de Santander*. Valladolid.
- SÁNCHEZ-ALBORNOZ, Nicolás (1975): *Los precios agrícolas durante la segunda mitad del siglo XIX*, Banco de España, Madrid.
- SIERRA, Luis María (1833): *Memoria sobre el estado del comercio que publica la Real Junta de Santander*, Santander.
- (1845): *Cuestión de harinas. Contestación al Sr. D. Mariano Torrente*, Imprenta de Martínez, Santander.
- TAMAMES, Ramón (1967): *Los monopolios en España*, Biblioteca Promoción del Pueblo, 12.
- TORRENTE, Mariano (1845): *Memoria sobre la cuestión de harinas*, J. Martín Alegría, Madrid.
- (1852 y 1853): *Bosquejo económico político de la Isla de Cuba*. Tomos I y II, Manuel Pita, Madrid y Barcina, La Habana.
- ZAMORA, José María (1834): *Pronta contestación a la memoria sobre el comercio de harinas escrito por Don Manuel Gutiérrez*, Madrid.