

**GABRIELA DALLA CORTE *Casa de América de Barcelona (1911-1947). Comillas, Cambó, Gili, Torres y mil empresarios en una agencia de información e influencia internacional.* Madrid, LID Editorial Empresarial S.L., 2005, 373 pp.**

El líder de la Lliga Regionalista, Francesc Cambó, apoyó en las primeras décadas del siglo XX la creación de un entramado de organismos que desarrollaron activamente su proyecto americanista. El libro que se reseña en estas páginas es producto de la exploración de un archivo: el de la Casa de América de Barcelona (CA), buque insignia del proyecto americanista catalán de los años veinte. En él confluyeron el regeneracionismo y los intereses comerciales de la burguesía catalana. Gabriela Dalla Corte, profesora de Historia de América en la Universitat de Barcelona y colaboradora del Institut Català de Cooperació Iberoamericana (ICCI), en el que actualmente está integrada la Casa de América, ha seguido la pista de esta singular institución en otros archivos catalanes (Arxiu Històric Municipal de Barcelona, Biblioteca Nacional de Catalunya y Arxiu Municipal de Barcelona, pero no, sorprendentemente, el archivo privado de Cambó) y argentinos (Archivo General de la Nación, Biblioteca Nacional de Buenos Aires y Biblioteca de la Legislatura de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires). El libro, finalista del VII Premio LID de Historia Empresarial 2005, ha contado con un amplio apoyo institucional y empresarial. Lo prologa Francesc Graell, director de la Casa de América entre 1972 y 1981.

Describe la autora su libro, en la introducción, como una obra centrada “*en las experiencias corporativas y empresariales de la burguesía española en el seno de una asociación internacional iberoamericana fundada en Barcelona el 2 de abril de 1911 con el nombre de Casa de América de Barcelona, y que en la década de 1920, bajo la influencia de Francesc Cambó, asumió la denominación de Instituto de Economía Americana (IDEA)-CA*”. La CA se presenta como una organización potente, que intentó competir con la Unión Panamericana de Washington en el dominio de mercados latinoamericanos, vinculada al movimiento regeneracionista y a la Lliga Regionalista, a la Compañía Hispanoamericana de Electricidad (CHADE), al gobierno central y a las Cámaras de Comercio de Ultramar, pero que siempre se mantuvo como asociación privada. La Casa de América fue una pieza de la estrategia internacionalista del círculo de Francesc Cambó, muy vinculada por tanto a grupos empresariales internacionales y a sus socios españoles. La CA perdió influencia al finalizar la guerra civil española y marchar al exilio argentino sus dos principales impulsores, Rafael Vehils y Francesc Cambó. Su historia continúa hasta 1981, año en que, manteniendo su personalidad jurídica, se integra en el Institut Català de Cooperació Iberoamericana. El libro, sin embargo, se ocupa únicamente del periodo 1911 y 1947, año en que Francesc Cambó muere en Argentina.

El libro se estructura en nueve capítulos. En ellos se narra de forma cronológica la historia de la CA, ilustrada por valiosos cuadros, que reflejan la información rescatada del archivo, y un anexo con los socios individuales y corporativos de la asociación desde su inicio hasta 1981. El anexo deja patente que la CA agrupaba a un gran número de empresarios y empresas relevantes, así como las entidades creadas por la emigración española en Ultramar (Casa de Galicia de Montevideo, Casino Español de México y gran parte de las cámaras de comercio españolas iberoamericanas). Reafirma esta idea un índice onomástico con más de 2.000 referencias de empresarios catalanes y españoles. Cifrándonos al periodo analizado en el libro, comprobamos que los socios de la CA eran empresarios y empresas nucleares en el desarrollo del capitalismo catalán en la segunda revolución industrial. Tanto los vinculados a dinastías tradicionales (como Claudio López Bru y Eusebio Güell), como los nuevos empresarios (el propio Cambó y su socio Gonzalo Arnús). También se aprecia esta mezcla en el registro de empresas, la mayor parte ligadas al sector industrial, editorial y eléctrico y a las corporaciones empresariales de los socios individuales, como la Compañía Transatlántica, el Banco de Cataluña, Ford Motor Ibérica, el Banco Urquijo Catalán y la Compañía Transmediterránea.

La autora ofrece una buena contextualización política y económica de un periodo de transformaciones profundas de la economía mundial. De particular interés resultan los apartados que se refieren a la evolución del hispanismo y del movimiento americanista a raíz de la pérdida de las colonias españolas y al impacto de la Primera Guerra Mundial en las empresas españolas, especialmente catalanas. Como es bien sabido, el arranque de la segunda revolución industrial catalana se inscribe entre ambos hechos. En el libro se subraya que, desde comienzos del siglo XX, España ha querido aumentar su presencia en Hispanoamérica y hacer frente a la cada vez mayor influencia de Estados Unidos. Pero la recuperación del protagonismo español en América fue objeto de debate. En el proyecto de Cambó, de corte regeneracionista, se materializó el interés de la burguesía catalana por mantener su actividad ultramarina tras la firma del Tratado de París en 1898. Una de las aportaciones más importantes del libro, así, es la información que ofrece sobre Cambó como hombre de negocios de proyección internacional. Una dimensión abordada hasta ahora únicamente por Borja de Riquer.

El proyecto internacionalista-americanista llevó a la creación de otras instituciones. Anteriores a la Casa de América fueron de hecho la Revista Comercial Iberoamericana Mercurio y el Centro Jurídico Iberoamericano (posteriormente Instituto Jurídico Iberoamericano), ambas apoyadas, amparadas y utilizadas estratégicamente por Cambó. La primera fue creada en 1900 por José Puigdollers Macià. Con ella se sustituyó el discurso tradicional americanista de la raza y la historia común por el de los intereses comerciales. La revista funcionó como boletín de información para la burguesía española y latinoamericana, y más tarde se convirtió en portavoz oficioso de la CA. En 1902 aparece el Centro Jurídico Iberoamericano, en el que Cambó ya figura como asociado al lado de Puigdollers, Federico Rahola, Narcís Verdager, Juan Antonio Güell y López y José Bertrán Musitu. Un año más tarde, Puigdollers crearía el Crédito Iberoamericano, con el apoyo más o menos activo de políticos y empresarios importantes y de los marqueses de Comillas y Urquijo, aunque esta institución apenas se analiza en el libro. En 1911, el mismo grupo social auspicia el nacimiento de la Casa de América de Barcelona. Entre sus promotores destacan Rafael Vehils, Jacinto Viñas Musí, Eusebio Güell, Claudio López

Bru, Bosch y Alsina, y Federico Rahola. Aunque Cambó no figure oficialmente, el libro demuestra su vinculación, así como su papel en la formación de la peculiar cultura corporativa de la asociación. Entre los presidentes de honor de la Casa de América se encuentran el rey Alfonso XIII y el presidente de la Generalitat Francesc Macià.

Tres son los papeles fundamentales que la autora atribuye a esta asociación internacional catalana. En primer lugar, la CA fue un espacio de sociabilidad, donde se gestaron negocios diversos y se organizaron encuentros entre empresarios españoles y latinoamericanos. La Casa de América participó en la I Asamblea de Asociaciones Americanistas de España en 1911, en el I Congreso del Comercio Español en Ultramar de 1923 y en la I Conferencia Internacional de Cámaras de Comercio Americanas en España en 1929. En segundo lugar, la CA contribuyó a la formación de redes sociales transatlánticas, que reforzarán los proyectos empresariales. Estaba integrada esta red social fundamentalmente por “líderes de la colectividad catalana” pertenecientes a las llamadas “colonias flotantes” de América, Filipinas y Europa. En este sentido, la CA fue una novedosa experiencia asociativo-empresarial, y su éxito prueba la importancia de las redes sociales en la conquista de nuevos mercados, tal como ha apuntado en sus trabajos Martín Rodrigo. En tercer y último lugar, la autora atribuye a la CA la función de centro de información, especialmente a partir de 1927, cuando la institución pasa a ser IDEA-CA y a ser apoyada directamente por Cambó, interesado en disponer de agencias “al estilo alemán” que diesen información fidedigna al empresario inversor. Nada de esto hubiera sido posible sin el patrocinio de la CHADE, gracias al cual se le dotó de medios de análisis y documentación y de colaboradores de la talla de Joan Perpiñá Grau y José Antonio Vandellós. Esta actividad generó un patrimonio documental (español e internacional) que hace excepcionalmente rico el archivo de la CA. Más de cien delegados, repartidos por América y Filipinas, remitían información confidencial a Barcelona, donde un grupo de economistas realizaban informes sobre las condiciones económicas y el marco jurídico de diversos países y ayudaban a confeccionar estadísticas alternativas a las oficiales de las exportaciones a América. Estos delegados eran generalmente diplomáticos y personal de las cámaras españolas de comercio de Ultramar, ya que la CA, sin perder nunca su condición de asociación privada, estuvo siempre muy vinculada al entramado institucional de España en el extranjero. Rafael Vehils, por ejemplo, fue secretario general de la Junta Nacional de Comercio de Ultramar en 1921-1923). También las cámaras de comercio, asociaciones, corporaciones y delegaciones consulares americanas estaban representadas en la CA a través del Superior Patronato de las Comercio Americanas. En el libro se presta poca atención, lamentablemente, a lo que sin duda constituyó una cuarta función de la Casa de América: la de grupo de presión e instrumento de los exportadores españoles. En el Archivo General de la Administración existen numerosos documentos firmados por Vehils, representante de la CA ante el Ministerio de Estado, que apoyan esta idea. La apertura de una sede en Madrid apunta en la misma dirección.

La edad de oro de la Casa de América coincidió con la de un mayor protagonismo de Cambó y el respaldo financiero de CHADE. La historia de esta multinacional española es tan conocida como confusa. Constituida en Madrid en 1920, su principal objetivo fue garantizar la supervivencia de la filial argentina de AEG (DUEG) al término de la Gran Guerra. Era preciso encontrar testaferros de un país neutral no afectado por los acuerdos de Versalles y hacer ver que compraban la DUEG. El intermediario fue Francesc Cambó,

quien con el apoyo de inversores españoles y europeos creó la CHADE, que pasó a ser propietaria de la DUEG y concesionaria del suministro de electricidad a Buenos Aires. La aventura de la CHADE como empresa española, ligada al consorcio internacional SOFINA, concluye en 1936. Hasta entonces, sin embargo, fue una magnífica plataforma para los negocios internacionales de Francesc Cambó. Una de las aportaciones más importantes del libro es precisamente el análisis que se hace de la CA como vínculo entre el capital español y los grandes grupos industriales internacionales.

Lógicamente, la entrada de la CHADE en la CA tuvo consecuencias de largo alcance, tanto para su financiación como para su orientación política y económica. La autora es tajante al afirmar que la eléctrica toma el control total de la asociación, que se convierte en un instrumento a su servicio y al de sus empresas satélite. A partir de 1939, la CHADE deja de financiar a IDEA-CA, se interrumpe la publicación de la Revista Mercurio en Barcelona y Madrid, y algunos de sus protectores más activos, como Cambó y Vehils, abandonan el país. Estos acontecimientos, unidos al apoyo del régimen al Instituto de Estudios Hispánicos de Barcelona y a la delegación del Instituto de Cultura Hispánica, defensores ambos de “otra idea de hispanidad”, hacen que en la etapa franquista la CA pierda poder y significado en el comercio y en las relaciones entre España y América Latina.

La historia de la Casa de América que nos ofrece Dalla Corte nos permite analizar el arranque de la segunda revolución industrial en Cataluña desde una nueva perspectiva. Pero al lector le asaltan varias dudas. ¿Fue eficaz la CA? No ya para Cambó y sus colaboradores más directos, cuestión que la autora prueba de forma convincente, sino para los empresarios catalanes y españoles más orientados a América. Un análisis más atento a los sectores económicos mejor representados en esta institución ayudaría a dilucidar esta cuestión. De especial interés para esta lectora es el sector editorial, de gran visibilidad en la relación de socios de la CA, pero apenas tratado en el libro. Dos editores, Montaner y Simón y Gustavo Gili, fueron socios fundadores. La Cámara del Libro de Barcelona, fundada en 1918, fue socio corporativo de la CA desde 1921 a 1930-36, y la propia Casa de América era miembro del Comité Oficial del Libro de Madrid. Resulta lógica la implicación de este sector en una asociación de este tipo, pues América Latina constituyó durante el primer tercio de siglo un mercado fundamental para las editoras catalanas: el 70% de los libros exportados por España correspondía a editoriales catalanas en 1932. ¿Qué papel desempeñó la CA en este terreno? ¿Ayudó a los editores a coordinarse y a exportar más? En 1929 se constituyó en Barcelona el Consorcio Nacional de Editores y Exportadores para organizar conjuntamente el comercio de exportación de libros. Lo promovieron las editoriales Montaner y Simón S.A., Salvat Editores S.A., Editorial Labor S.A., Gustavo Gili y Ramón Sopena. Todas ellas, menos Editorial Labor, figuran como socios de la Casa de América entre los años diez y setenta. ¿Fue la CA una plataforma para este Consorcio? ¿Qué vinculación existía entre ambos? El protagonismo de los editores en la CA sobrevive a la guerra española. De hecho, la autora señala a Gili Esteve como uno de los motores de la CA en el franquismo, y en la etapa democrática se incorpora como socio la Editorial Planeta. El propio Vehils, en su exilio argentino, fue creador y accionista de la Editorial Sudamericana, combinando esta actividad con el cargo de director de la CHADE. Un examen de este sector nos permitiría además ser más críticos

con la dicotomía que plantea la autora entre americanismo económico-empresarial y americanismo cultural. Los editores, como es natural, tendieron a ampararse en los lazos culturales y a apoyarse en las redes sociales surgidas de las colonias de inmigrantes españoles para llevar a cabo una de las actividades más continuadas e internacionales de la historia empresarial española. Finalmente, el libro nos invita a preguntarnos por la suerte del discurso americanista durante el franquismo y la democracia. ¿Cómo encajó el ideario de la Casa de América en la política cultural franquista en Iberoamérica estudiada por Lorenzo Delgado? ¿Cómo fueron las relaciones entre la CA, el Consejo de la Hispanidad y el Instituto de Cultura Hispánica? Si bien la actividad de la institución diseñada por Cambó se había reducido sensiblemente, entre sus socios siguieron figurando empresarios catalanes relevantes.

Los lectores agradecerán sin lugar a dudas a la autora de este libro el excelente trabajo de archivo que lo nutre y sostiene. Y se felicitarán por el hecho de que el fondo documental de la CA esté actualmente en proceso de catalogación bajo la dirección de Dalla Corte y de Ariadna Lluís i Vidal-Folch. Qué duda cabe que el análisis de este archivo permitirá ampliar nuestro conocimiento sobre las relaciones entre Cataluña y América Latina a comienzos del siglo XX, objetivo que este libro cumple sobremedida.

MARÍA FERNÁNDEZ MOYA