

Travesía, N° 2, primer semestre de 1999, pp. 83–102

El Informe Morris. La correspondencia entre los agentes del Banco de Londres y del Río de la Plata sobre Tucumán, 1910–1914

José Antonio Sánchez Román

INSTITUTO UNIVERSITARIO ORTEGA Y GASSET– UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID
dofausa@retemail.es

RESUMEN

El objetivo de este artículo es plantear las cuestiones relacionadas con la producción azucarera en Tucumán y su financiación a principios del siglo XX. Para ello, he tomado un caso, el del Banco de Londres y Río de la Plata en la provincia y su relación con la industria. En el texto se comenta una larga carta que el gerente de la casa británica envió a sus superiores en Buenos Aires, de la que surge una amplia gama de problemas sobre los que merece la pena discutir.

SUMMARY

The purpose of this paper is to bring up some issues related to sugar production in Tucumán and its way of getting loans, at the beginning of the twentieth century. I analyse the case of the Bank of London and River Plate and its relationship with industry. A long letter, written by the Tucuman branch manager and sent to his chief in Buenos Aires, is commented and a wide range of problems which are worthy to discuss on arise from it.

El documento que presentamos es una larga carta que escribió A.W.R. Morris a James Dey, fechada en Tucumán el 13 de agosto de 1909. A lo largo de esta breve introducción vamos a tratar de ubicar a los personajes y contextualizar las líneas escritas por Morris

La carta se halla en el Archivo del Bank of London and South America (BOLSA), del University College of London. En este archivo se guarda toda la documentación conservada sobre el banco, que fue el resultado de varias fusiones de casas inglesas especializadas en la financiación de los países latinoamericanos con recursos obtenidos localmente. El Bank of London and South America pasó a ser, a mediados del siglo XX, una de las propiedades del Lloyd Bank, quien donó el archivo a la Universidad de Londres.¹ Entre toda la do-

cumentación conservada se encuentra la del Banco de Londres y Río de la Plata (BLRP), que se compone esencialmente de volúmenes de correspondencia entre los directores de las sucursales, la casa central de Buenos Aires y la casa madre en Londres. Si bien la correspondencia es muy abundante y permite una aproximación detallada a muchos problemas relacionados con la historia financiera, otro tipo de documentos, como libros de directorio, o balances, son menos frecuentes y por tanto se dificulta una aproximación estadística fiel al desempeño del banco.

La carta que presentamos se encuentra dentro de una serie de correspondencia enviada desde Tucumán y escrita enteramente por el gerente de esa sucursal; serie que se prolonga desde 1909 hasta 1913, momento del cese de Morris. Después de esta fecha, sin embargo, no se conserva correspondencia del nuevo director, que podría haber ayudado a una mejor comprensión del período de gestión de Morris al frente de la casa en Tucumán. No obstante, la correspondencia dejada por Morris resulta muy abundante y significativa para el estudio de muchos aspectos de la economía tucumana del período, así como para el estudio del BLRP, en particular, y del capital inglés en general en lo que respecta a su relación con la industria azucarera.²

¹ Acerca de la historia institucional del Banco de Londres y del Río de la Plata, puede consultarse David Joslin, *A Century of Banking in Latin America. To commemorate the centenary in 1962 of the Bank of London and South America Limited*, London, 1963.

² Ver: José Antonio Sánchez Román, "Mister Morris buscando a la gente decente. El Banco de Londres y del Río de la Plata y el negocio azucarero en Tucumán, Argentina (1909-1914)". En *XVI Jornadas de Historia Económica*, Quilmes, Argentina, septiembre 1998.

La carta que hemos seleccionado tiene el interés de no concentrarse en un asunto específico de los negocios del banco en Tucumán, sino que se trata de un informe, que Morris envía de *motu proprio* sobre la situación tucumana. En esos meses, el futuro gerente del banco estaba esperando una resolución definitiva sobre el local donde iba a instalarse la sucursal, y aprovecha el tiempo para trabar conocimiento directo con el lugar.

Hay que señalar que el BLRP se instaló en Tucumán movido fundamentalmente por dos razones. Por un lado, el mantenimiento de una política conservadora le había hecho retroceder en su tradicional preeminencia en el campo de los bancos privados argentinos, en un momento (la primera década del siglo) en el que la competencia en todos los terrenos de la economía, y particularmente en el sector financiero, se iba haciendo cada vez mayor.³ El dilema ahora era crecer o estancarse, y eso fue un impulso a la radicación en la provincia del norte lo que hicieron más tardíamente que otras casas, como el Banco Francés y del Río de la Plata, el Banco Alemán Transatlántico, o el Banco Español y del Río de la Plata, principales competidores de la casa británica.

En segundo lugar, desde fines del siglo XIX y con más intensidad desde comienzos del centuria, el BLRP había aumentado sus relaciones con la industria azucarera. Los principales

empresarios tucumanos habían enviado sus agentes o se habían dirigido ellos mismos a Buenos Aires con el objetivo de conseguir financiación para sus actividades. La perspectiva de un negocio rentable y de un mercado activo fue sin duda el otro elemento que coadyuvó a la instalación de la sucursal tucumana del banco.

Es decir que el conocimiento de la plaza tucumana por parte de las autoridades del BLRP en el momento de su instalación era principalmente indirecto. Tal vez por esta situación o por su propia inclinación literaria, Morris se detiene en su carta en una larga serie de detalles, anécdotas, además de un valioso informe sobre la situación económica del lugar.

Ahora bien, Morris era un antiguo empleado del Banco de Londres y del Río de la Plata (BLRP), con cerca de veinte años de servicio para esa institución cuando llega a Tucumán a pesar de lo cual era entonces un hombre joven, que rondaba los cuarenta años. Dey, por su parte, es uno de los altos cargos del banco, y ocupa en estos años una especie de dirección compartida con Mr. Scott de la casa de Buenos Aires, la principal de la institución y casi una segunda casa madre, después de la de Londres.

Morris es enviado a Tucumán con el objetivo de hallar un local donde instalar lo antes posible una nueva sucursal del BLRP. Además de ello trata de obtener un conocimiento más profundo de la plaza que el que tenía hasta entonces la institución, y de estrechar o conseguir relaciones ventajosas para el banco. La correspondencia mantenida por Morris antes de la fundación de la sucursal nos hace

³ Charles. A. Jones, "Los bancos británicos". En G. Ferrari y E. Gallo (comps.), *La Argentina del Ochenta al Centenario*, Buenos Aires, 1980, p. 535.

ver que él era el hombre elegido para dirigirla, a pesar de que aún no había una decisión oficial sobre ello.

Conviene analizar someramente la “mirada” de Morris para facilitar nuestra comprensión de su correspondencia. En primer lugar, habría que destacar que el gerente de la casa tucumana tiene un comportamiento bastante típico en los hombres de negocios británicos cuando entran en contacto con los países latinoamericanos. Una mezcla de sentimiento de superioridad y sentido práctico envuelve todas sus actitudes.⁴

Esta era, en realidad, una forma de pensar y de hacer requerida por el propio BLRP. La institución había fortalecido desde la crisis de 1890, una serie de políticas que hacían de Morris un candidato prototípico para la dirección de una de las sucursales. En un sólo concepto, podríamos resumir la política emprendida por el banco como de centralización, evidenciada, por un lado, en la importancia casi única de la casa de Buenos Aires (junto a la de Londres) para la toma de decisiones⁵ y, por el otro, en el intento

de mantener a su cuerpo directivo alejado de las presiones locales. En ese sentido, los gerentes de las distintas casas serían personas de confianza de la institución, británicos por supuesto y sin vinculaciones con el lugar al que se los destinaba. Como puede observarse, el perfil de Morris era totalmente adecuado para el puesto.

Empero, resultaba bastante difícil que no se produjera algún tipo de asimilación de los ejecutivos británicos a la sociedad argentina.⁶ En este aspecto tampoco Morris fue una excepción. Ahora bien, resulta llamativo como en su adaptación al medio tucumano el gerente británico incorpora con mucha facilidad lo que puede ser considerado el “pensamiento” de la burguesía azucarera. Esto obedece a varias razones. Fundamentalmente, a una razón práctica: los industriales se habían convertido en los clientes fundamentales, sino exclusivos, de la sucursal del BLRP. Por lo que la defensa de los intereses de los dueños de los ingenios era una manera de salvaguardar los propios beneficios de la casa y, con ello, la posición de Morris dentro de ella. En este sentido, posturas que en otros hombres de negocios británicos resultarían llamativas, como la defensa del proteccionismo azucarero, resultan muy comprensibles en el caso de nuestro protagonista.

Junto a esto, el ejecutivo realiza un ataque moderado a los cañeros, lo que forma también parte del comportamiento habitual de los dueños de

⁴ Esta actitud es común entre los hombres de negocios, atraviesa la historia del BLRP en Argentina, y puede encontrarse incluso en la acción de los diplomáticos, aunque en este caso la soberbia supera muchas veces al sentido práctico. Ver: Rory Miller, *Britain and Latin America in the Nineteenth and Twentieth Centuries*, London 1993 y D.C.M. Platt, *Finance, Trade and Politics in British Foreign Policy, 1815–1914*, Oxford, 1968.

⁵ Es significativo llamar la atención sobre la minuciosidad, al menos aparente, de Morris en su correspondencia a Buenos Aires, llegando a consultar cualquier

movimiento, ya sea un crédito o la apertura de una cuenta corriente.

⁶ C. Jones, “The State and Business...”, p. 194.

ingenios. De hecho, los cañeros no se encontraban entre los clientes habituales del banco (ni tampoco de los otros bancos privados), así que se podía dudar, sutilmente, de su honorabilidad como grupo: “Algunos cañeros, por otra parte, están bastante bien considerados y son respetables”.⁷ También era conveniente la queja sobre la política de la banca estatal, que permitía a los cañeros sobrevivir e incluso comprar más tierra, evitando el monopolio de los propietarios de ingenios sobre la tierra.

Otras coincidencias con los empresarios azucareros giran en torno a las consideraciones sobre el monocultivo y el futuro de la provincia. En ambos casos, se respiraba un proverbial optimismo: el gerente del BLRP es consciente de que la economía tucumana depende en exceso de la producción azucarera; su informe lo muestra de manera evidente, incluso sin pretender hacerlo. Empero, sostenía que esa monoproducción no era un fenómeno demasiado alarmante: “...uno no puede perder nunca de vista el hecho de que la provincia de Tucumán está poniendo la totalidad (prácticamente) de su excedente de huevos en una sola canasta y que tanto los huevos como la canasta están hechos de *azúcar*. Por supuesto, me he informado de que nada puede ocurrir para hacer de la producción un fracaso total ...”.⁸

Optimismo, probablemente obligado por razones prácticas, pero también fruto de las fuentes de información. Si bien en un principio Morris obtenía los datos precisos de los

hombres de negocios británicos instalados en la plaza, bien pronto su medio social, sus amistades e informantes proceden de la misma élite azucarera. Se trataba de una concepción casi unánimemente compartida por las élites tucumanas, si exceptuamos a unos pocos políticos “ilustrados”, que no dejaban de llamar la atención sobre la necesidad de impulsar un proceso de diversificación productiva.

Esta presentación de las actitudes de Morris debe ponernos en guardia ante la lectura de sus cartas y nos sirve como guía acerca de en qué creer y de qué desconfiar. El informe trata de resaltar el dinamismo económico de la plaza. Esto parece fuera de duda: la instalación de las más importantes instituciones bancarias del país a lo largo de la primera década del siglo XX, junto a otra serie de datos cuantitativos que hacen referencia a producción o recaudación impositiva, instalación de nuevos medios de transportes, del tendido eléctrico, etc., hablan claramente de una provincia en un momento boyante, acompañando, aunque con retraso, el crecimiento espectacular que estaba llevando a cabo el área pampeana. Sin embargo, en la noticia del gerente del BLRP abundan las exageraciones sobre el movimiento económico. En especial, hará sonreír la capacidad de acumular capitales ... de los lustrabotas.

Mayor verosimilitud presenta la descripción cualitativa de lo que Morris llama “comercio”. Esta parte es significativa por cuanto posibilita una aproximación al problema del crédito azucarero. Las observaciones del gerente del BLRP permiten vislumbrar

⁷ Ver carta.

⁸ Ver carta.

un circuito y un ritmo crediticios marcados por la estacionalidad de la zafra y por el predominio de los intereses de los grandes ingenios, como vértice desde el que se iniciaba el derrame de dinero. Junto a ello, hemos podido constatar algunas hipótesis, como la de la actitud del Banco Hipotecario o del Banco Provincial de Tucumán que, a pesar de estar controlados por las élites político–azucareras, se permitían prestar a cañeros o pequeños propietarios. Por último, hemos comprendido bastante acerca de una de las características básicas de la financiación del azúcar en Argentina: alto riesgo, altos beneficios; o lo que es lo mismo, la necesidad de jugar con parámetros bancarios heterodoxos, parámetros que no eran, por otro lado, exclusivos del azúcar y ni siquiera una novedad en el país.

88 Es en este aspecto financiero en el que la mirada y los comentarios de Morris aportan mayor originalidad, aunque sea de manera involuntaria y su correspondencia nos ha servido para reconstruir el estado de la plaza tucumana a principios de siglo. Parece claro que se trataba de una plaza dinámica y compleja, lo que se demuestra, en primer lugar, por la multiplicación de las instituciones financieras y la diversificación de los instrumentos. Ya se ha mencionado aquí el relativamente alto nivel de competencia en el sector bancario. Por otra parte, no está de más subrayar la importancia de la financiación bancaria para la actividad azucarera, frente a otro tipo de crédito que podríamos llamar “comercial”. En cuanto a los instrumentos, la correspondencia de Morris permite vislumbrar una varie-

dad y unos objetivos amplios: a corto, a largo plazo, para la cosecha, para la reposición de capital fijo, sobre hipotecas, sobre pagarés comerciales, descubiertos (el préstamo típico de la financiación industrialista, al estilo del *Crédit Mobilier*) o las cauciones, que no son otra cosa que los tradicionales *warrants*,⁹ ensayados en otros productos, pero siempre vistos con recelos por la banca privada.

Hay, empero, un elemento financiero que introduce un tono sombrío en este panorama tan alentador, y es la aparición de las “letras del tesoro”. Morris hace referencia a una emisión de deuda provincial que se llevó a cabo en 1907 y que seguía funcionando en el momento de la instalación del BLRP en Tucumán. La peculiaridad de estas letras (conocidas popularmente como “bonos”) es que no eran el típico documento de deuda, sino que estaban sustituyendo a la moneda fiduciaria común y circulaban en fracciones pequeñas, con el mismo diseño de la moneda nacional. Ya en los primeros años del siglo se había recurrido a la utilización de estos “bonos”, de hecho una emisión ilegal de moneda encubierta bajo la forma de deuda.

¿Cómo interpretar este fenómeno? Aquí tenemos que señalar que tanto Morris como su banco no veían con buenos ojos la emisión, en lo que discrepaban con los empresarios tucu-

⁹ Mecanismo procedente de los Estados Unidos, fundamentalmente utilizado para el almacenaje de cereales. En la época comenzaron a realizarlo el Estado y los bancos, aunque a través de la intermediación estatal también lo realizaron las compañías de ferrocarriles.

manos que, al menos, no presentaban oposición. El objetivo de la emisión (fenómeno no exclusivo de Tucumán, sino de la mayor parte de las provincias del interior) era otorgar liquidez a una plaza siempre en situación de desmonetización. Esta situación se había agudizado tras el éxito del gobierno central, a partir de 1884, en su lucha contra la moneda de plata extranjera. Antes de esa fecha, la documentación del BLRP hace referencia a la búsqueda de circulante por parte de la institución en las provincias del interior con el objetivo de respaldar su política central: el descuento de pagarés comerciales.¹⁰ Si seguimos la correspondencia de Morris a lo largo de estos cuatro años volveremos a enfrentarnos con un problema similar: la falta de liquidez de la sucursal tucumana para afrontar su política crediticia, fenómeno llamativo en la historia de la institución londinense.

Esta falta de liquidez tiene sin duda que ver con la demanda de efectivo que cada año realiza la actividad azucarera: por ejemplo, resultaba difícil el pago de los salarios (elevados si los comparamos con otras áreas productoras de azúcar de América Latina) si no se lo hacía en efectivo. Pero no estaba sólo aquí la razón de esta escasez de circulante: era la imposibilidad de generar un superávit en sus relaciones comerciales con el litoral la que hacía de la plaza tucumana un lugar que no era capaz de obtener su propio pasivo para las actividades financieras. En este sentido, tenemos

un relativamente avanzado sistema financiero (al menos comparado con otros países de América Latina y, desde luego, en comparación con otras zonas productoras de azúcar en el continente), pero con la rémora que supone ese estado permanente de iliquidez. Sin duda, sobre ese aspecto habrá que desarrollar futuras investigaciones y realizar algunos planteamientos teóricos.

Queda, por último, hacer algunas advertencias sobre el documento. En la traducción que he realizado he tratado de respetar el estilo informal del autor, pero a veces ha sido necesario añadir o modificar la puntuación para facilitar la comprensión del texto. Por otro lado, algunas palabras o líneas eran completamente ilegibles en el documento original, lo que aparece marcado en el texto de la siguiente manera: [...]. También hay que señalar que Morris no tiene ningún pudor en mezclar los idiomas, convirtiéndose en un precursor de eso que ahora recibe el nombre de *spanglish*; cuando el autor utiliza alguna palabra que no está en inglés en original lo hemos respetado, resaltando el vocablo o la expresión en cursiva. Por último, debo agradecer a Mercedes Gutiérrez García la revisión de la traducción y sus excelentes sugerencias de filóloga.¹¹ Por supuesto, los errores en la traducción y las dificultades para su lectura fluida en castellano son únicamente responsabilidad mía.

¹⁰ Cartas del 31-12-1874, 2-1-1875, 22-1-1875 y 29-1-1875, de Rosario a Buenos Aires, BOLSA, Caja D53/2.

¹¹ Como también a la gentileza de los archiveros del University College of London.

LA CARTA

13 de agosto de 1909

“Querido Mr. Dey,

Confirmando la de ayer y espero recibir la suya hoy en respuesta a mi primera carta. Aunque el correo llega aquí a las 10 a.m., lo reparten alrededor de la 1.30, lo que se considera trabajo rápido. En Tucumán, las casillas postales parecen de poca utilidad y Tirbutt and Co. no usan una por esa razón; sino, yo les hubiera pedido me prestaran parte de la suya y hubiera tenido sus cartas allí domiciliadas.

Mientras, estoy esperando, y la cuestión de la casa está en suspenso. Le propongo, incluso a riesgo de molestarle con asuntos y generalidades que pueden no –o quizás sí– interesarle, escribir alguna de las impresiones que me he formado y parte de la información que he reunido durante mi corta estancia aquí. Creo que está bien hacer esto ahora, puesto que la cuestión del local es realmente urgente y quiero dedicar mi completa atención a ese asunto con el objetivo de tener mis planes, medidas y *presu- puestas* resueltos a la brevedad, y escapar a Buenos Aires tan rápido como sea posible; no habrá nada por lo que estar aquí si los arreglos maduran y reciben la aprobación de Mr. Thurburn;¹² no podremos abrir mucho antes de diciembre y en el transcurso hay cosas que puedo supervisar en

90

Buenos Aires, dejando a Oakley a disposición, por el momento, de Mr. Paterson, quien sé que está falto de mano de obra, y hasta cierto punto por nuestra culpa. Además, hablar es más cómodo que escribir cartas, más allá de que uno pueda tener la pluma de un escritor predispuesto.¹³

Mi idea, en tal caso, sería volver aquí definitivamente a tiempo para controlar las modificaciones, reparaciones, pintura, limpieza ... trayendo conmigo aquellas cosas necesarias para la parte estructural de la oficina; el contador y su equipo seguirían en su momento con sus propios *lares y pe- tates*, su material de papelería y por último, pero no lo menos importante, su propio capital.

Yo traería mi propio mobiliario en un vagón acoplado al tren de pasajeros, dejando el vagón aquí hasta que la casa estuviera lista para recibirlo. Nosotros, mientras tanto, sólo con nuestras cosas, nos alojaríamos en este hotel, que es bastante decente.

Bajo este arreglo, podré supervisar personalmente cómo se hace el trabajo (que Mr. Tirbutt me aseguró podría llevarse a cabo bien y razonablemente) y, al mismo tiempo, empezar a trabajar con o sin carta de presentación con el objetivo de trabar conocimiento con toda esa gente a quien nos conviene conocer. El lugar es tan pequeño –comparativamente hablando– que uno se encuentra a diario con el mismo grupo de caras, y éstas recibirán una impresión considerable

¹² Thurburn fue director de la sucursal del banco en Buenos Aires desde 1892 hasta precisamente estos momentos (1909) cuando regresa a Londres para dirigir la casa madre.

¹³ Traducción imposible de una frase hecha: “however much one may have the pen of a ready writer”. Lo cierto es que Morris parecía tenerla.

cuando las noticias se hagan públicas,¹⁴ porque aunque estoy seguro de que todavía no sospechan nada, todos me reconocerán después y pensarán que he estado residiendo casi con intenciones fraudulentas.¹⁵

E. J. Paterson dijo una vez que para llevar a cabo sus negocios satisfactoriamente le era necesario ofrecer su pitillera a todo el mundo, hasta el último *ordenanza*, en la casa de gobierno de La Plata; admiro su política si es rentable. Aquí lo hacemos de otra manera: nos descubrimos la cabeza y saludamos a todo el mundo a la moda francesa; tengo una nota especial en mi agenda para tomar precauciones contra el terrible deterioro que eso provoca. Pero esto renta indudablemente bastante más que el valor de un sombrero extra o dos. Pero me estoy saliendo del tema...

¹⁴ En este punto Morris abre un llamado que introduzco en el pie de página para respetar la estructura de la carta original: “quizás podría también, durante ese período, hacer una visita al Norte, aunque tengo entendido que Salta es el único lugar que merece el nombre de ciudad y nuestra atención”.

¹⁵ Morris está haciendo referencia al hecho de que durante este viaje se presentó en Tucumán casi de incógnito, para averiguar cosas sobre el mercado sin que sus competidores supieran que se trataba de una operación del BLRP. Así, el diario local *El Orden* (27-08-1909) se refiere a la visita de Morris, como a la de un “capitalista británico” que estaba preparando un informe sobre la situación económica de la provincia para el interés de posibles inversores en Londres. No hace falta insistir en que el secreto de Morris no era tal, y que muchos de los visitados ya conocían su identidad.

TUCUMÁN

La ciudad de Tucumán, de unos 70.000 habitantes (no pude hasta ahora conseguir un libro de estadísticas), le sorprende a uno, primero, como una ciudad de anomalías, incongruencias y paradojas, tanto puertas adentro como puertas afuera.

Permaneciendo en la puerta del hotel, por ejemplo, hay un continuo y sano movimiento de *coches de plaza* igual a la media de vehículos de este tipo en Buenos Aires. La gente parece usar los coches casi tan libremente como los tranvías, lo cual confirma en parte la abundancia de dinero que se dice existe, a lo que me referiré más tarde. En mitad de este tráfico moderno un *gaucho* (procedente de uno de los *ingenios*) viene cabalgando al galope en una especie de corcel salvaje –brillante montura mexicana, enorme cubierta¹⁶ en estribos de madera con espuelas a juego, *poncho*, *chiripá*, y todo el resto de su parafernalia. Le sigue probablemente una mujer india (*china*), llevando su niño en la forma típica del lugar, y justo detrás viene un viejo sin ninguna prisa a mula o burro.¹⁷

En la vereda, una *señorita distinguida de la alta sociedad de Tucumán* pasa a tu lado, vestida a la última

¹⁶ Se refiere al “guardamonte”, pieza del ensillado gaucho que protege las piernas del jinete.

¹⁷ Aquí Morris introduce una nota al margen que dice: “y estos mismos, propios de otra era y raza, pronto estarán disputando la calle a los modernos coches eléctricos, para los que ya se han levantado los postes y se está ahora instalando en tendido”.

moda parisina, tocada por uno de esos enormes sombreros que infligen daño tanto a nuestra *persona* (masculina) como a nuestros bolsillos; le sirve una pequeña doncella de piel “*café con leche*” (*mitad y mitad*), que aunque bastante adecuada y cuidadosamente vestida, parece descalza al lado de su elegante y joven señora.

Entra en el hotel y encontrarás la misma cosa. Al fondo de un desvencijado tramo de escaleras de madera que conducen a tu apartamento (lo estoy describiendo de manera educada, mucho más de lo que merece) verás a una anciana mujer india ocupando allí todo el día con su pequeño muestrario de *ponchos* (el artículo verdadero), esteras de plumas, etc., extendidos delante de ella, mientras que en lo alto de esas escaleras de madera de 30 años hallarás un baño y un lavabo que no puede ser superado en Buenos Aires en cuanto a limpieza –con un asistente especial para ayudarte en el baño.

Cuando llegas al “apartamento” anteriormente mencionado, encuentras que, aunque no hay rastro de alfombras en un suelo apenas limpio, el mobiliario es de lo más escaso, sencillo y viejo (para hacer juego con las escaleras, supongo); sin embargo, podrás disfrutar de la moderna ventaja de la luz eléctrica, que quizás (como en mi caso), no puedas disfrutar en la casa que dejaste atrás, cercana a una ciudad de casi un millón y medio de almas.

El *mozo* que sirve en tu mesa vieja (y lo hace bien), es mitad chino, pero su camisa almidonada está inmaculada y de un blanco tan brillante como su cara es relucientemente oscura.

Digo que esto es una suerte de incongruencia –una especie de encuentro entre Este y Oeste– con el absoluto conocimiento y certeza de que Occidente ganará siempre; pero ésta es una interesante y poco frecuente fase en el avance de la civilización, y Tucumán me parece que está en este momento como si fuera la confluencia de dos separadas y distintas corrientes de humanidad.

Para mis adentros, llamo a Tucumán “B.B.B.”, para abreviar, la ciudad de las tres “bes”: *boticas*, *biógrafos* y *lustrabotas*.¹⁸ En cuanto a lo primero, una que otra tienda parece ser una farmacia, y todas tienen una continua afluencia de clientes. Fue un farmacéutico quien me dijo que todo el mundo tenía dinero en los bolsillos y tenían que gastarlo. N° 2, el biógrafo es indudablemente la manía del lugar, y cada *confitería* (hay varias buenas) tiene su espectáculo y música para acompañar. Si caes en desgracia, de tal manera que entras en uno de estos locales para tu cóctel [...] (digamos a las 6 p. m.) encontrarás el lugar en la semioscuridad, lleno de hombres haciendo lo que tú has venido a hacer y el espectáculo en pleno desarrollo –y esto continúa en cada *confitería* probablemente hasta medianoche. Cada confitería tiene su “*noche de moda*” a la cual la “*alta sociedad tucumana*” acude. Esto es bastante promiscuo, puesto que como los se-

¹⁸ El biógrafo fue la primera sala de cine: era una confitería en la que se destinaba un lugar para una orquesta y en la que se proyectaron las primeras películas. Por otra parte, lustrabotas se dice en inglés *boot blacks*, lo que explica la tercera “b” a la que se refiere el autor.

ñores están en cada salón, no hay lugar para señoras, como entre nosotros. [...] Dado las pocas atracciones disponibles aquí, considero esta clase de entretenimiento tan inocente como instructivo, dando a esta gente (la mayor parte de ella nunca se ha movido del lugar y puede, por tanto, estar inclinada a creerse el centro del universo) una oportunidad de ver que el mundo no es tan pequeño como ellos piensan. Esta *diversión* y la banda en la plaza (una banda excelente) parecen facilitar el divertimento, una especie de *dolce far niente* (aunque bajo ningún concepto una vida de mala muerte). Mientras señalo un continuo y saludable movimiento de vehículos y peatones en la calle, aún una hora más o menos en Tucumán es de poco valor para nadie. El lugar parece también moralmente fuerte, pues no he visto ningún borracho ni nada parecido por las calles.

Una tercera cosa que domina en las vidas de los tucumanos desde lo más alto a lo más bajo de la escala social es el culto a la bota. Los lugares para limpiar botas pueden igualar a las farmacias en el asunto de la fortaleza numérica y todos hacen dinero desde el principio. Un hombre que empezó con una caja y unos cepillos en la calle ahora puede tener un capital de \$40.000 m/n, lo que suena como un cuento fantástico pero puedo asegurar que es un hecho.

Todavía no he pasado un domingo aquí, pero me han dicho que ese es el día para ver este *negocio* en su momento cumbre. La gente viene temprano para evitar la aglomeración y hace cola en la calle como en la puerta de un teatro de Londres). La

ley dominical está tan lejos de afectar a estos lugares que tiene que ser derogada debido a la fidelidad de los seguidores de este culto, que parece comprender la población entera. Mi amigable farmacéutico me dijo que un cochero o *mucamo* no piensa más que en limpiar sus botas tres veces en un día de semana (a 10 centavos cada vez *al contado*), así que imagino que en domingo dobla la dosis.

COMERCIO

El comercio que toca a Tucumán, en lo que interesa a los bancos, consiste de 6 renglones, como sigue:

- 1.- cultivo de caña
- 2.- leña (quebracho para energía)
- 3.- azúcar
- 4.- alcohol
- 5.- arroz y tabaco
- 6.- *mayoristas y registreros.*

Los he colocado en el orden en que tienen que ser financiados según la fecha.

Cultivo de caña

La mayoría de los ingenios, sino todos, cultiva la mayor parte de la caña que necesitan, pero también todos compran caña de los *cañeros*, quienes poseen o arriendan un campo (y nada más) para ese propósito. Este hombre entra en contacto con los *ingenios* durante el tiempo de siembra para arreglar la cuestión del abastecimiento de caña, pero mientras, requiere de recursos para el pago de salarios y otros gastos. Mientras la caña crece, y probado que la tierra es suya

y está libre de gravamen, podría poner en producción los contratos firmados con un propietario de ingenio, o –lo que también puede ser el caso–, que le sea adelantado el dinero en proporción a la cosecha que probablemente producirá su tierra cultivada (dejando un buen margen por si hay heladas u otros actos de Dios, que resulten en una *merma*). Este año, por ejemplo, la cosecha ha sido un tanto dañada por las heladas y la *seca*, y esto no sólo afecta al volumen del producto (una pérdida para el cañero), sino que significa una pérdida indirecta también para el ingenio, puesto que tal caña no produciría tanta azúcar como si estuviera en perfectas condiciones.¹⁹

94 Se verá, por tanto, que el efecto es más o menos de largo alcance, y como esta eventualidad no puede ser prevenida mediante seguros, parece haber siempre un riesgo, hasta cierto punto conectado con el negocio, haciendo necesario un margen lo suficientemente amplio.

Leña

Los ingenios queman *quebracho* además de pulpa de caña como combustible, y éste, durante la temporada en que no hay *zafra*, se reúne en enormes cantidades en los *bosques* de los alrededores de Santiago del Estero. Cuando se tiene en cuenta que un ingenio como el de Guzmán (que he

¹⁹ Aquí Morris añade la siguiente nota: “Por otro lado, el ingenio obtendría un mejor precio por su azúcar, debido a la escasez de oferta, lo que le salvaría y dejaría al cañero como único perdedor de la helada”.

visitado hoy) consume 500 toneladas y que hay otros 26 ingenios, haciendo más o menos lo mismo a un costo de \$8 por tonelada, resulta bastante entendible que esta es una industria importante.

La madera se paga, a la entrega, mediante *pagaré*, redimible después de que el azúcar es fabricada y hay tiempo para vender algo sin forzar el mercado. Estos pagarés se ofrecen para descuentos y deben, imagino, considerarse una manera justa y arriesgada de comerciar, aunque por supuesto algunos son nada más que simples avances de nombres, puesto que la firma del endosante pudiera no valer nada en caso de deshonor –una posibilidad muy remota. Algunos cañeros, por otra parte, están bastante bien considerados y son gente respetable.

Fabricación de azúcar

Como dije antes, hoy, gracias a la amabilidad de Mr. Tirbutt, he podido visitar un ingenio que está trabajando, noche y día sin parar, al máximo de su capacidad (y me ha interesado y sorprendido mucho lo que veía). Mi estancia aquí en esta época ha sido oportuna puesto que he podido ver la operación desde el corte de la caña hasta la salida del producto en *terrones*. Don Alfredo Guzmán estaba ausente, pero me encontré con su encargado, quien se lleva, como su participación en salarios e intereses, unos 80.000 pesos *m/n per annum*.

El precio del azúcar es más alto este año, debido a la probable escasez de la producción provocada por las heladas. De hecho, el producto extranjero ya se ha solicitado a Europa.

Hay una tasa de importación pagable sobre éste, aprobada por el Congreso gracias a la influencia de la industria azucarera, qué ellos mismos pagan). Esto, a primera vista, podría parecer extraño, pero la razón es que si no se hiciera el artículo extranjero resultaría mucho más barato para el consumidor que el fabricado aquí, habría un inmediato efecto en la prensa y en todas partes y, como resultado, un grave daño y quizás pérdidas para la industria local. Este es de hecho el valor seguro, no evitar que el azúcar llegue a ser demasiado demandada sino evitar que llegue a ser demasiado barata). Obviamente es un argumento ingenioso y muy preparado contra el consumidor, pero en favor de la producción nativa.

Mientras el azúcar en Tucumán se fabrica, los ingenios requieren recursos para el pago de los enormes gastos realizados en la producción del artículo –corte de la caña, acarreamiento, salarios. Se supone que estos últimos que se pagan generalmente cada semana en efectivo (no hay aquí sistema de tratos pero la operación se retrasa tanto como sea posible para mantener al *peón* lejos del *almacén*. El efecto usual de esta visita es perjudicial para el buen funcionamiento del trabajo).

(Mencionando que estos hombres son pagados *en efectivo*, me acuerdo de una noticia que escuché viniendo en tren: en la propiedad de Leach, los indios, cuando se les paga al final de la temporada, prefieren recibir sus salarios en la forma de algún tipo de arma de fuego y por ello, los *patrones* para *quedar bien* importan un arma especial para ese propósito –su pecu-

liaridad estriba en el hecho de que habiendo sido disparadas una vez *ipso facto* se convierte en un artículo prácticamente inservible, y el peligro de una milicia desaparece. *Se no é certo é ben trovato*, y lo comprendo muy bien).

Como el ingenio habrá invertido probablemente los beneficios de la cosecha anterior en nuevos campos de caña y/o en una nueva planta, se requiere dinero fresco para el pago de los *gastos* indicados. El ingenio Guzmán, por ejemplo, emplea unos 1.500 peones durante “los 100 días”, lo que le deja una factura solamente en salarios de \$170.000 –todo debe ser liquidado cuando se ve el color del azúcar– (hay una joven ciudad permanente en la propiedad y en los alrededores del ingenio).

El dinero, comprendo, se obtiene y se paga localmente, pero como usted bien sabe, mucho se obtiene a través de créditos de Buenos Aires, bien con agentes, como Portalis, o bien con sus propias oficinas en la Capital. Esas letras son [...] ²⁰ y son descontadas aquí antes de ser enviadas para aceptación y cobro. El banco, por supuesto, tiene en cuenta los dos días de viaje cuando liquida el descuento.

Otra forma de hacerse con dinero fresco es vender azúcar por adelantado; porque naturalmente, como casi todo producto o cosa que tenga un valor intrínseco, ello lleva a la especulación, aunque parece estar contenida dentro de límites razonables por el

²⁰ Por desgracia el término de vencimiento de las letras no es legible, aunque lo más común era a 90 días.

momento. En operaciones con el azúcar (aún no producida) el agente (generalmente sólo uno) actúa como intermediario entre vendedor y comprador y su comisión es el 1% del vendedor. Los boletos son debidamente firmados y, fracasando el acto de Dios (contra el fuego puede haber póliza), el fabricante de azúcar está, en general, obligado a producir y entregar, y el comprador a recibir el azúcar en la fecha acordada; la operación se mantiene en límites razonables puesto que el precio es perfectamente legítimo.

Usted podría preguntar, con mucha razón, cómo el comprador de un azúcar no existente sabe qué tipo de producto [...] va a recibir, puesto que no tiene una muestra para guiarle al no estar el artículo todavía fabricado. Sin embargo, el comprador conoce exactamente la clase, calidad y valor de mercado del azúcar producido por cada ingenio, y si su boleto es por 10.000 bolsas de azúcar "Guzmán" puede fijar un precio de acuerdo con ello. De hecho, si a la entrega, la etiqueta "G" está en el exterior de la bolsa, ya no le preocupa demasiado lo que hay dentro.

Esta es una forma de encontrar financiación, pero en el mercado exterior.²¹ Los boletos no son buenos para un banquero quien, marchando todo lo demás bien, creo que descontaría los pagarés de los ingenios por el tiempo requerido o en caso de un ingenio privado obtendría las firmas de todos los socios *de mancomun et insolidum*.

Pero el crédito al azucarero puede completarse con su banquero, puesto

²¹ Se refiere al mercado exterior de la provincia.

que puede requerir, además de para sus gastos corrientes, dinero para una cierta fecha y un cierto propósito. Puede tener una hipoteca sin redimir, que fue realizada en tiempos de la crisis. Considero que en la forma indicada y bajo estas circunstancias financiar es sensato. (El azúcar está obligada a materializarse y una vez que lo ha hecho la posición del industrial mejora considerablemente y está libre de gravamen).

Un caso de este tipo se produjo en el mercado esta semana: se requerían \$ 500.000 en una determinada fecha; el ingenio dio a su agente órdenes para situar 25.000 bolsas de azúcar (de 70 kilos cada una), de entrega en octubre, a \$ 2.80 los 10 kilos,²² y esto se hizo en lotes de 5.000 bolsas. El paquete fue tomado por un sindicato, donde cada miembro firmó un boleto por su proporción de azúcar.

Ahora, el precio en efectivo de esa marca concreta de azúcar para su inmediata entrega es de \$ 3.15/30 y así el negocio marcha más o menos como sigue:

costo de 10 kilos de azúcar para entrega en octubre	\$ 2.80
intereses e impuestos	\$ 0.06
costo total	\$ 2.86
valor del azúcar hoy con tendencia firme	\$ 3.15
beneficio para el comprador por 10 kilos	\$ 0.29

²² Morris comete aquí un error que nosotros modificamos: escribe 100 en lugar de 10 kilos. Las cifras posteriores insisten en el error, aunque el autor se da cuenta de ello y aparece el último cero tachado.

El vendedor obtiene su dinero fresco (*que es lo principal para él*) y el comprador puede realizar un beneficio justo (no especulativo) en compensación a su habilitación; todos están conformes, incluido el agente!

Y esto nos conduce al azúcar que no existe.

El azúcar se compra y se vende cada día como el trigo, la lana o cualquier otro producto –y el mercado también varía, no tanto debido al valor intrínseco del producto como a las inmediatas circunstancias que rodean la venta. Sin embargo, en momentos de flojera o de un mercado desinteresado el precio baja y los hombres con liquidez, como Benci por ejemplo, se adelantan y acaparan. Puedo decir, no obstante, que Benci es un acaparador “tímido” y que realmente deja ir el azúcar en este momento en que las prospecciones para el futuro son buenas y el mercado tiene una tendencia firme. Sin embargo, él es el mejor conocedor de su propio negocio.

El azúcar (para inmediata o futura entrega) se vende generalmente en vagones en los ingenios. Cuando se envía a Buenos Aires o Rosario el precio se indica en efectivo –neto menos un 5% o con un pagaré a cinco meses. La diferencia en condiciones es una costumbre de mercado inexplicable y considerada hasta ahora una innecesaria complicación, bastante molesta, por lo tanto. Es que hasta hace comparativamente poco tiempo todas las operaciones eran “selladas, firmadas y entregadas” por un acuerdo verbal y esta costumbre primitiva, mientras no parece haber provocado abusos, está tendiendo a desaparecer por la fuerza natural de esa influencia

civilizadora (europea) siempre en aumento (de lo que ya he hablado) y ya se ha establecido una *Bolsa de Comercio* para la regulación de los tratos. Sin embargo, todas las costumbres tardan en desaparecer, y esto añadido al peligro de herir la *dignidad* de aquellos que nunca han conocido otra cosa excepto los acuerdos verbales. Por eso, aquellos que mirarían favorablemente la desaparición entera del sistema, deben permitir su lenta extinción.

Creo que la idea de esta *B. de C.* es excelente, y que su esfera de influencia y utilidad podría ser fomentada indirectamente por nosotros cuando las oportunidades se presenten para hacerlo. La Bolsa sirve si no para una mayor moralidad comercial (puesto que opino que nada puede ser más ideal que la *palabra empeñada y cumplida* en los negocios), sí en cualquier caso como método de negocios, como un “prevenir es mejor que curar”, puesto que el avance de la civilización trae al *pillo* (de la misma manera, supongo, que la botella de *whiskey* sigue al misionero). Es nuestra misión estar preparados para combatir los métodos de los caballeros de virtud fácil en sus relaciones comerciales.

Warrants para el azúcar no existen aquí, lo que me parece extraño ya que su existencia ampliaría ciertamente el negocio sobre una base perfectamente sana. El banquero cuida sus márgenes de la misma manera que lo hace en una caución de *stocks*. Me han dicho que el FCCA está en contra del sistema de *warrants* y que ni garantiza ni anima a hacerlo. Estaría muy interesado en escuchar las razo-

nes de Mr. Loveday²³ para esta actitud, puesto que sin duda debe tenerlas muy buenas, pero no he estado aquí el tiempo suficiente para descubrirlas.

Recuerdo hace algunos años en Buenos Aires que hacíamos avances contra azúcar depositada en los almacenes fiscales del FCC Córdoba y no recuerdo que hubiera ningún reparo en aquel negocio, con seguros contra incendios y márgenes tratados adecuadamente. Estoy seguro de que la emisión de tales *warrants* cambiaría las cosas. Debemos adelantarnos a ellas y el ferrocarril aseguraría almacenaje y flete (aunque quizás consideren que lo último sólo les debe responder eventualmente).

En resumen, si un ferrocarril encuentra la manera de emitir *warrants*, ¿qué hay de malo en que otra compañía lo haga?

98 La Refinería Argentina fija al principio de la temporada el precio del azúcar, y ésta no sólo produce el mejor de los artículos al precio más alto, sino que también es un poderoso emporio y puede ser terrible con la industria si así lo desea o si algún ingenio trata de oponérsele a través de la competencia, reducción de precios, etc.

Una vez que la Refinería dice a qué precio pondrá su azúcar en el mercado (y su palabra es ley) cada *ingenio* puede fijar un precio individual para su propio producto, porque la calidad y consecuentemente el precio de cada marca de azúcar está en

²³ Era el director de los ferrocarriles ingleses.

relación exacta con la calidad y precio del artículo en la Refinería.²⁴

No hay alianza entre los ingenios ni tampoco competencia. La maquinaria de cada ingenio produce una cierta clase de calidad y ésta tiene su propio mercado de consumo. Si usted "está en el azúcar", sabe bastante bien de dónde viene un producto sin marca de acuerdo a cuál sea su valor. Todo tiene una *salida* para diferentes tipos de consumidor, cuyos gustos son muchos y variados. Rosario y Córdoba, por ejemplo, prefieren distintas clases de azúcar.

La calidad de la caña no afecta a la calidad del azúcar producido. Si la caña es pobre (como hasta cierto punto es el caso este año debido a las heladas) se requiere más caña y más tiempo para producir el tipo usual de artículo y el ingeniero químico tiene que esperar más tiempo hasta que los primeros cristales le reaccionan para el examen anterior al refino.

Otra cosa que reduce la competencia, fluctuaciones en el precio, etc., es el hecho de que las compañías ferroviarias hacen un flete para el transporte de azúcar a los mercados principales para todos los ingenios. Es decir, un *ingenio* lejos de Tucumán no desembolsa más en fletes de su azúcar que otro cercano, lo que parece un arreglo justo e igualitario para todos.

El valor de la planta de un ingenio, como el de Guzmán (que es uno de los más grandes y mejores) es de

²⁴ Aquí Morris introduce la siguiente nota: "La Refinería compra y refina azúcar por su cuenta y además de su propia producción refina azúcar para otros ingenios, pero todo se vende con la marca de la Refinería".

unos \$ 200.000. La maquinaria está trabajando a todo ritmo noche y día, durante los 100 días de la zafra, y después todo el resto del tiempo hasta la siguiente cosecha se emplea, necesariamente, en desarmar la maquinaria (que ocupa una *manzana*), limpiarla, repararla, probarla, etc. Los ingenieros –me han dicho– tienen todo su trabajo paralizado para tenerlo listo en la siguiente cosecha. Este trabajo de puesta a punto y reparación costará al ingenio unos \$5.000. Esto, sin tener en cuenta la posibilidad de una nueva planta. Esto último es un extra y los beneficios realizados son normalmente invertidos en ello o en nuevos cañaverales.

Averiguando el dinero invertido y gastado anualmente en 26 de estos monstruos, el dinero puesto en circulación por ellos y por la gente que consume sus productos, uno puede empezar a formarse una idea de la importancia de esta industria nacional y excusar (especialmente cuando uno está esperando y deseando vivir y hacer dinero indirectamente de ella, como nosotros) el ficticio sistema para mantener los precios altos a costa del consumidor.

La industria ha tenido sus crisis (como la del quebracho y otras), incluso este ingenio Guzmán se hundió hace algunos años cuando los auditores revisaron el monto de sus créditos. Todos los que aguantaron están ahora *muy contentos*, pero Guzmán ha estado comprando todo lo que pudo y no será feliz hasta que obtenga la posesión de lo que queda y sea de nuevo el dueño absoluto de su antigua propiedad. Aunque ahora son buenos tiempos, y los *accionistas* no

están dispuestos a dejar escapar un buen *papel*.

Alcohol

Es la *yapa*²⁵ del negocio y se prepara de los últimos residuos del proceso de fabricación del azúcar. Se vende “*al pie del alambique*” directamente a los tanques de los compradores. Tiene que competir con otras bebidas espirituosas foráneas y, en cualquier caso, no es un *renglón* de gran importancia. A los impuestos los paga el comprador en destino y no interfieren en el precio, por lo que hace al ingenio.

Arroz

Esta industria parece estar en su infancia y queda por saber si los pioneros en su producción obtendrán su recompensa o si, como en el caso del algodón, quedará para el hombre que venga detrás con métodos distintos, nuevos y mejorados, para *sacar el jugo del negocio*. Haimés Hnos. de Concepción parecen ser la principal gente metida en ello, quienes compran el producto de los cosecheros antes de prepararlo (*trillar*) para el mercado.

Hay en realidad 2.000 hectáreas bajo cultivo que producen unos 5 millones de kilos. H. Hnos. y otros industriales adelantan \$ 50 por ha. cultivada al 8/10% *per anno*. Al cosechero le cuesta \$ 6 producir 100 kilos, que luego vende de \$ 10 a 13.50 a Haimés Hnos., quienes a su vez, cuando han jugado con ello un poco, lo venden al mayorista a \$ 19.50. Así

²⁵ Agregado, extra.

que *quién sabe* lo que el *buen público* tendrá que pagar cuando le llegue el arroz –en estado de pudín!²⁶ El beneficio neto de Haimés es alrededor del 20% en cada entrega.

Las plantaciones de arroz han tenido un buen resultado este año y hay dinero para invertir en nuevas áreas que se cultivan mediante un sistema de irrigación, en el que la planta queda sumergida.

Tabaco

Éste parece haber sido cultivado y luego abandonado por la más lucrativa atracción del cultivo de la caña. Todavía no he podido descubrir si hay realmente algún área cultivada en este momento, pero me encargaré de hacerlo.

Mayoristas y registreros

100 Me han informado de que han tenido una sucesión de buenos años y todos han hecho dinero. Cada centavo que ganan los miles de trabajadores empleados en cortar caña y talar árboles y quienes trabajan en los *ingenios* regresa a la *pulpería* y al *boliche* y he oído de ejemplos concretos de hombres del comercio al por mayor haciendo fortunas considerables en pocos años.

Pero, y hay un pero, aunque sólo uno muy remoto: uno nunca puede perder de vista el hecho de que la provincia de Tucumán está poniendo

²⁶ El chiste resulta intraducible. En el Reino Unido existe un postre que recibe el nombre de *rice pudding*, y con eso juega Morris al referirse al tiempo que demora el arroz en llegar al mercado, tras sucesivos intermediarios.

la totalidad (prácticamente) de su excedente de huevos en una sola canasta y que tanto los huevos como la canasta están hechos de *azúcar*. Por supuesto, me he informado de que nada puede ocurrir para hacer de la producción un fracaso total, de que los únicos peligros reales son la sequía y la helada, y esos no pueden afectar más que hasta una cierta extensión del enorme área sembrada. Aunque estoy deseando estar de acuerdo en que parece no haber –humanamente hablando– ningún miedo a alguna adversidad inmediata o más o menos remota, el hecho antes mencionado aún permanece y no puede ser obviado completamente por el banquero, que ha sido educado para mirar incluso el peor lado de las cosas y no seguir las líneas de menor resistencia cuando conduce su negocio.

La industria ha pasado dos crisis en su historia. La última, según tengo entendido, debido a la sobreproducción de caña y al hecho de que cuando ésta (la caña) era escasa y los precios altos todo el mundo se apresuró para *aprovechar* y fueron abandonados. De hecho, la historia de la carne y el quebracho de nuevo.

Por otro lado, la población está creciendo diariamente y ahora tienen el impuesto a la importación para mantener los precios altos, lo que antes no era así,²⁷ y también, los contra-

²⁷ Al no mencionar fechas no queda claro de que está hablando Morris, puesto que los aranceles específicos a la importación llevaban ya en funcionamiento desde mediados de la década de 1880. Es más, durante la primera década del siglo estos no avanzaron si-

tos de caña no se hacen ahora por términos de años como anteriormente, lo que llevó a Guzmán a la quiebra cuando la caña era abundante y barata. Para él fue contraproducente porque había tenido que hacer su contrato por cinco años a altos precios cuando la caña era escasa.

La cuestión natural que se sigue de todo esto es a qué parte estamos nosotros inclinados a invitar para recoger el *aprovecho*²⁸ [...] en el futuro desarrollo de esta industria tan importante. Habiendo decidido nuestra propia política, hasta qué punto trataremos de limitar nuestra esfera de influencia aquí, qué cantidad de *Capital* debe ser razonable emplear al principio, mientras vamos lentamente encontrando nuestro lecho bancario. Aquí podemos atraer nuestra parte de negocio y no parecer *muy comercial* como son algunos de nuestros competidores (Algunas veces, sin embargo, nuestros amigos se refieren a mí como *muy comercial*).

Averiguaré antes de irme de aquí cuál es el giro local de cada uno de nuestros competidores [...] Sé que el "Nación" obtuvo otro millón para esta sucursal cuando se hizo la última ampliación de capital en Buenos Aires, así que evidentemente pueden encontrar trabajo por esa suma y algún buen contrato más.

El tema es quizás un poco prematuro ahora, pero me pareció el corolario natural a lo que ha venido antes.

no más bien se produjo una presión para su retroceso.

²⁸ Obviamente se trata de un giro en castellano propio de Morris.

OAKLEY

Le he escrito con algunos informes que le darán qué pensar hasta que yo llegue y también le dije algo acerca de este lugar. Le dije que como no he tenido tiempo de escribirle regularmente debía repetirle muchas cosas que le he escrito a usted y que quizás usted le permitiera ver mi carta, para que él empezara con un conocimiento inicial de las cosas de Tucumán.

Le dije también que debemos siempre recordar que estamos trabajando a una considerable distancia de nuestra base de abastecimiento (sin teléfono [...]) para reducir esa distancia) y que ello será necesario y satisfactorio cuando todo esté completo en cada detalle, perfecto desde el principio y a ver qué descubrimos cuando el asunto inicial se haga público y se olvide los motivos por los que vine. Puedo pedirle también que sea tan amable de guardar esta carta consigo. Si me dan instrucciones más tarde para escribir en términos generales a Londres podría ser de ayuda aunque sé que necesitará de mucha modificación después de que llegue al Director General y la Junta.

No tengo tiempo para añadir más hoy, aunque hay muchos temas, de más o menos importancia, sobre los que podría escribir. Debo pedirle que me perdone si he sido innecesariamente extenso, pero el tema es extraño y nuevo para mí y no he tenido tiempo para clasificar y condensar mis pensamientos como hubiera deseado. Mi excusa debe ser que estoy escribiendo de manera bastante oficiosa y su salvaguardia ante futuros ataques de este tipo descansa en la certeza de

que cuando la correspondencia oficial comience espero sea tan corta y concreta como ésta ha sido larga y dispersa.

No sólo he pensado que estaría bien aprovechar mientras el asunto del local se alarga fastidiosamente, sino también me aventuré a pensar que usted no estaría en contra de describir el futuro, hasta cierto punto, a aquellos que mande a la tierra de nunca jamás (comparativamente hablando) con sus muebles (por valor de 100.000 libras) para ser los primeros administradores [...] Por supuesto, le enviaremos puntualmente una foto de nuestro nuevo banco (siendo cuidadosos de mantener a la plantilla fuera de la imagen) y esto le ayudara a

completar en su cabeza el puzzle de Tucumán, al menos por lo que respecta al banco.

Espero recoger más información en el futuro, pero de momento estoy en la curiosa posición de un ladrón en la noche (sólo que con mucha luz solar) y apenas me atrevo a mostrar mi cara, mucho menos a abrir mi boca. Y después de todo un amistoso boticario no es mucho cuando como el pájaro joven y fresco del nido uno está deseando hacer uso de sus propias alas para volar hacia el territorio del *alto comercio* de la provincia de Tucumán.

Sinceramente suyo, Morris.