

<http://dx.doi.org/10.18232/20073496.1470>

Reseña

Gutiérrez, D. y Torres, J. (2021). *La Compañía Barrio y Sordo. Negocios y Política en el Nuevo Reino de Granada y Venezuela, 1796-1820*. Colombia: Universidad Externado de Colombia.

Abraham Ortiz-Miranda<sup>1</sup>, \*  0000-0002-7169-1529

<sup>1</sup> Corporación Universitaria Minuto de Dios, Bogotá, Colombia.

\* Correspondencia: aortizmiranda@gmail.com

¿Se puede desligar la política de la economía? ¿Cómo los acuerdos y confrontaciones de las distintas sociedades alteran los procesos de generación y adquisición de productos y servicios por parte de sus diversos miembros?, o, siguiendo a Jürgen Habermas, ¿la toma de posturas abigarradas frente a los multipolares planteamientos y construcciones de diversas formas de organización y jerarquización social, con sus consecuentes manifestaciones y acciones, tiene algo que ver con los métodos de producción de riqueza y las condiciones materiales de vida de sus individuos? Estas y muchas más dudas del mismo talante son a las que tratan de darles respuesta Daniel Gutiérrez Ardila y James Vladimir Torres en su obra *La Compañía Barrio y Sordo. Negocios y Política en el Nuevo Reino de Granada y Venezuela, 1796-1820*; sirviéndoles la misma como prisma que arroja luces respecto a un contexto histórico, político y económico de mucha mayor complejidad como lo fue el de finales del siglo XVIII y comienzos del XIX.

La obra revela cómo los dos comerciantes fundadores de La Compañía Barrio y Sordo jugaron un papel importante en las embrolladas redes de configuración de las dinámicas políticas y económicas entre 1796 y 1820, explorando las interacciones de sus negocios con la política y los numerosos actores históricos con quienes tuvieron contacto, tanto a escala del Nuevo Reino de Granada y Venezuela, como del trasatlántico; a su vez, se ofrece una perspectiva valiosa sobre cómo la actividad empresarial y la política se entrelazaron en una región en pleno proceso de transformación vía confrontaciones armadas. El rol de las elites locales, las tensiones entre intereses comerciales y gubernamentales y la interacción entre los sujetos coloniales y los negociantes



Esta obra está protegida bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial 4.0 Internacional

están a la orden del día en los 16 capítulos del libro, los cuales son el resultado de un exhaustivo trabajo de archivo y la rigurosa aplicación de métodos de investigación mixtos, tanto cuantitativos y económicos como cualitativos y de análisis político.

El virreinato del Nuevo Reino de Granada experimentó un notable auge económico en la mitad del siglo XVII, desbancando a Brasil como uno de los principales productores de oro y exportadores de una diversa gama de productos como algodón, cuero, quina y cacao. Estos logros dieron lugar a una compleja red de interconexiones económicas que fortaleció el tejido comercial interno y fomentó un proceso de especialización regional. Sin embargo, este panorama cambió drásticamente con el colapso del mundo colonial. Las turbulencias de las guerras atlánticas llevaron a la corona española a reformular su política comercial, lo que resultó en que “Cartagena dejó de ser el canal preponderante de vinculación del Nuevo Reino con los flujos internacionales de mercancías” (Gutiérrez y Torres, 2021, p. 18), todo debido a los bloqueos efectivos impuestos por los ingleses.

Este cambio estratégico benefició a puertos secundarios del territorio, ya que llevó a la disminución del rol intermediario metropolitano y virreinal. Simultáneamente, el proceso facilitó la descentralización administrativa y comercial al permitir a Santa Fe la importación de productos europeos a través de Maracaibo. En este contexto de transformación política y económica emergió la fortuna de dos comerciantes a través del florecimiento de La Compañía Barrio y Sordo, una entidad comercial fundada en 1796 que perduró hasta 1820 debido a la firmeza pragmática de sus líderes. De manera novedosa, Gutiérrez y Torres estudian esta compañía a la que distinguen por haber desafiado las estrategias comunes implementadas por la mayoría de los comerciantes del imperio. Contrarios a la tendencia general, “la relación de la firma Barrio y Sordo con el crédito eclesiástico y las capellanías fue marginal. Su capitalización dependió más del crédito mercantil y de préstamos obtenidos a través de burócratas asalariados. A diferencia de los grandes comerciantes novohispanos y porteños, Barrio y Sordo no se vincularon a cofradías o al mayorazgo de instituciones eclesiásticas que les abrieran las puertas a la liquidez de estas instituciones” (Gutiérrez y Torres, 2021, p. 31).

Al divergir la capitalización de la empresa de las estrategias convencionales adoptadas por la mayoría de los comerciantes del imperio, los autores resaltan que el ascenso de los socios fundadores en la jerarquía social del momento no fue condicionado por matrimonios estratégicos, aunque tales alianzas ventajosas fueron consideradas. En cambio, su relevancia comercial se basó en la unión de habilidades complementarias de cada socio, lo que permitió que La Compañía Barrio y Sordo se destacara como un ejemplo único de emprendimiento comercial.

Esto proporcionó a su estudio una perspectiva única sobre los eventos políticos y económicos de la época, pues dieron forma a sus estrategias empresariales y comerciales, adaptándose a las normas establecidas en el entorno comercial del Nuevo Reino de Granada, logrando también sobrellevar varios negocios durante la instauración de la entonces nueva realidad revolucionaria, y su consecuente influencia en la modificación de los usos, costumbres y hábitos de consumo de la población. En un inicio, su éxito comercial se debió a la conglomeración de sus incipientes fortunas, además de contar con las ventajas que presentaba el virreinato en cuanto a la jerarquización de sus estamentos, ya que

la pertenencia común a una patria chica no estimuló el nacimiento de la sociedad, aun cuando este se vio facilitado en parte por el origen europeo de ambos y por la coincidencia de sus itinerarios. En otros dominios ultramarinos de la monarquía, donde

había comunidades robustas de inmigrantes, la identidad regional era trascendental (vasco, montañeses...), no así en el Nuevo Reino, donde tenía más sentido el meridiano que separaba a peninsulares y americanos (Gutiérrez y Torres, 2021, p. 58).

De caracteres contrastantes, pero a la vez fervientes contrarrevolucionarios que concebían a la monarquía como el gran bastión del bien común, la religión y el orden, Juan Barrio Huidobro y Tomás Sordo Corcés intercambiaron un total de 626 cartas, recuperadas en un epistolario que, a pesar de no ser toda la correspondencia que ambos comerciantes llegaron a sostener con sus diferentes socios y mercaderes en el mundo trasatlántico, permitió a Gutiérrez y Torres desmontar aquellas prisiones historiográficas que han constreñido el conocimiento histórico, solo concibiendo a los terratenientes del Reino como fuentes creadoras y replicadoras de capacidades virreinales, por motivo de su concentración de capital reflejado en tierra y trabajadores.

Dicha visión es complementada por el prejuicio histórico respecto a la concepción monopólica que gremios de comerciantes peninsulares poseían sobre los mercados coloniales, fundamentándose dicha perspectiva que tiene al expolio como base comprensiva para brindar luces respecto al ordenamiento y jerarquización de los individuos de la época, en la concepción insular de los comportamientos y lazos económicos establecidos entre las diversas regiones del territorio.

Frente a ambas perspectivas, Gutiérrez y Torres presentan un provocativo itinerario, que postula que la “burocracia colonial y el flujo fiscal del erario regio, por un lado, y los comerciantes, por el otro, desarrollaban una sinergia que le imprimió características particulares al ejercicio del poder a nivel virreinal” (Gutiérrez y Torres, 2021, p. 25), rompiendo así con la concepción tradicional de propiedad de las tierras y el control de cabildos. Paralelamente, sugieren una reinterpretación de conceptos como monopolio u oligopolio, pues no solo el sector importador estuvo compuesto por múltiples empresarios que tenían bajas cuotas de mercado, lo cual impedía que lo controlaran cual cartel, sino que también postulan que “los comerciantes habían alcanzado un importante grado de sofisticación en vísperas de la revolución, de manera que actuaban como las bisagras que conectaban las provincias del virreinato entre sí y a este con los flujos del comercio global” (Gutiérrez y Torres, 2021, p. 27):

Por su conocimiento de los mercados y su capacidad para reaccionar ante las fluctuaciones de la oferta y la demanda desempeñaron un papel creativo y estimulante con respecto a la producción de comestibles y textiles locales. En una economía de importantes flujos monetarios, de mercados de largo alcance y de competencia feroz en algunos renglones, los mayoristas eran también agentes de la innovación y creadores de riqueza (Gutiérrez y Torres, 2021, p. 27).

El gran acervo documental da cabida a que la investigación presente tales hipótesis, al mismo tiempo hace que el estudio se divida y se abarque en dos grandes secciones. La primera está compuesta por ocho capítulos meticulosamente elaborados, donde se desentraña la historia comercial y política de la Compañía como si fuera una construcción gradual que se edifica paso a paso. No solo se revela cómo se forjó esta entidad empresarial, sino también cómo se comprendieron los entresijos del poder y los negocios en el Nuevo Reino. Con base en el anterior análisis, la segunda parte, también compuesta por ocho capítulos, se desplaza hacia el proceso de expansión geográfica y la red de la casa comercial, al tiempo que se profundiza en la exploración de algunos de los

elementos clave que conformaron el portafolio de la empresa. Así, cada estadio de la obra aporta al lector una visión apasionante de cómo La Compañía Barrio y Sordo evolucionó en el tiempo y se adaptó a un cambiante entorno económico y político.

La geografía comercial establecida por la Compañía es reflejo de las barrocas vinculaciones comerciales y políticas entre diversas provincias y comarcas neogranadinas, gestadas y consolidadas a finales del siglo XVIII y los albores del XIX. Los flujos de metales preciosos desde Perú hasta el occidente del Reino daban coherencia a los procesos de exportación e importación de mercancías, lícitas o no, que pasaban por Cartagena, Santa Marta, Riohacha o Maracaibo hasta Guayaquil; estos circuitos esenciales fueron soportados por diversos mercados productores de textiles o de movilización y procesamiento de ganado, entre otros bienes fundamentales. Rutas fluviales, como los ríos Magdalena, Cauca o Nare, permitían el establecimiento y consolidación de dichas permutas, a la par que profusos caminos terrestres que unían a regiones como la antioqueña con la capital y los puertos, vía Honda, hicieron que fueran funcionales los diversos portafolios con los que contaban negocios tales como La Compañía Barrio y Sordo, la cual logró comerciar exitosamente con oro, plata, libranzas, ropas, telas, cacao, harinas, entre otros bienes y servicios.

Para los autores, el contrabando que circulaba de manera abundante al interior del Nuevo Reino y Venezuela es muestra de los vínculos comerciales y políticos que se dieron en el territorio para la época. Si bien esta era una operación de alto riesgo y de costos elevados, no significa que no se incurriera en su práctica, siendo la Compañía Barrio y Sordo un ejemplo de su frecuente implementación. Para la realización de este tipo de transacciones se “suponía entonces la complicidad sucesiva de los jefes de las provincias litorales y de los ministros de la Real Hacienda, tanto los que trabajaban en los puertos caribeños como los que residían en las poblaciones del tránsito y en las del interior donde se expendían los artículos. Como se imaginará, los riesgos y los gastos referidos se veían compensados por las utilidades” (Gutiérrez y Torres, 2021, p. 87). Una muestra de las redes económico-clientelares que funcionaban a finales del siglo XVIII son los dos procesos judiciales por contrabando que resolvieron de manera eficaz ambos asociados, quedando absueltos de los mismos a pesar de los costos, el tiempo y las maniobras que tomara:

Comerciar al por mayor en el Nuevo Reino implicaba gozar de influencia con las autoridades locales, provinciales y virreinales. [Con lo que] [...] la capacidad de agitar expedientes y mover los resortes de la maquinaria de gobierno neogranadina era un prerrequisito del éxito en los negocios a mediana y gran escala (Gutiérrez y Torres, 2021, p. 98).

La implementación de los Análisis de Redes Sociales realizados por Gutiérrez y Torres, a partir de la modelación de cuatro redes de nodos y aristas que representan “un amplio conglomerado, caracterizado por un profuso flujo de información y recursos” (Gutiérrez y Torres, 2021, p. 251), reflejan la ya mencionada realidad del comercio al por mayor para la época, la cual estuvo atravesada por diversas peticiones de encomiendas personales que fortalecían y prolongaban aún más los vínculos. A partir de tales procedimientos estadísticos, ambos autores logran sostener su argumento respecto al éxito comercial de cualquier empresa a finales del siglo XVIII y durante el proceso de Restauración virreinal a inicios del siglo XIX. En sus gráficos destacan las conexiones familiares y las establecidas por paisanaje, ya que tales “en efecto eran elementos fundamentales en la construcción de confianza y minimización de problemas de agencia en un mundo de mercados imperfectos. Finalmente, y como también sucedía en otros lugares del imperio, la presencia de

al menos dos funcionarios de la Real Hacienda en las provincias garantizaba además un respaldo institucional esencial para llevar a cabo negocios en ellas. [Es así como] [...] la relación con el fisco indiano era esencial en las operaciones de la casa comercial” (Gutiérrez y Torres, 2021, p. 254).

El comercio con oro y el uso de instrumentos de deuda y pago, como las libranzas, también son para ambos historiadores mecanismos de afianzamiento de tales relaciones que permitieron a Barrio y Sordo el alcance por el que fueron conocidos. Como primer estadio, y dadas las malas condiciones de las vías de comunicación que tendían a subir los precios de los fletes por temporadas, poseer oro significaba contar con un menesteroso y ventajoso respaldo que permitía el pago; asimismo, la compra y venta de diversas mercancías, tanto regionales como trasatlánticas, permitía obtener interesantes ganancias por medio de “ventajosas operaciones cambiarias” (Gutiérrez y Torres, 2021, p. 279), a causa de las diversas formas en que circulaba dicho metal, sus métodos de procesamiento y sus transacciones en plata. En un segundo momento, el aumento en el uso de instrumentos financieros como las libranzas “era beneficiosa, porque el cruce de acreencias y deudas incrementaba la productividad del sector comercial al disminuir los costos de transacción y de movimiento de caudales” (Gutiérrez y Torres, 2021, p. 296), además de que su especulación también generaba dividendos importantes:

Los instrumentos fiduciarios eran, en realidad, un poderoso complemento a la circulación metálica y constituyen, por el contrario, un claro indicio de la sofisticación, especialización y productividad alcanzada por el sector comercial en vísperas de la revolución. (Gutiérrez y Torres, 2021, p. 299)

Como se ha visto, *La Compañía Barrio y Sordo. Negocios y Política en el Nuevo Reino de Granada y Venezuela, 1796-1820* es una obra que arroja luz sobre un periodo crucial en la historia de América Latina y ofrece una visión rica y detallada de cómo las dinámicas comerciales y políticas se influyeron mutuamente en una época de cambios profundos. En este cruce entre análisis históricos de aspectos económicos y políticos es donde radica la riqueza del trabajo, en tanto que reconstituye el funcionamiento de una empresa envuelta en los procesos convulsivos que marcaron las postrimeras del siglo XVIII y los inicios del siglo XIX. Sin embargo, y partiendo desde las mismas premisas implementadas por la historia económica y social y la historia política, es en dichas dos áreas en donde aparecen los pocos puntos de falencia presentes en el libro.

Uno de ellos es haber mostrado una compañía sin empleados de media y baja jerarquía corporativa que permitieran la gestión y funcionamiento de la misma; además de evidenciar a sus socios fundadores y principales funcionarios, una caracterización de las relaciones laborales, sostenidas entre estos y el resto de sus trabajadores, habría ampliado más el marco de interpretación que permite entender las razones del éxito comercial de la Compañía y su prolongación en el tiempo. Tener en cuenta los tipos de contratación y de relaciones económicas y extraeconómicas sostenidas con su personal, pudo favorecer aún más la argumentación realizada respecto a las conexiones que la empresa sostuvo a lo largo del territorio y a escala trasatlántica. Las relaciones de sueldos, dádivas y medios de sostenimiento otorgados a sus subordinados también habrían aportado a la comprensión de los métodos implementados para el crecimiento, consolidación y posterior reapertura y cierre de la compañía en medio de las transformaciones acontecidas a finales del siglo XVIII y comienzos del siglo XIX.

Quizá fue la falencia de información registrada en los documentos la que no permitió que este tipo de análisis fuesen realizados por Gutiérrez y Torres. Lo anterior es plausible por la ausencia de mayores detalles sobre la clientela de la Compañía, ya que una caracterización demográfica y

---

económica más profunda de esta también hubiese aportado al entendimiento de adquisición de mercancías a escala trasatlántica para su posterior distribución a una regional, al mismo tiempo de determinar puntualmente los márgenes de precios que se establecían y negociaban en los procesos de compraventa.

Más allá de estos señalamientos, son los aspectos positivos de la obra los que tienen mayor relevancia, ya que, sin dejar de lado el corte temporal como eje articulador, son las líneas temáticas de trabajo las que permiten brindar mayores luces a sus autores respecto a las interacciones que se establecieron entre negociantes, funcionarios de la corona y los numerosos actores históricos presentes en una región en pleno proceso de transformación vía confrontaciones armadas. De esa manera ofrece una perspectiva valiosa sobre cómo la actividad empresarial y la política se entrelazaron a finales del siglo XVIII e inicio del siglo XIX, desmontando muchas de las prisiones historiográficas que han constreñido el entendimiento histórico respecto a tal época de transformación.