

EXPANSIÓN DEL CAPITALISMO PERIFÉRICO EN EL PACÍFICO SUR, SIGLO XIX. CRECIMIENTO ECONÓMICO DEPENDIENTE

Eduardo Cavieres*

LOS ANTECEDENTES COLONIALES. LÍMITES INSUPERABLES

A sí como en la Europa preindustrial, en la América latina la historia del comercio, de los comerciantes y de las casas comerciales reviste gran interés y, además, tiene variadas perspectivas de análisis. Una parte importante de la historiografía más reciente se refiere a historias de casas de comercio, en especial de aquellas que desarrollaron su actividad principal durante una etapa importante del siglo XIX; otro sector se ha referido más expresamente a historias de comerciantes locales. Independiente de sus logros y aportes, el problema como conjunto es de larga duración y, desde muchos sentidos, corresponde a una de las etapas en la búsqueda del crecimiento económico y de la expansión del capitalismo que, en el plano de la experiencia de los ahora países subdesarrollados o en vías de modernización quedó siempre frustrada de pasar a la etapa superior del crecimiento según el ya clásico y a menudo discutido planteamiento de Rostow.

En este plano de la larga duración, la historia de los comerciantes y de las grandes casas comerciales, en realidad verdaderas empresas, que fueron centro y actores principales en la expansión europea y con ello en la expansión del capitalismo, es ampliamente conocida tanto en sus consideraciones generales como en estudios particulares y regionales.¹ Más interesantes son aún los debates referidos a cuestionamientos sobre el carácter de dichos comerciantes y casas

* Profesor Universidad Católica de Valparaíso y Universidad de Chile, Santiago.

¹ Entre publicaciones relativamente recientes dedicadas al tema, destaca James D. Tracy (comp.), *The rise of merchant empires. Long-distance trade in the early modern-world, 1350-1750*, Cambridge University Press, 1990. Particularmente interesan los caps. I, de Herman van der Wee, "Structural changes in european long-distance trade, and particularly in the re-export trade from south to north", y II, de Carla Rhan Phillips, "The growth and composition of trade in the iberian empires".

comerciales y, especialmente, a los estudios sobre los racionamientos en las actitudes y decisiones económicas que ellos y ellas debieron tomar para mantenerse creciendo en el comercio propiamente tal, para reinvertir en otras áreas de la economía, especialmente en la banca y en la industria, o para salirse de toda actividad económica y gozar de las prerrogativas de la nobleza y la aristocracia señorial. Básicamente, más que un problema de descripción, se trata de un problema de definición. En términos de actitudes y forma de vida más que en función del ejercicio de una actividad determinada, ¿cómo caracterizamos al comerciante propiamente como tal? ¿Cómo valorizamos la eficacia de su acción? Nos encontramos con comerciantes del común que han hecho fortuna tras una larga vida de trabajo, frugalidad y dedicación; pero también con aquellos, simplemente especuladores, que alcanzan rápidas fortunas, a veces con sólo unos cuantos tratos ventajosos, o que las pierden de una vez en un par de otras operaciones fallidas. Los límites entre el asumir el oficio por completo o el sólo usarlo convenientemente, son muy tenues. También los existentes entre el que ejecuta acciones del comercio y el gran mercader que se compromete, especialmente en el pasado, con habilidades tales como el escribir, leer, contabilizar, desarrollar su juicio para el manejo de diversos ítemes, de sus calidades y precios, de sus posibilidades en el mercado. Está también el problema de los objetivos del comercio y de los capitales que genera. En la Europa de los siglos XVII y XVIII, las alternativas fueron variadas: la industria textil, a la cual se podía acceder con capitales relativamente pequeños; la metalúrgica o la minería, con inversiones más altas; las empresas navieras o la banca, con exigencias a nivel de empresariado, sólo en ocasiones en términos individuales, institucionalmente organizados previamente como casa comercial. Se trataba de empresas y empresarios que se mueven lentamente desde el comercio, de escala internacional, hacia estas otras actividades que superan la simple complementariedad. Baring Brothers, de productores y comerciantes de sargas en Exeter, pasaron a comerciantes-banqueros en Londres y a especular en hipotecas y negocios de algodón en Argentina. Problema fundamental hasta fines del siglo XIX fueron las dificultades para aunar y movilizar grandes capitales frescos.²

La experiencia europea nos participa de situaciones y problemáticas que finalmente, y en gran medida, son comunes a las realidades latinoamericanas, pero al mismo tiempo inhiben nuestro propio análisis de situaciones locales porque éstas aparecen empequeñecidas por la cuantía de los capitales o la extensión espacial que dominan esos comerciantes y, fundamentalmente, por el grado de desarrollo de instituciones y técnicas propiamente capitalistas que ellos utilizan en forma previa y eficaz con respecto a nuestros empresarios mercantiles.

² Sobre estos aspectos veáse Charles P. Kindleberger, "The merchant as entrepreneur" en Paul Klep y E. van Cauwenberghe, *Entrepreneurship and the transformation of the economy (10th-20th centuries)*, Essays in honour of Herman van der Wee, Louven University Press, Lovaina, 1994, pp. 401-410.

Esta situación es del todo evidente para el periodo colonial, visto generalmente como falta de iniciativas empresariales, de circulación monetaria y de una legislación que facilitara la expansión de los negocios a gran escala. Evidentemente todo ello es realidad, pero según el nivel en que situemos nuestro análisis, ya que los casos más relevantes y conocidos de experiencias mercantiles coloniales de gran éxito son mucho más que simples excepciones. Por lo demás, esta situación no es tan lejana de lo sucedido en Europa: lo que cambia es la cantidad más que la proporción y, fundamentalmente, el control del sistema de la economía-mundo colonial ejercido desde el viejo mundo, en muchos aspectos con la propia complacencia de quienes se beneficiaban con ello.

En el caso de las relaciones del sistema económico colonial hispano impuesto sobre territorios americanos, específicamente para la situación del virreinato del Perú y, más concretamente aún, en términos del gran comercio limeño, ya desde comienzos del siglo XVII la llegada a Sevilla de un importante y creciente número de comerciantes limeños, los llamados peruleros, con fuertes sumas de dinero para invertir en las negociaciones de la carrera de Indias, tuvo una fundamental incidencia en los primeros cambios al sistema, en la destrucción del monopolio sevillano y en la ruina progresiva de la feria de Portobelo. Estos hombres, que según los administradores de aduana de la época, “vienen del Perú con mucha suma de hacienda para emplear y llevar mercaderías a aquel reino”, constituyeron un fenómeno de tal permanencia que en 1735 se dispuso la prohibición para que los hombres de negocios americanos pudieran enviar dinero a España para emplear en el mismo comercio, prohibición que debió ser rectificadada en 1749 por presión de los propios afectados.³

Independientemente de quiénes hayan sido esos hombres de negocios y en dónde finalmente quedaron sus capitales y utilidades, su éxito o fracaso en términos de la economía limeña no estuvo necesariamente relacionado con falta de iniciativas o temores al riesgo, sino posiblemente a su falta de arraigo al territorio americano (presumiblemente su objetivo final era radicarse en España) y a la carencia de una organización moderna de sus negocios que permitiera a éstos superar el tiempo de su propia vida o la de sus herederos más directos. En sus orígenes, muchos de ellos fueron agentes de casas sevillanas que regresaban a España después de haber hecho fortuna y, desde allí, enviaban a sus propios agentes a seguir con los negocios: “El ideal era que el padre estuviese en Sevilla y los hijos en Panamá, Lima o cualquier otro lugar del Perú. No sólo no se asentaban en el Perú, en realidad se oponían a cualquier inversión duradera en el país.”⁴ Por ello

³ Una muy precisa relación de esta situación, con un análisis muy personal proveniente de las propias investigaciones de archivo y, además, con una buena puesta al día de trabajos relevantes sobre el particular, es el trabajo de Lutgardo García F., resumido en “Cambios en la demanda y oligopolio de la oferta: un nuevo enfoque de las relaciones comerciales entre España y las Indias (1580-1630)”, *Hespérides. Anuario de Investigaciones*, Granada, 1993, vol. 1, pp. 545-560.

⁴ Margarita Suárez, *Comercio y fraude en el Perú colonial. Las estrategias mercantiles de un banquero*, IEP, Lima, 1995, p. 33.

mismo es que debemos hablar de comerciantes individuales o a lo más de negocios familiares sin un gran sentido institucional. Incluso, cuando crecieron más allá de sus posibilidades para controlar directamente lo construido, estuvieron lejos de llegar a conformar empresas similares a las grandes casas comerciales que desde Europa se encontraban prontas para asumir la nueva expansión comercial del siglo XIX. La historiografía reciente tiene variadas ejemplificaciones que nos permiten reforzar lo señalado, o, al menos, considerar otros tantos e interesantes problemas de discusión. Para el Perú del siglo XVII tenemos el caso del comerciante, y posteriormente banquero, don Juan de la Cueva. Éste, habiendo sido factor en la carrera de Indias, decidió asentarse en Lima en 1615. Gracias a su experiencia en Sevilla, a los contactos logrados como mercader itinerante y a sus grandes habilidades como negociante, inmediatamente comenzó a ejercer actividades de banco, con tal éxito que ya en 1620 era el más importante de la capital peruana. Las ganancias se convirtieron en un impresionante crecimiento de las empresas de Cuevas. Apoyado en confiables lazos familiares, se vinculó al gran comercio con España y Tierra Firme, con México y Centroamérica y tráfico de cabotaje en las costas del Pacífico. La posesión de navíos y el control financiero de medios de transporte se unieron a la adquisición de almacenes en Lima y Arica y establecimientos comerciales en Huancavelica. Por supuesto se casó con una mujer de familia local noble. No obstante todo lo anterior, en 1635 debió declararse en quiebra total y a tal nivel que sólo a mediados del siglo XIX se terminó de pagar a los últimos acreedores.⁵

Don Tadeo Diez de Medina es otro caso interesante de analizar. Proveniente de una sólida pero oscura familia de comerciantes, pudo integrar eficazmente el mundo productivo con el abastecimiento de alimentos, carne y lana al mercado urbano de La Paz transformándose en uno de los comerciantes locales más poderosos de la segunda mitad del siglo XVIII y alcanzando, igualmente, una impresionante riqueza distribuida entre haciendas, bienes urbanos, capitales invertidos en el comercio local e internacional, créditos, etc. Sin embargo, tampoco logró trascender ni transformar sus empresas más allá de su carácter familiar. Su legado mercantil y empresarial fue establecer seis prósperas familias de comerciantes terratenientes. Sus hijos mayores, en conjunto, sólo obtuvieron 45% del total del patrimonio acumulado.⁶

¿Falta de capacidad empresarial? ¿Ausencia de intereses mercantiles? Especialmente el caso de don Tadeo muestra que en el Alto Perú, y, más aún, en los centros urbanos más importantes de la vida económica del virreinato, “resulta difícil encontrar una conducta que no estuviese influenciada por las condiciones del mercado, o que inhibiese una simultánea participación activa en el comer-

⁵ *Ibid.*, pp. 46-49, en general, todo el capítulo II.

⁶ Herbert S. Klein, *Haciendas y ayllús en Bolivia, siglos XVIII y XIX*, IEP, Lima, 1995, cap. 2, pp. 55-79.

cio y la agricultura comercial”. La carrera de Medina “sugiere el tipo de agresividad económica de la clase comerciante de La Paz y su activa intervención en el entorno rural como importantes miembros de la aristocracia terrateniente”.⁷

Situación similar podemos observar en el caso del comercio de Santiago de Chile. Los grandes comerciantes de parte importante de la segunda mitad del siglo XVIII fueron capaces de utilizar al máximo las posibilidades existentes y sus vinculaciones mercantiles y familiares con asociados en Lima y en Cádiz. No obstante, a pesar de sus habilidades mercantiles y de las importantes redes crediticias desarrolladas a su favor, sus negocios no pasaron igualmente de ser establecimientos del jefe del hogar que sus sucesores no fueron capaces de asumir o mantener. De hecho, la generación de los comerciantes más importantes de la plaza, prácticamente desapareció de escena con los cambios provocados con las reformas económicas de las últimas décadas del XVIII y, muy particularmente, con la suplantación de los comerciantes limeños por los rioplatenses. Su destino fue minimizar las actividades mercantiles, obtener títulos nobiliarios y maximizar sus intereses en las grandes propiedades agrícolas.⁸

Lo anterior no significa pensar que el cambio de intereses de los más importantes comerciantes del XVIII haya significado el debilitamiento de la actividad comercial propiamente como tal. En el caso chileno, en las últimas décadas de dicho siglo no sólo aparecía un nuevo tipo de empresarios relacionados con la producción y comercialización del cobre que ya comenzaba su etapa de expansión, sino además un nuevo grupo mercantil mucho más evolucionado que el anterior y que, en poco tiempo, igualmente había creado una interesante red de negociaciones que se desarrollaban a través de variados e importantes centros económicos de Europa y América. Ello requería de estrechos contactos entre empresarios radicados en las distintas plazas. Definitivamente ya son las mercaderías las que circulan, los empresarios se conectan y para eso comienzan a utilizar medios institucionales bastante modernos, pero insuficientes para crear cambios más radicales. Se observa claramente que los comerciantes nativos comienzan a asociarse, pero siguen relacionándose con casas comerciales europeas que, a su vez, seguían en plena expansión tanto en términos de sus transacciones como en sus gestiones organizacionales.

⁷ *Ibid.*, pp. 76-77.

⁸ Un detallado estudio de este grupo aristocrático-mercantil se encuentra en Eduardo Cavieres, *El comercio chileno en la economía-mundo colonial*, Ediciones Universitarias de Valparaíso de la Universidad Católica de Valparaíso, Valparaíso, 1996.

LA TRANSICIÓN HACIA UN NUEVO ORDEN. BARRERAS QUE NO SE SALTAN

A pesar de las inquietudes existentes respecto a las transiciones económicas observables en el paso del periodo colonial hacia la temprana república, queda mucho por investigar sobre este periodo. Se ha dado bastante importancia a la historia de comerciantes que superan el orden colonial para seguir manteniéndose durante el siglo XIX. En algunos casos se les define precisamente como la historia de la casa comercial de una determinada familia, pero en realidad no corresponden a una forma institucional moderna. Falta mucho más sobre el grueso del comercio y respecto a ello, sin olvidar repertorios como los archivos judiciales o de los Consulados, cuando corresponde, es indudable que los protocolos o archivos notariales siguen siendo fundamentales.

Precisamente, una revisión de las escrituras de asociación entre dos o más personas para llevar a cabo una determinada actividad comercial, frecuentemente en forma de sociedad en comandita (aunque no se utilizara el concepto), ya que una parte ponía capital y la otra el trabajo, nos permite apreciar cómo ellas fueron rápidamente creciendo en número a partir de los últimos años del siglo XVIII y, aunque los capitales comprometidos fueran escasos, lo que realmente importa es el estudio de la tendencia observable hacia cambios en las formas de operar comercialmente y cómo, lentamente, se van incorporando instituciones propias de un capitalismo más desarrollado.

En este punto, en la transición del comercio colonial hacia las nuevas formas económicas republicanas, se encuentra el problema crucial surgido del encuentro entre un capitalismo europeo de punta basado en la modernidad de la época y una adopción de formas capitalistas periféricas por parte de comerciantes o empresarios que, ni en términos individuales ni en términos sociales, habían logrado entrar de lleno en esa modernidad. A pesar de la expansión de los negocios de algunos criollos importantes, en la mayoría de los casos ellos siguieron siendo importantes a nivel local o regional, pero difícilmente pudieron competir con las casas comerciales europeas, casas de comisión, que se instalaron en Latinoamérica. Si bien ellas irrumpieron con mercaderías y no precisamente con capitales frescos, prácticamente todavía inexistentes en la Europa de comienzos del siglo XIX, habían avanzado notablemente en sus actitudes y comportamientos empresariales y, a pesar de seguir basadas en una organización de carácter familiar, institucionalmente estaban mucho más abiertas a formar verdaderas compañías con firmas subsidiarias y a estar en permanente apertura para ampliar y diversificar sus inversiones, éstas financiadas lógicamente con las ganancias y utilidades obtenidas por sus firmas representantes. Por su importancia en las economías de Chile, Perú y Bolivia, nos referiremos particularmente a las casas comerciales de W. Gibbs y Cía. y a la de Frederick Huth y Cía.

LAS NUEVAS FORMAS DEL CAPITALISMO. LOS CASOS DE GIBBS Y DE HUTH

A pesar de ser inglesa, los orígenes de la Casa de Gibbs estuvieron relacionados con España. Aun cuando los primeros negocios de la familia se establecieron en Exeter en 1778, la quiebra de éstos llevó a Anthony Gibbs a radicarse en Madrid como agente comercial de manufacturas británicas. La debilidad del mercado local influyó, rápidamente, en la temprana elección de Sudamérica como lugar de operaciones complementarias, y ya en diciembre de 1806 comenzaban a enviar sus consignaciones al Perú. Por otra parte, y como consecuencia de la invasión de Napoleón a España, Gibbs vuelve a Londres y allí se establece en 1808 como Anthony Gibbs & Sons. Progresivamente, el volumen de consignaciones de productos latinoamericanos a la casa de Londres y de manufacturas británicas a Lima, Buenos Aires y Río de Janeiro fue creciendo. Hacia 1820, once de los catorce mayores clientes extranjeros de la firma estaban radicados en Lima y, con base en ello, en 1822 allí se radica la Casa de Gibbs, Crawley, Moens y Cía., la cual, al año siguiente, abre sucursales en Arequipa y Guayaquil. En 1825 el mismo Moens recibió instrucciones para abrir una nueva rama en Valparaíso con objeto de facilitar las comunicaciones entre la casa de Londres y sus sucursales del norte (las ya indicadas de Lima, Guayaquil y Arequipa) para satisfacer las órdenes de mercaderías recibidas o enviadas por Londres en los barcos o cargas de la casa principal, todos los cuales deberían recalar primero en el puerto chileno, y para buscar consignaciones para las otras sucursales latinoamericanas y para la casa de Gibraltar, Gibbs, Casson & Co.⁹

La firma extendió sus negocios y, a lo largo del siglo, se convirtió en una de las casas de comisión más influyentes sobre los gobiernos locales e, incluso, tuvo participación destacada en las economías nacionales a través de su presencia directa en el ciclo del guano para los casos de Perú y Bolivia y del salitre para el caso de Chile. Por ello mismo, además de sus inversiones en otras áreas del comercio y la producción y de sus múltiples actividades de crédito e incluso de su actuación también en la práctica como banco, su historia está ligada a la historia económica del siglo XIX de estos países y por ello también es que, en los casos de los desgraciados problemas bélicos entre éstos, tanto ella como otras casas marcaron siempre una fuerte influencia sobre el alto comercio, sobre miembros de la política local y sobre los propios gobiernos.

Por otra parte, la envergadura de la firma y de sus negocios posibilitaron que ésta dejara una gran cantidad de documentación, el grueso de la cual se encuentra depositada en la Guildhall Library de Londres. Bajo el número 11 y tres dígitos que distribuyen el material, el archivo contiene la historia de la empresa en sus más

⁹ Anthony Gibbs & Sons Ltd., *Merchants and bankers, 1808-1958*, Londres, 1958, especialmente, pp. 79-97, referidas a Sudamérica.

diversas situaciones. Los archivos 001 al 009 y algunos papeles depositados en los 023 y 028 se refieren a las actividades iniciales de Anthony Gibbs como comerciante de ropas en Exeter y como socio de la empresa textil de Gibbs, Granger & Banfill de Exwick en Devon. El repertorio 11.021 se denomina Anthony Gibbs & Sons, Ltd., Merchants and foreign bankers. Family Papers, y contiene documentos que fueron recogidos y clasificados por Henry Hucks Gibbs, primer barón de Aldenham. Los depósitos 11.033 y 11.033A corresponden a Business Activities. South American Branches, en este caso Valparaíso e Iquique, y cubren desde 1819 hasta 1909. Existe material independiente para otras sucursales. Los registros 11.036 a 11.042 corresponden a Private Information and Letters; por ej., el 11.037, Cuadernos de George Louis Monk Gibbs, en servicios en Sudamérica desde 1862 y socio y director de la casa de Londres entre 1865 y 1878. Se encuentran también informaciones referidas a cuentas bancarias, principalmente extranjeras, para los años 1865 a 1898 y la correspondencia con los diferentes socios establecidos fuera de Londres.

Igualmente importantes fueron las actividades en Sudamérica de la firma de Huth Gruning & Co.; Frederick Huth, el inspirador de la firma, llegó a Londres en 1808 procedente de Coruña, en donde se encontraba realizando negocios desde 1805. En la capital inglesa conoció y se asoció con Frederick Gruning de Bremen, operando como Frederick Huth & Co., posteriormente Frederick Huth, Gruning & Co.

A su llegada a Londres, su capital no superaba las 700 libras esterlinas; en 1822 ascendía a unas 30 000, de las cuales 22 000 correspondían a su capital individual. Por entonces, la casa tenía negocios en toda Europa y en Estados Unidos y compraba y recibía consignaciones de lana, azúcar, café, vinos, etc., que eran enviados a Hamburgo, Bremen, Cádiz, Málaga, Nueva York, Baltimore, etcétera.

A pesar de no participar en el *boom* de las exportaciones de textiles inglesas a Latinoamérica, que crecieron en cerca de 800% entre 1819 y 1825, en 1824 abrió sucursales en Valparaíso y en Lima. Entre estas fechas y 1836, el capital social subió a 123 000 libras, de las cuales 75% seguía perteneciendo individualmente a Frederick Huth.¹⁰

Parte importante de la documentación de Huth & Co. se encuentra depositada igualmente en la Guildhall Library de Londres. En sus Manuscritos, Catálogo N° 13, en una nota introductoria se señalan los diferentes domicilios que la firma ocupó en la capital inglesa desde 1809 hasta 1936, cuando la compañía se disolvió definitivamente al ser adquiridas sus operaciones bancarias por el British Overseas Bank Ltd. y sus otros negocios por C. M. Lampson & Co. Ltd. Se indica que, “a través del siglo XIX, la firma es descrita en el directorio londinense como mercantil, y que sólo a partir de 1904 se le agregan las actividades de banca, aunque es claro que sus negocios siempre incluyeron las ges-

¹⁰ Andrew J. Murray, *Home from the hill. A biography of F. Huth, Napoleon of the city*, Londres, 1970, pp. 113-115 y 175-178.

tiones correspondientes a banqueros”. Por otra parte, se señala que “el material del archivo es incompleto, reflejando básicamente los negocios mercantiles y financieros (banca) desarrollados a través del siglo XIX. Papeles manuscritos adicionales (cartas y libros de cuentas, c. 1820-c. 1861) se encuentran en custodia en la University College Library en la misma ciudad de Londres. La existencia de otras documentaciones es desconocida.”¹¹

En la Guildhall Library los papeles de Huth están depositados en siete cajas que conforman el registro Ms.10.700 y ss., y corresponden a documentación miscelánea (correspondencia, cuentas, certificados de depósitos, bonos, copia de testamentos, inversiones propias o de clientes en Alemania, Argentina, Australia, Austria, Bélgica, Brasil, Ceylán, Chile, China, Costa Rica, Cuba, Checoslovaquia, Ecuador, Egipto, Francia, Holanda, Japón, México, Nueva Zelanda, Perú, Filipinas, Portugal, Rusia, Sud-África, España, Suiza, Turquía, Estados Unidos y Venezuela), lo cual es ya claro testimonio de la envergadura de la casa comercial. Los negocios de las casas de Gibbs y Huth se extendieron a través de todo el siglo XIX y parte importante del XX, y sus influencias, como ya lo hemos señalado, más allá de lo económico alcanzaron también las áreas de las decisiones gubernamentales. Como se ha indicado anteriormente, por el poder económico acumulado y el desarrollo siempre creciente de sus actividades, desde diversos puntos de vista la cara del capitalismo británico de la época, las casas comerciales y los socios a cargo de su administración, se transformaron en centros muy apreciados en las decisiones sociales y políticas de los gobiernos y sectores dirigentes locales. Por una parte, simbolizaban el peso ideológico del librecambismo, de modo que afectar sus intereses equivalía a no respetar los libres juegos del mercado y, ante ello, a pesar de que la política de la Foreign Office cuidaba o proclamaba mantener siempre su neutralidad política frente a los asuntos internos de los nuevos Estados, a menudo se encontraba intercediendo o recibiendo presiones para actuar de parte de sus empresarios y comerciantes radicados en el extranjero y que veían que las dificultades que se les presentaban en el ejercicio de sus negocios eran también dañinas a los intereses británicos en general. Sobre ello se pueden encontrar variadas referencias en la propia correspondencia de estas casas comerciales, en diversos repertorios depositados en archivos locales o nacionales, en la prensa de la época, en los informes consulares editados o conservados a través de la extensa documentación oficial conservada en Londres.¹²

¹¹ Guildhall Library, Londres, Ms. Cat. núm. 13.

¹² Por ejemplo, *Consular Correspondence* en los diversos fondos de la Public Record Office (Kew Garden) o en *Parliamentary Papers. Accounts & Papers*, British Library. Ambas en Londres.

EL PROBLEMA DE SIEMPRE. ¿CONSIDERACIONES CULTURALES
O RACIONALISMOS ECONÓMICOS?

En una u otra forma, directa o indirectamente, casas comerciales como las ejemplificadas, y otras de similar envergadura, no se mantuvieron por tanto en un estado de completa pasividad frente a los acontecimientos bélicos que sacudieron las relaciones de Chile, Perú y Bolivia en las dos trágicas oportunidades en que se enfrentaron durante el siglo XIX. Manifestando su intranquilidad por la situación política y preocupación por el nivel de sus negocios, fueron también referentes que deben considerarse en los análisis que se plantean frente a estos conflictos. En otras situaciones, ellas estuvieron activamente involucradas en negocios privativos de los Estados para defender sus particulares intereses.¹³

Existe una buena pero quizá insuficiente bibliografía referente al papel de estas casas comerciales y de algunos comerciantes europeos influyentes actuando en los mercados latinoamericanos del siglo XIX. En este caso, nos interesa plantear algunas consideraciones respecto al significado económico y empresarial que alcanzaron a través de su gestión en estos países y a sus grados de influencia sobre la sociedad local.

En el primer caso se trata de observar algunas de las ventajas que poseían respecto a las casas comerciales nativas que igualmente se desarrollaron y que, como lo hemos señalado, en algunos casos con bastante éxito. Dos son los factores económicos que mayormente juegan a su favor: en primer lugar, a falta de circulante fresco, la posibilidad de movilizar grandes cantidades de mercaderías a cambio de la exportación de materias primas o productos no elaborados a Europa con sus respectivas ganancias monetarias; en segundo lugar, el manejo del crédito a través del financiamiento de actividades productivas u orientadas al desarrollo del comercio local o a través de cumplir con actividades bancarias formales o informales, lo cual sumaba otras utilidades por los intereses del mismo crédito. Los comerciantes locales, aun los más prestigiosos, dependían de sus conexiones con ellas y, muy especialmente, del crédito al cual podían acceder para, en definitiva, terminar actuando como sus representantes y agentes.

En toda esta situación no hay que olvidar que una de las bases del crecimiento del sector productivo y mercantil británico del siglo XIX fue, precisa-

¹³ La relación fue tratada profusamente varias décadas atrás acogiendo los términos imperialismo, mercantilismo y libre comercio. Por ejemplo, John Gallagher y Ronald Robinson, "The imperialism of free-trade", *The Economic History Review*, vol. VI, núm. 1, 1953; D. C. M. Platt, *Business imperialism, 1840-1930*, Clarendon Press, Oxford, 1971; W. M. Mathew, "The imperialism of free trade, 1820-1870", *The Economic History Review*, vol. 21, núm. 3, 1968 y un análisis más específico en *The House of Gibbs and the peruvian guano monopoly*, Royal Historical Society, Londres, 1981; Peter Winn, "British informal empire in Uruguay in the nineteenth century", *Past & Present*, núm. 73, 1976, pp. 100-126.

mente, la posibilidad de copar, con pocos capitales reales, pero con grandes volúmenes de mercaderías y con precios tendencialmente a la baja, un extenso y creciente mercado suprarregional, situación, desde todos los puntos de vista, imposible de ser alcanzada por comerciantes locales cuyos esfuerzos llegaban casi exclusivamente a tener presencia en los mercados nacionales. Por otra parte, y en relación con lo anterior, también debe recordarse que los comerciantes británicos y europeos, por controlar un porcentaje importante del sector importador-exportador de las nuevas economías, indirectamente ejercieron igual presión sobre las áreas productivas nacionales con objeto de unir a sus actividades la comercialización de sus productos y materias primas en el viejo continente. En el caso específico de las casas comerciales británicas, su capacidad no sólo era superior a las casas comerciales locales, sino también a la de sus rivales francesas, germanas o estadounidenses que aparecieron simultáneamente en las costas latinoamericanas junto con el quiebre de las estructuras del comercio colonial. Los comerciantes británicos superaron rápidamente la competencia al adecuar las antiguas bases de funcionamiento de los imperios mercantiles con las más modernas del imperialismo del libre comercio. Sólo en el puerto de Valparaíso, a mediados del siglo XIX, se hallaban establecidas alrededor de 20 grandes casas de comercio británicas. En 1862, de 73 grandes firmas mercantiles con domicilio en la ciudad, sólo dos eran chilenas y dos o tres estadounidenses; la gran mayoría seguía siendo británica. En términos de comparación, a pesar de que en México sólo permanecía una sola gran firma británica, la Barron, Forbes & Co., ella controlaba el sector más importante del comercio externo. Hacia el sur no había problemas: las casas establecidas en Valparaíso o Lima concentraban todas las actividades comerciales posibles de desarrollar a lo largo de la costa occidental del Pacífico.¹⁴ En todo caso, y para dimensionar los reales significados de esta presencia y de la inundación de mercaderías europeas en los mercados locales, como así también de algunos de los límites de los comerciantes criollos para poder expandir sus negocios, debe considerarse que, hacia 1856, el comercio latinoamericano en su conjunto significaba para Inglaterra sólo 4.79% del total de sus importaciones y 1.6% de sus exportaciones. Hacia 1880, los porcentajes eran de 3.4 y de 5.2% respectivamente.¹⁵

Existen también otros factores, incluso de carácter no económico, que incidieron igualmente en el éxito de los comerciantes y casas de comercio europeas, especialmente de las británicas. En el caso de las grandes firmas comerciales y financieras con centro en Londres, sus niveles de organización, además de corres-

¹⁴ Al respecto, véase el artículo de John Mayo, "British merchants in Chile and on Mexico's west coast in the mid-nineteenth century. The age of isolation", *Historia*, vol. 26, 1991-1992, Santiago, pp. 145-171.

¹⁵ Eduardo Cavieres, *Comercio chileno y comerciantes ingleses, 1820-1880. Un ciclo de historia económica*, Vicerrectoría Académica-Instituto de Historia-Universidad Católica de Valparaíso, Valparaíso, 1988, p. 53

ponder a criterios lo suficientemente modernos que les permitían mostrar la mayor eficiencia posible, alcanzaban también una actitud disciplinante con las propias personas que las representaban en las sucursales latinoamericanas, llegando a regular sus propias vidas. Los socios o agentes de las casas asociadas no podían contraer matrimonio en sus lugares de residencia mercantil, y para recibir sus ganancias o utilidades debían primero regresar definitivamente a Inglaterra en donde recién podían acceder a sus liquidaciones correspondientes. Además, en el ejercicio y administración de los negocios sabían utilizar al máximo las técnicas e instituciones del capitalismo más avanzado de la época, y ello les permitía un alto grado de manejo del mercado a través de la especulación en la oferta de los volúmenes de mercaderías y en el nivel de los precios. La figura del comerciante inglés, que administraba y regulaba su tiempo preocupado por las noticias locales y de ultramar para sacar deducciones respecto a sus negocios, que controlaba personalmente el trabajo de sus oficiales en la contabilidad, viviendo austeramente pero participando de las altas actividades sociales a objeto de mantener permanente comunicación con las autoridades y miembros más notables de la sociedad nativa, despertó admiración y temor, adulación y dependencias, todo lo cual les permitió beneficios adicionales no siempre cuantificables.

En este punto llegamos a uno de los temas centrales de discusión sobre el particular y al cual nos referíamos al comienzo del presente trabajo. ¿En qué consiste centralmente la capacidad empresarial y, adicionalmente, la aparente ausencia de ésta en los comerciantes o empresarios latinoamericanos del siglo XIX? Ya hemos señalado algunos de los problemas o circunstancias que favorecieron la expansión del comercio británico y que explican, en parte, las limitaciones del comercio y la economía local. Todavía podemos detenernos en algunas otras consideraciones. ¿Corresponden necesariamente las diferencias en las actitudes empresariales a cuestiones de carácter ético explicadas incluso por diferenciaciones religiosas o más bien, al menos en el mismo nivel de causalidades, a factores que residen en estructuraciones socioeconómicas y políticas? No hay duda alguna de que el conjunto de elementos ideológicos y culturales presentes en un tiempo y sociedad determinados influye en la totalidad de sus conductas y comportamientos, pero tampoco debe dudarse que las condiciones que surgen desde la vida material colectiva, pasando por las condiciones del mercado y las regulaciones políticas, ejercen también, por lo menos, las mismas presiones sobre el desarrollo de la vida económica existente.

Desde este punto de vista, el problema de la aparente falta de iniciativas empresariales en los sectores dirigentes no se debe exclusivamente a una falta de capacidad innata, sino más bien a las racionalidades contemporáneas respecto a los sectores productivos y mercantiles incapaces de competir, en igualdad de condiciones, con empresas de mayor potencia industrial y financiera de algunas de las economías europeas, particularmente, como lo hemos venido señalando, de Gran Bretaña. Evidentemente, también se puede notar falta de responsabilidad con las

economías locales y falta de una perspectiva económica y social de más largo plazo. Para los inversionistas locales, concreta y pragmáticamente, era más rentable, en el corto tiempo, sumarse a las actividades de los comerciantes extranjeros, dejando en sus manos las mayores utilidades a cambio de aquellos porcentajes que en el plano local les permitían seguir manteniendo su poder político y social.

Diversas son las aproximaciones a estas temáticas. Por una parte, el análisis de historia económica como tal: la historia del empresariado latinoamericano, particularmente para el siglo XIX. Por otra parte, la historia de la burguesía latinoamericana del mismo siglo (si es que la hubo como representación social y no simplemente como un grupo de individuos reunidos más por relaciones familiares o sociales que por un concepto diferente de la economía y de la vida); finalmente, está también la perspectiva de diferenciar entre historia de comerciantes, de empresarios, o de la empresa y de las políticas económicas.¹⁶ La historiografía existente sobre estas diferentes aproximaciones a un mismo problema, no por no ser lo suficientemente abundante es inexistente. Por el contrario, mucho se avanza en la discusión, pero, por cierto, los logros son más a nivel de historias locales o situaciones particulares que a nivel de síntesis más globales.

Finalmente, no se debe olvidar, para bien o para mal, el carácter de las economías latinoamericanas del siglo XIX. A pesar de que, en conjunto, eran funcionales a los intereses y requerimientos del capitalismo europeo, las diferencias existentes entre ellas no alcanzaban a crear polos de desarrollo económico independientes a ese capitalismo. En este capitalismo periférico, o como quiera llamársele, la actividad acordada dentro de la división internacional del trabajo de la época era la provisión de materias primas para la industria en expansión del viejo continente y la de ser consumidor de esos productos en la medida en que sus mercados locales fuesen expandiéndose. Las ganancias sociales estaban dadas en el crecimiento económico que se pudiera alcanzar uniendo, a los factores puramente económicos y sociales, aquellos de carácter institucional que pudiesen ordenar y garantizar el libre juego mercantil sin poner grandes trabas para que el escaso capital efectivo que circulaba a comienzos de siglo se pudiese convertir en los grandes volúmenes de retorno que se conocen a partir de la segunda mitad del siglo XIX. En toda esta situación, el comercio enfocado al sector importador-exportador de las nuevas economías se convierte en el sector dinámico de éstas y, en los casos más felices, en el motor de los futuros centros financieros locales. En ello, parte importante de la modernidad de la época estuvo representada por la organización, la administración y el modo de ser de las grandes casas comerciales europeas: las casas de comisión, que fueron, en suma, los verdaderos agentes y representantes del capitalismo industrial contemporáneo.

¹⁶ Una selección de excelentes artículos que abordan algunas de estas temáticas, aun cuando en perspectivas muy diferentes a las aquí presentadas, se encuentra en Carlos Dávila (comp.), *Empresa e historia en América Latina. Un balance historiográfico*, Bogotá, 1996.

¿Dónde se calza una dama distinguida?

— EN —

“EL GRUMETE”

En esta casa encontrará Ud. los últimos estilos de Paris y New York. Especialidad en calzado para niños. El mejor calzado por el menos costo. Una visita a esta casa, será la repetición - - de otras muchas. - -

Zapatería ‘El Grumete’

3a. de Tacuba 17.

TOMAS BARRO

