

JOSE TOMAS RAMOS FONT: UNA FORTUNA CHILENA
DEL SIGLO XIX*

I. INTRODUCCIÓN

El auge que experimentó Valparaíso desde poco tiempo después de finalizado el proceso de emancipación, dio lugar, entre otras cosas, a que se instalaran en dicho puerto un heterogéneo grupo de hombres de negocios, los cuales, rápidamente, pasaron a controlar toda la actividad comercial que por allí se realizaba. Claro está que no fue ésa su única ocupación, puesto que también, casi todos ellos, fueron armadores y prestamistas (de hacendados, molineros y mineros, principalmente), constituyéndose, por sus capitales y espíritu de empresa, en el sector más dinámico de la vida económica nacional.

Sobre estas figuras, entre las que se cuentan tanto chilenos como extranjeros, existen muy pocos estudios, de los cuales destacaríamos, por su vinculación con el nudo de este artículo, los realizados por John Rector y Marthe Barbance, respectivamente. Basándose principalmente en la información que extrajo de la documentación (notarios, judiciales y contaduría mayor, de preferencia) que se custodia en el Archivo Nacional de Santiago, John Rector elaboró, hace pocos años, una interesante Tesis Doctoral sobre los mercaderes, el comercio y la política comercial del período 1810-1840¹, dedicando uno de sus capítulos, que se publicó en la Revista Chilena de Historia y Geografía del año 1976², a examinar el caso de Rafael Beltrán, que,

* Este artículo, que es un primer adelanto de una investigación más amplia sobre dicha figura, se pudo realizar gracias al aporte que proporcionó, en 1979, la Dirección de Investigación de la Pontificia Universidad Católica de Chile.

¹ John Rector, *Merchants, Trade and Comercial Policy in Chile, 1810-1840*. Tesis Doctoral. Universidad de Indiana, 1976.

² John Rector, *Transformaciones comerciales producidas por la Independencia de Chile. El mercader y su casa comercial*, en Revista Chilena de Historia y Geografía, n° 144, 1976, p. 62 y ss.

como se sabe, era miembro principal del grupo de mercaderes que operaba en Valparaíso hacia fines de la década de 1830. Marthe Barbance, por su parte, basándose casi exclusivamente en fuentes francesas (entre las que se incluye el rico archivo de la familia Bordes), realizó un sugerente trabajo sobre la ruta comercial del Cabo de Hornos durante el siglo XIX, destacando, con gran claridad, el papel o la función que cumplió Valparaíso en dicha vía. En los últimos capítulos de su libro describe minuciosamente las operaciones de Antoine Dominique Bordes, armador y negociante francés que, en la década de 1840, estableció en dicha ciudad su casa comercial³.

Las investigaciones citadas constituyen, por cierto, una primera y muy valiosa aproximación al mundo de los mercaderes de Valparaíso. Gracias a ellas, en efecto, hoy conocemos los nombres de los más importantes (de la etapa 1810-1840), su distribución por nacionalidades, algunos de sus negocios y aspectos parciales de su estilo de operar. Así y todo, queda un amplio campo por estudiar, dentro del cual destacaríamos, entre otros, temas tales como el aprendizaje comercial; el funcionamiento del establecimiento mercantil; el tipo de especulaciones en que participaban; la mentalidad de dicho sector y, en fin, sus fortunas. En cuanto a éstas, aclaremos que no sólo interesa el monto al que ellas alcanzaban, sino, más bien, la manera cómo fueron hechas, la composición que tenían y, sobre todo, la forma en que fueron conservadas e incrementadas.

En este artículo queremos tocar exclusivamente el punto referente a las fortunas, tomando como ejemplo la que poseyó José Tomás Ramos Font, uno de los mercaderes chilenos más prósperos del siglo pasado. Para ello, nos apoyamos en el balance y la cuenta de ganancias de su casa comercial de la década de 1840, material que encontramos —algo muy poco frecuente— en la sección judicial Valparaíso del Archivo Nacional.

Este documento fue una de las tantas pruebas (además hay cartas) que aportaron los socios de Ramos para demostrar, ante el juez, que aquél no había cumplido (o lo había hecho parcialmente) lo estipulado en los contratos privados que existían entre las partes. El acusado, por su parte, no objetó en lo esencial las cifras y la información que ofrece el citado balance, lo que le otorga, con respecto al asunto que nos ocupa, una alta confiabilidad.

³ Marthe Barbance, *Vie commerciale de la route du Cap de Horn au XIX^e siècle*. S.E.V.P.E.N., París, 1969.

El resto de la información que ofrecemos sobre dicho mercader la ubicamos, principalmente, en la sección Fondo Varios (correspondencia intercambiada entre Ramos y José Besa), en la sección Notarios de Valparaíso (contratos y protestos de letras, de preferencia) y en la sección Contaduría Mayor, primera serie (datos sobre sus negocios a fines de la década de 1830) del Archivo Nacional. El diario *El Mercurio*, por su parte, resultó una útil fuente para precisar (con algún margen de error) sus operaciones al exterior en la década de 1850, y, en general, sus actividades como armador. A las fuentes indicadas, debemos agregar algunos papeles (especialmente relacionados con el balance que se hizo de los bienes de Ramos al momento de su muerte) que los descendientes de aquél tuvieron la gentileza —y la generosidad— de poner a nuestra entera disposición.

Una advertencia final. A lo largo de esta monografía se emplean una serie de términos que son propios de la contabilidad y la estadística. Su uso, que a más de alguien puede extrañar, resultó, para los autores de esta investigación, una indispensable herramienta metodológica, pues de lo contrario difícilmente se hubieran podido interpretar los datos que se habían recolectado sobre una de las fortunas más grandes del país.

II. EL CAPITAL INICIAL

Cuando José Tomás Ramos instaló su casa comercial en Valparaíso —el año 1841— poseía un capital de \$ 24.000, caudal que estaba muy lejos del monto al que llegaban algunas de las fortunas de otros mercaderes⁴. Antes de explicar el tipo de negocios de que se valió para convertir dicho capital en una verdadera fortuna, conviene preguntarse de dónde había sacado los \$ 24.000 que le permitieron abrir una casa comercial y comenzar a operar en negocios de importación y exportación.

Hasta 1841 José Tomás Ramos había tentado suerte en diversos negocios, si bien todos ellos estaban relacionados con el mundo comercial. Así, hacia 1824-25, cuando tenía 19 años, puso, en la calle

⁴ Como por ejemplo la de Francisco Alvarez, comerciante portugués de Valparaíso, quien poseía \$ 1.700.000 en la misma época, en Diego Barros Arana, *Un decenio de la historia de Chile. 1841-1851*. Tomo II, Imprenta Universitaria, Santiago, 1906, p. 283.

Maipo de Santiago, una tienda en la que vendía, entre otros productos, jabón de California, becerro y licores franceses⁵. En 1828 tenemos noticias que se desempeñaba, también en la capital, como agente u hombre de confianza del acaudalado comerciante portugués Francisco Alvarez, correspondiéndole como tal, entre otras tareas, comprar y vender a su nombre, otorgar finiquitos, recibir letras de cambio y, en fin, representarlo en cualquier juicio a que hubiere lugar⁶. En 1833 figura como socio comanditario de una modesta fábrica de cerveza que funcionaba en Santiago⁷. Un año después, sabemos que se asocia (suponemos que sin aportar capital) con Miguel Zañartu Santa María a fin de efectuar, desde Chillán y Concepción, negocios de trigos, harinas y lanas, producto, este último, que en alguna oportunidad vendieron a Augustus Hemenway. En 1838, sin embargo, los socios resolvieron disolver la compañía⁸, por no haber obtenido, probablemente, las ganancias que aguardaban. Ello puede haberse debido tanto a las dificultades para acopiar la lana que se habían comprometido a entregar, como a los problemas que se le presentaron para colocar trigo y harina en el mercado peruano durante la guerra contra la Confederación. Libre de sus obligaciones con Miguel Zañartu, Ramos se asocia, ese mismo año, con el portugués Francisco Alvarez, de quien, como se dijo, había sido agente en Santiago diez años antes y que por entonces —según Barros Arana— poseía la fortuna más grande del país⁹.

El poco éxito obtenido por Ramos en el tipo de negocios descritos, nos ha hecho pensar que fue en compañía de Alvarez —de quien no era más que un empleado de confianza a sueldo y (tal vez) participación— cuando consiguió el capital que le permitió independizarse e instalar su propio establecimiento mercantil.

El tipo de operaciones que realizaban los anteriores, que funcionaban bajo la razón social de Francisco Alvarez y Cía., eran las típicas de cualquier mercader de Valparaíso, esto es, la importación y exportación. Con los barcos aportados por Alvarez a la sociedad —que eran: la fragata *Hermosa Chilena*, de 333 toneladas¹⁰, el bergantín

⁵ *Correo Mercantil e Industrial*, 20 de abril y 24 de junio de 1826.

⁶ Archivo Nacional, Notarial Valparaíso, vol. 42, f. 123; en adelante, AN NV.

⁷ Archivo Nacional, Notarial Santiago, vol. 97, f. 147, vta.

⁸ Pormenores de esta sociedad, en Archivo Nacional, Judicial Valparaíso, legajo 318; en adelante, AN, JV.

⁹ Diego Barros Arana, *Op. cit.*, p. 283.

¹⁰ Archivo Nacional, Contaduría Mayor. Primera Serie, vol. 3295 y 3314; en adelante, AN. CM.

Valparaíso, de 247¹¹, la fragata *Aguila*, de 227¹² y la barca *Pacífico*, de 127¹³— efectuaban un activo comercio dentro y fuera del país. Sabemos, por ejemplo, que a Talcahuano remitían azúcar blanca y prieta, chancaca, arroz, yerba mate, palas, acero, clavos, pintura, loza, municiones, cristales, papel, telas, quimones, borlones, hilo blanco, sombreros y pañuelos; retornando sus barcos desde allí con trigo y harina que normalmente colocaban en la costa norte de Chile o en diversos puertos del litoral peruano¹⁴. Muy semejantes parecen ser los productos que se enviaban a Valdivia y Chiloé¹⁵, desde donde sus barcos volvían con madera que casi siempre se vendía en Coquimbo y otros puertos del norte. Hacia el norte, asimismo, mandaban queso, ajo, ají, cocos, yerba, arroz, azúcar, vinos, licores y diversas clases de herramientas, artículos que, en su gran mayoría, deben haber servido para abastecer las necesidades de los centros mineros de dicha región¹⁶.

No está de más consignar que buena parte de las mercaderías mencionadas —que, por lo visto, son muy variadas— no provenían de compras hechas por la compañía directamente en el extranjero. Esta forma de operar la empleaban sólo en lo concerniente a productos peruanos y brasileños. Pero el resto —que iba desde telas hasta sombreros— lo adquirían a importadores de Valparaíso que tenían tales artículos depositados en los almacenes (fiscales o particulares) de dicho puerto. De esta manera, la sociedad Alvarez y Cía. compraba, distintas clases de telas, a las casas Mc Call; Bringas Sánchez, Smith Pearce y Cía., Augustus Hemenway y Cía., Hegan Hall y Cía., Dickson, Price y Cía., Templeman y Cía., Waddington Templeman y Cía., Federico Hüth Grunning, Alsop y Cía. y a Ridway Favargery y Cía.¹⁷; el aceite, a Maqueira Iriarte y Cía.; la loza, a Walsh y Cía.; el papel, a Gibbs Crawley y Cía.; las municiones, a Hegan Hall y Cía.; los becerros, el arroz, los clavos y el vino de Burdeos, a Alsop y Cía.; las palas, a Smith Pearce y Cía.; el ron, a José Vicente Sánchez; el palo de Brasil, a Lamotte y Cía.; las tachuelas, a Federico

¹¹ AN., CM. Primera Serie, vol. 3319.

¹² AN., CM. Primera Serie, vol. 3314.

¹³ AN., CM. Primera Serie, vol. 3315.

¹⁴ AN., CM. Primera Serie, vol. 3321, 3340 y 3362.

¹⁵ AN., CM. Primera Serie, vol. 3315 y 3340.

¹⁶ AN., CM. Primera Serie, vol. 3315 y 3320.

¹⁷ AN., CM. Primera Serie, vol. 3308, 3316, 3323, 3326, 3327, 3330, 3334, 3335, 3339, 3341, 3342, 3349 y 3366.

Hüth Grunning; el arroz, a Ambrosio Sánchez; el añil, a Bringas Sánchez; el lienzo para sacos, a J.N. Cano; el hilo de algodón, a Gibbs Crawley y Cía.; y los pañuelos, por último, a Dickson Price y Cía. y a Green Nelson y Cía.¹⁸.

Por su parte Alvarez y Cía. vendía azúcar y yerba, que habían traído desde Perú y Brasil y que poseía en los almacenes de aduana, a José Vicente Sánchez, Buenaventura Infante, Toribio Lambarri, José Lima, José Ignacio Izquierdo y Nicolás Albano, todos los cuales, por cierto, eran también miembros del grupo de mercaderes de Valparaíso¹⁹.

El sistema descrito, que hemos podido precisar (al menos en parte) gracias a los papeles de aduana que se conservan en la sección primera de la Contaduría Mayor, nos mueve a pensar que existía una cierta especialización entre los hombres de negocios del puerto; la que se manifiesta en el hecho de que los mercaderes nacionales, sudamericanos (argentinos, principalmente) y españoles (con algunas excepciones) tienden a concentrar sus operaciones hacia las plazas físicamente más cercanas: Lima, Guayaquil, Buenos Aires, Montevideo, Santos, Río de Janeiro y otras; y que los norteamericanos e ingleses (y seguramente franceses y alemanes) las orienten preferentemente hacia Europa y los Estados Unidos de Norteamérica. No nos parece que esta división de mercados, por así llamarla, se deba a que los recién nombrados poseyeran un conocimiento superior de técnicas mercantiles o contaran con mayores capitales que los anteriores. En estos aspectos, en líneas generales, no vemos diferencias de nota entre unos y otros y, aun cuando hubieran existido, no creemos que constituyeran un obstáculo insuperable para comerciar con Europa o los Estados Unidos.

El problema, a nuestro entender, es diferente y dice relación con algo mucho más simple: los mercaderes preferían operar con plazas en las que poseían experiencias y vínculos, a fin de aminorar los altos riesgos que rodeaban a cualquier operación de comercio exterior. Veamos por qué.

Para tener una cierta seguridad de ganar, en un medio económico (que podríamos denominar mercados imperfectos) en que las pér-

¹⁸ AN., CM. Primera Serie, vol. 3321, 3327, 3330, 3335, 3337, 3339, 3342, 3349, 3351, 3357, 3361, 3365, 3366 y 3368.

¹⁹ AN., CM. Primera Serie, vol. 3300, 3316, 3321, 3330, 3353, 3354, 3357, y 3366.

didadas eran extraordinariamente frecuentes, era fundamental que el mercader dominara un enorme cúmulo de conocimientos. Ramos y Alvarez, por ejemplo, para comerciar con Perú y Brasil, como lo hacían, debían saber qué productos remitir, de dónde obtenerlos, qué calidades convenía, cuándo y cómo cargarlos y, por si fuera poco, contar con barcos para asegurar envíos oportunos. A la vez, les era básico tener hombres de confianza o agentes en los lugares de destino, los que, por su parte, se encargaban de colocar el producto (que casi nunca se enviaba vendido) y, en seguida, remitir las cantidades de azúcar y yerba que les solicitaban aquéllos desde Valparaíso. De ahí que sea muy difícil que Ramos y Alvarez decidan lanzarse a mercados desconocidos, en los que, por su falta de experiencia, información y agentes idóneos, lo más probable sería que se desarrollara en medio de grandes problemas. Que no pudieran competir, en suma. Concentrarse, pues, en ciertas áreas geográficas y artículos era, sin lugar a dudas, una forma de evitar pérdidas, sin perjuicio de que, cada vez, que surgía un mercado nuevo, en el que las expectativas superaban el temor a lo desconocido, el comerciante trate de aprovechar las oportunidades que allí se abrían para él (sería el caso de California, entre otros).

El comercio exterior de la compañía, como hemos dicho, se canalizaba hacia Perú y Brasil. Al primero, Alvarez y Ramos enviaban trigo, harina, cobre, charqui, grasa, orégano, mantequilla, nueces, cocos, sebo y cáñamo²⁰. La principal carga de retorno parece que procedía de Lambayeque, en donde el hijo único de Francisco Alvarez, Francisco Salvador, se ocupaba de embarcar tabaco, azúcar y arroz²¹. Los barcos, además, cargaban, en Paita, cordobanes, sombreros y algodón; en Huanchaco, azúcar, algodón, salitre, chancaca, arroz, sal y café; y en Cerro Azul —que era el puerto de salida de los artículos del valle de Cañete—, azúcar y algodón²².

Desde Perú, por otra parte, se mandaban, a Alvarez y Cía., frecuentes embarques de numerario y metales nobles, como plata piña, pesos fuertes y onzas de oro. Estas remesas, que se hacían casi siempre desde Lambayeque y Paita, estarían revelando —tal como oportuna-

²⁰ AN., CM. Primera Serie, vol. 3320.

²¹ AN., CM. Primera Serie, vol. 3295.

²² AN., CM. Primera Serie, vol. 3289, 3293, 3295, 3311, 3319 y 3335.

mente lo destacó Francisco Antonio Encina—²³ la existencia de una balanza comercial favorable a Chile a fines de la década de 1830. Algo totalmente distinto de lo que ocurría con Brasil, país hacia el cual dicha compañía debía remitir, regularmente, numerario para cancelar sus compras de yerba mate, azúcar y café²⁴, puesto que el valor de los envíos hechos desde Chile —consistentes en nueces, cocos, anís, cobre, alpeste y trigo²⁵— no alcanzaban a cubrir todo el importe de los anteriores.

En los negocios descritos, como lo señalamos al comienzo, tenemos la impresión que José Tomás Ramos hizo los \$ 24.000 (o buena parte de ellos) que le permitieron, en 1841, instalar su establecimiento mercantil²⁶. Examinemos ahora, después de conocer el origen de su capital inicial, el camino que empleó para convertir dicha suma en una cuantiosa fortuna.

III. LA FORMACIÓN DE LA FORTUNA

Valparaíso, cuando Ramos abrió su casa comercial, se había encubrado a la categoría de gran centro mercantil, perdiendo definitivamente su carácter de pobre aldea colonial que, patentemente, mantuvo hasta los primeros años del siglo pasado. Varios factores, que estimamos necesarios esbozar, se conjugaron para producir una transformación tan radical. De ellos quisiéramos destacar, en primer lugar, el hecho de que Valparaíso se constituyera, entre aproximadamente de la década de 1820 y la de 1850, en una especie de gran emporio del Pacífico. Ello significó, en breve, que gran parte de los efectos que alimentaban la ruta del Cabo de Hornos —a través de la cual, como se sabe, se realizaba un vivo intercambio entre Europa y los Estados Unidos, por una parte, y la costa del Pacífico y Asia, por la otra— se descargan allí, a la espera de que sus consignatarios encontraran un mercado seguro donde remitirlos. Recordemos al respecto algo sabido, pero no por eso menos importante. “Durante la

²³ Francisco Antonio Encina, *Historia de Chile*. Tomo XIII, Editorial Nascimento, Santiago, 1949, p. 556.

²⁴ AN., CM. Primera Serie, vol. 3250 y 3289.

²⁵ AN., CM. Primera Serie, vol. 3314 y 3330.

²⁶ *Boletín del Día*. Valparaíso, 23 de junio de 1891.

mayor parte del siglo XIX —afirma Jonathan Levin— la venta en consignación era el método regular en el comercio internacional. La lentitud de los transportes y las comunicaciones hacía sumamente incierto cualquier conocimiento de las condiciones de ventas que predominaban en los mercados lejanos. Las noticias respecto a ellas podían tardar tres meses en llegar por barco y ya habrían pasado seis meses cuando la mercadería arribara al mercado. Esto introducía buena dosis de riesgo en el comercio internacional²⁷, que hacía más seguro mandar la mercadería sin vender, para que otro (que recibía el nombre de agente), con información más al día, procurara colocarla.

Ahora bien, pero ¿por qué Valparaíso estuvo en condiciones de recibir esos artículos sin vender y ellos no fueron descargados en otro puerto del país o del extranjero? Siguiendo a Marthe Barbance²⁸, responderíamos, antes que nada, que dicho puerto, por estar situado en medio de una región poblada y pródiga de recursos, pudo satisfacer fácilmente la demanda (reparaciones, aprovisionamiento y otras) de los barcos que llegaban o salían hacia el Atlántico. Esta sola circunstancia hizo que fuera preferido a otros puertos, no obstante encontrarse a considerable distancia del Cabo de Hornos y carecer de la seguridad —sobre todo en invierno— de Valdivia y otros fondeaderos del sur.

Las autoridades, por su parte, conscientes de las posibilidades que se abrían para Valparaíso, procuraron estimular al máximo la llegada de productos en consignación, no tanto para enriquecer al fisco, puesto que nunca estos efectos fueron gravados con derechos significativos, sino más bien para conseguir que dicho puerto ejerciera, como centro redistribuidor, una vasta e intensa influencia en el Pacífico. De ahí que diseñaran, es cierto que con altibajos, una política aduanera tendiente a otorgar a los mercaderes toda clase de facilidades para que pudieran guardar y reexpedir los artículos que, en tal calidad, arribaban a nuestras costas. Al efecto, el reglamento de aduanas de 1822, en su artículo 81, dispuso que todo "capitán, sobrecargo o consignatario... tenía la libertad de desembarcar la parte o el todo de su carga que le convenga, sin límite ni plazo alguno de tiempo. También (podía) verificar toda clase de trasbordos, bien

²⁷ Jonathan Levin, *Las economías de exportación*. Uteha, México, 1964, p. 73.

²⁸ Marthe Barbance, *Op. cit.*, p. 43.

(fuera) a flotantes de depósito para que permanezcan en la bahía, bien a buques que están a la carga para proceder a otros puertos y exportarlas...”²⁹.

Dos años más tarde, en plena administración de Ramón Freire, se crearon en Valparaíso los llamados almacenes francos, en los cuales, los comerciantes que depositaban sus mercaderías, debían pagar un derecho de almacenaje (2 reales por bulto) y un derecho de reexportación, consistente en un 3% del valor de la mercadería³⁰. En 1832 el Congreso aprobó una nueva ley sobre almacenes de depósito. Menos engorrosa que la anterior, esta última ordenaba cobrar un derecho de reexportación del 2% para los artículos que se reembarcaban sin entrar en los almacenes; y un derecho de depósito variable (3% para el primer año, 2% para el segundo y 1% para el tercero) sobre el valor de las mercaderías que quedaran internadas en los almacenes de aduana³¹.

Un complemento a la política indicada fue, sin lugar a dudas, la acción de las autoridades (al parecer desde el gobierno de Prieto) destinada a conseguir que los servicios de aduana funcionaran con agilidad y eficiencia, evitando demoras o abusos que eran el pan de cada día en otros puntos de la costa del Pacífico³².

Si a todo lo anterior se agrega la tranquilidad política que se vivió en el país desde comienzos de la década de 1830, se podrá comprender, fácilmente, la superioridad de Valparaíso con respecto a otros puertos extranjeros y, en definitiva, por qué los mercaderes lo prefirieron para establecerse, para recibir mercaderías en consignación y, en fin, para realizar desde allí todas sus operaciones de comercio exterior. Refiriéndose precisamente a estas ventajas, el sueco Carl Gosselman, que visitó Chile y Perú en 1837, afirmaba que la legislación aduanera de este último país era “deficiente e intricada, y comparada con la de Chile, iliberal, por lo menos en cuanto al comercio con los extranjeros, los cuales estaban a menudo expuestos, en las mal administradas oficinas de aduana, a todas las chicanas a que tanto se prestaban las antiguas leyes de tipo español, sin contar la inseguridad durante los disturbios

²⁹ *Reglamento de Aduanas del 18 de octubre de 1822*, en Ricardo Anguita, *Leyes promulgadas en Chile*. Tomo I, Imprenta, Litografía y Encuadernación Barcelona, Santiago, 1912, p. 90 y 91.

³⁰ Ricardo Anguita, *Op. cit.*, p. 150 y 151.

³¹ Ricardo Anguita, *Op. cit.*, p. 214 y 215.

³² Marthe Barbance, *Op. cit.*, p. 53.

políticos. De ahí dimana el rápido crecimiento del comercio exterior de Chile, a expensas del de Perú, y de ahí dimana también la casi incomprensible preponderancia de Valparaíso sobre El Callao en estos últimos años. Se prefería, por ejemplo, depositar las mercaderías en los almacenes de la bien administrada aduana de Valparaíso y después, a medida de las necesidades, enviarlas al Perú, a expedirlas directamente al Callao, a pesar de las mayores ventajas de este puerto desde el punto de vista náutico y geográfico...³³.

Es difícil saber con exactitud la magnitud que alcanzó el comercio de tránsito, porque sólo a partir de mediados de siglo existen estadísticas completas sobre el particular. Nuestra impresión, en todo caso, es que fue precisamente antes de 1850 cuando ese tipo de comercio alcanzó su mayor significación. Marthe Barbance sostiene que, en la década de 1830, las tres cuartas partes de los productos manufacturados llegados a Valparaíso tenían dicha condición³⁴. En 1850, en cambio, esa proporción se había reducido, considerablemente, pues el valor de las mercaderías reexportadas alcanzó a poco más de la mitad del valor de todos los productos arribados a aquel puerto³⁵; en 1860 llegaba a la sexta parte, proporción que se mantenía diez años después³⁶.

En todo caso, independientemente de su decadencia en la segunda mitad del siglo XIX³⁷, resulta de interés insistir en la importancia del comercio de tránsito en las décadas de 1830 y 1840, época durante la cual la mayor parte del flujo de mercaderías que arribaba a Valparaíso estaba relacionado con dicho tráfico y no con el comercio exterior propiamente tal.

Un segundo factor que contribuyó poderosamente a encumbrar a Valparaíso fue, sin lugar a dudas, el vigoroso aumento que experimentó el comercio exterior del país a partir de la década de 1830.

³³ Carl August Gosselman, *Informe sobre los Estados Sudamericanos en los años 1837 y 1838*. Biblioteca e Instituto de Estudios Iberoamericanos de la Escuela de Ciencias Económicas, Estocolmo, 1962, p. 78.

³⁴ Marthe Barbance, *Op. cit.*, p. 54.

³⁵ *Resumen del comercio general y de tránsito, desde 1850 hasta 1900, en Resumen de la Hacienda Pública de Chile, desde la Independencia hasta 1900*. Dirección General de Contabilidad, 1901.

³⁶ *Ibidem*.

³⁷ La preocupación del gobierno de Montt por este problema, puede verse en *Memoria que el Ministro de Estado en el Departamento de Hacienda presenta al Congreso Nacional de 1853*. Imprenta de Julio Belin, Santiago, 1853, p. 31 y ss.

Veamos algunas cifras que reflejan esta tendencia. Entre 1844 y 1860 el valor de las exportaciones e importaciones subió más de tres veces³⁸, alcanzando una tasa de crecimiento real de 7,2% anual, que es la mayor en los 80 años comprendidos entre 1844 y 1924³⁹. De este aumento, el principal beneficiado fue Valparaíso, pues gran parte de dicho tráfico se canalizaba por dicho puerto. Así, en 1831 las aduanas de Chile aportaron al fisco \$ 830.634, de los cuales \$ 345.631 —esto es, un 41,61%— provenían de la Aduana de Valparaíso⁴⁰. En 1860, en cambio, dicho aporte fue de \$ 4.824.801, de los cuales \$ 4.379.787 —esto es, un 90,7%— lo proporcionó la oficina de Valparaíso. En este lapso, en suma, lo recaudado por esta aduana había crecido más de 12 veces⁴¹.

Valparaíso, pues, bien por el comercio de tránsito o por ser el puerto principal del país, fue, especialmente entre 1830-40 y comienzos de la década de 1860, una gran plaza del Pacífico, con todas las condiciones y posibilidades para que un comerciante del estilo de Ramos ganara dinero en operaciones de carácter mercantil. El balance de su casa comercial de diciembre de 1849 nos permite, entre otras cosas, conocer estas últimas y, sobre todo, las utilidades que le reportaban los negocios que en dicho rubro realizaba⁴².

³⁸ *Resumen del comercio*, Op. cit.

³⁹ Carlos Humud, *Política económica chilena desde 1830 a 1930*, en *Estudios de Economía*, N° 3, Primer semestre de 1974, p. 10.

⁴⁰ *Resumen del comercio*, Op. cit.

⁴¹ *Ibidem*.

⁴² A lo largo de este artículo se entenderá por activo o activos los bienes que posee una persona más las deudas a su favor en una determinada fecha. El activo fijo o inmovilizado es aquella parte del activo total compuesta por bienes raíces. El activo corriente, en cambio, es aquella parte del activo total compuesta por dinero, mercaderías, acciones, bonos y deudas a favor del dueño.

Los pasivos —o pasivo—, deudas con terceros o fondos ajenos, son aquellas deudas para con personas diferentes del dueño de una firma, todo ello, en una cierta fecha.

El término patrimonio, capital —o fondos propios—, se aplica a la diferencia entre el activo y el pasivo, en una fecha determinada. Capital inicial es el patrimonio al comenzar un período contable (generalmente un año). Utilidad es la diferencia entre el patrimonio inicial y el final, al término del período contable. Pérdida es la diferencia entre el patrimonio inicial y el final, si este último resulta ser menor que el primero. Las utilidades retenidas, en fin, son aquellas que no han sido retiradas por el dueño del negocio, sino que se mantienen reinvertidas en el giro habitual de su propietario.

CUADRO N° 1

BALANCE GENERAL DE LA CASA COMERCIAL DE JOSE
TOMAS RAMOS AL 31-XII-1849 ⁴³

1. Activos:	Monto:	% (del total)
1.1. Caja	\$ 3.074,31	0,5
1.2. Mercaderías	7.163,69	1,16
1.3. Mercaderías consignadas a Ramos	48.037,76	7,81
1.4. Expediciones comerciales al exterior	235.900,08	38,36
1.5. Deudores	147.292,87	23,95
1.6. Letras por cobrar	117.050,63	19,03
1.7. Buques	22.174,63	3,61
1.8. Inmuebles	21.314,13	3,47
Activos totales	<u>\$ 614.968,75</u>	<u>100,00</u>
2. Pasivos		
2.1. Acreedores	176.251,93	
2.2. Letras por pagar	81.677,38	
Pasivos o Fondos Ajenos	<u>\$ 257.929,31</u>	41,94
3. Capital al 31-XII-1849		
3.1. Capital inicial al 31-XII-1846	185.972,31	
3.2. Utilidades retenidas de tres años (1847, 1848 y 1849)	171.067,13	
Patrimonio o Fondos Propios	<u>\$ 357.039,44</u>	58,06

⁴³ Balance de José Tomás Ramos al 31 de diciembre de 1849, en AN. JV., legajo 547, pieza 3, f. 67 y ss. (El balance está expresado en pesos y reales, pero estos últimos se presentan en centavos en el Cuadro N° 1).

No resultó fácil interpretar los datos que se desprenden del balance, por cuanto la teneduría de libros que utilizaba Ramos contemplaba, únicamente, la cuenta de capitales (activos y pasivos), sin considerar para nada la de movimiento de ventas, costos y gastos, que son propios de la moderna contabilidad y fundamentales para comprender la marcha de un negocio cualquiera. El camino que empleamos para resolver esta dificultad, que imposibilitaba la comprensión acabada del material que poseíamos, fue recurrir a los manuales en que se preparaban quienes aspiraban a ejercer como contadores, siéndonos de especial utilidad, por su claridad y significativos ejemplos, el publicado por Alvaro Alvarado bajo el título de "Tratado de Comercio Teórico y Práctico"⁴⁴.

Debemos advertir, en segundo lugar, que si aparece, en la columna correspondiente al activo, el rubro mercaderías en consignación (que, en rigor, debiera excluirse), ha sido para no cambiar la forma de trabajar de los tenedores de libros de entonces, y por no alterar, en lo fundamental, las cuentas que presentamos. Hechas estas puntualizaciones, entremos al detalle y análisis de los activos y pasivos que poseía la figura que nos ocupa.

ACTIVOS

1.1.	Caja	\$	3.074,31
1.2.	<i>Mercaderías propias:</i>		
	<i>Producto:</i>		<i>Valor</i>
1.2. 1.	Sombreros	\$	792
1.2. 2.	Nueces		1.949,44
1.2. 3.	Plumas de avestruz		544,75
1.2. 4.	Hilo de algodón		116,25
1.2. 5.	Escobas		141,13
1.2. 6.	Trigo (en Las Zorras)		518,06
1.2. 7.	Frejoles		560,25
1.2. 8.	Harina tostada		24
1.2. 9.	Ladrillos		145,25

⁴⁴ [Alvaro Alvarado], *Tratado de Comercio Teórico y Práctico*, Imprenta del Mercurio, Valparaíso, 1876.

1.2.10.	Vasijas	133,25
1.2.11.	Harina de Maule (comprada a J.A. Pando)	1.733
1.2.12.	Medias de seda	150
1.2.13.	Almidón	142,31
1.2.14.	Cajones vacíos	120
1.2.15.	Ciruelas	54
		<hr/>
		\$ 7.163,69

1.3. *Mercaderías consignadas a Ramos*

1.3. 1.	Nueces de José Besa	\$ 26,50
1.3. 2.	Charqui de José Besa	92,75
1.3. 3.	Efectos (que no se especifican) a medias con Bujareo y Cía. (de Río de Janeiro)	47.161
1.3. 4.	Harina de José Ferro	7,88
1.3. 5.	Mercaderías de Edmundo Scott (de California)	504,50
1.3. 6.	Mercaderías de Juan Rambach (de California)	173
1.3. 7.	Mercaderías de Vicente Cramer (de California)	72,13
		<hr/>
		\$ 48.037,76

1.4. *Expediciones comerciales al exterior:*

1.4. 1.	Cobre a Burdeos	\$ 838
1.4. 2.	Sebo remitido (posiblemente al Perú) en el barco <i>Passanger</i>	15.904,50
1.4. 3.	Yerba remitida en el barco <i>Hamburgo</i>	109,44
1.4. 4.	Sal enviada en el bergantín <i>Argentino</i>	1.862,88
1.4. 5.	Harina flor (¿a California?) remitida por la barca <i>María</i>	17,38
1.4. 6.	Cebada existente en Río de Janeiro	823,25
1.4. 7.	Expedición (cuyos productos no se especifican) a Montevideo, efectuada en la barca <i>Juana Josefa Font</i>	13.901
1.4. 8.	Expedición (cuyos productos no se especifican) a Buenos Aires, efectuada en el <i>Albert</i>	8.665,25

1.4. 9.	Expedición (cuyos productos ni su destino se especifican) en el bergantín <i>Antonio Ramos</i>	38.550,13
1.4.10.	Expedición (cuyos productos no se especifican) a California, efectuada en el barco <i>California</i>	22.759,88
1.4.11.	Expedición (cuyos productos no se especifican) a California, efectuada en la barca <i>Rumena</i>	4.165,25
1.4.12.	Expedición (cuyos productos no se especifican) a California, efectuada en la barca <i>Rumena</i>	23.302
1.4.13.	Expedición (cuyos productos no se especifican) a Panamá, efectuada en la goleta <i>Gaitero</i>	5.827,19
1.4.14.	Expedición (cuyos productos no se especifican) a California, efectuada en el <i>Prinz Carl</i>	1.192,13
1.4.15.	Expedición (cuyos productos ni su destino se especifican)	3.691,81
1.4.16.	Expedición (cuyos productos no se especifican) a California, efectuada en el <i>C. Young</i>	1.031,81
1.4.17.	Expedición (cuyos productos no se especifican) a Monterrey, efectuada en la barca <i>Rumena</i>	1.544,31
1.4.18.	Expedición (cuyos productos no se especifican) a Monterrey, efectuada en la barca <i>Rumena</i>	25.879,56
1.4.19.	Expedición (cuyos productos no se especifican) a California, efectuada en el <i>Arone</i>	24.891.
1.4.20.	Expedición (cuyos productos no se especifican) a California, efectuada en el <i>Carlos V</i>	3.756,81
1.4.21.	Expedición (cuyos productos no se especifican) a California, efectuada en la barca <i>María</i>	4.327,56
1.4.22.	Consignación (cuyos productos no se especifican) a Luis Mondiere, agente de Ramos en California	3.332,63

1.4.23.	Remesas (que no se especifican) a Bernardino Vásquez, al parecer agente de Ramos en Monterrey	7.572,31
1.4.24.	Remesas (que no se especifican) a Bujareo y Cía., agentes de Ramos en Río de Janeiro	21.955,81
		<hr/>
		\$ 235.900,08

1.5. *Deudores* (al 31 de diciembre de 1849)

	<i>Nombre:</i>	<i>Cantidad:</i>
1.5. 1.	Juan Winder	\$ 1.252,44
1.5. 2.	José Eugenio Santos	205,75
1.5. 3.	Doroteo Ibáñez	6.732,81
1.5. 4.	Gregorio Valenzuela (dependiente de la casa comercial de Ramos)	101,44
1.5. 5.	José Eusebio Ramos	154,63
1.5. 6.	Vicente Bornes	53,25
1.5. 7.	Carlos Guillermo Nielsen	2.000
1.5. 8.	Concepción Ramos (hermana de José Tomás)	704,88
1.5. 9.	Antonio Luis Blondel	10.599,38
1.5.10.	Matías Martínez	6.800
1.5.11.	Mr. Latapie	414
1.5.12.	Gonzalo Gazmuri (de Chillán)	2,31
1.5.13.	José Manuel Urmeneta (de Lima), cuenta vieja	5.355,38
1.5.14.	José Manuel Urmeneta (de Lima), cuenta nueva	428,13
1.5.15.	Matías Knudsen, capitán de uno de los buques de José Tomás Ramos y su cuñado	2.970,94
1.5.16.	Cristián Hausen	10
1.5.17.	Juan Angel Bossy, de Constitución	9.429,81
1.5.18.	C. Llavallol e hijos, de Montevideo	45
1.5.19.	C. Llavallol e hijos, de Buenos Aires	9.348,13
1.5.20.	Emilio Ramos (al parecer sobrino de José Tomás)	43
1.5.21.	José Santos Bordialí (dependiente de la casa comercial de Ramos)	230,31
1.5.22.	Barra y hermano	22,69
1.5.23.	Andrés Requena	3.513,13

1.5.24.	Juana Dolores Ramos (hermana de José Tomás)	1.066,31
1.5.25.	Edmundo Scott, de California	8.930,38
1.5.26.	Vicente Cramer, de California	7.908,94
1.5.27.	Edmundo Scott (cuenta particular, de California)	187,81
1.5.28.	Compañía Foucar	574,75
1.5.29.	Compañía Pimentel	1.872,19
1.5.30.	Compañía Danto	738,50
1.5.31.	Pedro Briones	572,13
1.5.32.	Compañía Cuadra	561,50
1.5.33.	Compañía Caces	641
1.5.34.	Compañía Navarro	951,50
1.5.35.	Compañía Carrasco	1.173
1.5.36.	Compañía Velasco	973,25
1.5.37.	Compañía Gundian	1.170
1.5.38.	T. Nelson y Cía., de Panamá	1.339,38
1.5.39.	Carlos García del Postigo	12,50
1.5.40.	Andrés y Benjamín Blest	237,75
1.5.41.	Luis Mondiere, de California	14.928,19
1.5.42.	Pedro Sayán	431,25
1.5.43.	Tomás Martínez (socio de José Tomás Ramos en negocios de molinos, en Santiago)	26.358,31
1.5.44.	Cramer, Rambach y Cía., de California	172,50
1.5.45.	De Lisle y de Lisle	8.977,63
1.5.46.	Roberto Mecks	412,69
1.5.47.	José A. Larraguibel	587,75
1.5.48.	Deudores menores	6.594, 44
1.5.49.	Cuentas malas	311,81
		<hr/>
		\$ 147.292,87
1.6.	<i>Letras por cobrar</i>	117.050,63
1.7.	<i>Buques</i>	
	<i>Nombre:</i>	<i>Precio:</i>
1.7. 1.	Bergantín Antonio Ramos	\$ 2.000
1.7. 2.	Barca Rumena	5.228,88

1.7. 3.	Barca Juana Josefa Font	6.641
1.7. 4.	Goleta Gaitero	3.539,44
1.7. 5.	Barca María	4.764,88
		<hr/>
		\$ 22.174,63
1.8. <i>Bienes inmuebles</i>		
1.8. 1.	Molinos en Santiago	\$ 4.908,25
1.8. 2.	Chacra en Santiago	7.078,69
1.8. 3.	Casa en Valparaíso (en San Juan de Dios)	3.333,69
1.8. 4.	Minas en California	5.993,50
		<hr/>
		\$ 21.314,13

Hemos creído más ilustrativo presentar, primero, el desglose de los activos que poseía José Tomás Ramos en 1849, para luego, con esa visión de conjunto, entrar a comentar sus distintos componentes. Mirados con perspectiva, resulta evidente que los rubros correspondientes a dinero en caja (\$ 3.074,31), mercaderías propias (\$ 7.163,69), mercaderías consignadas a Ramos (\$ 48.037,76), buques (\$ 22.174,13) e inmuebles (\$ 21.314,13), que en total alcanzan a \$ 101.764,52 (es decir, el 16,55% de sus activos), no son sus principales inversiones. Incluso nos atreveríamos a afirmar que éstas no le reportan utilidades especialmente significativas y que, en lo que toca a sus barcos, ellos son, antes que nada, un instrumento indispensable para efectuar sus más cuantiosas especulaciones. Estas últimas, como es fácil apreciar, son de dos clases, a saber: operaciones al exterior y ventas a crédito en el país o en el extranjero.

Con respecto a aquéllas, cabe apuntar que, lejos, son las más de peso, como lo demuestra el hecho de que en ellas haya invertido \$ 235.900,08, esto es, el 38,36% de sus activos. En concreto, las expediciones al exterior son remesas de mercaderías de Ramos consignadas a sus agentes en el extranjero. ¿Cuáles son, en esta área, sus más típicos negocios? En términos generales, diríamos que ellos pueden clasificarse en eventuales y permanentes, correspondiendo los primeros al envío de mercaderías, a cargo de hombres de confianza de Ramos y en sus propios buques, a plazas que, de improviso y por breve tiempo, surgían como mercados interesantes para el alto comercio de Valparaíso. Tenían este carácter, a nuestro entender, los

cargamentos que hace a California, donde manda vino, jabón, velas, casas de maderas (para armar allí), huevos, carretones, trigo y harina⁴⁵; a Hamburgo, donde remite, en la década de 1850, cacao ecuatoriano⁴⁶; y, en fin, a China, Manila y Buenos Aires, lugares hacia los cuales dirigió expediciones sin que hayamos podido, por desgracia, determinar los productos que embarcó⁴⁷. En todos estos casos, se trataba de especulaciones altamente riesgosas, pues el mercader normalmente carecía de agentes, información confiable y experiencia en dichos mercados. Así y todo, podían derivarse de esas aventuras importantes beneficios, como los que alcanzó Ramos en California a fines de la década de 1840 y comienzo de la siguiente⁴⁸.

Sus negocios permanentes estaban dirigidos hacia Brasil y Perú, países que, por el hecho de tener un tráfico habitual con Chile, eran un campo de acción más seguro que los anteriores. Desde la época en que fue socio de Francisco Alvarez, Ramos había podido apreciar las posibilidades que brindaba el intercambio con Brasil, el cual se había iniciado a poco andar el proceso de Emancipación⁴⁹. En dicha plaza, los productos nacionales —como trigo, frejoles, frutas secas y otros— encontraban una relativamente fácil colocación, la misma que tenían en Chile el azúcar y la yerba que se traía como cargamento de retorno desde Río de Janeiro, Santos y Pernambuco. El valor de este intercambio, como se apuntó, siempre favoreció al Brasil, por lo que Ramos procuró, a fin de evitar desembolsos de numerario, complementar sus envíos con productos de otras latitudes, como lo fueron el salitre peruano (de Lambayeque)⁵⁰ y los sombreros de

⁴⁵ Carta de Luis Mondière a José Besa, San Francisco, 31 de abril de 1850, Archivo Nacional, Fondos Varios, vol. 174.

⁴⁶ AN. JV. Legajo 274, pieza 1.

⁴⁷ AN. JV. Legajo 547, pieza 3, f. 67 y ss. Sobre la expedición a China y Manila, ver AN. NV., vol. 166, f. 479 y ss.

⁴⁸ AN. JV., v. 547, pieza 3, f. 67 y ss.

⁴⁹ Acerca de los primeros contactos comerciales con Río de Janeiro, ver *Report of Theodorick Bland, on the condition of South America*. Baltimore, 2 de noviembre 1818, en "Reports and Documents exhibiting the condition of South America, during the times of President James Monroe and Secretary of State John Quincy Adams". Bergman Publishers, New York 1970, p. 125. Por otra parte, Felipe Santiago del Solar, uno de los más importantes comerciantes de la década de 1820, importaba, este último año, azúcar y yerba desde Río de Janeiro, en Sesiones de los Cuerpos Legislativos, Tomo IV, (1820) p. 73.

⁵⁰ AN. JV., Legajo 547, pieza 3, f. 67 y ss.

paja del Ecuador, que remitió, vía Panamá, por intermedio de su agente en Guayaquil⁵¹.

La situación comercial con Perú era totalmente distinta, pues existía, desde antiguo, un intenso intercambio, que se sustentaba, en la época que nos interesa (1840-1860), en los embarques de trigo que se hacían desde Chile y en los cargamentos de azúcar que llegaban desde allí. A Perú Ramos enviaba con regularidad trigo y harina y, de manera ocasional, productos tales como madera de Chiloé⁵². Con respecto a los primeros, vale la pena consignar que aquél no actuaba como un simple intermediario entre el hacendado nacional y los consumidores peruanos. Ello, que hubiera sido posible, resultaba una forma de operar que limitaba notablemente las posibilidades de ganar, al quedar atado a sus proveedores y, por lo mismo, no poder controlar el precio del cereal. Para evitar estos inconvenientes y cubrirse de eventuales pérdidas, Ramos adquirió algunos establecimientos molineros (en Santiago, Concepción y al parecer Constitución), a través de los cuales, siguiendo una práctica ampliamente difundida, hacía adelantos de dinero a los cosecheros, a condición de entregar, a un precio previamente convenido entre las partes, una determinada cantidad de trigo.

El retorno desde Perú —que quedaba en manos de sus agentes— estaba compuesto básicamente por azúcar prieta, molida y en panes, chancaca y melaza. Por lo genral esos embarques se hacían en Lambayeque, Huacho y Cerro Azul⁵³, lugar este último donde su hermano Antonio Joaquín poseía plantaciones azucareras (en el valle de Cañete), lo que le garantizaba a José Tomás contar con cargamentos oportunos para conducir a Valparaíso. En menos escala, traía algodón, sal, arroz, tabaco, aguardiente, astas de res, café, paño, sombreros de petate (de Lambayeque), cueros cochinilla y salitre⁵⁴.

⁵¹ Carta de José Tomás Ramos a José Manuel Estrada, Valparaíso, 15 de octubre 1857. AN. JV. Legajo 274, pieza I, f. 81v.

⁵² *El Mercurio*, 9 de enero, 10 de febrero, 25 de febrero y 15 de junio de 1852.

⁵³ *El Mercurio*, 8, 22 de mayo y 7 de agosto de 1847; 24, 27, 28 y 30 de enero; 3 de febrero; 3, 5, 7 y 16 de marzo; 1º y 30 de abril; 2, 9, 27 y 31 de julio; 3 y 26 de agosto; 8 de octubre; 12, 14 y 23 de noviembre; 1º y 17 de diciembre de 1857; 16 de enero; 27 de marzo; 10 y 12 de abril; 10 y 30 de junio; 3, 10, 17 y 21 de agosto; 3, 6 y 7 de septiembre de 1852.

⁵⁴ *El Mercurio*, 31 de diciembre de 1842; 8 de septiembre de 1847; 10, 12 de abril y 8 de septiembre de 1852; 12 de mayo; 2 de julio; 25 de agosto y 17 de diciembre de 1857; y *El Mercurio del Vapor*, 30 de abril de 1857.

En cuanto a las deudas a su favor, ellas sumaban \$ 147.292,87 a la fecha del balance (el 23,95% de sus activos), de las cuales estimamos que la mitad corresponden a ventas a crédito efectuadas en el extranjero. A ellas hay que añadir lo que en el balance se designa con el nombre de "letras por cobrar", entre las cuales, de acuerdo con los criterios contables de la época, deben incluirse tanto las letras como los pagarés. Ramos, por este concepto, poseía documentos que totalizaban \$ 117.050,63, es decir, el 19,03% de sus activos.

Las deudas a favor de Ramos y los documentos por cobrar, pues, llegaban nada menos que a \$ 264.349,50, esto es, un 43% del total de sus activos. Que esta forma de operar era algo habitual, lo confirma el hecho de que Ramos, por su parte, tenía obligaciones por \$ 257.929,30, o sea, el 41,94% de su pasivo y patrimonio. Un porcentaje casi idéntico al dinero que le debían a aquél, y que mueve a pensar que el préstamo, a esa escala, era uno de los mecanismos habituales que empleaba el alto comercio de Valparaíso para financiar sus negocios.

Sabido es que esta manera de trabajar —con una fuerte deuda a favor y en contra— suponía un altísimo riesgo, que junto a los llamados riesgos físicos (naufragios, incendio, daños en la carga y otros) y a los que eran habituales en los mercados imperfectos (saturación imprevista de la plaza, oscilación de los precios, etc.), hacían extraordinariamente difícil y complicado moverse con éxito en el área del comercio internacional. Ello no obsta, sin embargo, para que algunos, ciertamente los hombres de negocios más hábiles y con más suerte, pudieran obtener atractivos beneficios. Sobre este punto —es decir, las ganancias de Ramos— contamos con valiosa información para reconstruir, aproximadamente, sus utilidades y su rentabilidad anual.

El cuadro N° 2, que se ha elaborado sobre la base de la información adicional que se adjunta al balance citado, permite observar, en primer lugar, que sus utilidades —las que sistemáticamente reinvierte en su casa comercial— son extraordinariamente oscilantes: altas durante algunos años, bajas o muy bajas en otros. Pese a esta variabilidad, el porcentaje acumulativo de crecimiento de su fortuna llega al 34,98% anual⁵⁵, tasa que en la época difícilmente podía obtenerse

⁵⁵ El que se ha calculado según la siguiente fórmula:

$$\text{Tasa de crecimiento acumulativo} = \sqrt[n]{\frac{\text{Capital Dic. 1849}}{\text{Capital Ene. 1841}}} - 1$$

en otros sectores de la economía chilena. En el cuadro siguiente ahondamos en el mismo problema, pero desde una perspectiva diferente.

C U A D R O N° 2

UTILIDADES DE JOSE TOMAS RAMOS ENTRE 1841 Y 1849 ⁵⁶

<i>Período</i>	<i>Capital inicial</i>	<i>Utilidades del período (las que son retenidas)</i>	<i>Capital final</i>
- 2 de febrero de 1841 al 31 de diciembre de 1843	\$ 24.000	\$ 76.800,25	\$ 100.880,25
- 31 de diciembre de 1843 al 31 de diciembre de 1844	100.880,25	19.896,75	120.777
- 31 de diciembre de 1844 al 31 de diciembre de 1845	120.777	14.649,13	135.426,13
- 31 de diciembre de 1845 al 31 de diciembre de 1846	135.426,13	57.380,44	185.972,31 ⁵⁷
- 31 de diciembre de 1846 al 31 de diciembre de 1847	185.972,31	7.129,13	193.101,44
- 31 de diciembre de 1847 al 31 de diciembre de 1848	193.101,44	64.996,56	258.098
- 31 de diciembre de 1848 al 31 de diciembre de 1849	258.098	98.941,44	357.039,44

El cuadro N° 3 no hace más que confirmar la tendencia apuntada: fuerte variabilidad de las utilidades que obtiene Ramos. Así, del 18,73% que alcanza en 1844, retrocede, al año siguiente, al 12,13% para remontar, en 1846, al 42,37%, la tasa más alta de la etapa estudiada. En 1847, en cambio, apenas alcanza un 3,83%, que sube al 33,66% y 38,33% en 1848 y 1849, respectivamente.

⁵⁶ Balance de José Tomás Ramos al 31 de diciembre de 1849, en AN. JV., legajo 547, pieza 3, f. 67 y ss.

⁵⁷ El capital inicial al 31 de diciembre de 1846 no es igual al del 31 de diciembre de 1845, más las utilidades, debido a que ese año se sumaron \$ 5.439,88 y se restaron \$ 12.274,13 por concepto de gastos particulares y otras partidas menores.

C U A D R O N° 3

RENTABILIDAD ANUAL DE LA CASA COMERCIAL
DE JOSE TOMAS RAMOS

(utilidades como porcentaje del capital al comenzar cada año) ⁵⁸

<i>Período</i>	<i>Porcentaje</i>
1° de febrero de 1841 al 31 de diciembre de 1843	63,61% (equivalente anual)
1844	18,73
1845	12,13
1846	42,37
1847	3,83
1848	33,66
1849	38,33

Hemos revisado, apoyándonos en el balance de su casa comercial, la acción empresarial de José Tomás Ramos. Sabemos, en efecto, que se dedicaba casi íntegramente a operaciones de comercio exterior, en las que obtenía altas (aunque variables) utilidades. En cuanto a su fortuna, hemos visto cómo sus activos están compuestos básicamente por deudas a su favor y especulaciones al extranjero, siendo sus bienes raíces, sus barcos y las mercaderías que recibía en consignación, aspectos de segundo orden dentro de sus inversiones. Con respecto a su pasivo, recordemos que estaba compuesto por una cuantiosa deuda, tan alta como la que Ramos poseía a su favor. Ahora bien, tomando como punto de referencia estos datos, puede afirmarse que aquél ac-

⁵⁸ Para el período 1843-1849 se empleó el tradicional método de la Tasa

$$\text{Contable de Ganancia} = \frac{\text{Utilidad del Año}}{\text{Capital a comienzos del año}}$$

Para el período comprendido entre el 1° de febrero de 1841 y el 31 de diciembre de 1843 se utilizó, para hacer el cálculo, una tasa anual de crecimiento acumulado (para 2,91 años), por carecerse de la información correspondiente a los años 1841 y 1842.

tuaba como un típico mercader sedentario⁵⁹, figura que, como se verá en el epígrafe siguiente, fue el empresario que dominó el comercio internacional entre 1350 y 1850, aproximadamente. Ramos, pues, hacía sus negocios de la misma manera como lo habían hecho mercaderes de épocas anteriores. No resulta una exageración, por lo mismo, compararlo con un mercader veneciano del siglo XV⁶⁰; sevillano del XVI⁶¹; o norteamericano de (Baltimore) del XVIII⁶², pese a que, aparentemente, podría pensarse que en lo económico pertenecen a épocas y sociedades diferentes.

IV. LAS NUEVAS INVERSIONES

Un hecho sorprende. ¿Por qué Ramos dejó de actuar como mercader sedentario a partir de la década de 1860? Por entonces, en efecto, hemos podido comprobar que aquél se aleja del tipo de negocios re-señados, para centrarse, paulatinamente, en inversiones tales como adquisición de bienes raíces, importaciones (exportaciones casi desaparecen) y, sobre todo, compra de dos grandes plantaciones azucareras peruanas (en Chiclayo), que lo convirtieron, tan pronto como modernizó sus instalaciones, en uno de los más grandes productores

⁵⁹ El concepto de mercader sedentario —en cuanto diferente del itinerante— se aplica a aquellos hombres de negocios que se establecían generalmente en puertos y que realizaban operaciones de comercio al por mayor y menor. Entre sus otras actividades estaban las de consignatario, prestamista, cambista, armador, bodeguero, etc.; esas operaciones tenían como objetivo, por un lado, facilitar su negocio principal que era el comercio al por mayor, y, por otro, eran un medio de diversificar sus caudales, disminuyendo las probabilidades de pérdidas, en un medio altamente riesgoso. La manera de administrar la casa comercial descansaba en la utilización de hombres de confianza, sin mayor uso de métodos impersonales de gestión, con la visible excepción de la contabilidad por partida doble. Sobre esta figura, Vid. Norman S. Gras, *Business and Capitalism*. F. S. Crofts and Co. New York, 1939, pp. 69 a 119 y Robert S. López, *The Commercial Revolution of the Middle Ages, 950-1350*. Cambridge University Press, 1976.

⁶⁰ Frederic Lane, Andrea Barbarigo, *Merchant of Venice*. Johns Hopkins University Press, Baltimore, 1944.

⁶¹ Eufemio Lorenzo Sanz, *Esplendor y quiebra de la sociedad mercantil más poderosa del comercio indiano del siglo XVI*, en Revista de Indias. Números 147-148 (1977), p. 23.

⁶² Stuart Bruchey, *Robert Oliver and Mercantile Bookkeeping in the early nineteenth century*. Arno Press. New York, 1976.

de azúcar del país vecino⁶³. ¿A qué puede atribuirse un cambio tan radical? ¿Por qué se aparta del comercio, el campo que le había permitido, en menos de 10 años, conseguir una fortuna respetable? Dejemos de lado, para comenzar, que aquél, por edad —puesto que era un hombre de casi 60 años— se hubiera transformado en un empresario más conservador. Así lo estimaríamos si hubiera invertido todo su capital (o gran parte del mismo), ganado como mercader, en bienes raíces o en acciones de alguna sociedad anónima o banco. Pero resulta que buena parte de lo que tenía lo colocó en el Perú, en una empresa que exigía, por su cuantiosa inversión y sus muchos riesgos, el mismo espíritu y la misma fibra que había demostrado durante su etapa de comerciante de Valparaíso.

De ahí que nos inclinemos a pensar que a Ramos le sucedió lo mismo que al resto de los mercaderes de la época: se vio imposibilitado de seguir operando como tal a raíz de las profundas transformaciones que sufrió, hacia mediados del siglo pasado, el comercio internacional. Veamos por qué.

Durante medio milenio —desde 1350 hasta 1850, aproximadamente— el mundo económico se caracterizó, en lo referente a dicha actividad, por la estrechez e incomunicación de los mercados, la fuerte oscilación de los precios, la pobre información, lo precario de los transportes y, por último, la falta de homogeneidad de los artículos que se transaban⁶⁴. No es que afirmemos, absolutamente, que nada cambió en este período, porque ello sería, por decir lo menos, una exageración. ¿Quién puede sostener, por ejemplo, que la navegación era igual en el siglo XV y el XVIII? Pero este avance —y todos los logrados en otras áreas— no fueron suficientes, a nuestro entender, para modificar el marco descrito, el cual vino a modernizarse tan sólo cuando la revolución de las comunicaciones —un fenómeno ligado al siglo XIX— se introdujo en la vida de Occidente.

El comercio internacional, en tanto predominaron dichas condiciones, quedó en manos del mercader sedentario, acaso el empresario más dinámico de la época y el único con posibilidades para desenvolverse en negocios de importación y exportación. En primer lugar, porque poseía los capitales suficientes para operar en especulaciones de esta índole; porque manejaba (y no compartía) una in-

⁶³ En 1866 José Tomás Ramos (que operaba en el Perú bajo la razón social Solf y Cía.) era el principal exportador de azúcar de dicho país, en *El Comercio*, Lima, 12-IX-1866.

⁶⁴ Norman S. Gras, *Op. cit.*, p. 69 a 119, f. 69 a 119.

formación que le permitía saber qué comprar, dónde hacerlo y dónde remitirlo; porque era dueño de barcos que lo capacitaban para llevar o traer, en el momento oportuno, los efectos que requería un mercado; porque, en fin, había formado una red de agentes (que muchas veces estaba formada por parientes) que le enviaban, desde diferentes plazas, las mercaderías que solicitaba y que le colocaban las que él les mandaba a consignación ⁶⁵.

Hacia mediados del siglo XIX, la figura que describimos comenzó a perder significación. Aún más, diríamos que no tuvo cabida, pues ahora, gracias a la incorporación del ferrocarril, el vapor, el cable y el telégrafo, se podía comerciar directamente entre los interesados, sin necesidad de recurrir a los servicios de aquél ⁶⁶. Un ejemplo sirve para aclarar lo expresado. José Besa, que siempre había dependido de Ramos (para proveerse de azúcar y yerba), se encontró, de la noche a la mañana, con que podía hacer por su cuenta o por medio de firmas distribuidoras encargos de cualquier producto a Europa o América, lugares desde donde recibía oportuna información, que conocía a través del periódico, sobre existencias y precios. A la vez, era casi seguro que sus adquisiciones llegarían a Valparaíso en los barcos de alguna compañía dedicada exclusivamente al negocio de los fletes y que, si requería de financiamiento para toda esta operación, tuviera acceso al crédito bancario, por el cual no se le cobraría un interés superior al 12% anual. Antes, en cambio, José Besa —y cualquier otro mayorista como él— era una especie de prisionero del mercader sedentario, el único que, como se dijo, poseía las herramientas para desenvolverse en especulaciones de importación y exportación.

La revolución de las comunicaciones, en suma, arrancó de las manos del mercader sedentario el control que ejercía sobre el comercio exterior, con el agregado de que el surgimiento de firmas especializadas en representaciones, seguros, bancos y transportes, contribuyó —y no poco— a sacar de su área de influencia especulaciones que siempre le habían pertenecido. Todo ello, en definitiva, redujo considerablemente las utilidades (antes siempre muy altas) del mercader sedentario, empujándolo a cambiar de giro si aspiraba a no

⁶⁵ Norman S. Gras, op. cit., p. 69 y ss.

⁶⁶ Sobre el particular, ver Vera Blin Reber, *British Mercantile Houses in Buenos Aires 1818-1880*. Harvard University Press, 1979, pp. 6, 80, 81, 110 y ss.

sucumbir. Que el fenómeno es general lo demuestra el hecho de que mercaderes como Augustus Hemenway, de Boston y con tantos vínculos con Valparaíso, derivara finalmente hacia la actividad naviera, el comercio de distribución y, como Ramos, a la industria azucarera (en Cuba) ⁶⁷. Y que los ingleses Stephan Williamson y Alexander Balfour derivaran a negocios hipotecarios y establecimientos molineros ⁶⁸, entre otras actividades.

Para Chile es muy poco lo que sabemos, porque se carece de estudios que permitan seguirle la pista a hombres como Ramos. Así y todo, nos atreveríamos a sostener que otros mercaderes chilenos tomaron el mismo camino que aquél, si bien no estamos en condiciones de asegurar si lo hicieron por las mismas razones de Ramos (falta de expectativas, en definitiva) o si fueron otro tipo de cuestiones las que los impulsaron a abandonar la actividad comercial. De lo que no tenemos dudas, en todo caso, es que esta última, por la marginación de los nacionales, quedó dominada casi exclusivamente por firmas extranjeras, como bien puede apreciarse en el cuadro que insertamos a continuación.

Con todas las limitaciones que se derivan del hecho de proceder la información de fuentes distintas (Contaduría Mayor y Matrícula de Patentes, de preferencia), el cuadro N° 4 ilustra, con suficiente claridad, acerca de la presencia chilena en el círculo del alto comercio de Valparaíso hasta mediados del siglo pasado, esto es, en tanto se mantiene un medio económico propio del capitalismo mercantil. ¿Qué pasó después? ¿Por qué se retiraron? ¿Hacia dónde dirigieron sus inversiones? ¿Cuál fue la función que cumplieron las casas extranjeras? ¿Por qué éstas pudieron mantenerse? Son muchas las preguntas que podríamos formularnos sobre el punto en cuestión, todas las cuales, por desgracia, mientras no se hagan investigaciones sobre otros mercaderes criollos, resultan demasiado aventurado de responder.

En lo que concierne a Ramos, como dijimos, su fortuna la invirtió, en gran medida, en dos plantaciones azucareras en el Perú, introduciéndose, además, en negocios de bienes raíces, acciones, préstamos e importaciones. Sobre todos ellos damos noticias en la última parte de este artículo.

⁶⁷ Frederic A. Eustis. *Augustus Hemenway. Builder of the United States trade with the west coast of South America*. Peabody Museum. Salem, 1955. Especialmente capítulos VI y VII.

⁶⁸ Wallis Hunt. *Heirs of great adventure. The history of Balfour, Williamson and company limited*. Jarrold and sons. Norwich, 1955.

C U A D R O N° 4

DISTRIBUCION POR NACIONALIDADES DEL ALTO COMERCIO DE VALPARAISO Y SANTIAGO ENTRE 1808 Y 1874 ⁶⁹

Nacionalidad	Años 1808-1818		Años 1818-1828		Años 1828-38		Año 1849		Año 1874 (sólo Valparaíso)	
		Porcent.		Porcent.		Porcent.		Porcent.		Porcent.
Chilenos	7	17,5	11	27,5	7	17,5	36	37	Chilenos	9,2
Espanoles	28	70	3	7,5	1	2,5	3	3,1		
Británicos	0	0	16	40	12	30	24	24,5		
Argentinos	0	0	7	17,5	2	5	0	0		
Franceses	0	0	0	0	5	12,5	10	10,2	Extranjeros	87
Alemanes	0	0	0	0	0	0	11	11,2		
Norteamericanos	0	0	2	5	3	7,5	7	7,14		
Extranjeros (no identificados)	2	5	0	0	3	7,5	7	7,14		
Desconocidos	3	7,5	1	2,5	8	20	0	0	Desconocidos	3,8

383

⁶⁹ Las cantidades y porcentajes de los períodos 1808-1818, 1818-1828 y 1828-1838 están tomados de John Rector, Op. cit., Apéndices I, II y III. Los correspondientes a 1849 —que nos parecen elaborados con más cuidado que los anteriores— en Arnold J. Bauer, *Chilean rural society from the Spanish Conquest to 1930*. Cambridge University Press, 1975, p. 38. Para los de 1874, que no contemplan Santiago, hemos trabajado con la nómina de las casas consignatarias e importadoras de 1ª y 2ª clase que se mencionan en la *Guía Almanaque de Valparaíso para 1874*. Imprenta del Mercurio de Tornero y Letelier, Valparaíso, 1874.

A la misma apreciación nuestra —desaparecimiento del nacional del mundo del comercio exterior— llegó Fernando Silva Vargas, *Notas sobre la evolución empresarial chilena en el siglo XIX*, en Empresa Privada, Escuela de Negocios, Fundación Adolfo Ibáñez, Universidad Técnica Federico Santa María. Editorial Universitaria, s/f, pp. 81-85.

V. LA FORTUNA A FINES DE SIGLO

Pocos días después de su muerte, acaecida el 21 de junio de 1891, en su casa habitación de Valparaíso, ubicada en la Plaza de la Aduana N° 5, sus herederos levantaron un minucioso balance de los bienes pertenecientes a la sucesión José Tomás Ramos Font—Juana Rosa Ramos Larrea, esposa de aquél, que había fallecido el 10 de febrero del año anterior. Esta fundamental fuente, que nos proporcionaron los descendientes de Ramos y que también se encuentra protocolizada en el Archivo Notarial de Valparaíso ⁷⁰, nos abrió el camino para conocer la envergadura de dichos negocios y, con algún detalle, aspectos tales como la composición de sus bienes, sus deudas y su patrimonio.

CUADRO N° 5

BALANCE GENERAL DE LA SUCESION JOSE TOMAS RAMOS-JUANA ROSA RAMOS LARREA, AL 30 DE JUNIO DE 1891 ⁷¹

1. <i>Activos</i>	<i>Valor</i>	<i>%</i>
1.1. Caja	\$ 2.555,51	0,06
1.2. Mercaderías	206.347,03	5,09
1.3. Ramos y Cía.	147.256,67	3,64
1.4. Deudores	892.633,01	22,06
1.5. Acciones	57.140	1,41
1.6. Inmuebles y plantaciones azucareras	2.740.578,99	67,73
	<hr/>	
	\$ 4.046.511,20	100%
2. <i>Pasivo y Capital</i>		
2.1. Fondos ajenos (compuestos por letras por pagar: \$ 21.396,37 más acreedores: \$ 135.325,72)	\$ 156.722,09	3,87

⁷⁰ AN. NV., vol. 309, f. 406 y ss.

⁷¹ Ver Anexo.

2.2. Fondos propios (integrado por el capital: \$ 3.789.612,50 más las utilidades correspondientes al primer semestre de 1891: \$ 100.176,60)	\$ 3.889.789,10	96,13
Total pasivos y patrimonio	\$ 4.046.511,20	100%

Lo primero que deseamos destacar, con respecto al cuadro N° 5, es que de los \$ 4.046.511,20⁷² a que alcanzaban sus activos, los inmuebles y sus plantaciones azucareras, montaban \$ 2.740.578,99, o sea, el 67,73% del total. Un porcentaje muy alto y que contrasta visiblemente con su etapa de mercader sedentario, cuando sus activos estaban formados preferentemente por expediciones al exterior y deudores y, en muy escasa proporción, por bienes inmuebles. El cuadro que insertamos en seguida ofrece una información más precisa sobre la significación de éstos últimos en 1891.

CUADRO N° 6

BIENES RAICES DE JOSE TOMAS RAMOS EN 1891⁷³

<i>Nombre y ubicación</i>	<i>Avalúo</i>
1. Molino de Collén	\$ 32.340,57
2. Edificios y sitios en Constitución	4.432,68
3. Casa y sitio de la calle de la Merced (Valparaíso)	6.000
4. Hacienda San José de Piguchén (Aconcagua)	537.799,34
5. Casa de la calle Chacabuco (en Valparaíso)	16.000
6. Casa de la calle Victoria (en Valparaíso)	70.000
7. Casa de la calle Cochrane (en Valparaíso)	100.000
8. Casa en Santiago (Catedral esquina de Puente)	100.000
9. Casa de las calles Cochrane y Blanco (en Valparaíso)	25.000
10. Casa y sitio en Viña del Mar	80.000
11. Haciendas azucareras de Pátapo y Tulipe, en Perú	1.769.006,40

⁷² Ibidem.

⁷³ AN. NV., vol. 309, f. 466 y ss.

El cuadro anterior indica que sus plantaciones azucareras representan —nada menos— el 64,55% de sus activos fijos y el 43,72% de su activo total. En otras palabras, ello significa que, en 1891, sus inversiones en la industria azucarera peruana son, lejos, su negocio de más envergadura. No entramos con más detalles a este punto —como sería referirse al funcionamiento de sus plantaciones (producción, maquinarias, trabajadores, administradores, comercialización, etc.)— porque aspiramos, en un futuro próximo, elaborar un artículo sobre la participación que le cupo a la familia Ramos (José Tomás y Antonio Joaquín, su hermano con haciendas en el valle de Cañete) en la modernización que se introdujo, antes de la Guerra del Pacífico, en la industria azucarera peruana.

Con respecto a sus activos corrientes —entendiendo por tales las cantidades que posee en caja, mercaderías, deudas a favor, acciones y la sociedad Ramos y Cía.—, ellos alcanzaban a la suma de \$ 1.305.932,20, esto es, el 32,27% del total de sus activos. En cuanto a las mercaderías, las partidas más significativas corresponden a yerba mate (\$ 144,187,13) y café de Guayaquil (\$ 62.174,13) y, en cantidades mínimas, harina, sal, té y cordeles de cáñamo. Deben considerarse, asimismo, en este renglón, algunos efectos a consignación, todo lo cual alcanza a \$ 206.347,03, cantidad que, a su vez, representa el 5,09% de su activo total y el 15,80% de su activo corriente.

La actividad comercial reseñada es diametralmente distinta a la de su etapa de mercader sedentario. Ahora, en efecto, se trata preferentemente de operaciones de importación, que seguramente hacía en forma directa, en tanto antes lo propio eran las especulaciones al exterior (Perú, Brasil y los mercados eventuales), las que, como se dijo, contribuyeron decisivamente a incrementar su capital inicial.

La cuenta deudores, que llega a \$ 892.633,01, representa el 22,06% del total de sus activos y el 68,35% de su activo corriente. De dicho monto, \$ 446,661,89 corresponden a dos habilitaciones, comenzadas en la década de 1860, a los mineros de Illapel Bruno y Vicente Larraín; el resto, está compuesto por cuentas de pequeños y medianos deudores a quienes Ramos seguramente vendía a crédito los diferentes artículos que importaba.

¿Cuán importantes son las deudas de Ramos para con terceros? Observando el cuadro, es fácil apreciar la escasa significación de las mismas, a diferencia de lo que ocurría en la década de 1840. Por entonces, en efecto, aquél debía \$ 257.929,31, esto es, un 41,94% de su activo total. En 1891, en cambio, debía \$ 156.722,09, suma que tan sólo repre-

senta un 3,87% de sus activos. En otras palabras, Ramos, que ahora tenía un capital once veces superior al de su época de comerciante de Valparaíso, debía alrededor de \$ 100.000 menos que 40 años atrás. Ello estaría revelando la profunda diferencia que existía entre la manera de operar de un mercader sedentario y la de un empresario de fines del siglo XIX, dedicado al negocio azucarero y a algunas otras Especulaciones (bienes raíces, por ejemplo) menores.

Dentro de sus activos, por último, debemos consignar la cuenta Ramos y Cía., que corresponde a los activos corrientes de sus negocios molineros en Concepción (Collén). A estas alturas, dicha inversión tenía poca importancia —apenas alcanzaba a un 3,64% de su activo total y a un 11,27% de su activo corriente—, si bien constituía, como se verá en seguida, una de sus más altas fuentes de utilidades

Con relación a su fortuna, es decir, su patrimonio neto, ella alcanza, en 1891, a \$ 3.889.789,10⁷⁴, de los cuales \$ 3.789.612,50 son su capital y \$ 100.176,60 sus utilidades correspondientes al primer semestre de 1891. Estas últimas se derivan, por indicar las más importantes, de sus haciendas azucareras peruanas, las que aportan prácticamente la mitad (\$ 49.996,12); de sus negocios de trigo y harinas de Collén (\$ 24.758,84); de lo que en el balance recibe el nombre de "comisión y cambio" (\$ 10.577,54); y, por último, de intereses, por los que recibió \$ 8.864,59. No sabemos exactamente por qué no se contemplaron, entre las utilidades de dicho período, los beneficios provenientes de los arrendamientos de sus bienes raíces, los que sí aparecen entre las utilidades del segundo semestre de 1891, alcanzando un monto de \$ 12.284,64⁷⁵.

Sin conocer en detalle lo sucedido a partir de 1850, nuestro análisis sobre sus utilidades debe limitarse, por desgracia, a dichos seis meses (primer semestre de 1891). Durante este tiempo, su rentabilidad fue de 2,64%. A su vez, el porcentaje medio del crecimiento anual de su fortuna fue de un 5,93%, entre fines de 1849 y mediados de 1891. Este porcentaje es absolutamente distinto al de la década de 1840, cuando el promedio anual, como se recordará, fue de 34,98%. Dicho de otra forma, ello significa que durante su etapa de mercader sedentario era capaz de aumentar, en menos de 8 años, 10 veces su capital. Ahora, en cambio, conseguía lo mismo pero en 40.

Quisiéramos apuntar, para terminar, que la tasa de crecimiento anual indicada (que se trata de una gruesa aproximación), en compa-

⁷⁴ Ver Anexo.

⁷⁵ Ibidem.

ración con la de otros hombres ricos de la época, es más bien baja, Así, la fortuna de Agustín Edwards Ossandón, que en 1851 era de \$ 1.000.000 ⁷⁶, treinta años más tarde alcanzaba a \$ 33.000.000 ⁷⁷, lo que supuso una tasa de crecimiento anual promedio del 12,36%, o sea, más del doble de lo que consiguió Ramos por la misma época. Así, y todo, este último, con sus \$ 4.000.000, obtenidos, primero como mercader sedentario, y luego en las operaciones y negocios de su segunda época, estaba considerado como uno de los diez hombres más ricos del país a comienzos de la década de 1880 ⁷⁸.

CONCLUSIÓN

En Valparaíso, por lo menos hasta mediados del siglo pasado, el comercio (de importación y exportación) quedó en manos de hombres de negocios cuyo estilo se asemeja, en lo fundamental, al de cualquier mercader sedentario de épocas anteriores.

El mercader sedentario podía funcionar —y con éxito— sin necesidad de grandes capitales ni sólida organización. Le bastaba una casa comercial (que podía ser también su morada), algunos colaboradores eficientes, 2 ó 3 buques y la misma cantidad de agentes en el extranjero. Fue como operó Ramos en sus comienzos (década de 1840), sin

⁷⁶ Así lo declara en su testamento, protocolizado en AN. NV., vol 215 f. 26 y ss.

⁷⁷ Apuntamos esta cantidad, teniendo en cuenta que sus herederos, en 1882, poseían \$ 33.000.000, los que se descomponían así: Juana Ross de Edwards, su mujer: \$ 16.000.000; Agustín, su hijo: \$ 9.000.000; y Arturo, su segundo hijo: \$ 8.000.000, en *El Mercurio*, 26 de abril de 1882.

⁷⁸ En 1882, sólo superaban a Ramos en patrimonio las siguientes personas:

Juana Ross de Edwards	\$ 16.000.000
Carlos Lambert	15.000.000
Isidora Goyenechea de Cousiño	14.000.000
Juan Brown y familia	10.000.000
Señores Matte	9.000.000
Agustín Edwards Ross	9.000.000
Arturo Edwards Ross, y	8.000.000
Emeterio Goyenechea	6.000.000

El patrimonio de los anteriores apareció publicado en *El Mercurio*, 26 de abril de 1882, bajo el título de *Millonarios del Chile Viejo*.

que por ello viera limitada sus posibilidades para competir con mercaderes de más envergadura (que los había) ni para obtener gruesas ganancias, si tenía suerte y lograba aminorar los altísimos riesgos que eran propios de la actividad mercantil.

La transformación que impuso al comercio la revolución de las comunicaciones, redujo considerablemente —hasta hacer desaparecer— a la figura del mercader sedentario. La función que había desempeñado hasta entonces prácticamente desapareció, puesto que los intercambios, desde mediados del siglo pasado, se hicieron sobre pautas muy diferentes: en forma directa entre el productor y quien requería de sus artículos; y sobre la base de firmas especializadas en importación, en crédito o en transportes. El repliegue de esta figura, que es un fenómeno que se palpa en todo Occidente, va unido con la necesidad que tuvieron los antiguos mercaderes de encontrar nuevas áreas para sus inversiones.

En el caso que nos ocupa, esta evolución es clarísima, puesto que José Tomás Ramos pasó, en breve tiempo, de mercader sedentario a empresario azucarero, invirtiendo además, aunque en bastante menor proporción, en bienes raíces, operaciones de importación, algunas habilitaciones y en su molino de Collén. Estas actividades, en todo caso, jamás le proporcionaron las utilidades que anteriormente había conseguido en sus negocios de importación y exportación, si bien le permitieron conservar su condición de uno de los hombres más ricos del país.